

# Глава 1

## В начале был дизайнер

### Волшебные слова

Люди, желающие стать геймдизайнерами, часто спрашивают меня: “Как стать геймдизайнером?”, и они получают простой ответ: “Делайте игры. Прямо сейчас! Не ждите! Не дожидайтесь даже конца этого разговора! Просто начинайте делать игры! Идите! Сейчас!”.

И некоторые из них поступают именно так. Но многим не хватает уверенности в себе, и они становятся жертвами собственного парадоксального положения: если только геймдизайнеры могут делать игры, а геймдизайнером можно стать, только делая игры, как вообще начинать? Если это ваш случай, ответ прост. Просто проговорите эти волшебные слова:

**Я - геймдизайнер.**

Я серьезно. Скажите это громко и прямо сейчас. Не стесняйтесь - здесь нет никого, кроме нас.

Ну что, вы сделали это? Если да, примите мои поздравления! Вы теперь геймдизайнер. Возможно, в этот самый момент, вы еще не считаете себя настоящим геймдизайнером, а просто притворяетесь таковым. И это нормально, потому что скоро мы узнаем, что люди становятся теми, кем они притворяются. Просто продолжайте притворяться, делая те вещи, которые, по вашему мнению, делают геймдизайнеры, и очень скоро, к вашему собственному удивлению, вы увидите, как сами становитесь геймдизайнером. Если ваша уверенность начнет угасать, просто повторите волшебные слова снова **Я - геймдизайнер.**

Эта игра по возобновлению уверенности сначала может показаться глупой. Но это далеко не самая глупая вещь, которую вам придется делать, как геймдизайнеру. Вы всегда должны уметь возвращать себе уверенность, потому что вас всегда будут преследовать сомнения по поводу ваших собственных способностей. Как начинающий геймдизайнер, вы будете думать: “Я никогда этого не делал - я даже не понимаю, что я сейчас делаю”. Когда вы наберетесь немного опыта, вы будете думать: “Мои навыки так ограничены, а это уже другая игра. Может, в прошлый раз мне просто повезло”. И когда вы уже являетесь бывалым дизайнером, вас преследует мысль: “Мир уже не такой, как раньше. Возможно, я потерял хватку”.

Но забудьте об этих бесполезных мыслях. Они вам не помогут. Когда нужно попробовать что-то новое, никогда не думайте о том, что возможно, а что невозможно. Если вы посмотрите на величайшие умы, которые так сильно отличаются друг от друга, вы заметите, что у них есть одна общая черта: Отсутствие страха перед насмешками. Некоторые величайшие инновации увидели свет лишь потому, что люди, которые их

сделали, были слишком тупы, чтобы знать, что это невозможно. Геймдизайн - это процесс принятия решений, а решения нужно принимать уверенно.

Вы будете иногда терпеть неудачи? Да, будете. Вы будете терпеть их снова и снова. Вы будете терпеть неудачи намного чаще, чем добиваться успеха. Но эти неудачи - единственный путь к успеху. Вы научитесь любить свои неудачи, потому что каждая неудача приближает вас еще на шаг ближе к вашей гениальной игре. У жонглеров есть поговорка: “Если ты не роняешь, ты не учишься. А если ты не учишься, то ты не жонглер”. То же самое можно сказать о геймдизайне: если вы не терпите неудачи, значит вы недостаточно стараетесь, и значит вы не настоящий геймдизайнер.

### Какие навыки нужны геймдизайнеру?

Если коротко, то все. Практически любая вещь, которую вы умеете делать хорошо, может стать полезным геймдизайнерским навыком. Вот список из самых значительных, расположенных в алфавитном порядке:

- **Анимация** - современные видеоигры наполнены персонажами, которые должны выглядеть как живые. Само слово “анимация” означает “давать жизнь”. Понимание силы и границ анимации персонажей откроет вам двери к интересным идеям геймдизайна, которых мир еще не видел.
- **Антропология** - вы будете изучать своих игроков в их естественной среде, пытаясь выведать их самые потаенные желания, чтобы делать игры, которые будут удовлетворять эти желания.
- **Архитектура** - вы будете не просто проектировать здания - вы будете проектировать целые города и миры. Знания основ архитектуры, то есть понимание правил взаимодействия людей с пространством, даст вам огромное преимущество в плане создания игровых миров.
- **Бизнес** - игровая индустрия - это все-таки индустрия. Большинство игр создаются ради денег. Чем лучше вы понимаете “денежную” сторону индустрии, тем больше у вас шансов сделать игру вашей мечты.
- **Брейнсторминг** - вам нужно будет генерировать новые идеи десятками, да что там десятками - даже сотнями.
- **Звуковой дизайн** - звук - это то, что действительно убеждает ваш мозг в том, что вы находитесь в правильном месте; иными словами, “Слышать - значит верить”.
- **Изобразительное искусство** - ваши игры будут наполнены графическими элементами. Вы должны свободно говорить на языке графического дизайна и знать, как его использовать, чтобы ваша игра была такой, как вы хотите.
- **История** - действие многих игр происходит в прошлом. Даже если вы создаете выдуманные миры, вы можете найти много вдохновения в истории.
- **Кинематограф** - во многих играх бывают небольшие фильмы. Почти во всех современных видеоиграх присутствуют виртуальные камеры. Вам предстоит понять искусство кинематографа, если вы хотите доставлять эмоционально насыщенный опыт.

- **Математика** - игры включают в себя математику, вероятность, анализ рисков, сложные системы учета очков, не считая математики, стоящей за компьютерной графикой и программированием. Опытный дизайнер не должен бояться время от времени углубляться в математику.
- **Менеджмент** - всегда, когда команда работает вместе ради достижения поставленной цели, в процессе должен присутствовать некий менеджмент. Хорошие дизайнеры могут добиться успеха даже при плохом менеджменте, тайно “управляя всем изнутри”, чтобы довести начатое до конца.
- **Музыка** - музыка - это язык души. Если вы хотите, чтобы ваша игра действительно трогала людей, и чтобы они полностью погружались в нее, растворяясь в вашем геймплее, то знайте, что этого невозможно достичь без музыки.
- **Общение** - вам предстоит общаться со специалистами во всех перечисленных здесь сферах, и даже больше. Вам нужно будет улаживать конфликты, решать проблемы с непониманием и учиться распознавать, что, на самом деле, ваша команда, ваши игроки и ваши клиенты думают о вашей игре.
- **Ораторское искусство** - вам часто нужно будет представлять свои идеи перед группой людей. Иногда вы будете говорить, чтобы получить от них фидбэк, а иногда - чтобы убедить их в гениальности своей новой идеи. Какой бы ни была причина, вы должны говорить уверенно, четко, естественно и интересно, или люди заподозрят вас в том, что вы не отдаете себе отчет в том, что делаете.
- **Психология** - ваша цель - сделать человека счастливым. Вы должны научиться понимать, как работает мозг человека, если вы не хотите работать вслепую.
- **Творчество** - вы будете создавать целые выдуманные миры, придумывать, кто будет жить в этих мирах, и решать, какие события будут в них происходить.
- **Техника** - в современных видеоиграх используются одни из самых сложных технологий, имеющихся на сегодняшний день, а количество строчек кода в некоторых измеряется миллионами. Технологические инновации открывают новые возможности для геймплея. Дизайнеры-инноваторы должны понимать как возможности, так и лимиты технологий.
- **Техническое письмо** - вы должны писать документы, которые понятно описывают сложные моменты дизайна, не упуская ничего важного.
- **Экономика** - во многих современных видеоиграх можно встретить сложные экономические отношения. Понимание правил экономики может быть удивительно полезным навыком.

Их, конечно, намного больше. Сложно, да? Как, вообще, кто-то может знать так много вещей? Правда заключается в том, что никто не может. Но чем больше у вас есть таких вещей, с которыми вы умеете работать, хоть и не идеально, тем лучшим будет ваш результат. Это еще одна причина, по которой геймдизайнеры должны быть уверенными и бесстрашными. Но есть один навык, который является основой для всех остальных.

### **Самый важный навык**

Среди всех навыков, описанных в предыдущей секции, один является наиболее важным, и многих людей это так удивляет, что я даже не стал добавлять его в свой список. Многие люди говорят, что это “креативность”, и я, пожалуй, назову его вторым по важности навыком. Другие считают, что это “критическое мышление” или “логика”, поскольку геймдизайн строится на принятии решений. Эти навыки очень важны, но их никак нельзя назвать самыми важными.

Некоторые ставят во главе “общение”, и это уже немного ближе к правильному ответу. Слово “общение” за последние несколько столетий утратило свой первоначальный смысл. Когда-то оно означало обмен идеями, но сейчас превратилось в синоним для слова “разговаривать”, как в предложении “Нам нужно пообщаться кое о чем”. Умение говорить - это, определенно, важный навык, но хорошее общение и хороший геймдизайн основываются на чем-то намного более важном и фундаментальном.

#### **Умение слушать.**

Самый важный навык для геймдизайнера - это умение слушать.

Геймдизайнер должен слушать много вещей. Их можно разделить на пять основных групп: **Команда, Аудитория, Игра, Клиент** и он **Сам**. Большинство страниц в этой книге будут посвящены тому, как правильно слушать эти пять вещей.

Это может звучать абсурдно. Разве умение слушать является навыком? У нас нет никаких “слуховых устройств”. Что нам вообще может дать это умение?

Когда я говорю, что нужно уметь слушать, я не имею в виду слушать то, что я говорю. Я имею в виду то, что вам нужно слушать более глубоко и вдумчиво. Например, вы на работе, и вы встретили своего друга Фреда. “Привет, Фред! Как дела?”, - скажете вы. Фред насупился, опустил глаза и, неуверенно переступая с ноги на ногу, как будто пытаюсь найти нужные слова, тихо ответил, не смотря вам в глаза: “Все вроде нормально”. А затем он берет себя в руки, делает глубокий вдох и, смотря вам прямо в глаза, говорит громче, увереннее, но все еще не убедительно: “Да все нормально. А ты как?”.

Итак, как дела у Фреда? Он сказал “Все нормально”. Замечательно. У Фреда все нормально. Если вы “слушаете поверхностно”, вы сделаете такой вывод. Но если вы слушаете более глубоко, уделяя достаточно внимания языку тела Фреда, деталям его мимики, тембру голоса и жестам, вы услышите что-то совершенно другое: “На самом деле, все не так хорошо. У меня есть серьезные проблемы, которые я бы хотел с тобой обсудить. Но я не сделаю этого, пока не увижу, что тебя действительно интересуют мои проблемы, потому что это, в некотором смысле, личное дело. Но если у тебя нет желания углубляться в мои проблемы, я не буду тебя ими беспокоить и притворюсь, что у меня все нормально”.

Все это было в двух словах Фреда - “Все нормально”. Если вы глубоко слушали то, что он говорит, вы это слышали: четко и понятно, как будто он сказал это вслух. Именно так должен слушать геймдизайнер, принимая каждое свое решение.

Когда вы слушаете вдумчиво, вы все замечаете и постоянно задаете себе вопросы. “Это правильно?” “Почему это происходит именно так?” “Они действительно так считают?” “Теперь, когда я это знаю, что это означает?”.

## Пять способов слушания

Так как геймдизайн является некоей сетью, где все взаимосвязано, мы будем раз за разом возвращаться к пяти видам слушания на протяжении всей книги.

Вам нужно будет слушать свою **команду** (Главы 23 и 24), поскольку вы будете создавать свою игру и принимать все самые важные решения по дизайну вместе с ними. Помните тот большой список навыков? Вместе ваша команда может обладать всеми ими. Если вы умеете глубоко слушать свою команду, и по-настоящему общаться с ней, вы будете работать как единое целое, как будто вы все обладаете одинаковыми навыками.

Вам нужно будет слушать свою **аудиторию** (Главы 8, 9, 21, 22 и 30), потому что это те люди, которые будут играть в вашу игру. В конце концов, если ваша игра не делает их счастливыми, вы проиграли. И единственный способ узнать, что делает их счастливыми - глубоко их слушать, чтобы узнать их лучше, чем они сами себя знают.

Вам нужно будет слушать свою **игру** (большая часть глав этой книги). Что это вообще означает? Это значит, что вам нужно будет знать вашу игру вдоль и поперек. Как механик, который может сказать, что не так с машиной, просто послушав, как работает мотор, вы сможете сказать, что не так с вашей игрой, просто “послушав”, как она работает.

Вам нужно будет слушать своего **клиента** (Главы 27-29). Клиент - это тот, кто платит вам за создание игры, и если вы не можете дать ему то, что ему нужно, он найдет того, кто сможет. Только глубоко слушая своего клиента, вы сможете понять, чего он действительно хочет, где-то глубоко в сердце.

И, наконец, вам нужно будет слушать **себя** (Главы 1, 6 и 32). Это звучит просто, но для многих именно этот вид слушания является самым сложным. Однако если вы сможете его освоить, он станет одним из ваших самых важных инструментов и секретом вашей невероятной креативности.

## Тайна Талантливых

После всех этих умных разговоров ваша уверенность, наверное, уже угасла. Вы, наверное, думаете, что геймдизайн - это не ваше. Вы, наверное, заметили, что у опытных геймдизайнеров есть особый талант к тому, чем они занимаются. Им все дается легко и естественно, но вы любите игры, и поэтому вам интересно, достаточно ли вы талантливы для того, чтобы стать успешным геймдизайнером. Ну, вот вам один маленький секрет по поводу талантов. Есть два вида талантов. Первый - врожденный талант к определенному навыку. Это второстепенный талант. Если вы обладаете таким талантом, вы легко можете освоить геймдизайн, математику или игру на фортепиано. Вы можете делать это легко, почти не думая. Но вы не обязательно получаете от этого удовольствие. Есть миллионы людей, обладающих второстепенными талантами всех видов, которые, несмотря на свои таланты, никогда не добиваются ничего значительного со своими врожденными талантами, и это вызвано недостатком основного таланта.

Основной талант - это любовь к своей работе. Звучит неубедительно. Как любовь к использованию навыка может быть важнее самого навыка? По одной простой причине: если у вас есть основной талант - любовь к созданию игр - вы будете создавать игры,

используя все ограниченные навыки, которые у вас есть. И вы будете продолжать делать это. И ваша любовь к работе будет освещать все вокруг, наполняя эту работу неопишным свечением, которое появляется только тогда, когда вы действительно ее любите. И с опытом ваши навыки геймдизайна будут расти и становиться все сильнее, как мышцы, чтобы в итоге стать такими же, или даже лучше, чем навыки того, кто обладает лишь второстепенным талантом. И люди скажут: “Да уж. Вот это действительно талантливый геймдизайнер”. Они, конечно, будут думать, что вы обладаете второстепенным талантом, но вы то будете знать, что настоящим источником ваших способностей является ваш основной талант - любовь к работе.

Но, может быть, вы не уверены в том, что у вас есть основной талант. Вы не уверены в том, что вы действительно любите геймдизайн. Я встречал много студентов, которые начинали делать игры просто чтобы посмотреть, что это такое, а потом понимали, что они действительно любят это делать. Были и студенты, уверенные в том, что геймдизайн является их главным предназначением в жизни. Некоторые из них даже обладали второстепенным талантом. Но когда они видели, что такое геймдизайн, то понимали, что это не для них.

Есть только один способ узнать, обладаете ли вы основным талантом. Начните свой собственный путь и посмотрите, приносит ли вам это удовольствие.

Итак, повторите ваши волшебные слова и отправляйтесь в путь!

**Я - геймдизайнер.**

## Глава 2

### Дизайнер создает *опыт*

В предыдущей главе мы решили, что все начинается с геймдизайнера, и что этот самый геймдизайнер должен обладать определенными навыками. Теперь пришло время начать разговор о том, для чего геймдизайнер использует эти навыки. Иными словами, нужно спросить: “Что является целью геймдизайнера?”. С первого взгляда, ответ кажется очевидным: цель геймдизайнера - делать игры.

Но это неправильный ответ.

В конечном счете, геймдизайнер не интересуется самой игрой. Игры - это просто средство для достижения конечной цели. Сами по себе, игры - это просто кусочки пластика и картонки, или кучи байтов. Игры ничего не стоят, если люди в них не играют. Почему так? Что за волшебство происходит, когда в игры кто-то играет?

Когда люди играют в игры, они получают опыт. Именно опыт является тем, что интересуется дизайнера. Без опыта ценность игры равняется нулю.

Предупреждаю, что сейчас мы входим на территорию, о которой очень трудно говорить. Не потому, что она незнакомая - на самом деле, очень даже наоборот. О ней трудно говорить, потому что она *слишком* знакомая. Все, что вы когда-либо видели (посмотрите как сходит солнце!), делали (вы когда-либо управляли самолетом?), думали (почему небо голубое?) или чувствовали (этот снег такой холодный) было нашим опытом. По определению, мы не можем *испытать* то, что не является опытом. Опыт - это настолько большая часть нас, что о нем даже думать трудно (даже думать об опыте - это опыт). Но, несмотря на то, насколько хорошо мы знакомы с опытом, его очень трудно описать. Мы не можем увидеть его, потрогать или поддержать - мы даже не можем им поделиться. Два разных человека не могут получить одинаковый опыт от одной и той же вещи - опыт каждого человека уникален.

И это парадокс опыта. С одной стороны, он туманный и непонятный, а с другой - всем хорошо известный. Но, несмотря на то, каким сложным может быть опыт, его создание - *это все, что на самом деле интересует геймдизайнера*. Мы не можем прятаться от него, прикрываясь конкретностью материальных игр. Мы должны использовать все доступные нам способы, чтобы понять и освоить природу человеческого опыта.

### Игра - это не опыт

Мы должны разобраться с этим моментом до того, как идти дальше. Игра - это не опыт. Игра делает опыт возможным, но она *не является опытом*. Некоторым людям трудно понять этот концепт. В древнем буддистском вопросе прямо об этом спрашивается: “Если в лесу упадет дерево, но никто этого не услышит, оно издаст звук?”. Этот вопрос повторялся так часто, что он уже кажется избитым, но это *именно* то, о чем мы говорим. Если мы определяем “звук” как колебание молекул воздуха, то тогда да, дерево издало звук. Если мы определяем звук как *опыт, который получает человек*,

услышав звук, тогда ответ нет - дерево не издает звуков, когда в лесу никого нет. Как геймдизайнеров нас не интересуют деревья и то, как они падают - нас интересует только опыт, который получил человек, услышав это. Дерево - это просто способ достижения цели. И если в лесу нет никого, чтобы слышать это, что ж, нам это не интересно.

Геймдизайнера интересует только то, что *якобы* существует. Игрок и игра существуют на самом деле. Опыт - это воображаемая вещь, но геймдизайнеров оценивают исходя из качества этой воображаемой вещи, потому что она является причиной, по которой люди играют в игры.

Если бы мы могли, посредством какого-то высокотехнологичного волшебства, создавать опыт, который люди получали бы прямо, не прибегая к помощи посредников - никаких игровых досок, никаких компьютеров и никаких экранов - мы бы это делали. В известном смысле, это мечта об "искусственной реальности" - найти способ создания опыта, не ограниченного возможностями медиа, которые доставляют этот опыт. Это красивая мечта, но все-таки мечта. Мы не можем прямо создавать опыт. Возможно, в отдаленном будущем, при появлении технологий, которые сейчас тяжело вообразить, это станет возможным. Время покажет. Сегодня мы живем в настоящем, где наши возможности ограничиваются созданием артефактов (своды правил, игровые доски, компьютерные программы), которые создают определенные виды опыта, когда игрок с ними взаимодействует.

И именно это делает геймдизайн таким сложным. Это как строить корабль в бутылке - мы находимся далеко от того, что пытаемся создать. Мы создаем артефакт, с которым взаимодействует игрок, и, скрестив пальцы, надеемся на то, что опыт, который появится вследствие этого взаимодействия, доставит им удовольствие. Мы никогда не видим результат своей работы, поскольку это опыт, который получает кто-то другой, и которым, в конечном счете, нельзя поделиться.

Поэтому умение слушать глубоко так необходимо геймдизайнеру.

## Он уникален для игр?

Вы можете спросить, что такого особенного в играх, по сравнению с другими видами опыта, которые требуют от нас проявления наших эмоций. И действительно, с одной стороны, в этом отношении в играх нет ничего особенного. Дизайнеры всех видов интертейнмента - книг, фильмов, пьес, музыки и т.д. - имеют дело с одним и тем же вопросом: как мне создать что-то, способное генерировать определенный вид опыта, когда человек с ним взаимодействует?

Но пропасть между артефактом и опытом в геймдизайне более очевидная, чем в случае с другими видами интертейнмента, что обусловлено не-столь-очевидными причинами. Геймдизайнер имеет дело с гораздо большим количеством взаимодействий, чем дизайнеры более линейных видов опыта. Автор книги или сценарист создают линейный опыт. Можно проследить четкую связь между тем, что они создают, и тем, что испытывает читатель. Для геймдизайнера все не так просто. Мы наделяем игрока довольно большой властью над продвижением и последовательностью событий в опыте. Мы даже добавляем эти события в случайном порядке! Это делает различия между артефактом и опытом еще более очевидными, чем в случае с линейным опытом. Но в то



же время, намного сложнее быть уверенным в том, какой опыт возникнет в голове у игрока.

Итак, почему же мы это делаем? Что такого особенного в игровом опыте, что мы готовы отказаться от роскоши контроля, которой так дорожат создатели линейного интертейнмента? Может мы просто мазохисты? Мы делаем это просто, потому что мы любим трудности? Нет. Как и все остальное, что делают геймдизайнеры, мы делаем это ради опыта, который это создается в процессе. Есть разные ощущения: ощущение выбора, ощущение свободы, ощущение ответственности, ощущение завершенности, ощущения дружбы и многие другие ощущения, которые могут дать только “игровые” виды опыта. Именно поэтому мы проходим через все эти муки - чтобы создавать те виды опыта, которые невозможно создать другими способами.

### Три практических подхода к погоне за радугой

*Здесь нет никаких правил! Мы пытаемся достичь чего-то!*

- Томас Эдисон

Итак, мы решили, что должны делать - создавать игры, которые будут каким-то образом генерировать красивые, захватывающие, запоминающиеся опыты. Чтобы сделать это, мы должны решить очень трудную задачу: раскрыть тайны человеческого мозга и человеческой души. Ни у одной области исследований так и не получилось создать подробную карту этой территории, но в некоторых областях у ученых получилось составить план некоторых ее частей. В особенности, три из них отметились наилучшими достижениями: Психология, Антропология и Дизайн. Психологи пытаются понять механизмы, которые делают человека таким, каким он есть, антропологи пытаются понять людей на общечеловеческом уровне, а дизайнеры просто хотят сделать людей счастливыми. Мы будем использовать подходы, взятые из всех трех областей, так что посмотрите, что каждая из них может нам предложить.

### **Психология**

Кто может лучше рассказать нам о природе человеческого опыта, чем психологи - ученые, которые изучают механизмы, управляющие человеческим мозгом? И правда, они сделали некоторые открытия в области изучения человеческого мозга, которые могут быть весьма полезными для нас, и о некоторых из них вы сможете прочитать в этой книге. В действительности, вы можете подумать, что наш путь к изучению человеческого опыта должен закончиться прямо здесь; у психологов должны быть все ответы. К сожалению, это не тот случай. Потому, что они - ученые, которые обязаны работать в сфере реальных и научно доказанных вещей. Ранее, в двадцатом веке, в психологической науке произошел раскол. С одной стороны были бихевиористы, которые фокусировались лишь на том поведении, которое можно измерить, и использовали подход “черного ящика” в изучении мозга. Их основным инструментом были объективные, контролируемые эксперименты. С другой стороны, феноменологи, который изучали то, что больше всего интересует геймдизайнеров - природу человеческого опыта

и “чувство происходящего”. Их главным инструментом был самоанализ - исследование опыта в тот самый момент, когда он происходит.

К сожалению для нас, бихевиористы победили, и вполне заслуженно. Фокусировка бихевиористов на объективных, повторяющихся экспериментах был вполне научным. Один бихевиорист может провести эксперимент, написать по нему работу, и другие бихевиористы могут повторить этот эксперимент при идентичных условиях, и почти со стопроцентной уверенностью получить такой же результат. Феноменологический подход, с другой стороны, является полностью субъективным. Опыт нельзя измерить - его можно только описать, к тому же, описать неидеально. Когда опыт происходит у вас в голове, как можно быть уверенным в том, что вы контролируете условия эксперимента? Каким бы увлекательным и полезным ни казалось нам изучение наших собственных внутренних мыслей, его научная ценность находится под большим вопросом. В результате, несмотря на весь прогресс, которого смогли добиться современные психологи, они обычно стараются избегать тех вещей, которые интересуют нас больше всего - природу человеческого опыта.

И хоть психология не может ответить на все интересующие нас вопросы, у нее есть кое-что весьма полезное, в чем мы сможем убедиться позже. Более того, некоторые психологические подходы могут быть очень эффективными. Не ограниченные строгими обязательствами перед наукой, геймдизайнеры могут использовать как бихевиористские, так и феноменологические эксперименты, чтобы взять от них все необходимые знания, поскольку нас, как геймдизайнеров, интересует не то, что является *единственной правдой* в мире объективной реальности, а, скорее, то, что *кажется правдой* в мире субъективного опыта.

Но, возможно, есть и другой научный подход, который лежит где-то между крайностями бихевиоризма и феноменологии.

### ***Антропология***

*Антропология - самая гуманитарная из наук и самая точная из гуманитарных.*

- Альфред Л. Крёбер

Антропология - еще одна научная дисциплина о людях и о том, что они думают, и делают. Она использует намного более комплексный подход, чем психология, изучая все аспекты человеческой жизни, включая физический, умственный и культурный. Значительную ее часть занимает изучение общих и отличительных черт разных народов, как на современном этапе, так и на протяжении всей истории развития человечества.

Особый интерес для геймдизайнеров представляет подход культурной антропологии, который изучает способ жизни человека, работая, в основном, в “полевых условиях”. Ученые, занимающиеся культурной антропологией, живут вместе с предметами своего изучения, и пытаются полностью погрузиться в мир людей, которых они изучают. Их цель - объективное наблюдение за культурой и бытом, но, в то же

время, они занимаются самоанализом, и изо всех сил пытаются поставить себя на место предметов их изучения. Это помогает антропологам лучше понять, каково это, быть предметами их изучения.

От антропологов мы можем узнать большое количество необходимой нам информации о природе человека - но еще важнее то, что, применяя подходы культурной антропологии к нашим игрокам - опрашивая их, узнавая о них все, что только возможно, и ставя себя на их место, мы получаем такое понимание игры, которого невозможно было бы достичь более объективными средствами.

## *Дизайн*

Третья дисциплина, в рамках которой прошли важные исследования человеческого опыта - это, как ни удивительно, дизайн. Мы можем узнать что-то полезное практически у каждого дизайнера: музыканта, архитектора, писателя, кинематографиста, промышленного дизайнера, веб-дизайнера, хореографа, визуального дизайнера и многих других. Бесконечное разнообразие “практических правил” в дизайне, которые дают нам все эти дисциплины, прекрасно справляются с задачей описания полезных принципов, касающихся человеческого опыта. Но, к сожалению, эти принципы, зачастую, очень трудно использовать. В отличие от ученых, дизайнеры редко публикуют работы со своими открытиями. Специалисты в отдельных сферах дизайна часто имеют весьма ограниченные знания о других сферах. Музыкант может многое знать о ритме, но вряд ли он многое расскажет о том, как принципы ритма применяются в не музыкальных сферах, таких как книги или театр, несмотря на то, что ритм действительно можно использовать в этих сферах, так как все они имеют общее происхождение - мозг человека. Итак, чтобы использовать принципы из разных областей дизайна, нам придется забросить сеть пошире. У любого, кто создает какой-либо вид опыта, нам есть чему поучиться, поэтому мы должны быть “ксенофилами от дизайна”, и использовать различные правила и примеры из самых разных его областей.

В идеале, мы должны найти способ соединить все различные принципы дизайна друг с другом, используя их общую психологическую и антропологическую основу, поскольку, в конечном счете, все принципы дизайна начинаются именно в этих плоскостях. В некотором ограниченном смысле, мы сделаем это в данной книге. Возможно, в будущем, будет найден способ объединить принципы всех этих трех областей под одним знаменателем. Сейчас же будет вполне достаточно построить несколько мостов тут и там - но даже это будет не так просто, поскольку эти три области имеют крайне мало точек соприкосновения. Позже вы поймете, насколько полезными для вас окажутся эти мосты! Задача, которая стоит перед нами - перед геймдизайнерами - настолько сложная, что мы не можем позволить себе проявлять снобизм относительно того, откуда мы черпаем свои знания. Ни один из этих подходов не решит все наши проблемы, поэтому нам придется смешивать их и подбирать, как мы делаем с инструментами, чтобы найти те, которые лучше всего подходят для конкретного случая. Мы должны быть практичными и открытыми для всего нового - хорошие идеи приходят отовсюду, но для нас они будут полезными только в том случае, если они повышают качество опыта, который мы создаем.

## Самоанализ: преимущества, риски и применение

Мы уже поговорили о том, где можно найти полезные инструменты для того, чтобы начать осваивать человеческий опыт. Теперь давайте сосредоточимся на одном инструменте, который используется во всех трех дисциплинах, и это самоанализ. Это простой на вид акт изучения собственных мыслей и чувств, то есть, собственного опыта. Вы никогда не можете знать, каким был опыт другого человека, но вы точно знаете, каким был ваш собственный. В некотором смысле, это единственное, что вы можете знать. Слушая самого себя, то есть, наблюдая, оценивая и описывая свой собственный опыт, вы можете дать быструю и уверенную оценку тому, что работает, и что не работает в вашей игре, и почему все происходит именно так.

“Но, подожди”, - скажете вы. “Действительно ли самоанализ - такая хорошая идея? Если ученые его не используют, чем он может помочь мне?”. И это резонный вопрос. Есть два основных риска, сопряженных с использованием самоанализа:

### *Риск #1: Самоанализ может привести к ошибочной оценке реальности*

Это основная причина, по которой ученые не рассматривают самоанализ в качестве действенного метода для исследований. Многие псевдо-ученые выдвигали свои сумасшедшие теории, основанные преимущественно на самоанализе. Это происходит так часто, потому что то, что кажется правдой при нашем личном рассмотрении, не обязательно является правдой в реальности. Например, Сократ отмечал, что когда мы учим что-то новое, часто кажется, что мы знаем предмет изучения досконально, и когда мы его учим, нам кажется, что мы просто вспоминаем то, что мы и так знаем, но забыли. Это очень интересное наблюдение, и многие люди могут подтвердить, что переживали такой опыт во время изучения чего-либо. Но Сократ пошел слишком далеко и сформировал неоднозначный вывод, который говорит, что если учеба кажется нам попытками вспомнить то, что мы знали раньше, значит, мы являемся реинкарнированными душами, которые просто вспоминают то, что они изучали в прошлых жизнях.

Это проблема с вынесением суждений о реальности, основываясь на самоанализе - если что-то кажется правдой, это не обязательно является правдой. Люди очень часто сами загоняют себя в ловушку, используя “железную” логику, чтобы прикрыть то, что для них кажется правдой. Ученые учатся тому, как избежать этой ловушки. Конечно, у самоанализа есть свое место в науке - он позволяет исследовать проблему с той точки зрения, которая недоступна для простой логики. Хорошие ученые всегда используют самоанализ - но не выносят научных суждений на ее основе.

К счастью для нас, геймдизайн - это не наука! И хотя “объективная правда о реальности” является чем-то полезным и интересным для нас, гораздо больше нас интересует то, что “кажется правдой”. У Аристотеля есть другой классический пример, который идеально отображает это утверждение. Он написал большое количество работ на самые разные темы, включая логику, физику, естествознание и философию. Он известен глубиной своего самоанализа, и если изучить его работы, можно найти кое-что весьма

интересное. Его идеи по истории и естествознанию подвергаются сегодня большим сомнениям. Почему? Потому что он слишком много внимания уделял тому, что ему казалось правдой, и практически игнорировал контролируемые эксперименты. Его самоанализ приводил к самым разным выводам, которые сейчас считаются ошибочными. Вот некоторые из них:

- Тяжелые предметы падают быстрее, чем легкие
- Сердце - основа сознания
- Жизнь появилась вследствие самопроизвольного зарождения

И много других. Так почему же мы помним о нем, как о гении, а не как о сумасшедшем? Потому что другие его работы по метафизике, драме, этике и сознанию до сих пор считаются полезными. В тех областях, где то, что кажется правдой, важнее того, что является правдой, большинство его выводов, к которым он пришел посредством глубокого самоанализа, все еще актуальны.

Мораль здесь довольно проста: Когда мы, имея дело с сердцем и мозгом, пытаемся понять опыт и то, какими кажутся вещи вокруг, самоанализ - это невероятно мощный и надежный инструмент. Как геймдизайнерам, нам не стоит слишком сильно волноваться об этом первом риске. Нас больше интересует то, что кажется правдой, а не то, что на самом деле является правдой. Поэтому мы зачастую можем безоговорочно доверять своим чувствам и инстинктам, когда делаем выводы по поводу качества создаваемого опыта.

### ***Риск #2: То, что правда для моего опыта, может быть неправдой для других***

Ко второй опасности, связанной с самоанализом, нужно относиться серьезно. Первый риск прошел для нас безболезненно, потому что мы дизайнеры, а не ученые. Вот от второго не получится так легко избавиться. Этот риск - это опасность субъективности и то место, где многие дизайнеры попадают в ловушку: “Мне нравится эта игра, поэтому она должна быть хорошей”. И иногда, это действительно так. Но в иных случаях, когда вкусы аудитории отличаются от ваших собственных, это очень, очень неправильно. Некоторые дизайнеры впадают в крайности, демонстрируя диаметрально противоположные точки зрения: от “я буду делать игры только для таких людей, как я, потому что только так я могу быть уверенным, что игра получилась хорошей” до “самоанализу и субъективному мнению доверять нельзя. Доверять можно только плейтестингу”. Это “безопасные” позиции, но каждая из них таит в себе определенные проблемы и ограничения:

Подходу “Я делаю игры только для таких, как я” свойственны следующие проблемы:

- Геймдизайнеры часто обладают необычными вкусами. В мире может быть не так много людей, как вы, чтобы ваша игра была стоящим вложением.

- Вы не будете делать дизайн и разрабатывать игру самостоятельно. Если разные члены команды имеют разные мнения относительно того, что лучше, для них может быть трудно найти консенсус.
- Существует множество игр и аудиторий, которые окажутся вне зоны вашей досягаемости.

Подходу “Личному мнению доверять нельзя” свойственны следующие проблемы:

- Нельзя полагаться на плейтестинг во всех решениях, особенно на ранних стадиях разработки, когда еще и тестировать нечего. В этом случае кто-то должен высказать личное мнение по поводу того, что хорошо, а что плохо.
- До того, как игра будет полностью окончена, плейтестеры могут забраковать необычные идеи. Им иногда нужно увидеть игру полностью готовой, чтобы оценить ее по достоинству. Если вы не доверяете своим чувствам относительно того, что хорошо и что плохо, вы можете, по совету своих плейтестеров, отказаться от “гадкого утенка”, который впоследствии мог бы превратиться в прекрасного лебедя.
- Плейтестинги можно проводить лишь время от времени. Важные решения по дизайну нужно принимать ежедневно.

Избежать этих рисков, не вдаваясь при этом в крайности, вы сможете, если будете уметь правильно слушать. Самоанализ в геймдизайне означает слушать не только самого себя, но и других. Наблюдая за своим собственным опытом, а затем и за опытом других, и пытаясь поставить себя на их место, вы начинаете видеть, как ваш опыт отличается от опыта других людей. Как только у вас появится четкая картинка этих отличий, вы сможете, как антрополог, начать ставить себя на место своей аудитории, и предсказывать то, какой вид опыта сможет доставить удовольствие, а какой - нет. Это тонкое искусство, которое требует практики: с практикой вы научитесь использовать его еще лучше.

### Описывайте свои ощущения

Знать собственные чувства не так уж легко. Для дизайнера недостаточно просто иметь обобщенное чувство по поводу того, нравится ему что-то или нет. Вы должны быть способны четко формулировать, что вам нравится, что не нравится, и почему. У моего друга из колледжа с этим были большие проблемы. Мы часто сводили друг друга с ума разговорами вроде этого:

**Я:** Что ты ел сегодня в столовой?

**Он:** Пиццу. Она была плохой.

**Я:** Плохой? Что с ней было не так?

**Он:** Она была просто... плохой.

**Я:** Ты хочешь сказать, она была слишком холодной? Слишком твердой? Сырой? Слишком много соуса? Недостаточно соуса? Слишком много сыра? Что с ней было не так?

**Он:** Я не знаю - она просто была плохой!

Он просто не мог четко описать свой опыт. В случае с пиццей, он знал, что та ему не нравилась, но не мог (или не хотел) проанализировать свой опыт достаточно глубоко, чтобы быть способным дать полезные советы по улучшению качества пиццы. Этот вид описания опыта является основной целью вашего самоанализа - это то, что дизайнер обязан уметь. Когда вы играете в игру, вы должны быть способны анализировать чувства, мысли и действия, которые вызывает у вас эта игра. Вы должны быть способны четко формулировать результаты такого анализа. Вы должны заменять их словами, потому что наши ощущения абстрактны, а слова конкретны, а вам точно понадобится эта конкретность, чтобы описать другим тот опыт, которым вы хотите наделить свою игру. Вам необходимо проводить такой анализ не только когда вы создаете свои игры или играете в них, но еще и когда вы играете в игры, созданные другими людьми. В действительности, вам нужно уметь анализировать всякий вид опыта, которые вы получаете. Чем больше вы анализируете свой собственный опыт, тем более четко вы сможете представлять себе те виды опыта, которые ваши игры должны создавать.

### **Победить Айзенберга**

Но на этом трудности с использованием самоанализа не заканчиваются. Как можно наблюдать за своим собственным опытом, не нарушая его целостность, если акт наблюдения сам по себе тоже является опытом? Мы очень часто сталкиваемся с этой проблемой. Попробуйте понаблюдать за тем, что делают ваши пальцы, когда вы печатаете на клавиатуре, и вы быстро заметите, что стали печатать медленнее и делать больше ошибок, если и вовсе не перестали печатать. Попробуйте понаблюдать за собой, когда вы наслаждаетесь фильмом или игрой, и вы быстро увидите, что наслаждение куда-то пропало. Некоторые называют это “аналитический паралич”, тогда как другие связывают это явление с Принципом Айзенберга. Этот принцип является отсылкой к Принципу неопределенности Айзенберга (*Heisenberg Uncertainty Principle*) из квантовой механики, который говорит, что за движением частиц нельзя наблюдать, не нарушая движения этих частиц. Отсюда, природу опыта нельзя увидеть, не нарушая природу этого опыта. Это, казалось бы, ставит крест на целесообразности использования самоанализа. И хоть это и трудная проблема, существуют довольно эффективные способы ее решения, но все они требуют практики. Большинство из нас не привыкли открыто обсуждать природу своих мыслительных процессов, поэтому кое-что из того, о чем мы будем говорить далее, может показаться немного странным.

### ***Анализируйте воспоминания***

В опыте хорошо то, что мы его запоминаем. Бывает трудно анализировать опыт, когда он происходит, потому что та часть мозга, которая используется для аналитических действий, обычно задействована в самом опыте. Гораздо легче анализировать свои воспоминания об опыте. Наша память не идеальна, но анализ памяти - это лучше, чем ничего. Конечно, чем больше вы можете запомнить, тем лучше, поэтому лучше всего

работать либо с воспоминаниями о каком-то запоминающемся опыте (он также является лучшим источником для вдохновения), либо со свежими воспоминаниями. Если вы умеете контролировать свое сознание, может быть очень полезно погружаться в опыт (такой, как игра) не с намерением анализировать опыт непосредственно во время игры, а с намерением анализировать воспоминания о нем сразу после окончания игровой сессии. Одно только намерение может позволить вам запомнить больше деталей опыта, не прерывая его. От вас также требуется помнить о том, что вы должны анализировать опыт, не позволяя мыслям об этом нарушать его целостность. Вот уж задача!

### *Две фазы*

Метод, основанный на анализе воспоминаний, означает, что вы дважды испытываете один и тот же опыт. Первый раз не нужно ничего анализировать - просто испытывайте опыт. Затем вернитесь и повторите то же самое, но в этот раз анализируя всё - можно даже прерываться, чтобы делать записи. В вашей голове остается нетронутый опыт, а второй раунд позволяет вам “пережить его снова” с возможностью останавливаться и думать о том, что вы чувствуете, и почему.

### *Взгляд украдкой*

Возможно ли наблюдать за собственным опытом и не портить его? Возможно, но это требует практики. Это звучит странно, но если вы “украдкой посмотрите” на ваш опыт, когда он происходит, вы можете увидеть его, особо не нарушая его целостность. Это похоже на попытки рассмотреть незнакомца в общественном месте. Быстро посмотрите на него несколько раз, и он даже не заметит, что за ним наблюдают. Но если смотреть слишком долго, вы привлечете его внимание, и он заметит ваш пристальный взгляд. К счастью, вы можете узнать об опыте достаточно много, посредством нескольких коротких “сознательных взглядов”. Опять же, вы должны уметь контролировать свое сознание, иначе ваш анализ будет сведен на нет. Если вы сможете сделать такие сознательные взгляды своей привычкой, и будете использовать их, не задумываясь, прерывание опыта будет еще меньшим. Многие люди находят, что настоящей причиной прерывания потока их мыслей или потока опыта является внутренний ментальный диалог. Когда у себя в голове вы задаете себе слишком много вопросов и тут же пытаетесь ответить на них, ваш опыт обречен. “Взгляд украдкой” больше похож на: “Достаточно интересно? Да”. Затем вы сразу же перестаете анализировать и возвращаетесь к опыту до следующего “взгляда”.

### *Наблюдайте молчаливо*

Конечно, в идеале, вы хотели бы наблюдать за происходящим в тот самый момент, когда это происходит, и не просто посредством беглых взглядов, а посредством сознательного наблюдения. Вы хотели бы, чтобы это было так, как будто вы отделились от своего тела, и смотрите на себя играющего, но с тем исключением, что вы видите больше, чем видит наблюдатель со стороны. Вы можете слышать все свои мысли и



чувствовать все свои ощущения. Когда вы входите в это состояние, у вас как будто появляется два мозга: один - подвижный, вовлеченный в опыт, и другой - пассивный, молчаливо наблюдающий за первым. Это может прозвучать весьма странно, но такая ситуация вполне реальна и она может быть весьма полезной. В это состояние очень тяжело войти, но все-таки это возможно. Это кажется похожим на буддистские практики по самонаблюдению, когда монахи, посредством медитации, пытаются наблюдать за своим собственным дыхательным циклом. Обычно мы дышим, не думая об этом, но, если мы захотим, мы можем контролировать свое дыхание, и как следствие - нарушать его. Однако, практикуясь, можно научиться наблюдать за своими естественными подсознательными дыхательными процессами, не нарушая их. Но это требует практики, так же, как и наблюдение за собственным опытом. Наблюдение за собственным опытом можно практиковать везде - пока вы смотрите телевизор, пока вы работаете, пока вы играете или пока вы делаете что-либо еще. Вы не сможете освоить эту технику моментально, но если вы будете продолжать тренироваться и экспериментировать, вы вскоре начнете понимать, что к чему. Это потребует долгой практики. Но если вы действительно хотите слышать самого себя и понимать природу человеческого опыта, вы не пожалеете ни об одной минуте данных практик.

### Существенный опыт

Но как все эти разговоры об опыте и наблюдении можно применять в настоящих играх? Если я хочу сделать игру, скажем, об игре в снежки, разве анализ моих воспоминаний о реальной игре в снежки можно применить к игре, которую я хочу сделать? Разве существует способ повторить опыт реальной игры в снежки без реального снега и реальных друзей, которые находятся снаружи, в реальном мире - тогда в чем же смысл?

Смысл в том, что вы не обязаны идеально повторять реальный опыт, чтобы сделать хорошую игру. Что вам нужно сделать, так это передать суть этого опыта в вашей игре. Но что значит “суть опыта”? Каждый запоминающийся опыт имеет основные черты, которые определяют его, и делают особенным. Когда вы просматриваете свои воспоминания об игре в снежки, например, вы можете вспомнить много разных вещей. Некоторые из них вы даже можете посчитать существенными для опыта: “Было так много снега, что в школе отменили уроки”, “Было очень холодно, но солнечно - небо было таким голубым“, “Мы играли прямо на улице”, “Снег очень хорошо лепился”, “Повсюду были дети”, “Мы построили эту огромную крепость”, “Фред бросил снежок очень высоко - когда я посмотрел наверх, он упал прямо мне на голову!”, “Мы не могли перестать смеяться”. Также у этого опыта есть части, которые вам не кажутся существенными: “На мне были вельветовые брюки”, “У меня в кармане были мятные конфеты”, “Мужчина, который выгуливал собаку, смотрел на нас”.

Как геймдизайнер, который пытается создать опыт, вы должны выделить существенные элементы, которые действительно определяют опыт, который вы хотите создать, и найти способ сделать их частью вашей игры. Таким образом, у ваших игроков появится возможность испытать эти существенные элементы. Значительная часть этой книги будет посвящена тому, как нужно делать игры, чтобы донести до игроков опыт,

который вы хотите им дать. Возвращаясь к примеру с игрой в снежки, какими способами можно перенести опыт “там было так холодно” в видеоигру? Если это видеоигра, вы должны обязательно использовать графику: персонажи могли бы выдыхать пар и дрожать от холода. Можно также использовать звуковые эффекты - возможно, свист ветра передаст ощущение холода. Может быть, в тот день, который вы представляете, ветра не было, но посредством звуковых эффектов можно передать суть и донести опыт, который кажется холодным, до игрока. Можно также использовать правила игры, если холод для вас действительно важен. Может быть, снежки получаются лучше, когда на персонаже нет перчаток, но когда руки замерзают до определенной степени, перчатки нужно надеть. Опять же, это не обязательно должно происходить, но это правило помогает донести опыт холода, который станет неотъемлемой частью вашей игры.

Некоторые люди считают этот подход странным - они говорят: “Просто делай игру, а потом уже смотри, какой опыт из нее получится!”. И я считаю, это правильно - если вы не знаете, чего хотите, вам может быть не интересно то, что вы получите. Но если вы действительно знаете, чего хотите - если у вас есть видение того, какой игрок должны видеть вашу игру - вам нужно подумать о том, как вы будете доставлять им существенный опыт. И это приводит нас к нашей первой линзе.

#### Линза #1: Линза Существенного Опыта

Чтобы воспользоваться этой линзой, перестаньте думать о своей игре и подумайте об опыте игрока. Спросите себя:

- Какой опыт я хочу дать своим игрокам?
- Что существенно для этого опыта?
- Как моя игра может передать эту суть?

Если опыт, который вы хотите создать, сильно отличается от того, который вы создаете, в вашей игре нужно что-то менять: Вам нужно четко сформулировать желаемый существенный опыт и найти как можно больше способов привить этот опыт вашей игре.

Дизайн очень успешной бейсбольной игры для *Wii Sports* - отличный пример Линзы Существенного Опыта в действии. Изначально, дизайнеры намеревались сделать эту игру максимально похожей на настоящий бейсбол и даже добавили возможность махать контроллером, как битой. Но, двигаясь вперед, они поняли, что у них не было достаточно времени, что воссоздать каждый аспект бейсбола так точно, как они хотели. Поэтому они сделали решительный шаг - поскольку махание контроллером являлось самой уникальной частью игры, они сосредоточили все свое внимание на том, чтобы правильно передать эту составляющую бейсбольного опыта - то, что по их мнению, было существенной частью. Они решили, что все остальные детали (украсть базу, девять иннингов и т.д.) не являлись частями существенного опыта, который они пытались создать.

Правда, что многие дизайнеры игнорируют Линзу Существенного опыта. Они просто следуют своему внутреннему голосу, который иногда приводит их к игровым структурам, создающим опыт, который доставляет людям удовольствие. Опасность использования этого подхода заключается в том, что они слишком сильно полагаются на удачу. Способность отделять опыт от игры очень полезна: Если у вас в голове есть четкая картинка опыта, который испытывает ваш игрок, и того, какие части игры делают этот опыт возможным, вы сможете более подробно увидеть способы улучшения вашей игры, потому что вы будете знать, какие элементы игры можно безопасно изменить, а какие - нельзя. Конечная цель любого геймдизайнера - донести опыт. Если у вас есть четкое видение идеального опыта и его существенных элементов, вашему дизайну есть куда стремиться. Без этой цели вы просто будете блуждать в темноте.

### **Все, что вы чувствуете, реально**

Все эти разговоры об опыте приводят нас к одному весьма странному выводу. Единственная реальность, которую мы можем знать - это реальность опыта. И мы знаем, что то, что мы испытываем, "не совсем реально". Мы пропускаем реальность через свои ощущения и через свой мозг, а сознание, которое мы испытываем, является, в некоторой степени, иллюзией - не совсем реальностью. Но эта иллюзия - единственное, что может быть реальным для нас, потому что она - это мы. Это головная боль для философов, но прекрасная вещь для геймдизайнеров, потому что это означает, что опыт, создаваемый посредством наших игр, имеет возможность казаться таким же реальным и таким же осмысленным (или даже более), как наш повседневный опыт.

Мы поговорим об этом подробнее в Главе 9, но сейчас пришло время поговорить об оборотной стороне монеты опыта. Мы уже изучили огонь - теперь пора изучить костер, из которого он вырастает.

## Глава 3

### Опыт вырастает из *игры*

Прекрасно разговаривать о создании опыта. Создание хорошего опыта - это и является нашей целью. Но мы не можем потрогать опыт. Мы не можем управлять им напрямую. Если геймдизайнер и может что-то контролировать, и прикладывать к этому чему-то свою руку, то это игра. Игра - это ваша глина, которой вы будете придавать самые разнообразные формы, чтобы создать все виды потрясающего игрового опыта.

Итак, о каких же видах игр мы говорим? В этой книге мы говорим обо всех видах игр. Настольные игры, карточные игры, спортивные игры, игры на открытом воздухе, игры для вечеринок, азартные игры, электронные игры, компьютерные игры, аркадные игры, видеоигры и любые другие игры, которые вы только можете себе представить, потому что, как мы вскоре узнаем, одни и те же принципы дизайна можно применять для всех этих игр. Неудивительно, что при таком разнообразии игр, мы причисляем их к одному понятию, то есть, какими бы разными ни были игры, все они для нас являются играми.

Что есть общего у всех этих вещей? Или, иными словами, как мы определяем, что это “игра”?

#### Разглагольствования по поводу определения

До того, как продолжить, мы должны четко осознать, зачем нам нужно искать это определение. Для того, чтобы знать, что мы имеем в виду, когда говорим “игра”? Нет. По большому счету, все мы понимаем, что мы имеем в виду, когда говорим “игра”. Конечно, обозначение слова “игра” (или любого другого термина) будет слегка отличаться от человека к человеку, но, в основном, мы все знаем, что такое “игра”. Иногда, во время дискуссии, возникает спор о том, является ли что-то “на самом деле игрой”, что заставляет участников обсуждения давать собственное определение игры, и как только все высказались, дискуссия продолжается. Нет ничего плохого в том, что человек имеет свое собственное определение игры, и того, что является или не является игрой, или собственное определение того, что является или не является “музыкой”, “искусством” или “спортом”.

Некоторые люди, особенно из академических кругов, не придерживаются этой точки зрения. Они считают, что недостаток стандартизированных определений в мире геймдизайна - это “кризис”, который тянет его назад. Обычно люди, которых это заботит больше всего, в наименьшей степени связаны с реальным дизайном и разработкой игр. Итак, как же настоящие дизайнеры и разработчики справляются без стандартизированной лексики? Так же, как и все остальные: когда возникает неопределенность, они просто объясняют, что они имеют в виду. Это замедляет обсуждения, вследствие чего замедляется и общая работа команды? И да, и нет. Да, это требует от дизайнера иногда вдаваться в подробные объяснения, что может немного замедлить работу (но только немного). С другой стороны, эта небольшая пауза для пояснений может сэкономить вам

гораздо больше времени на продолжительном этапе, поскольку после этой паузы, все члены команды будут лучше понимать, что каждый из них имеет в виду.

Было бы лучше, если бы существовал некий централизованный словарь стандартных терминов, который мы могли бы использовать, обсуждая вопросы геймдизайна? Это, определенно, было бы удобно, но совсем не необходимо, и тот факт, что у нас нет такого словаря еще не говорит ни о каком либо “ограничении” или “кризисе”. Это просто небольшое неудобство, из-за которого нам нужно иногда останавливаться, чтобы подумать о том, что мы имеем ввиду и что пытаемся сказать. На самом деле, если мы будем это делать, то, в конечном счете, станем только лучше в профессиональном плане, поскольку это заставляет нас думать немного больше. К тому же, подобный словарь едва ли может стать “золотым стандартом” на все времена - смена технологий вынуждает нас пересматривать старые термины и определения, переформулировать некоторые из них и создавать новые термины - поэтому процесс определения и переопределения будет продолжаться неопределенное количество времени, или, по крайней мере, пока будут развиваться технологии, имеющие непосредственное отношение к играм.

Другие говорят, что “настоящая проблема”, стоящая за несовершенством геймдизайнерского словаря - это не проблема стандартизованных определений, а недостаток терминов, которые можно было бы использовать при обсуждении различных сложных идей, которые возникают как часть процесса создания игры. Поэтому они настаивают на необходимости присваивать названия всем этим вещам. Но эти люди бегут впереди паровоза, потому что настоящая проблема заключается не в недостатке слов для описания элементов геймдизайна - проблема в недостатке четкого понимания того, чем, на самом деле, являются эти идеи. Как и представители многих других областей дизайна, геймдизайнеры следуют своим ощущениям и внутреннему голосу, определяя хорошую или плохую игру, и иногда испытывают сложности, пытаясь объяснить, почему определенный дизайн хороший или плохой - они просто знают это, поэтому они и могут создавать прекрасные вещи. Вам этого тоже может быть достаточно. Что важно, так это умение четко формулировать свое мнение, когда вы говорите, что хорошо и что плохо, и как конкретно это можно улучшить. Дело не в том, чтобы вы знали терминологию геймдизайна - дело в том, чтобы знать идеи геймдизайна - то, как мы их называем, не имеет особого значения. Стандартизованные термины для этих вещей появятся со временем - этот процесс лучше не торопить. Термины, которые дизайнеры считают полезными, останутся, а те, которые никому не нужны, уйдут в небытие.

Тем не менее, с четко сформулированными важными дизайн идеями, и с терминами, которые на них ссылаются, мы сталкиваемся постоянно, и некоторые из них можно встретить в этой книге. Они являются не каноническими определениями, а, скорее, доступным выражением идей, которые, я надеюсь, будут для вас полезными. Если у вас есть ваши идеи или термины лучше моих, используйте их - если ваши идеи и термины понятны и сильны, они войдут в обиход и будут помогать людям формулировать свои идеи более понятно.

Некоторые идеи, с которыми нам предстоит иметь дело, весьма туманны. Такие термины, как “опыт” и “игра” разные люди воспринимают по-разному, и если учесть, что идеи, которые представляют эти термины, не получили четкого определения за тысячи

лет, сколько люди говорят и думают о них, то маловероятно, что они вообще получают это определение.

Значит ли это, что мы не должны пытаться понять их? Ни в коем случае. Попытки понять определенные вещи заставляют нас думать о них четко и лаконично, анализируя их природу. Список терминов и их определений, конечно, научит вас чему-то. Но если вы попытаетесь определить эти термины для себя, вы научитесь гораздо большему, в том числе, и умению анализировать дизайн игры, даже если определения, к которым вы придете, будут неидеальными. По этой причине, вы можете подумать, что в этой главе гораздо больше вопросов, чем ответов. Но это нормально: цель игры - сделать из вас хорошего дизайнера, а хороший дизайнер должен думать.

### Итак, что такое игра?

Теперь, после того, как мы поговорили о том, зачем нужно определять все эти вещи, давайте сами попробуем это сделать, и начнем с того, что мы знаем об играх наверняка. Начали:

Игра - это то, во что мы играем.

Не думаю, что кто-то будет с этим спорить. Но это не сильно нам помогло. Например, игра отличается от игрушки? Да, игры сложнее игрушек, и подразумевают под собой разные способы игры. Мы даже определяем их по-другому:

Игрушка - это то, с чем мы играем.

Хорошо, интересно. Если игрушки проще игр, то, может, нам стоит сначала дать им определение. Посмотрим, получится ли у нас что-то получше с нашим определением игрушки. Мы можем играть со своими друзьями, но они не являются игрушками. Игрушки - это предметы.

Игрушка - это предмет, с которым мы играем.

Отлично, уже что-то. Но я могу играть с мотком изолянта, пока разговариваю по телефону. Разве это будет игрушка. Технически, да, но, вероятно, не самая лучшая игрушка. На самом деле, всё, с чем мы играем можно назвать игрушкой. Возможно, это хорошая мысль, чтобы начать думать, что собой представляет хорошая игрушка. “Фан” (англ. - *fun*) - вот слово, которое приходит в голову, когда думаешь о хорошей игрушке. То есть можно сказать, что:

Хорошая игрушка - это предмет, который приносит фан.

Неплохо. Но, что мы имеем в виду, когда говорим “фан”? Мы просто имеем в виду удовольствие, или наслаждение? Удовольствие - это часть фана, но разве фан - это просто удовольствие? Есть много видов опыта, доставляющих удовольствие; например, поедание сэндвича или лежание на солнце, но было бы странно говорить, что в этих действиях есть фан. Нет, вещи, которые считаются интересными, содержат в себе особую искру, и мы испытываем особое волнение по отношению к ним. Обычно вещи, в которых есть фан, подразумевают под собой наличие *сюрпризов*. Поэтому определение фана может быть следующим:

Фан - это удовольствие с сюрпризами.

Это может быть правильным? Неужели все так просто? Как странно, что мы можем постоянно использовать какое-то слово и быть уверенными в том, что оно означает, но

когда нас просят выразить его, мы оказываемся неспособными сделать это. Хороший способ проверить “жизнеспособность” определения - придумать противоречащий пример. Вы можете представить себе вещи, которые приносили бы фан, но не доставляли бы удовольствие, или доставляли бы удовольствие, и содержали бы в себе сюрпризы, но не приносили бы фана? Сюрпризы и фан - настолько важные части дизайна любой игры, что они имеют свои собственные линзы.

### **Линза #2: Линза Сюрприза**

Сюрприз - это что-то настолько близкое нам, что мы можем легко о нем забыть. Используйте эту линзу, чтобы никогда не забывать наполнять свои игры интересными сюрпризами. Спросите себя:

- Что может быть сюрпризом для игрока, когда он играет в мою игру?
- В сюжете моей игры есть сюрпризы? А в правилах игры? В графике? В технологии?
- Правила вашей игры позволяют игрокам удивлять друг друга?
- Правила вашей игры позволяют игрокам удивляться самим?

Сюрприз - это основополагающая часть любого интертейнмента - это основа юмора, стратегии и решения проблем. Нам мозг запрограммирован на получение удовольствия от сюрпризов. Во время эксперимента, в котором участникам брызгали в рот водой с сахаром и простой водой, участники, которые получали воду в случайном порядке, описали опыт как более приятный, чем те, которые получали воду в четко определенном порядке, даже несмотря на то, что все порции воды содержали одинаковое количество сахара. Во время других экспериментов сканирование мозга показало, что даже неприятные сюрпризы активируют центры мозга, отвечающие за получение удовольствия.

### **Линза #3: Линза Фана**

Наличие фана желательно практически в каждой игре, хотя иногда фан не поддается анализу. Чтобы добиться максимального уровня фана в вашей игре, спросите себя:

- Какие части моей игры содержат фан? Почему?
- Какие часто игры должны содержать больше фана?

Итак, вернемся к игрушкам. Мы говорим, что игрушка - это предмет, с которым мы играем, а хорошая игрушка - это предмет, играя с которым, мы испытываем фан. Но что в нашем случае значит глагол “играть” и сам процесс игры? Это сложный вопрос. Мы все знаем, что играем, когда это происходит, но выразить это действие довольно трудно.

Многие люди пытались четко сформулировать значение слова “играть”, но большинство из них терпели неудачи по тем или иным причинам. Давайте посмотрим на некоторые из них.

*Игра - это бесцельная трата избыточной энергии.*

- Фридрих Шиллер

Это определение пришло к нам из устаревшей теории “излишней энергии”, в которой говорится, что целью игры является избавление от избыточной энергии. На определенных этапах развития психологии можно проследить тенденции к упрощению сложного поведения, и это является ранним примером данного явления. Это определение также использует слово “бесцельный”, как будто у игры нет цели, что, в большинстве случаев, является глубочайшим заблуждением. Вне всяких сомнений, мы можем придумать определение получше.

*Игра - это вид деятельности, сопровождающийся состоянием сравнительного удовольствия, веселья, власти и ощущения собственной инициативы.*

- Дж. Бернард Гиломер

Это действительно отвечает на некоторые вопросы. Те вещи, которые здесь упоминаются, действительно часто ассоциируются с игрой. Но все-таки, данное определение не отображает полной картины. Есть и другие вещи, которые ассоциируются с игрой, такие как воображение, конкуренция и решение проблем. В то же время, данное определение слишком обширное. Например, работник компании может изо всех сил стараться подписать контракт, испытывая при этом “сравнительное удовольствие, веселье, власть и ощущение собственной инициативы”, но было бы странно назвать этот процесс игрой. Давайте попробуем что-то другое.

*Игра - это свободное движение внутри закрытой структуры.*

- Кати Зален и Эрик Циммерман

Это необычное определение, которое впервые встречается в книге “Правила Игры” (*Rules of Play*), является попыткой создать настолько открытое определение игры, которое захватывало бы даже “игру лучей солнца на стене” или “игру руля автомобиля”. И хоть это и трудно, найти что-то, что мы называем игрой, не попадающее под это определение, можно легко придумать примеры не связанных с игрой действий, к которым тоже подходит данное определение. Например, если ребенка попросили протереть пол на кухне, ребенок наслаждается (слово “наслаждается”, вероятно, сюда не подходит) свободным движением (он может скользить шваброй, как ему угодно) внутри закрытой структуры (пол), будет странно назвать это действие игрой. Тем не менее, бывает интересно подумать о своей игре с точки зрения этого определения. Возможно, другое определение сможет лучше передать дух игры.

*Игра - это все, что делается спонтанно и для собственного блага.*



- Джордж Сантаяна

Вот это уже интересно. Сначала давайте рассмотрим спонтанность. Игра очень часто бывает спонтанной. Когда мы говорим, что кто-то “игривый”, мы, частично, имеем в виду спонтанность. Но разве вся игра является спонтанной? Нет. Человек может запланировать игру в футбол за месяц до самой игры, например, но когда она все-таки случится, это все равно будет “игра”. Значит, спонтанность иногда бывает частью игры, но не всегда. Некоторые считают спонтанность настолько важной для определения игры, что любые попытки уменьшить ее долю ведут к переходу деятельности в статус “не игровой”. Бернард Мерген говорит об этом так: “Игры, а именно конкурентные игры, где есть проигравший и победитель, не попадают под мое определение процесса игры”. Эта точка зрения является крайностью, которая, к тому же, кажется смешной - следуя данной логике, игры (какими мы их себе представляем) - это не то, во что можно поиграть. Если отбросить эту крайность, можно сделать вывод, что спонтанность не является важной частью игры.

Но как насчет второй части определения Сантаяна: “делать для собственного блага”? Под этим имеется в виду, что “мы играем, потому что нам это нравится”. Все именно так просто, как и звучит, и это важная характеристика игры. Если нам не нравится делать что-то, значит это, вероятно, не игра. Иными словами, само действие нельзя классифицировать как “работу” или “игру”. Важно лишь то, как сам человек воспринимает то, что он делает. Об этом поет нам Мэри Поппинс в замечательной песне братьев Шерманов, которая называется Ложка Сахара:

*В каждой работе есть, без обмана,  
Хоть небольшая, но горсточка фана.  
Найдите фан - и труд любой  
В один момент станет игрой.*

Но как нам найти этот фан? Посмотрите на историю психолога Михайла Чиксенмихайи, в которой он рассказывает о рабочем фабрики Рико Миделлине, который превратил свою работу в игру:

*Манипуляции, которые он должен был выполнять с предметом, проезжающим мимо его места работы, занимали по 43 секунды каждая - он проводил одну и ту же манипуляцию почти шестьсот раз в день. Большинство людей быстро устали бы от такой работы. Но Рико занимается этим уже больше девяти лет, и он любит свою работу. Причина в том, что он относится к своей работе так, как спортсмен-олимпиец относится к соревнованиям: Как я могу побить рекорд?*

Этот сдвиг в восприятии превратил труд Рико из работы в игру. Как это повлияло на производительность труда? “В течение пяти лет его средний результат за один день улучшился до двадцати трех секунд за единицу”. И он все еще любит делать это: “Это лучшее из того, что я делаю”, - говорит Рико. “В тысячу раз лучше, чем смотреть телевизор”.

Что здесь происходит? Как обычная постановка цели вдруг изменяет деятельность, которую мы обычно классифицируем как работу, на деятельность, которая, очевидно, является игрой? Ответом является изменение причины, по которой человек занимается этой деятельностью. Он уже не делает это для кого-то другого, потому что он теперь делает это для самого себя. Сантаяна уточняет свое определение, указывая на то, что при ближайшем рассмотрении:

*Работа и игра... становятся равнозначными рабству и свободе.*

Когда мы работаем, мы делаем это, потому что должны. Мы работаем за еду, потому что являемся рабами своего желудка. Мы работаем, чтобы платить за жилье, потому что являемся рабами безопасности и комфорта. Некоторые виды рабства являются добровольными, как, например, работа ради заботы о своей семье, но все-таки это рабство. Мы делаем это, потому что должны, а не потому, что “испытываем такое желание”. Чем больше вы обязаны что-то делать, тем больше вы воспринимаете это как работу. Чем меньше вы обязаны что-то делать, тем больше вы воспринимаете это как игру. Иными словами, “это неизменный принцип любой игры... все, кто играют, играют свободно. Кто *должен* играть, играть не может”.

Теперь я хочу поделиться с вами своим собственным определением игры, которое, несмотря на то, что такое же не идеальное, как и все остальные, содержит в себе несколько интересных перспектив. Когда я пытаюсь определить вещи, связанные с человеческой деятельностью, то часто нахожу, что полезно уделять меньше внимания самой деятельности и больше думать о мыслях и чувствах, которые мотивируют эту деятельность. Я не могу не отметить, что большая часть игровой деятельности представляет собой попытки ответить на подобные вопросы:

- “Что случится, если повернуть этот рычаг?”
- “Мы можем одолеть эту команду?”
- “Что я могу делать с этой глиной?”
- “Сколько раз я могу перепрыгнуть через эту веревку?”
- “Что случится, когда я закончу этот уровень?”

Когда кто-то ищет ответы на свои вопросы свободно, по собственной воле, а не потому, что он обязан это делать, мы называем такого человека любопытным. Но любопытство не обязательно подразумевает под собой факт игры. Нет, игра включает в себя что-то другое - игра включает в себя умышленное действие, обычно это умышленное действие, вызванное желанием прикоснуться к чему-то или что-то изменить - чем-то управлять, скажете вы. Итак, вот еще одно определение:

*Игра - управление, которое вызывает любопытство.*

Когда Рико пытается достичь своей “конвейерной” цели, он пытается ответить на вопрос: “Я могу побить свой рекорд?”. Поэтому причиной для его деятельности

становится не зарабатывание денег, чтобы платить за жилье, а удовлетворение собственного любопытства.

Согласно этому определению, игрой являются такие вещи, которые мы никогда не рассматривали как игру, например, эксперименты художника на холсте. С другой стороны, он может сказать, что он “играет с цветами”. Химик, который экспериментирует со своей любимой теорией - разве он играет? Он может сказать, что он “играет с идеей”? Хотя это и расплывчатое определение, я считаю его очень полезным, и, к тому же, своим самым любимым определением игры. Оно также приносит нам Линзу #4.

#### **Линза #4: Линза Любопытства**

Чтобы воспользоваться этой линзой, представьте себе настоящую мотивацию игрока - не просто цели, которые перед ним поставила ваша игра, а причины, по которым игрок хочет достичь этих целей. Спросите себя:

- Какие вопросы вызывает моя игра в голове у игрока?
- Что я делаю для того, чтобы его интересовали эти вопросы?
- Что я могу сделать для того, чтобы у него появлялось еще больше вопросов?

Например, в игре-лабиринте у игрока может быть цель пройти уровень за определенное время, что заставляет его ответить на вопрос: “Я смогу выбраться из этого лабиринта за 30 секунд?”. Чтобы заинтересовать игрока еще больше, можно добавить интересную анимацию, которая будет появляться после окончания каждого уровня, что заставит игрока задать еще один вопрос: “Интересно, какой будет следующая анимация?”.

#### **Нет, правда, что такое игра?**

Мы сформулировали несколько определений игрушек и фана, и даже смогли более-менее подробно рассмотреть понятие процесса игры. Давайте теперь еще раз попробуем ответить на наш изначальный вопрос: как нам стоит определять “игру”?

Ранее мы говорили о том, что “игра - это то, во что мы играем”, и это кажется правдой, но данная формулировка слишком широка. Многие люди пытались определить, что такое “игра”. Давайте посмотрим на несколько подобных попыток:

*Игры - демонстрация добровольных систем управления, посредством которых происходит соревнование между силами, и оно ограничено определенными правилами, чтобы в итоге был получен неравновесный результат.*

- Эллиот Аведон и Брайан Саттон-Смит

Вот это да. Как же запутанно! Давайте разделим всё на части.

Первая - “демонстрация добровольных систем управления”: иными словами, в игру люди входят по собственному желанию.

Вторая - “соревнование сил”: это является частью большинства игр. Две или более вещи ведут борьбу за превосходство. Некоторые многопользовательские игры не подходят под этот параметр (разве можно вообще назвать *Tetris* соревнованием сил?), но эта фраза четко излагает две вещи: игры имеют цель, и игры имеют конфликт.

Третья - “ограничение правилами”: очень важный момент! В играх есть правила. В игрушках нет правил. Правила - это, определенно, одни из основополагающих аспектов игры.

Четвертая - “неравновесный результат”: неравновесный - это очень интересное слово. Оно не просто означает “неравный”, а говорит о том, что когда-то здесь присутствовало равновесие, которое потом было утеряно. Иными словами, все начинают игру на равных условиях, но затем кто-то побеждает. Это, определенно, является правдой для большинства игр: если вы играете - вы либо побеждаете, либо проигрываете.

Итак, это определение указывает нам на ключевые качества игры:

- K1. В игры входят по собственному желанию.
- K2. В играх есть цель.
- K3. В играх есть конфликт.
- K4. В играх есть правила.
- K5. Игру можно либо, выиграть либо проиграть.

Давайте посмотрим на другое определение - на этот раз не из академического мира, а из мира дизайна:

*[Игра] - интерактивная структура эндогенного значения, требующая, чтобы игрок боролся ради достижения цели*

- Грег Костикиан

Частично, все понятно, но что это еще за “эндогенный”? Скоро узнаем. Давайте разделим это определение на части, как мы сделали с предыдущим.

Первая - “интерактивная структура”: Костикиан хочет четко указать нам, что игрок активен, а не пассивен, и что игрок и игра взаимодействуют друг с другом. Это, определенно, правда: что касается игр - у них есть структура (определяемая правилами), с которой мы можем взаимодействовать, и которая может взаимодействовать с нами.

Вторая - “боролся ради достижения цели”: опять же, мы видим, что идея цели и борьбы подразумевает под собой некий конфликт. Но она подразумевает не только это - она подразумевает вызов. Частично, Костикиан пытается не просто определить, что собой представляет игра, он пытается дать определение хорошей игре. В плохих играх вызова слишком мало или слишком много. В хороших играх его как раз столько, сколько нужно.

Третья - “эндогенное значение”: эндогенный - это отличный термин, который Костикиан позаимствовал у биологов, и он означает “вызванный факторами внутри организма или системы” или “сформирован внутренне”. Итак, что же такое “эндогенное

значение”? Костикиан указывает нам на очень важный момент, что вещи, которые имеют ценность внутри игры, имеют ценность *только* внутри игры. Деньги из Монополии имеют ценность только в Монополии. Сама игра наделяет их значением. Когда мы играем в эту игру, деньги значат для нас очень много. Вне игры они никому не нужны. Эта идея и термин могут быть очень полезными для нас, потому что они - показатель, исходя из которого люди судят о том, насколько захватывающей является игра. В рулетку не обязательно нужно играть с настоящими деньгами - это могут быть жетоны или любая внутриигровая валюта. Но, в таком случае, сама по себе игра будет иметь низкую эндогенную ценность. Люди будут играть только тогда, когда на кону будут реальные деньги, потому что без них игра не достаточно захватывающая. Чем более захватывающая игра, тем выше “эндогенная ценность”, создаваемая внутри игры. Некоторые массовые многопользовательские игры захватывают людей настолько, что они продают и покупают воображаемые предметы за вполне реальные деньги. Эндогенная ценность настолько полезна, что она становится Линзой #5.

#### Линза #5: Линза Эндогенной Ценности

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о том, что чувствуют ваши игроки по отношению к предметам, объектам и очкам в вашей игре. Спросите себя:

- Что в моей игре представляет ценность для игроков?
- Как я могу увеличить ценность этих вещей?
- В каких отношениях находятся ценность в игре и мотивация игрока?

Помните, ценность предметов и очков в вашей игре - прямой показатель того, как сильно игроков интересует успех в вашей игре. Думая о том, что на самом деле интересует игрока, и почему, вы часто можете прийти к идеям по улучшению вашей игры.

Пример Линзы Эндогенной Ценности: Игра *Busby* для SNES и Sega Genesis - это обычный платформер. Вы играете котом, которому нужно добраться до конца уровня, убивая врагов и избегая препятствий, а также собирая клубки ниток, чтобы получить дополнительные очки. Однако очки не имеют другого предназначения, кроме как показывать, сколько предметов собрал игрок. За них не выдается никаких внутриигровых наград. Большинство игроков поначалу собирают клубки, потому что думают, что в них есть какая-то ценность, но, немного поиграв, они начинают их игнорировать, фокусируясь на врагах, препятствиях и пути до конца уровня. Почему? Потому что мотивация игрока (смотрите Линза #4: Линза Любопытства) ограничивается простым желанием пройти уровень до конца. Если он наберет больше очков - это ему никак не поможет, поэтому эндогенная ценность клубков равняется нулю. Теоретически, у игрока, которые прошел все уровни, может появиться новая мотивация: пройти их заново, но в этот раз набрав больше очков. В действительности, игра была настолько сложная, что

количество игроков, которые все-таки смогли пройти ее, должно было быть очень небольшим.

*Sonic the Hedgehog 2* для Sega Genesis - такой же платформер, но ему чужда эта проблема. В *Sonic 2* вы собираете кольца вместо клубков, и количество собранных колец очень важно для игроков - кольца имеют огромную эндогенную ценность. Почему? Потому что собирание колец защищает вас от врагов, а за каждые сто колец вы получаете дополнительную жизнь, что увеличивает ваши шансы пройти уровень до конца. В конечном счете, *Sonic 2* была намного более захватывающей, чем *Busby*, частично, благодаря этому механизму, который наглядно демонстрировал собственную состоятельность посредством эндогенной ценности.

Определение Костикиана открывает нам новые качества игры, которые мы можем добавить в наш список:

K6. Игры интерактивные.

K7. В играх есть вызов.

K8. Игры могут создавать собственную внутреннюю ценность.

Давайте рассмотрим еще одно определение игры:

*Игра - это закрытая формальная система, которая вовлекает игроков в структурированный конфликт с неравным исходом.*

- Трэйси Фуллертон, Крис Свэйн и Стивен Хоффман

Большинство из этих моментов получили свое разъяснение в предыдущем определении, но и этот содержит две части, которые мне хотелось бы разобрать по отдельности:

Первая - “вовлекает игроков”: автор правильно заметил, что игроки считают игры увлекательными, то есть они умственно в них погружаются. Технически, можно сказать, что это, скорее, качество хорошей игры, а не всех игр, но это все равно важный момент.

Вторая - “закрытая формальная система”: это говорит о многих вещах. “Система” означает, что игры сделаны из взаимосвязанных элементов, которые работают вместе. “Формальная” говорит о том, что система четко определена и у нее есть свои правила. “Закрытая” - это самое интересное здесь. Это значит, что система имеет границы. Они не упоминались открыто в других определениях, хотя идея об эндогенной ценности подразумевает под собой определенные границы. Йохан Хейзинга назвал это “волшебным кругом”, и он действительно вызывает некие магические чувства по отношению к себе. Когда наше сознание находится “в игре”, мы имеем мысли и чувства, отличные от тех, которые мы имеем “вне игры”. Как могут игры, которые являются простым набором правил, производить на нас такой волшебный эффект? Чтобы понять это, нужно заглянуть в человеческий мозг.

Давайте посмотрим на список качеств, которые вы выбрали из этих определений:

K1. В игры входят по собственному желанию.

K2. В играх есть цель.

- К3. В играх есть конфликт.
- К4. В играх есть правила.
- К5. Игру можно либо выиграть, либо проиграть.
- К6. Игры интерактивные.
- К7. В играх есть вызов.
- К8. Игры могут создавать собственную внутреннюю ценность.
- К9. Игры вовлекают игрока.
- К10. Игры являются закрытыми формальными системами.

Немало, да? Исследователь компьютерных технологий Алан Кэй однажды дал мне совет: “Если ты написал программу, которая содержит больше десяти параметров, посмотри на нее еще раз. Ты, вероятно, пропустил несколько штук”. Таким образом, он хотел сказать, что если вам нужен длинный список для того, чтобы выразить то, что вы хотите сказать, вам стоит найти способ получше, чтобы перефразировать свои идеи. И действительно, этот список из десяти пунктов все еще кажется незаконченным. Вероятно, мы что-то упустили.

Как странно, что нечто настолько простое, захватывающее и свойственное нам, как игры, требует такого громоздкого определения. Но, может быть, наш подход к данному вопросу является ошибочным. Вместо того, чтобы рассматривать опыт геймплея с внешней стороны, то есть, фокусируясь на том, как игры соотносятся с людьми, как мы делали ранее, нам, возможно, стоит посмотреть на все это с другой стороны: как люди соотносятся с играми.

Почему люди любят игры? На этот вопрос есть много ответов, но все они подходят лишь для некоторых, но не для всех, игр: “Я люблю играть со своими друзьями”, “Мне нравится физическая нагрузка”, “Мне нравится чувство погружения в другой мир” и много других. Но есть один ответ, который люди часто упоминают, рассказывая о своем игровом опыте, и вот его-то можно применить ко всем играм: “Я люблю решать проблемы”.

Как-то странно, не так ли? Обычно мы представляем себе проблемы, как что-то негативное. Но мы действительно испытываем удовольствие, решая их. И, будучи людьми, мы очень хорошо справляемся с решением проблем. Наш большой и сложный мозг позволяет нам решать проблемы лучше любого другого животного, и это является основным преимуществом нашего вида. Поэтому мы не должны удивляться тому, что это нам нравится. Удовольствие от решения проблем - это механизм выживания, который мы приобрели в процессе эволюционного развития. Люди, которые получают удовольствие от решения проблем, способны решать больше проблем, постоянно улучшая свои навыки и, таким образом, повышая собственные шансы на выживание.

Но правда ли, что почти во всех играх есть элемент решения проблем? Довольно трудно найти игру, в которой этого элемента нет. Каждая игра, в которой есть цель, предоставляет игроку проблему, которую нужно решить. Вот некоторые примеры:

- Найти способ заработать больше очков, чем другая команда.
- Найти способ пересечь финишную черту раньше, чем другие игроки.
- Найти способ пройти этот уровень.

- Найти способ уничтожить другого игрока, пока он не уничтожил тебя.

Азартные игры, на первый взгляд, кажутся возможным исключением из этого правила. Разве игрок в кости пытается решить какую-то проблему? Да. Проблему “как правильно просчитать собственные риски и заработать как можно больше денег”. Другой любопытный пример - игра, в которой результат является полностью произвольным, как, например детская карточная игра War. В War каждому из двух игроков выдается по одной колоде игральных карт. Одновременно они берут из колоды верхнюю карту и кладут ее на стол, чтобы увидеть, чья карта выше по номиналу. Игрок с более “ценной” картой выигрывает раунд и забирает себе обе карты. В случае, если карты равны, игроки достают еще по одной, а победитель забирает себе все карты, которые были выложены на стол. Игра продолжается до тех пор, пока один игрок не забирает себе все карты.

Откуда в подобной игре может взяться решение проблем? Результат определен заранее - игроки не принимают никаких решений, а просто ждут, пока один из них не станет победителем. Тем не менее, дети играют в эту игру с таким же удовольствием, как и во все остальные, и не видят, чем она отличается от других игр. Некоторое время я не мог понять, почему так, поэтому я решил использовать подход культурных антропологов. Я сам несколько раз сыграл в эту игру с разными детьми, а затем попытался вспомнить, каково это - быть ребенком, играющим в War. И ответ сразу стал для меня очевидным. Для детей это игра, которая содержит в себе элемент решения проблем. Проблема, которую они пытаются решить, звучит так: “Я могу контролировать судьбу, чтобы победить в этой игре?”, и они всеми силами пытаются это сделать. Они надеются, они молят судьбу, они кладут карты самыми разнообразными сумасшедшими способами - делают всякие суеверные вещи в попытке одержать победу. В конечном счете, они извлекают урок из War: *Ты не можешь контролировать судьбу*. Они понимают, что их проблема нерешаемая, и с этого момента игра превращается в простую деятельность, которую они оставляют в поисках новых проблем, требующих решения.

Еще одно возможное возражение - не все виды деятельности, которые ассоциируются с играми, содержат в себе элемент решения проблем. Часто те вещи, которые людям больше всего нравятся в играх, такие как социальные взаимодействия или физические нагрузки, никак не связаны с решением проблем. Но хоть эти виды деятельности и могут улучшить игру, они не являются существенной ее частью. Но когда из игры извлекается элемент решения проблем, то это уже не игра, а просто некая деятельность.

Итак, если все игры содержат в себе элемент решения проблем, а решение проблем - это одна из тех вещей, которые определяют наш вид, возможно, нам стоит более подробно рассмотреть умственные механизмы, которые мы используем для решения проблем, чтобы увидеть, не связаны ли они с особенностями игр.

## Решение проблем 101

Давайте подумаем о том, что мы делаем, когда пытаемся решить проблему, и как это может соотноситься с вышеперечисленным списком качеств игры.



Первое, что мы делаем - ставим перед собой проблему, которую нужно решить, то есть определяем четкую цель (K2). Потом мы придаем проблеме форму. Мы определяем ее границы и природу пространства этой проблемы. Мы также определяем, какие методы нам разрешено использовать в процессе решения проблемы; иными словами, мы определяем правила нашей проблемы (K4). То, как именно мы это делаем, описать довольно трудно. Это не полностью вербальный процесс. Это как будто наш мозг должен установить внутреннюю, минимизированную и упрощенную версию реальности, которая включает только те взаимоотношения, которые необходимы для решения проблемы. Это как уменьшенная версия реальной ситуации, которую нам легче рассмотреть, которой легче управлять, и с которой легче взаимодействовать (K6). В известном смысле, мы создаем закрытую формальную систему (K10) с определенными целями. Затем мы работаем ради достижения этой цели, что обычно представляет собой вызов (K7) для нас, потому что подразумевает некий конфликт (K3). Если нас интересует проблема, то попытки ее решить быстро увлекают нас (K9). Когда мы заняты процессом решения проблемы, мы как будто забываем о реальном мире, поскольку фокусируемся на внутреннем пространстве этой проблемы. Так как пространство этой проблемы является не реальным миром, а просто упрощенной версией оно, а ее решение является важным для нас, то элементы пространства данной проблемы быстро приобретают внутреннюю важность, если они позволяют нам больше приблизиться к решению проблемы, и эта важность не обязательно должна быть действительной вне контекста данной проблемы (K8). В конечном счете, мы побеждаем проблему или становимся побежденными ею, то есть проигрываем или выигрываем (K5).

Теперь мы видим этот волшебный круг таким, каким он является на самом деле: нашей внутренней системой решения проблем. Это ни в коем случае не делает его менее волшебным. Наш мозг обладает способностью создавать миниатюрные реальности, основанные на реальном мире. Эти микро-реальности настолько эффективно отделяют существенные элементы реальности от отдельно взятой проблемы, что манипуляции с этим внутренним миром и выводы, сделанные на их основе, действуют точно так же и в реальном мире. Мы еще не достаточно хорошо понимаем, как это на самом деле работает, но то, что это работает очень и очень хорошо - факт.

Разве может наше определение игры быть настолько простым:

*Игра - это процесс решения проблемы.*

Это не может быть правдой. Это определение имеет право на жизнь, но оно слишком обширное. Есть множество процессов решения проблем, которые не связаны с игрой. Большинство из них больше похожи на работу. Многие из них ("Как нам уменьшить стоимость производства этих плат на 8%?") буквально являются работой. Но мы уже определили, что различия между игрой и работой связаны не с самой деятельностью, а с тем, что мотивирует человека заниматься этой деятельностью. Внимательный читатель заметит, что только девять из десяти перечисленных качеств игры упоминались в нашем анализе процесса решения проблемы. Ключевое качество "В игры входят по собственному желанию" (K1) было пропущено. Нет, игры не могут быть просто процессом решения проблем. Тот, кто играет в них, должен иметь то особое,

трудно определяемое отношение, которое мы считаем существенным для самой природы игры. Итак, определение, которое включает в себя все десять качеств, будет следующим:

*Игра - это процесс решения проблемы, который выполняется с игровым отношением.*

Это простое, элегантное определение, преимуществом которого является отсутствие непонятных слов. Согласны вы с этим определением или нет, отношение к игре, как к проблеме, которую нужно решить - это полезная перспектива, которая является Линзой #6.

#### **Линза #6: Линза Решения Проблемы**

Чтобы воспользоваться этой линзой, представьте себе проблемы, которые должны решить ваши игроки, чтобы добиться успеха в вашей игре, потому что в каждой игре есть проблема, которую нужно решить. Спросите себя:

- Какие проблемы моя игра ставит перед игроками?
- В моей игре есть скрытые проблемы, которые возникают как часть геймплея?
- Как моя игра может генерировать новые проблемы, чтобы игроки возвращались к ней снова?

#### **Плоды наших трудов**

Итак, мы прошли долгую дорогу в попытках определить наши термины. Давайте освежим в нашей памяти то, чего нам удалось достичь:

- Фан - это удовольствие с сюрпризами.
- Процесс игры - манипуляции, удовлетворяющие любопытство.
- Игрушка - предмет, с которым мы играем.
- Хорошая игрушка - предмет, который приносит фан.
- Игра - процесс решения проблемы, который выполняется с игровым отношением.

Можно считать, что мы открыли секреты вселенной? Нет. Эти открытия важны только в том случае, если они могут помочь вам понять, как делать хорошие игры. Если они вам помогают - отлично! Если нет - нужно двигаться дальше и искать то, что поможет. Вы даже можете не согласиться с этим определением, и если это так - вы молодец! Это значит, что вы думаете. Так что продолжайте думать. Посмотрим, сможете ли вы придумать примеры лучше тех, которые я представил здесь. Весь смысл поиска всех этих определений заключается в получении новых способов проникнуть в суть игры - именно эти способы, а не сами определения, являются плодами наших трудов.

Возможно, ваши новые определения откроют вам новый взгляд на игры, который сможет помочь нам всем. Единственное, в чем я уверен:

*Мы не узнаем всей правды об играх до тех пор, пока не узнаем всей правды о жизни.*

- Леман и Витти

Так что давайте не будем здесь задерживаться. Мы уже и так достаточно долго разговаривали о том, что такое игра. Давайте теперь поговорим о том, из чего сделаны игры.

## Глава 4

### Игра состоит из элементов

#### Из чего сделаны маленькие игры?

Когда моей дочери было 3 года, в один прекрасный день ей стало очень интересно узнать, из чего же сделаны различные предметы. Она бегала по комнате и взволнованно показывала пальцем на различные вещи, заваливая меня различными вопросами:

”Папа, из чего сделан стол?”

”Из дерева”.

”Папа, из чего сделана ложка?”

”Из металла”.

”Папа, из чего сделана игрушка?”

”Из Пластика”.

И когда она собиралась указать на очередной предмет, я решил остановить этот поток вопросов ее же методом.

”А из чего ты сделана?”

Это заставило ее задуматься. Она посмотрела вниз и начала рассматривать свои руки. А затем воодушевленно заявила:

“Я сделана из *кожи*”

И, как для трехлетнего ребенка, она сделала вполне обоснованный вывод. Конечно, с возрастом мы понимаем больше о строении человеческого тела - о сложных связях между костями, мышцами, органами и т.д. Хотя даже некоторые взрослые не могут похвастаться обширными знаниями в сфере человеческой анатомии (можете ли вы показать где у вас селезенка, или объяснить зачем она нужна?) и это вполне нормально, ведь нам достаточно и той информации, которая нам известна.

Но от врачей мы хотим большего. Они должны хорошо знать, как там все работает внутри нас, и какие там происходят взаимодействия, чтобы, когда что-то пойдет не так, понимать, в чем проблема, и как ее нужно исправлять.

Если до этого момента вы были просто игроком, то вы вряд ли утруждали себя размышлениями о том, из чего сделана игра. Рассматривая видеоигру, вы, как и большинство людей, представляли ее себе как какую-то историю, работающую по определенным правилам под управлением какой-то компьютерной программы. И большинству людей этой информации достаточно.

Но вот вам новость. Теперь вы врач. Теперь вы должны точно знать, из чего сделан ваш “пациент” (игра), как взаимодействуют все ее составляющие, и как заставить этот механизм работать. Когда что-то идет не так, нужно найти причину поломки и решить, как лучше всего это исправить, или же ваша игра вероятно умрет. И если сейчас это звучит недостаточно трудно, будьте готовы к тому, что вам придется делать такие вещи,

которые ни одному врачу и не снились: создать новый вид организма (радикально новую игру), которого ранее никто не видел, и вдохнуть в него жизнь.

Цель книги - донести читателю необходимость понять этот концепт. Наш экскурс в анатомию игр откроет четыре основных элемента, из которых сделана каждая игра.

### Четыре основных элемента

Есть много способов определить все те элементы, которые формируют игру. Но мне кажется, что самым удачным является схема на рисунке 4.1, которую я назвал *элементная тетрада*.



Рис. 4.1

Давайте рассмотрим поближе все четыре составляющие и то, как они взаимодействуют между собой:

- 1 **Механика:** Это все правила и процессы вашей игры. Механики описывают цель игры, методы, которыми игрок может или не может воспользоваться в процессе достижения этой цели, и то, что происходит, когда он выбирает подходящий для прогресса метод. Если сравнить игры с более линейным опытом (книги, фильмы и т.д.), можно увидеть, что линейные типы развлечений могут включать в себя эстетику, историю и технологию, но не механику, и поэтому можно сказать, что механика - это то, что делает игру игрой. Когда вы определяетесь с основой вашей игры - набором механик, нужно определиться с технологией, которая

обеспечивает их функционирование, и **эстетикой**, которая акцентирует на них внимание игрока. А также с **историей**, которая преподнесет ваши механики в понятной для игрока форме. Мы рассмотрим механики более детально в Главах 10-12.

- 2 **История:** Это последовательность событий, которые происходят в вашей игре. Повествование может быть как линейным, так и содержащим множество побочных линий и поворотов сюжета. Когда у вас есть история, которую вы хотите рассказать через игру, необходимо определиться с **механиками**, которые будут усиливать историю и обеспечивать развитие сюжета. Как любому рассказчику, вам нужно будет выбрать **эстетику**, которая закрепит идеи вашей истории. Для того, чтобы повествование было органично по отношению к остальным элементам вашей игры, нужно определиться с наиболее подходящей технологией.
- 3 **Эстетика:** Это то, как ваша игра выглядит, звучит, какая она на запах и на вкус, и как она ощущается. Эстетика - чрезвычайно важный аспект геймдизайна, потому что она имеет самое прямое отношение к опыту, который получает игрок. Если у вас уже есть визуальное и звуковое сопровождение, в которое вы собираетесь погрузить игрока, вам нужно будет выбрать **технологии**, которая позволит вам как реализовать задуманную **эстетику**, так и развить ее по вашему усмотрению. Нужно будет выбрать и **механики**, которые позволят игроку ощутить себя в том мире, который определен вашей эстетикой. **История** с последовательностью событий позволят вашей эстетике проявляться в нужной мере и в нужном месте, производя наибольшее влияние на игрока. Правила выбора эстетики, которая эффективно взаимодействует с другими элементами, создавая незабываемый игровой опыт, будут рассмотрены в Главе 20.
- 4 **Технология:** Это относится не столько к сфере “высоких технологий”, сколько к материалам и взаимодействиям, которые обеспечивают функционирование вашей игры. Технология, которую вы выбираете для своей игры, позволяет программировать ее на выполнение желаемых действий и игнорирование всех остальных. Это своего рода посредник, через который изображается эстетика, реализуется механика и рассказывается история. О том, как правильно выбрать технологию для вашей игры, мы поговорим в Главе 26.

Важно понять, что *нет такого элемента, который был бы важнее других*. Тетрада получила ромбовидную форму не ради отображения важности каждого элемента, а для того, чтобы показать, насколько они “видимые”; другими словами, игрок почти не видит технологию, эстетика видна лучше всего, а механики с историей находятся где-то посередине. Но элементы можно расположить и по-другому. Например, чтобы подчеркнуть тот факт, что технология и механика — элементы “левого полушария” (аналитического), в то время как история и эстетика — элементы “правого” (эмоционального), можно придать тетраде форму квадрата. Чтобы акцентировать то, как сильно элементы связаны между собой, можно составить их в пирамиду, но на самом деле это все не имеет значения.

Каждый элемент необходим, и очень важно, чтобы вы это усвоили. Какую бы игру вы ни создавали, нужно учитывать все четыре элемента. Все элементы одинаково важны,

и все они одинаково сильно влияют друг на друга. Как оказалось, трудно убедить людей в том, что все элементы равны. Геймдизайнеры, в большинстве своем, считают, что основополагающим элементом является механика; художники считают, что это эстетика; инженеры - технология; писатели - история. Я думаю, что считать именно свой труд самым полезным - черта человеческой природы. Но поверьте мне, как геймдизайнеру, все элементы - это ваш труд. Каждый из них в одинаковой степени влияет на опыт, который пользователь получает в вашей игре, а значит, каждый заслуживает одинакового внимания.

#### Линза #7: Линза Элементной Тетрады

Чтобы использовать эту линзу, посмотрите, из чего на самом деле сделана ваша игра. Рассмотрите сначала каждый элемент в отдельности, а затем то, как они взаимодействуют друг с другом. Спросите себя:

- В дизайне моей игры используются все элементы?
- Можно ли улучшить мой дизайн, добавив некоторые детали к существующим элементам?
- Сочетаются ли все четыре элемента между собой, дополняют ли они друг друга и работают ли для достижения единой цели?

Теперь посмотрим, как это все работает на примере легендарной игры Тосихиро Нисикадо 1978 года выпуска – *Space Invaders*. Если кто-то не знает, что это за игра, почитайте о ней в интернете, чтобы лучше понимать то, о чем мы будем говорить далее. Мы рассмотрим дизайн этой игры с точки зрения четырех основных элементов.

**Технология:** Все новые игры должны быть в некоторой степени инновационными. Технология, по которой работала *Space Invaders*, была разработана специально для этой игры. Это была первая видеоигра, в которой враги наступали на игрока, и это стало возможным только благодаря новой матрице, специально созданной для этой игры. Инновационная технология позволила создать целый ряд новых игровых механик.

**Механики:** Новая механика всегда вызывает любопытство, и *Space Invaders* не стала исключением. Более того, в этом случае она оказалась еще и интересной, а также хорошо сбалансированной. Игрок не только мог стрелять по надвигающейся армии инопланетян, но еще и мог защищаться от них при помощи щита, который инопланетяне могли разрушить (или игрок мог разрушить его сам). Плюс, можно было зарабатывать дополнительные баллы за попадание в летающие тарелки. В ограничении по времени не было надобности, так как игра могла закончиться двумя способами: марсианская бомба уничтожает корабль игрока или превосходящие силы инопланетян захватывают его родную планету. В инопланетян, которые находятся ближе, легче попасть, следовательно, за них дается меньше очков. “Дальние” инопланетяне стоят больше очков. Еще одна интересная игровая механика: если вы убиваете больше 48 инопланетян,

то скорость приближения их армии постепенно увеличивается. Это делает игру более увлекательной и способствует развитию некоторых интересных сценариев. В целом, игровая механика в *Space Invaders* была довольно надежной, хорошо сбалансированной и революционной для того времени.

**История:** Эта игра могла бы и не иметь истории. Можно было бы сделать абстрактную игру, где треугольник стреляет по блокам. Но наличие истории делает ее более увлекательной и упрощает для игрока задачу понять геймплей. Хотя первоначально в истории *Space Invaders* не было места для космических завоевателей. Изначально, это была игра, где вы стреляете по надвигающейся человеческой армии. Говорят, что Taito (разработчики игры) решили, что это несет неправильный посыл, и изменили историю. Новая история о нападении марсиан была воспринята гораздо лучше по нескольким причинам:

- До этого уже было выпущено несколько игр на военную тематику (например, *Sea Wolf* 1976 года). А вот космические баталии были для того времени чем-то новым.
- Некоторых людей возмущают военные игры, где нужно стрелять в людей (после выхода в 1976 *Death Race* впервые поднялся вопрос жестокости в видеоиграх).
- Футуристическая тематика хорошо выглядит на фоне “продвинутой” компьютерной графики.

Солдаты должны ходить по земле, а если так, то игра должна была иметь вид “сверху вниз”. Когда играешь в *Space Invaders*, кажется, что инопланетяне постепенно приближаются к поверхности вашей планеты, а ты по ним стреляешь. В некотором смысле, парящие захватчики выглядят правдоподобно, что лишь добавляет истории драматизма - “если они коснутся земли, мы все обречены!”

Эстетика: Некоторые найдут визуальные эффекты смешными, так как сегодня они выглядят довольно примитивными, но на тот момент это было прорывом. Инопланетяне не все одинаковые. Есть три вида, каждый из которых стоит определенное количество очков. Все они передвигаются по одной схеме, анимация которой оказалась весьма эффективной. Когда вышла игра, еще не было экранов, способных передавать цвета, но небольшие доработки технологии исправили ситуацию. Так как корабль был внизу экрана, марсиане располагались по центру, а тарелка летала сверху, было решено наклеить в различных местах экрана полупрозрачный пластик, чтобы корабль и щиты были зелеными, марсиане – белыми, а тарелка - красной. Это изменение технологии работало благодаря специфичной игровой механике и сильно повлияло на эстетический аспект игры. Звук - еще один важный компонент эстетики. Марширующие пришельцы создавали звук, похожий на сердцебиение, который усиливался, когда они приближались, и это пробирало игрока насквозь. Были и другие звуковые эффекты, сопровождающие историю. Наиболее запоминающийся - жужжащий треск, когда вражеская ракета попадает в корабль. Но не вся эстетика является частью непосредственно геймплея. Главное меню *Space Invaders* тоже привлекало внимание, помогая рассказывать историю о злых инопланетных захватчиках.



Секрет успеха *Space Invaders* – эффективное взаимодействие всех четырех элементов ради достижения одной и той же цели - дать игроку почувствовать себя в центре космической баталии. Все элементы были взаимозаменяемы, и если был недостаток в одном элементе, дизайнеры меняли другой. Приблизительно так выглядит строение игры, если оно рассматривается в контексте Элементарной Тетрады.

### Скелет и кожа

В книге мы более детально рассмотрим все четыре основных элемента, а также другие аспекты игровой анатомии. Вы будете делать хорошие игры, когда научитесь видеть сквозь кожу (опыт игрока) скелет (элементы, из которых состоит игра) вашей игры. Но вы должны быть осторожными, чтобы не попасть в ловушку, в которую попадает много дизайнеров. Некоторые из них так глубоко уходят в работу над внутренней составляющей игры, что забывают об опыте игрока. Этого не достаточно даже для того, чтобы понять все элементы игры и то, как они связаны друг с другом - нужно всегда учитывать то, как они влияют на опыт. Это один из самых сложных вызовов геймдизайна: чувствовать тот опыт, который будет обеспечивать ваша игра и, одновременно, понимать, какой элемент или элементное взаимодействие вызывает этот опыт и почему. Вы должны видеть скелет и кожу вместе. Если вы сосредоточитесь только на коже, вы сможете ощутить опыт игрока, но не сможете понять, почему он именно такой, и как его можно улучшить. Если сосредоточиться на одном скелете, вы сможете создать игру, которая будет замечательно выглядеть в теории, но вероятно ужасно на практике. Если вы сможете сосредоточиться сразу на двух моментах, вы сможете увидеть, за счет чего работает игра и почувствовать тот опыт, который получит игрок, одновременно.

#### **Линза #8: Линза Голографического Дизайна**

Чтобы воспользоваться этой линзой, вы должны уметь одновременно видеть все в вашей игре: четыре элемента и опыт игрока, и то как они взаимосвязаны. Вы можете переключать свою внимание с кожи на скелет и обратно, но намного лучше рассматривать игру и опыт голографически.

Спросите себя:

- Какие элементы игры делают опыт приятным?
- Какие элементы игры отрицательно влияют на опыт?
- Как я могу изменить элементы игры, чтобы улучшить опыт?

## Глава 5

### Элементы поддерживают тему

*“Чтобы написать сильную книгу, нужно взять сильную тему”*

- Герман Мелвилл

#### Просто игры

Великие темы и глубокие смыслы часто ассоциируются с литературой или великими произведениями искусства. Не слишком ли наивно считать, что “просто игры” могут достичь такого же уровня величия?

Будучи геймдизайнером, не стоит обращать внимания на горькую правду о том, что большинство людей склонны считать, что игры, в любых своих проявлениях, являются веселым, но бессмысленным времяпровождением. Хотя, если надавить на человека, который придерживается этой точки зрения, он все-таки признает, что существуют игры, которые что-то для него значат.

Иногда - спортивные симуляторы, в которые человек играет либо потому, что он сам занимается этим видом спорта, либо потому что он регулярно смотрит матчи. Иногда это карточные или настольные игры, которые являются частью отношений с каким-то важным для него человеком. А иногда это видеоигра, где в лице главного героя человек видит себя самого. Когда я указываю этим людям, что бессмысленность игр - глубокое заблуждение и, на самом деле, большинство из них имеют смысл, они пытаются себя оправдать: “Для меня не имела значения сама игра, а лишь только опыт, который она позволила мне ощутить”. Но ведь опыт не является чем-то, что присуще игре по умолчанию, а возникает при взаимодействии пользователя с игрой. Такие важные для людей составляющие игрового опыта, как непредсказуемость спортивных соревнований, дружба между игроками в бридж или бескомпромиссность шахматных баталий, все определены дизайном игры.

Некоторые люди, чтобы доказать, что игры, а особенно видеоигры, не могут быть глубокими и иметь смысл, говорят, что они слишком примитивные по своей натуре. Однако то же говорили и о кино, когда оно появилось в начале двадцатого века, и было немым и черно-белым. Но с развитием технологий этот аргумент утратил свою актуальность. То же самое происходит сегодня с играми. В 1970х годах видеоигры были настолько примитивными, что их можно было воспринимать лишь как что-то абстрактное. Сегодня они могут включать в себя текст, изображения, видео, звук, музыку и многое другое. А с дальнейшим технологическим прогрессом все больше аспектов человеческой жизни можно будет отображать в играх. Нет ничего, что не могло бы стать частью игры. Картина, радиопередача или фильм – все можно сделать частями игры, но вы не сделаете игру частью этих вещей. Все существующие типы медиа и те, которые могут появиться, могут быть составляющими игры и лишь только отсутствие нужной технологии не позволяет этому случиться прямо сейчас.

Действительно, как серьезный способ выражения, игры появились сравнительно недавно. Пройдет еще некоторое время, пока мир привыкнет к этой идее. Но у нас нет причин ждать. Мы способны создавать игры с сильными темами прямо сейчас. Но зачем? Зачем это нужно? Из корыстных побуждений и ради самореализации? Нет. Потому что мы создатели. Самовыражение - это не наша цель. Наша цель - создание сильного игрового опыта. Можно создавать игры совсем без темы или со слабой темой. Однако если у игры есть комплексная, звучная тема, то создаваемый опыт будет во много раз сильнее.

### Комплексные темы

Выстраивая ваш дизайн вокруг единой темы, вы получаете серьезное преимущество, потому, что если все элементы вашей игры работают ради достижения одной и той же цели, они дополняют друг друга. Иногда лучше всего, когда тема приходит вам в голову уже в процессе создания игры. Чем раньше вы определитесь с темой, тем легче вам будет в будущем, потому что с этого момента вы сможете легко решать, нужна вашей игре та или иная вещь или нет: то, что дополняет тему, остается, а то, что нет - убирается.

Чтобы заставить тему работать на усиление игрового опыта, нужно следовать двум простым шагам.

**Шаг 1:** Решите, что ваша тема из себя представляет.

**Шаг 2:** Используйте все доступные вам способы, чтобы дополнить эту тему.

Звучит просто, но что такое тема? Тема - это основа вашей игры. Идея, которая делает игру единым целым - идея, которую должны поддерживать все элементы игры. Если вы не знаете, что у вас за тема, то, вероятно, что ваша игра будет не такой увлекательной, какой она могла бы быть. Большинство игровых тем основаны на опыте (*experience-based theme*); то есть их главная цель - донести до игрока конкретный опыт.

Дизайнер Ричард Голд в своей книге *The Plenitude* приводит доступное описание процессу определения темы. Когда он был ребенком, у него была книга о слонах. Идея этой книги была довольно простой: донести до детей опыт, необходимый, что понять, что такое слон. Другими словами, тему можно сформулировать как “Что такое слон?” Итак, первый шаг пройден. Теперь перед нами Шаг 2 – Используйте все доступные вам способы, чтобы дополнить эту тему. Авторы выбрали самый простой путь - в книжке есть изображения слонов и тексты про них. Но они пошли дальше, обрезав обложку и страницы таким образом, чтобы книга имела форму слона. Вам нужно постоянно искать способы усилить вашу тему порой даже в самых неожиданных местах.

Давайте рассмотрим это более детально на примере интерактивной игры, над которой я сам работал, под названием *Pirates of the Caribbean: Battle for the Buccaneer Gold*. Наша команда (the Disney VR Studio) получила задание создать интерактивный аналог аттракциона “Пираты Карибского моря”, который, в различных интерпретациях, можно найти во всех диснеевских парках развлечения. Мы знали, что нам предстоит интегрировать игру в Виртуальную Среду (*CAVE or Computer Augmented Virtual Environment*), по сути, являющуюся небольшой комнатой с 3D проекторами на стенах,

которая находится в DisneyQuest (диснеевский центр виртуальной реальности в Disneyworld) и что продолжительность сессии должна составлять около пяти минут. Но ни о сюжете, ни о конкретных целях игры нам ничего не сказали.

На тот момент мы уже имели начало темы: это будет аттракцион о пиратах, что упрощает задачу, но нам хотелось услышать больше конкретики. Какую именно сторону пиратства мы хотели показать? У нас могло быть несколько вариантов:

- Исторические фильмы о пиратах
- Морское сражение между пиратскими кораблями
- Поиски спрятанного пиратского клада
- Пираты - это злодеи, которых нужно уничтожить

Мы придумали еще несколько вариантов. Как вы можете видеть, даже имея дело с таким ограниченным концептом как “пираты”, мы не могли определиться с темой, потому что концепт подразумевал большое количество вариантов опыта, который можно было создать, основываясь на этой теме. Мы провели целое исследование, чтобы найти идеи игр и эстетики, в надежде сформулировать четкую, комплексную тему.

Мы прочитали много материала об истории пиратства, а также просмотрели множество видеоигр на пиратскую тему, созданных другими разработчиками. Мы общались с людьми, которые принимали участие в создании оригинального аттракциона *The Pirates of Caribbean*. Мы узнали много полезных деталей, но это не особо приблизило нас к самой теме. Как-то раз мы сели в машину и направились в Диснейленд, чтобы лучше изучить аттракцион. Мы катались на аттракционе все время до закрытия парка, постоянно черкая что-то в своих записях и делая множество фотографий. Аттракцион содержит множество деталей - он невероятно захватывающий. Мы отметили, что детали очень важны для этого аттракциона. Но что с историей? Странно, но путешествие в мир Пиратов Карибского моря не является логической последовательностью событий. Нам просто показывают несколько двигающихся экранов, на которых изображены пираты, занимающиеся пиратскими делами. В известном смысле, это явный плюс: история остается прерогативой воображения аудитории.

В общем, благодаря поездке мы узнали несколько интересных вещей, но у нас все еще не было темы. Мы пообщались с работниками парка, а когда аттракцион открылся, мы спрашивали посетителей об их впечатлениях от поездки. Мы узнали много нового о том, как выглядит путешествие, что люди при этом испытывают, и какие части аттракциона их самые любимые, но это ни на шаг не приблизило нас к пониманию того, какой должна быть наша тема.

Возвращаясь домой, мы продолжали обсуждать тысячи тех деталей, которые заметили в парке, и наше терпение было уже на пределе от того, что мы не могли понять, что делать дальше. Мы сидели и думали, а в голове продолжал звучать мотив пиратской песни, которую мы слышали много раз в тот день... “Йо хо, йо хо, пиратский путь по мне”. И вдруг все стало понятно! Аттракцион *The Pirates of Caribbean* на самом деле не о *пиратах*, а о том, каково это *быть пиратом*! Главная цель поездки – позволить зрителю отбросить все общественные устои и почувствовать себя немного пиратом! Сейчас это может звучать слишком очевидно, но в тот момент это стало тем

толчком, который помог нам собрать все воедино. Это была не историческая реконструкция и не битва с пиратами. Это было воплощение мечты быть пиратом, которая есть у каждого из нас, а что подойдет лучше для этой задачи, чем не интерактивный опыт с эффектом присутствия? Мы получили нашу основанную на опыте тему: *Ощутить себя пиратом.*

Таким образом, первый шаг был пройден. Мы определились с темой. И теперь пришла очередь второго шага: используйте все доступные вам способы, чтобы дополнить эту тему. И нам предстояло очень сильно постараться, чтобы сделать это всеми возможными способами. Вот несколько примеров:

- **Форма Виртуальной Среды:** ранее мы использовали квадратные и шестиугольные комнаты. Для этого случая мы создали новую форму Виртуальной Среды, которая лучше всего подходила для симуляции пиратского корабля.
- **Stereoptics:** далеко не в каждой Виртуальной Среде применяются stereoptics, но мы решили их использовать, потому что они позволяют испытать ни с чем не сравнимое чувство глубины. Концентрируя ваше зрение на бесконечности, вы чувствуете себя так, как будто находитесь в открытом море.
- **Модифицированные 3D очки:** Большинство имеющихся на сегодня 3D очков, которые используются в кинотеатрах, оснащены специальными заглушками по бокам, которые не дают зрителю отвлекаться во время просмотра фильма. Мы знали, что чувство движения в большой степени зависит от периферийного зрения, так что эти заглушки были для нас проблемой - уменьшали влияние нашей темы, потому что не давали пользователю в достаточной степени ощутить эффект морского путешествия. Мы договорились с производителем, чтобы тот выпустил серию очков без заглушек.
- **Имитатор перемещения:** мы хотели создать ощущение раскачивающегося корабля. И имитатор перемещения подходил для этого как нельзя лучше, но какой именно? В итоге мы решили построить платформу, которая движется за счет пневматики, потому что это больше всего похоже на корабль среди волн.
- **Интерфейс:** частью пиратской фантазии является управление кораблем, частью которой, в свою очередь, была возможность стрелять из пушек. Мы могли бы использовать джойстик или какое-то другое доступное устройство, но это бы не было хорошо для нашей тематики. Вместо этого, игрок управляет кораблем при помощи штурвала и взаимодействует с настоящими железными пушками, чтобы открыть огонь по врагу.
- **Визуальные эффекты:** нам нужно было сделать так, чтобы все выглядело красиво. Аттракцион выглядел в стиле “гипер-реализма” и нам это отлично подходило. Чтобы достичь такого же результата, нам пришлось использовать высококачественную графику, текстуры и модели.
- **Музыка:** было трудно, но мы все-таки смогли получить разрешение на использование в нашей игре музыки с аттракциона. Она отлично дополняет нашу тему, а также вызывает у игрока, который был на аттракционе, ностальгические чувства.

- **Аудио:** наш саунд-дизайнер специально для игры создал акустическую систему из десяти динамиков, которая могла воспроизводить звуки со всех направлений, создавая ощущение пребывания в открытом море. Некоторые динамики были созданы исключительно для озвучивания пушечных залпов. Благодаря правильному размещению динамиков, от звука выстрела по коже буквально пробегали мурашки, так что игрок мог не только слышать, но и чувствовать пушечные залпы.
- **Чувство свободы:** главное для пирата - это свобода. Наша игровая механика была разработана таким образом, чтобы игрок мог плыть, куда он захочет, а опыт всегда был захватывающим. Как именно мы это сделали, вы прочтаете в главе 16.
- **Мертвый не скажет:** что делать со смертью в игре - эта мысль стала для нас настоящим вызовом. Некоторые придерживались точки зрения, что это видеоигра, и концепт смерти должен быть реализован, так как это обычно происходит в видеоиграх: если ты умираешь, есть какое-то наказание, которое вступает в силу, и после этого можно продолжать играть. Но это не подходило нашей теме о пиратской жизни - здесь пираты не умирали, а если даже умирали, это было по-настоящему драматическим событием, и “с того света” уже никто не возвращался. Далее нам предстояла трудная работа по созданию кривой драматического интереса (подробнее глава 14) для нашей пятиминутной сессии, потому что драма является неотъемлемой частью жизни пирата. Если дать игроку возможность умереть посреди игры, это все испортит. Мы решили эту проблему, сделав игрока неуязвимым на протяжении большей части игрового времени, но если ему будет нанесен слишком большой урон в течение игры, его корабль эффектно пойдет на дно в конце битвы. Это расходится с игровой традицией, но тема важнее традиции.
- **Клад:** поиски сокровищ - неотъемлемая часть пиратской жизни. К сожалению, тяжело заставить кучи золота выглядеть убедительно в видеоигре. На помощь нам пришла специальная техника, благодаря которой плоские картинки можно превратить в объемные предметы, разбросанные по всей палубе.
- **Освещение:** нам нужно было осветить комнату, в которой находились игроки. Как можно было связать это с нашей темой? Мы поставили на прожекторы специальные фильтры, чтобы свет выглядел так, как будто он отражается от поверхности воды.
- **Место для вещей:** людям, которые становятся за штурвал, нужно место, чтобы положить свои рюкзаки, сумочки и т.д. Мы могли просто сделать полку. Но вместо этого мы создали сумки из рыболовных сетей, которые действительно выглядят как часть корабля.
- **Кондиционирование воздуха:** люди, которые отвечают за обслуживание постройки, в которой мы собирались установить нашу игру, спросили, важно ли нам, как именно будет размещена система вентиляции. Первая мысль: “Какая разница?”, но затем мы подумали “Как это может дополнить нашу тему?” – вентиляцию разместили перед кораблем, так, чтобы поток воздуха направлялся назад, создавая ощущение морского бриза.

- **Глаза Синей Бороды:** единственное, что мы не смогли подогнать под нашу тему - 3D очки. Экспериментируя, мы делали их похожими на пиратские шляпы и банданы, но это не давало желаемого результата. Один остряк посоветовал нам заставить игроков надеть глазные повязки, потому что в трехмерных эффектах он не видел необходимости. В конце концов, мы сдались и не стали делать эту деталь тематической. Каково было наше удивление, когда, приехав в Диснейленд как посетители, мы решили испробовать свое творение и услышали от человека, который сопровождал нас на корабль следующее: “Перед тем, как взойти на борт, не забудьте надеть *Глаза Синей Бороды*”. Это было удивительно, потому что этого не было в “официальном сценарии”, который мы предоставили актерскому составу. Работники аттракциона преуспели там, где мы потерпели поражение. Это был простой и эффективный способ сделать деталь тематической, который мы почему-то упустили из виду. А еще это наглядно демонстрирует то, что при наличии сильной комплексной темы, любой член команды может сделать полезный вклад в общее дело.

Это далеко не полный список. Чтобы бы мы ни делали, и какое бы решение ни принимали, мы рассматривали это исключительно с точки зрения возможности дополнить нашу тему и донести до пользователя основную идею игры. Вы можете подумать, что подобную тему невозможно создать без кучи денег. Но, спешу вас разубедить, большинство тематических деталей совсем не дорогие. Это могут быть шрифты, цветовые решения или звуковые эффекты. На самом деле, придумывать тему очень интересно - если вы однажды возьмете в привычку проверять самые различные вещи на то, подходят ли они вашей игре, вы уже не сможете остановиться. Но нужно ли останавливаться? Об этом Линза #9.

#### **Линза #9: Линза Объединения**

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте, насколько оправданно использование каждой детали. Спросите себя:

- Какая у меня тема?
- Использую ли я все возможные средства, чтобы ее дополнить?

Линза Объединения хорошо работает вместе с Линзой Элементарной Тетрады. Воспользуйтесь тетрадой, чтобы выделить все элементы вашей игры, так чтобы вам было легче изучить их с точки зрения комплексной темы.

#### **Резонанс**

Комплексная тема - это хорошо, потому, что она заставляет весь дизайн работать ради достижения единой цели. Самые удачные темы - те, которые вызывают у игрока определенную реакцию, задевая его за живое, если хотите. Фантазия о пиратской жизни

хороша тем, что это фантазия, которая, в той или иной степени, присуща людям всех возрастов. В известном смысле, она апеллирует к нашему желанию быть свободными - свободными от обязанностей, свободными от забот, свободными делать то, что мы хотим, когда мы этого хотим.

Если же вы смогли придумать такую резонансную тему, вы получаете достаточно мощный инструмент, который может вызвать у людей настоящие эмоции и дать им пережить уникальный опыт пребывания в чужой шкуре. Ранее мы говорили о том, что некоторые темы основаны на опыте, то есть их основная цель - донести до игрока определенный опыт. Если этот опыт способен вызывать у игрока различные эмоции и переживания, он быстро становится для него важным. Но существует еще один тип темы, которая может быть такой же резонансной, как и тема, основанная на опыте; а в некоторых случаях и более резонансной. Это тема, *основанная на правде (truth-based)*.

Давайте посмотрим на всем известный фильм *Титаник*. Эта картина задела за живое каждого, кто ее посмотрел. Почему? Без сомнения, фильм хорошо снят, наполнен большим количеством отличных спецэффектов и показывает красивую (местами слишком сентиментальную) любовную историю, но такого добра достаточно во многих картинах. Что в этом фильме действительно особенное, так это глубокая резонансная тема, которая дополняла каждый элемент сценария. Что же это за тема? С первой попытки можно сказать, что это сам Титаник и его трагическое крушение. И это на самом деле важная составляющая фильма. Но является ли она *главной* темой, а не всего лишь *одной* из тем? Определенно, нет. Главная тема основана не на опыте. Это простая фраза, которую можно сформулировать приблизительно так: “Любовь важнее жизни и сильнее смерти”. Это довольно сильное утверждение. Но это утверждение, в которое глубоко в душе верим все мы. Это определенно не научная истина, но для многих это личное убеждение, в которое мы все глубоко верим, но которое редко демонстрируем.

Большинство голливудских инсайдеров были уверены, что фильм провалится: аудитория будет заведомо знать концовку. Но что может лучше подойти для демонстрации сильной темы, чем история, трагический конец которой заведомо всем известен? Дорогостоящие спецэффекты были совсем не лишними - чтобы полностью проникнуться темой, нужно прочувствовать реальность происходящего, так, как будто мы находимся там и умираем вместе с главными героями.

Темы, основанные на правде, зачастую очень трудно разглядеть. Часть их эффекта припадает именно на то, что они скрыты. Часто дизайнеры до конца не понимают, какую тему они выбрали, или не способны описать ее на словах - они просто чувствуют, каким должен быть опыт. Но, несмотря на свою трудность, подобный подход часто приносит конкретные плоды, позволяя вам более четко представлять, какой должна быть ваша тема. Так вам будет проще решить, что должно остаться в вашей игре, а чему там места нет, и обосновать смысл ваших решений для команды.

Еще один пример темы, основанной на правде, – история про *Геркулеса*. Нам предстояло создать игру по мотивам диснеевского мультфильма, основанного на древнем мифе. Когда история постоянно на слуху, ее рассказывают и пересказывают на протяжении тысяч лет, это отличная зацепка, чтобы найти в ней хорошую тему, основанную на правде. Геркулес, определенно, был сильным человеком, но едва ли этого было достаточно, чтобы игра вызвала у людей искренние эмоции. Мы



просмотрели различные вариации истории. Любопытно, что мы не смогли найти ни одного канонического сюжета даже в самых древних вариациях. Иногда Гераклу нужно было выполнить десять заданий, иногда двенадцать, а иногда и двадцать. Но один аспект присутствовал во всех без исключения историях. В каждом рассказе добродетель Геракла настолько велика, что позволяет ему победить смерть. И вот она – та истинная правда, которая является основой многих мировых религий: будьте добры и великодушны, и вы сможете победить смерть. Диснеевские мультипликаторы привязали эту тему к конфликту между Гераклом и Аидом, богом подземного царства мертвых. В нашей игре мы продолжили эту тему, когда, триумфально вырвавшись из царства мертвых, Геракл должен победить Аида в финальной битве в мире живых. У нас были и подтемы, как, например, тема о важности работы в команде, но в итоге мы решили, что все подтемы должны работать на усиление основной темы.

Иногда понимание темы приходит не сразу, а по частям. Еще одна диснеевская история: когда мы приступили к работе над проектом *Toontown Online* (первая массовая многопользовательская игра от Disney), мы опять не были уверены, что делать с темой. Для начала мы посмотрели фильм “Кто подставил кролика Роджера?” и изучили аттракцион Toontown в Диснейленде. Интересно, что в обоих случаях нельзя было четко рассмотреть концепт самого городка. Тем не менее, мы видели, что это довольно сильная тема. Причиной такой неопределенности было то, что все как будто знали, что это такое - как будто место, куда уходят мультяшные персонажи, когда они не экране, на самом деле существовало. Этот (слегка жуткий) факт натолкнул нас на мысль о том, что мы имеем дело с чем-то существенным, но скрытым. Мы начали составлять список вещей, которые, по нашему мнению, должны были стать основой нашего Toontown. Тройку наиболее значимых мы определили сразу:

- 1 Веселье с друзьями
- 2 Уход от реальности
- 3 Простота и прозрачность

Первый пункт отлично подходил к онлайн играм, и это не могло не радовать. Со вторым все было предельно ясно - мультфильм - отличная форма ухода от реальности. Третий пункт - это, в целом, идея о том, что в Toontown все проще, чем в реальном мире, но, в то же время, в Toontown у вас больше власти, чем в жизни.

Все это помогло осознать, что именно должно быть в нашей игре, но это никак не помогло нам определиться с темой. Все это были, скорее, подтемы. Но, в какой-то момент, мы поняли, что три эти пункта явно характеризуют определенный процесс: *игру*. Мы играем, чтобы веселиться с друзьями, чтобы уйти от реальности и чтобы почувствовать больше власти, находясь в упрощенной версии реального мира. Но самой игры было недостаточно, чтобы это можно было бы назвать сильной темой. Нужно что-то более цепляющее и противоречивое. А что больше противоречит игре, чем ее естественная противоположность: работа? И тут все стало понятно - “работа vs. игра” будет действительно сильной темой. Мы пришли к тому, что наша основанная на правде тема выглядела следующим образом: “Работа хочет уничтожить игру, но игра должна выжить, потому что она важнее”. Замените “работу”и “игру” на “рабство” и “свободу” и

вы все поймете. Мы хотели создать игру, в которую дети и взрослые могли бы играть вместе и с темой, которая в равной степени близка обеим категориям - что может быть лучше для этого, чем раскрыть их основной внутренний конфликт посредством игры? И это именно то, что мы сделали. *Toontown Online* – это история о роботах-начальниках (*Когги* (англ. *Cog* - мелкая сошка, офисный планктон)), которые пытаются превратить красочный город в скучный офисный центр. Оружие Когов - офисные принадлежности. История была настолько странной, что не все в компании восприняли ее серьезно, но мы были уверены в ее успехе, потому что она была результатом темы, которая, без сомнения, вызовет определенную реакцию аудитории.

**Резонансные темы** - это то, что превращает ваш труд из работы в искусство. Художник - это человек, который может провести зрителя туда, куда он никогда не попадет сам, а тема - это транспорт, на котором можно туда добраться. Конечно, это не обязательно, чтобы каждая тема была резонансной. Но если вы все-таки придумали резонансную тему, она стоит того, чтобы использовать ее повсеместно. Это могут быть темы, основанные как на опыте, так и на правде. Одна только логика не может объяснить, почему та или иная тема является резонансной - нужно прочувствовать этот резонанс. Это важная форма самоприслушивания и тема Линзы #10:

<b>Линза #10: Линза Резонанса</b>
<p>Чтобы использовать Линзу Резонанса, нужно открыть скрытые резервы. Спросите себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Что делает мою игру особенной и сильной?</li> <li>● Когда я рассказываю об игре другим людям, то какие идеи для них самые интересные?</li> <li>● Если никто не будет меня ограничивать, какой тогда получится игра?</li> <li>● Интуитивно я четко представляю себя мою игру. Что позволяет мне так думать?</li> </ul> <p>Линза Резонанса - деликатный инструмент. Это инструмент для прислушивания к себе и к другим. Внутри нашего сознания зарыто много важных вещей и когда что-то взывает к ним, нас пробирает до глубины души. Тот факт, что эти вещи скрыты, добавляет им силы, но, в то же время, к ним намного труднее добраться.</p>

## Назад к реальности

Можно подумать, что все эти разговоры о резонансных темах слишком заумные для геймдизайна. И в некоторых случаях это правда. Разве в *Super Monkey Ball* есть глубокая резонансная тема? Скорее всего, нет, но в ней определенно есть комплексная тема, которая прекрасно дополняет дизайн. Резонансная тема может значительно увеличить эффект вашей игры, но даже если вы решили, что можете обойтись без нее, вы можете помочь игроку сконцентрироваться на опыте при помощи комплексной темы.

Некоторые дизайнеры не воспринимают понятие темы как таковое и обосновывают это тем, что “игрок никогда не видит тему”. И это действительно правда, потому, что игрок часто не замечает, что именно им движет - и это, потому, что тема зачастую апеллирует к нашему подсознанию. Игрокам нравится игра, но они не могут объяснить почему. На самом деле, это можно объяснить слаженной работой всех элементов игры ради одной цели - обеспечение работы темы, которая является важной и интересной для игрока. Тема - это не какой-то там замысловатый символизм и не 25ый кадр с секретным сообщением. Тема - это концентрация всех усилий вокруг основной цели, за счет которой ваша игра будет интересной.

Разные дизайнеры по-разному используют тему в своей работе. Теперь пришло время взглянуть на другие аспекты процесса создания игры.

## Глава 6

### Игра начинается с *идеи*

Надеюсь, прочтение этой книги поможет вам решиться на создание собственных игр. Когда вы начнете это делать (если еще не начали), вы, возможно, подумаете, что делаете это неправильно, то есть не так, как это делают “настоящие” геймдизайнеры. Думаю, вы делали что-то в этом роде:

- 1 Придумали идею.
- 2 Сделали из нее игру.
- 3 Редактировали и тестили игру, пока она не стала такой, как вы хотите.

Звучит немного по-дилетантски. Но знаете что? Это именно то, что делают настоящие геймдизайнеры. На этом можно было бы и закончить главу, если бы не тот факт, что существует много способов это делать, и не все они одинаково эффективные. Итак, мы уже знаем, *что* делать. А в следующих двух главах я расскажу вам, *как* делать эту работу с максимальной эффективностью.

### Вдохновение

Если вы еще не знаете об этом факте из моей биографии, то спешу рассказать, что я, в свое время, несколько лет работал профессиональным жонглером. Когда мне было около 14 лет, а мой профессиональный багаж ограничивался двумя трюками, я посетил свой первый фестиваль жонглеров. Если вы никогда о таких не слышали, вы многое потеряли, потому что событие это действительно запоминающееся. Оно состоит, в основном, из жонглеров самых разных уровней и с самыми разными способностями, которые собираются вместе в большом зале, чтобы попробовать новые трюки, похвастаться новыми достижениями и поговорить с коллегами о своих жонглерских делах. Это место, где вы можете попробовать самые сложные трюки, и не бояться упасть в грязь лицом. Но когда я приехал туда в первый раз, я был один, и мне было как-то не по себе. Я очень сильно переживал - в конце концов, я не был “настоящим” жонглером. В основном, я бродил вокруг, держа руки в карманах, и смотрел на все такими испуганными глазами, как будто боялся, что кто-то сейчас покажет на меня пальцем и скажет “А что ОН здесь делает?” Но этого так и не случилось. Все приехали на фестиваль, чтобы учиться, как и я - они учились друг у друга. Когда я уже освоился и перестал нервничать, я решил и сам попрактиковаться. Я смотрел, что делают другие люди и пытался за ними повторять - иногда у меня даже получалось. Но когда я смотрел вокруг, чтобы увидеть больше различных техник, я заметил жонглера, который определенно выделялся среди всех остальных. Это был старик в пыльном синем комбинезоне, чьи трюки не были похожи ни на что из того, что я видел до этого. Он использовал абсолютно уникальные комбинации и ритмы, а его трюки, не смотря на всю

внешнюю сложность, выглядели исключительно красиво. Мне пришлось смотреть на него довольно долго, перед тем как я понял, что часть его трюков, которые выглядели такими особенными и уникальными, я уже умел *делать* - но когда он их делал, они выглядели по-другому, так что казались чем-то совершенно новым. Я не спускал с него глаз на протяжении где-то двадцати минут, до того самого момента, когда он вдруг посмотрел на меня и сказал “Ну?”

“Что, ну?”, – ответил я, смутившись.

“Как насчет сделать это самому?”

“Не – не знаю, смогу ли”, – заикался я.

Он рассмеялся. “Никто не может. Знаешь, почему мои трюки выглядят уникальными?”

“Хм, тренировки?”, – я предположил.

“Нет, все тренируются. Посмотри вокруг! Все они тренируются. Нет, мои трюки выглядят уникальными из-за того, откуда я их беру. Эти ребята, они берут трюки друг у друга. И это отлично - так можно многому научиться. Но так ты никогда не будешь выделяться на их фоне”.

Это заставило меня задуматься. “А где же вы их тогда берете? Из книг?”

“Ха! Книги. Книги - это хорошо. Но это не они. Хочешь узнать мой секрет?”

“Конечно!”

“Секрет в том, чтобы не смотреть на других жонглеров, а *смотреть вокруг*”. Он создавал удивительные фигуры из случайных пируэтов, описывая руками замысловатые спирали. “Я научился этому, когда смотрел балет в Нью-Йорке. А это...” Он стал осторожно водить руками вперед и назад, заставляя шарики подпрыгивать. “Я выучил, наблюдая за стаяй гусей. А вот это”. Какое-то странное “механическое” движение и шары начали двигаться практически под прямым углом. “Я научился этому, глядя на дырокол”. Он рассмеялся и на минуту даже перестал жонглировать. “Люди пытаются копировать эти движения, но у них ничего не выходит. Они всегда стараются... посмотри вон та того парня!” Он показал мне жонглера с длинными волосами, который стоял на другом конце зала и пытался повторить “балетное” движение. Но он выглядел глупо. Чего-то не хватало, и я не мог сказать, чего именно.

“Видишь, этот парень может копировать мои движения, но он не может скопировать то, что меня на них вдохновило”. Он выполнил такую комбинацию, которая напомнила мне двойную спираль. Сразу после этого объявили о начале мастер-класса для начинающих - я поблагодарил его и убежал. Зря я тогда не спросил, как его зовут, потому что его совет изменил мое восприятие творчества навсегда.

#### Линза #11: Линза Бесконечного Вдохновения

*Когда вы умеете слушать, у каждого есть чему учиться.*

- Рам Дасс

Чтобы использовать эту линзу, перестаньте смотреть на свою игру и на похожие игры.

Вместо этого *посмотрите вокруг*.

Спросите себя:

- Что из моего личного опыта может заинтересовать других людей?
- Как я могу уловить суть этого опыта и использовать его в моей игре.

Чтобы воспользоваться этой линзой, нужно быть открытым ко всему новому и обладать незаурядным воображением. Вы должны уметь чувствовать и замечать все, что происходит вокруг. Не бойтесь пробовать невозможное - конечно, невозможно сделать игру в кости такой захватывающей, как битва на мечах, а посредством игры вызвать у пользователя боязнь темноты - или возможно? Эта линза поможет вам отыскать тот неигровой опыт, который может вдохновить вас на создание игры. Вы можете использовать одну идею для всех элементов тетрады (технология, механика, история и эстетика), либо же использовать разные идеи для каждого элемента, создавая что-то абсолютно новое. Если у вас есть четкое видение, основанное на реальной жизни, которым вы руководствуетесь, когда принимаете решения, вы способны создать исключительно уникальные и сильные вещи.

Вдохновение - это одна из загадок, скрывающихся за успешными играми. Но как можно из простого вдохновения сделать хороший дизайн игры?

Первый шаг - осознать проблему.

### Постановка проблемы

Цель дизайна - решать проблемы, и геймдизайн не является исключением. До того, как вы начнете думать об идеях, очень важно четко понимать, зачем вы это делаете и правильно определить список проблем здесь очень важно. Правильная постановка проблемы дает четкое представление как о цели, так и об ограничениях. Например, ваша изначальная постановка проблемы может выглядеть приблизительно так:

“Как мне создать онлайн игру, которая понравится подросткам?”

Мы сразу видим цель (что-то, что должно нравиться подросткам) и ограничение (это должна быть онлайн игра). Преимуществом четкой постановки проблемы является возможность понять, что, возможно, вы по ошибке ввели настоящую проблему в слишком жесткие рамки. Вы могли думать об “онлайн игре”, но, на самом деле, нет объективных причин, из-за которых ваш проект должен быть именно игрой - есть большое количество других видов онлайн деятельности, которые могут понравиться подросткам. Может быть, нужно посмотреть на свою проблему в более широком смысле:

“Как мне создать онлайн опыт, который понравится подросткам?”

Правильная постановка проблемы чрезвычайно важна - если она слишком широкая, вы рискуете не достичь поставленной цели, а если будет слишком узкой (потому что вы концентрировались на решении, а не на проблеме), вы ограничиваете

себя в количестве удачных решений, определяя одно решение как единственное правильное. Люди, которые находят большое количество удачных решений – это обычно те же люди, которые не жалеют времени на то, чтобы определить реальную проблему.

Три преимущества четко поставленных проблем:

- 1 **Широкий простор для творчества.** Большинство людей слишком быстро переходят к решениям, начиная свой творческий процесс именно с них. Если начать работу с проблемы, а не с возможных ее решений, вы сможете исследовать более широкий простор для творчества и найти решения, которые спрятаны там, где никто их не ищет.
- 2 **Четкая оценка.** У вас есть четкая оценка качества предложенных идей: Насколько хорошо они решают проблему?
- 3 **Эффективная коммуникация.** Когда вы создаете игру в команде, намного легче общаться между собой, если все четко понимают проблему. Очень часто сотрудники пытаются решить совсем разные задачи, не понимая, что они просто не решат проблему достаточно четко.

Иногда можно уже придумать несколько идей, пока придет понимание того, что “действительно” является проблемой. Это нормально. Главное – убедитесь в том, что вы вернулись назад и четко переформулировали проблему, когда осознали, какой она должна быть.

Завершенный дизайн игры будет включать в себя все четыре элемента элементной тетрады: технологию, механику, историю и эстетику. Часто постановка проблемы может ограничивать до только единственного правильного решения относительно одного (или нескольких) из четырех элементов, и вам придется с этим работать. Когда вы пытаетесь определить проблему, иногда полезно посмотреть на нее с точки зрения тетрады и оценить, где у вас есть несколько вариантов для дизайна, а где он только один. Посмотрите на эти четыре варианта постановки проблемы: Какие части тетрады уже претерпели изменения?

- 1 Как сделать настольную игру, в которой можно интересно использовать свойства магнитов?
- 2 Как сделать видеоигру по мотивам истории о Ганзель и Гретель?
- 3 Как сделать игру, которая будет выглядеть как сюрреалистичная картина?
- 4 Как можно улучшить Тетрис?

А что, если случится чудо и ничто не будет вас ограничивать? Что, если по какой-то причине вы получили свободу делать игру о чем угодно, используя какие угодно методы? Если это все-таки случится (что очень маловероятно), вам все же придется как-то себя ограничить. Это может быть история, которую вы хотели бы рассказать или механика, в которой вам интересно разобраться. Сразу, как только вы определитесь, появится постановка проблемы. Отношение к игре как к решению проблемы - это полезная точка зрения и Линза #12.

### Линза #12: Линза Постановки Проблемы

Чтобы использовать эту линзу, посмотрите на вашу игру как на способ решения проблемы.

Спросите себя:

- Какую проблему или проблемы я на самом деле пытаюсь решить?
- Принимал ли я решения относительно игры, которые не имеют ничего общего с ее основным смыслом?
- Является ли игра самым лучшим решением, и если да, то почему?
- Каким образом я смогу понять, что проблема решена?

Если вы определяете ограничения и цели вашей игры как постановку проблемы, это может помочь вам быстрее понять, каким должен быть дизайн вашей игры.

### Как правильно спать

Итак, мы постановили проблему и теперь готовы к озарению. По крайней мере, будем готовы, если создадим для него все условия. Сон — очень важная часть процесса генерирования идеи - хороший дизайнер знает, как использовать огромный потенциал правильного сна. А кто может лучше нам об этом рассказать, чем не знаменитый художник сюрреалист Сальвадор Дали. Следующий абзац (Секрет Дали #3) - отрывок из его книги “Пятьдесят Секретов Великого Мастерства” (*Fifty Secrets of Magic Craftsmanship*).

*Для того, чтобы воспользоваться сном с ключом, расположитесь поудобнее в твердом кресле, сделанном желательнo в испанском стиле, откиньте голову назад и прислонитесь к его обтянутой кожей спинке. Пусть обе ваши руки свисают вниз, а ладошки пусть мягко примыкают к ручкам кресла...*

*Находясь в этой позе, вы должны осторожно зажать между кончиками большого и указательного пальцев левой руки тяжелый ключ, который должен быть в подвешенном состоянии. Позаботьтесь заранее о том, чтобы прямо под ключом на полу лежал перевернутый поднос. Выполнив все приготовления, дайте своему телу погрузиться в расслабляющее состояние полуденного сна, как будто духовная капля эссенции вашей души падет на сахарный кубик вашего тела. Как только ключ выскользнет из ваших пальцев, будьте уверены, что звук его удара о перевернутый поднос заставит вас проснуться, и вы можете быть так же уверены в том, что этой секунды, когда вы находитесь в состоянии между сном и реальностью, вполне достаточно. И больше ни секунды не нужно вашему телу и разуму, чтобы полностью восстановить запас своих сил.*

**Ваш тихий партнер**



Дали сумасшедший? Легко поверить в преимущество хорошего многочасового сна - но что такого может нам дать дремота, которая длится всего долю секунды? Ответ становится понятным только тогда, когда вы начнете понимать, откуда берутся все ваши идеи. Большинство наших хороших, гениальных и творческих идей не являются результатом логически обоснованных умозаключений. Наоборот, по-настоящему хорошие идеи просто залетают в нашу голову из ниоткуда; иными словами, они приходят из какого-то места, которое находится за пределами нашего сознания - из места, которое мы все называем подсознанием. Наше подсознание еще недостаточно изучено, но оно является источником, возможно, всех гениальных идей.

Доказательство этой силы становится явным, если посмотреть на наши сны. Ваше подсознание создает эти увлекательные маленькие комедии и драмы, каждая из которых уникальна, а мы видим их по три штуки за ночь, начиная с момента, *когда мы еще не родились*. Кроме последовательностей случайных картинок, многие люди часто видят вполне содержательные сны. Есть много рассказов о проблемах, которые решались именно во сне. Пожалуй, самый известный из них - история о химике по имени Фридрих фон Кекуле, который долго ломал голову над структурой бензола. Несмотря на то, как сильно он старался соединить цепи атомов, у него ничего не получалось. Ничто не имело смысла, а некоторые ученые даже предположили, что это указывает на фундаментальное непонимание природы объединения молекул. Но затем был его сон:

*Атомы продолжали танцевать перед моими глазами. Мое зрение, обостренное за многие годы работы, видело большие структуры разнообразных форм, длинные последовательности, близко примыкающие друг к другу; все двигалось, переворачиваясь и извиваясь подобно змею. Но что это было? Один змей держал в пасти свой собственный хвост, и эта картина кружилась прямо у меня перед глазами. Потом вспышка света, и я проснулся.*

А когда он проснулся, он уже знал, что структура бензола имеет кольцевидную форму. И разве теперь можно сказать, что Кекуле сам пришел к этому решению? По его собственным словам, он просто смотрел на решение, которое появилось само по себе, и понял, что это такое. Все было так, как будто автор сна решил проблему и просто предоставил это решение Кекуле. Но кто такой этот самый автор?

С одной стороны, подсознательное мышление - это часть нас самих, но с другой, оно кажется чем-то совершенно отдельным. Некоторые люди не воспринимают идею о том, что наше подсознание может быть отдельной личностью. Действительно, эта идея звучит, мягко говоря, сумасшедшей. Но что такое креатив, если не сумасшествие, поэтому это не должно нас останавливать - на самом деле, это должно нас еще больше мотивировать. Итак, почему нельзя воспринимать подсознание как отдельную сущность? Никто не должен знать - это будет ваш маленький секрет. Как бы странно это ни звучало, но вы можете извлечь значительную пользу из того, что будете относиться к своему подсознанию, как к отдельному человеку. Дело в том, что люди любят наделять другие вещи человеческими качествами, потому что это дает возможность более четко представить, как с ними можно взаимодействовать. Вы не будете одиноки в этом деле -

творческие умы практиковали это на протяжении тысяч лет. Стивен Кинг описал своего тихого партнера в автобиографии “Как писать книги” (*On Writing*):

*Есть какая-то муза (обычно музами были женщины, но моей оказался мужчина; боюсь, с этим просто нужно смириться), но он так просто не залетит в ваш кабинет и не разбросает повсюду волшебный порошок для креатива. Он живет в земле. Он - парень из подвала. Вам нужно будет опуститься до его уровня, и когда вы окажетесь там, нужно будет еще обставить комнату, в которой он будет жить. Приготовьтесь к тому, что вы будете выполнять всю грязную работу, пока ваш муз будет курить сигары, разглядывать свои трофеи по боулингу и делать вид, что он вас не замечает. Думаете, это честно? Определенно, честно. Этот муз может многое игнорировать или быть не слишком разговорчивым (мой обычно сердито ворчит, если только не пришла его очередь братья за дело), но он, наверняка, является источником моего вдохновения. И это справедливо, что вы делаете всю работу и не спите по ночам, потому что у парня с сигарой и маленькими крылышками есть в запасе целый мешок волшебства. То, что находится в этом мешке, может изменить вашу жизнь.*

*Поверьте мне, я знаю.*

Итак, если представить, что наше подсознание - это отдельный человек, то как же он будет выглядеть. Вполне возможно, что у вас в голове уже есть фото вашего подсознания. Вот самые характерные черты творческого подсознания, которые разделяют большинство людей:

- **Не может говорить** или, по крайней мере, предпочитает не говорить. Во всяком случае, не вербально. Предпочитает общаться посредством изображений и эмоций.
- **Спонтанное.** Предпочитает жить одним днем, а не планировать наперед.
- **Эмоциональное.** Сильно переживает, что бы вы ни чувствовали - счастье, злость, возбуждение, страх - подсознание воспринимает эмоции гораздо сильнее и глубже, чем сознание.
- **Игривое.** Обладает недюжинным любопытством, любит шутки и каламбуры.
- **Иррациональное.** Не обремененное рациональностью и логикой, подсознание, подчас, порождает абсолютно бессмысленные идеи. Необходимо добраться до луны? Возможно, вам подойдет длинная лестница. Иногда это бесполезные отвлекающие моменты, но иногда это и гениальные изобретения, которые вы так долго искали - кто мог подумать, что у молекул может быть кольцевидная форма, например?

Я иногда думаю, может ли быть такое, что персонаж Харпо Маркса из фильмов Братьев Маркс (*Marx Brothers*) является воплощением творческого подсознания - возможно, это его резонансная тема. Харпо не разговаривает (или не считает это необходимым), он импульсивный (ест все, что видит, пристаёт к женщинам и ввязывается в драки), очень эмоциональный (всегда смеется, плачет или злится), всегда

игривый и, определенно, иррациональный. Однако его сумасшедшие пути решения проблем часто спасают положение, а иногда он виртуозно играет музыку - не для других людей, а просто потому, что ему это нравится. Я считаю, что Харпо вполне может быть святым заступником творческого подсознания.

Хотя иногда, работая с творческим подсознанием, можно почувствовать такое ощущение, как будто у тебя в голове живет избалованный четырехлетний ребенок. Без рационального мышления, которое может разложить все по полочкам, принять меры предосторожности и определить цель, этому малышу не суждено выжить. По этой причине многие люди предпочитают игнорировать советы подсознания. Если вы заполняете налоговую декларацию, это очень даже хорошая идея. Но если вам нужно найти хорошую идею для игры, тут вы не можете конкурировать со своим тихим партнером. Не забывайте, что именно он создавал для вас различные виртуальные миры каждую ночь, еще до того как вы родились, и он понимает суть опыта настолько хорошо, как вы никогда не сможете понять.

Вот несколько советов о том, как получить наибольшее количество дивидендов от этого необычного творческого партнерства.

### **Подсознательный совет #1: Будьте внимательны**

Как обычно, самое главное - слушать, но в этом случае вам придется слушать себя (или типа того). Подсознание ничем не отличается от других собеседников: если вы берете в привычку игнорировать его, оно перестанет давать советы. Если вы возьмете в привычку прислушиваться к нему, относиться серьезно к его идеям и благодарить его за каждую хорошую рекомендацию, то количество его советов перерастет в качество. Итак, как же можно слушать кого-то, кто не умеет говорить? Что вам нужно делать, так это лучше прислушиваться к своим мыслям, своим чувствам, своим эмоциям и к своим снам, потому что именно через них подсознание общается с вами. Звучит странно, но это действительно работает - чем больше внимания вы уделяете тому, что говорит вам подсознание, тем больше оно вам помогает.

Например, представим, что вам нужно придумать идею для игры о серфинге. Вы думаете над тем, на каких пляжах будет иметь место геймплей и какая система камер подойдет лучше всего игре о серфинге. И вдруг приходит озарение: “Что если бананы будут досками для серфинга?”, что само по себе глупо - но откуда, вы думаете, это взялось? Теперь вы могли бы сказать самому себе: “Это глупо - давай что-то более реальное, пожалуйста”. Или же вы могли бы подождать несколько секунд и серьезно подумать над этой идеей: “Ладно, что если доски действительно *были бы* бананами?” За этой мыслью следует другая: “А стоять на них будут обезьяны”. И вот уже идея не кажется такой уж глупой - может, эта игра про обезьян-серфингистов будет чем-то другим, чем-то новым, чем-то, что обеспечит вашей игре больше поклонников, чем та реалистичная игра, которую вы изначально собирались сделать. И даже если вы, в конце концов, откажетесь от этой идеи, ваше подсознание, возможно, почувствует, что вы уважаете его мнение, и в будущем будет принимать более активное участие в процессе генерирования идей, потому что вы уделите достаточно времени на обдумывание его предложений - и чего это вам стоило? Лишь нескольких секунд размышления.

### **Подсознательный совет #2: Записывайте свои идеи**

Вы определенно записываете свои идеи, когда сидите и целенаправленно над ними думаете, но почему бы не делать этого все время? Человеческая память, на самом деле, ужасная. Записывая все ваши идеи, вы одной палкой убиваете двух зайцев. Первого, когда получаете список всех своих идей, которые вы бы, в противном случае, забыли, и второго, когда освобождаете в вашей голове место для других вещей. Когда вы обдумываете важную идею и не записываете результаты, у вас там внутри происходит что-то похожее на взрыв, который забирает все пространство и умственную энергию, потому что мозг определяет эту идею как что-то, что ни в коем случае нельзя забыть. Но когда вы ее записываете, происходит что-то волшебное - как будто ваш мозг чувствует, что ему не нужно себя сильно перетруждать, чтобы запомнить какую-то одну идею. Мне кажется, это дает моему мозгу почувствовать себя чистым и открытым, а не напряженным и заваленным всяким хламом, как это обычно бывает. Это дает вам свободу искать новые идеи, не спотыкаясь при этом через кучи важных и уже записанных идей. Звучит странно, но так оно и есть на самом деле. Простой диктофон за низкую цену может стать неоценимо полезным инструментом для геймдизайнера. Как только к вам в голову придет интересная идея - проговорите ее в диктофон и отложите на потом. Нужно будет время от времени трансформировать записи в текст, но, правда, разве это высокая цена за большую коллекцию отличных идей и чистое рабочее пространство у вас в голове?

### **Подсознательный совет #3: Разберитесь с его аппетитами (рассудительно)**

Давайте будем честными - у подсознания есть аппетиты и некоторые из них примитивные. Эти аппетиты - часть его работы - также как определение того, какие аппетиты могут быть безопасно утолены и каким способом это можно сделать, является работой рационального сознания. Если подсознание чувствует, что потребность в утолении одного из этих аппетитов становится слишком сильной, оно только об этом и думает. Помешанность подсознания не способствует продуктивному творческому процессу. Если вы работаете над идеями для своей новой стратегии, а все, о чем вы можете думать - это то, что вам хочется шоколада, вас бросила девушка или о том, как сильно вы ненавидите вашего соседа по комнате, то вы вряд ли преуспеете в своей работе. Эти назойливые мысли будут только отвлекать вас, а источник этих назойливых мыслей, ваше подсознание, также не сможет похвастаться производительностью, а ведь ему и без того приходится выполнять больше всего работы. Иерархия Маслоу (Maslow's hierarchy), которую мы подробнее рассмотрим в Главе 9, может вам в этом помочь - если у вас нет еды, вы испытываете потребность в безопасности, а вашу личную жизнь тяжело назвать гармоничной, то не стоит ожидать от себя продуктивного творческого труда. Так что сделайте решение этих проблем приоритетной задачей и найдите компромисс, который смог бы удовлетворить ваше подсознание и позволить ему сосредоточиться исключительно на поиске гениальных идей. Но будьте рассудительны - некоторые аппетиты опасны, и их нужно сдерживать, а не утолять, потому что если их утолять, они только увеличиваются, что ведет к последствиям, которые могут быть тяжелее и продолжительнее. Вполне возможно, что тенденция к саморазрушению, присущая

многим творческим личностям, является результатом их близких, но не отрегулированных отношений со своим подсознанием.

#### **Подсознательный совет #4: Сон**

Как говорил Сальвадор Дали, сон чрезвычайно важен и это касается не только сна с ключом. Раньше мы думали, что сон нужен нашему телу - но теперь очевидно, что нашему мозгу без него тоже не обойтись. Какой-то странный процесс распределения, заполнения и реорганизации имеет место, когда мы спим. Ясно, что наше подсознание находится в состоянии бодрствования на протяжении, по крайней мере, части общей продолжительности сна - это та часть, которая отвечает за сны. Я построил отношения со своим подсознанием до такой степени, что я иногда чувствую, когда оно “рядом” или “не рядом” и я заметил, что когда я не высыпаюсь, подсознание чаще всего не рядом. Такое впечатление, как будто оно решает вздремнуть, когда я (мы?) не высыпаюсь, или, по крайней мере, оно не так активно участвует в моей работе и это отражается на ее результатах. Далеко не одна хорошая идея пришла ко мне, когда я не делал ничего особенного, а просто “следовал за ним” к потоку полезных идей.

#### **Подсознательный совет #5: Не перестарайтесь**

Вы когда-нибудь пытались вспомнить чье-то имя, может быть, какого-то вашего знакомого, может кинозвезды, во время разговора, и вы знаете, что вы его знаете, но не можете вспомнить? Вы жмуритесь и пытаетесь буквально сильной достать ответ из своей памяти - но он не выходит. Вы сдаетесь и идете дальше, продолжая разговор о чем-то другом. А через несколько минут ответ вдруг приходит сам по себе. Итак, откуда вы думаете, он взялся? Как будто подсознание продолжало работать над этой задачей уже после того как вы приступили к выполнению другой. Когда оно нашло ответ - вы его получили. Ни дополнительная концентрация, ни усилия не ускорили его работу: на деле, это скорее замедляет процесс, потому что тяжело работать, когда кто-то постоянно лезет под руку. То же самое происходит и с вашей творческой работой. Не думайте, что подсознание ответит вам сразу. Предоставьте ему проблему, которую нужно решить (еще одно преимущество четкой постановки проблемы!), убедитесь, что это важная проблема и дайте подсознанию делать свое дело. Вы можете получить ответ быстро, можете получить его медленно, а можете и вовсе не получить. Но ворчание и недовольство в любом случае не ускорят процесс - они могут только замедлить его.

Когда вы подружились со своим подсознанием, пришло время собирать плоды этого сотрудничества. Но идеи не приходят сами по себе, потому что им нужны специальные условия. Воспользуйтесь этими Советами хорошей идеи, чтобы создать благоприятную обстановку для продуктивного творчества.

#### **Совет брейнсторминга #1: Игрушки**

Чтобы заставить мозг сосредоточиться на проблеме визуально, расставьте по своему столу игрушки. Постарайтесь выбрать те, которые в какой-то степени связаны с вашей проблемой и те, которые не имеют с ней ничего общего. Почему, вы думаете, стены таких ресторанов, как TGI Friday's, полностью завешены подобным хламом? Просто ради украшения? Нет. Когда люди смотрят на это, им приходят в голову вещи, о которых

можно поговорить, и чем больше вещей, о которых они хотят поговорить, тем лучшее впечатление у них остается после похода в ресторан. Если это работает в ресторанах, это может работать и для вас. Игрушки не просто визуально стимулируют вашу креативность – они стимулируют ее тактильно (посредством прикосновений). Вы можете пойти дальше и положить на стол большой кусок глины и создавать скульптуры ваших идей. Звучит глупо, но креативность – *глупая штука*.

### **Совет брейнсторминга #2: Измените ракурс**

Предоставленные в этой книге советы в оригинале автор называет линзы (*lens*), потому что они позволяют вам посмотреть на вашу игру с разных ракурсов. Но и здесь не нужно останавливаться. Идеи можно придумывать не только сидя в кресле – станьте прямо на кресло – с высоты вещи выглядят по-другому. Ходите в разные места – уходите с головой в разные вещи. Придумывайте идеи в автобусе, на пляже, на почте, в магазине игрушек, стоя на голове – делайте все, что взрывает воображение и заставляет вас думать о новых вещах.

### **Совет брейнсторминга #3: Уходите с головой**

Вы уже определились с проблемой, и теперь пришло время уйти в нее с головой! Найдите представителей вашей целевой аудитории в торговом центре – что они покупают? Зачем? Подслушивайте за ними – о чем они говорят? Что важно для них? Вы должны знать как можно больше подробностей об их личностях. Вы уже определились с технологией? Найдите как можно больше информации о ней – обклейте стену листами с ее спецификой – раскройте ее скрытый потенциал, который до вас еще никто не замечал. У вас уже есть тема или сюжетная линия? Найдите различные интерпретации той же истории и ознакомьтесь с ними. Нужно сделать что-то новое из уже затертой механики? Достаньте столько игр с такой же механикой, сколько только сможете найти, и поиграйте в них – и еще в игры с другой механикой!

### **Совет брейнсторминга #4: Шутите**

Некоторые люди боятся использовать юмор в своей серьезной работе, но когда нужна хорошая идея, то шутки, иногда, как раз то, что нужно. Шутки (Может ли шкаф заболеть клаустрофобией?) расслабляют наш мозг (Можно ли быть полностью частичным?) и позволяют нам посмотреть на вещи с того ракурса, который мы ранее игнорировали (Сохраните китов, чтобы собрать полную коллекцию!) – новые идеи видны только с нового ракурса. Тем не менее, не забывайте об осторожности! Шутки могут легко сбить вас с пути, особенно если в вашей игре есть многопользовательский режим. Иногда полезно сходить с пути (хорошие идеи могут находиться на обочине), но главное не забыть в конце вернуть все на место. Чтобы преуспеть с хорошими идеями, нужно жить под девизом: “Сошел с рельсов – вернись обратно”.

### **Совет брейнсторминга #5: Не думайте о деньгах**

С детства большинство из нас учили всегда все экономить: “Не используй хорошие фломастеры!” “Не трать бумагу!” “Не трать деньги!” Но во время генерации новых идей не стоит быть экономным. Никогда не позволяйте материальному препятствовать вашему

творческому развитию. Вы уже почти придумали идею на миллион - как можно позволить нескольким центам стать у вас на пути? Когда я придумываю идею, я люблю записывать все дорогими ручками на плотной бумаге и большими буквами, используя при этом только одну сторону листа. Зачем? Отчасти, потому, что это позволяет мне раскидать все эти листы по столу или по полу и просмотреть свои записи на расстоянии, если мне это нужно. Частично от того, что это придает процессу определенную вычурность. И частично потому, что я считаю, что это правильно! И когда вы находитесь в поиске новых идей, все должно быть так, как вы считаете правильным - даже самая маленькая деталь, которая на долю увеличивает уровень вашего творческого комфорта, приближает вас к очередной гениальной идее. Но что правильно для одного человека, может быть губительно для другого - нужно постоянно экспериментировать, чтобы найти то, что подходит вам лучше всего. Но если у вас не получается достать материалы, которые вы предпочитаете, не нужно лить слезы - используйте то, что у вас под рукой! Вас ждут великие дела!

#### **Совет брейнсторминга #6: Рисунки на стенах**

Вы можете предположить, что на доске вам было бы удобнее писать, чем на бумаге. Если да, берите доску и пишите на ней! Если вам нужна идея для игры, где присутствует мультимедиа, вам придется поломать голову над такими решениями, которые будут понятны всем и сразу. Некоторые люди любят записывать свои идеи на картонных карточках. Эти карточки можно прикрепить к магнитной доске, что даст вам возможность легко их перемещать. Единственный недостаток - на них может быть мало места для больших идей. Я понял, что мне больше всего подходят гигантские (0,6 x 0,9 метра) самоклеющиеся листы (дорого, но мы же не думаем о деньгах!) или крафт-бумага с липкой лентой. Таким образом, вы можете записывать идеи прямо на стене и легко перемещать их, когда у вас заканчивается свободное место. А если захотите, вы можете снять их, сложить где-то, свернуть в рулон и оставить на потом. А когда через год вам кто-то скажет “Эй, что там у нас были за идеи для игры про роботов в прошлом году?”, вы достанете свои старые записи, приклеите их обратно и продолжите придумывать новые идеи с того места, где вы остановились год назад.

#### **Совет брейнсторминга #7: Пространственные напоминки (the Space Remembers)**

Это выражение было взято из книги Тома Келли *The Art of Innovation*. Еще одна причина вешать все на стену: наша память плохо запоминает списки, но она очень хорошо справляется с запоминанием расположения вещей в пространстве. Если расклеить идеи по всей комнате, вам будет легче вспомнить, где находится каждая из них. Это очень важный момент, потому что вам придется искать связь между дюжинами различных идей, а в этом деле пригодится любая помощь - особенно если вы будете подходить к процессу генерирования одной и той же идеи несколько раз. Это действительно потрясающе. Если вы развесите по комнате кучу идей и оставите их на несколько недель, вы забудете почти все. Но затем, вернувшись в комнату с идеями, будет такое чувство, как будто вы никуда и не уходили.

#### **Совет брейнсторминга #8: Записывайте все**

*Чтобы появлялись хорошие идеи, нужно иметь много идей – Лайнус Полинг*

Итак, берем наши дорогие ручки, дорогую бумагу, дорогой кофе, немного игрушек, кусочек глины, и все остальное, что, по вашему мнению, необходимо для продуктивного креатива. Теперь сидим и ждем прихода гениальной идеи. Ошибка! Не ждем - а начинаем записывать все мысли, которые хотя бы отдаленно связаны с нашей проблемой. Записывайте каждую глупую идею, которая приходит в голову. И будьте, уверены, что большинство из них будут глупыми. Но наша цель - убрать с дороги глупые идеи, чтобы умные смогли пройти. А иногда глупые идеи могут вдохновлять нас на гениальные, поэтому их необходимо записывать. Не заставляйте себя молчать. Нужно преодолеть свой страх делать ошибки и выглядеть глупо. Для каждого из нас это трудная задача, но практикуйтесь, и вы справитесь. И если вы придумываете идею с другими людьми, оставьте их без вашей цензуры - их глупые идеи такие же умные, как и ваши глупые идеи!

### **Совет бреинсторминга #9: Нумерация списков**

Большинство ваших идей будут состоять из списков. Когда составляете списки, пронумеруйте их! Это дает нам два преимущества: во-первых, такие списки легче обсуждать (“мне понравились идеи 3 - 7, но восьмая - моя самая любимая”); во-вторых, и это *очень странно*, если список пронумерован, цифры добавляют его пунктам некую значимость. Посмотрите на два этих списка:

- Куриный бульон
- Зонтики
- Ветер
- Шпатели

- 1 Куриный бульон
- 2 Зонтики
- 3 Ветер
- 4 Шпатели

Не кажется ли вам, что пункты в списке с цифрами выглядят несколько важнее? Если один из них убрать, вы, скорее всего, заметите его пропажу. Эта значимость заставит вас (и остальных) посмотреть на список более серьезно.

### **Совет бреинсторминга #10: Смешивание и подгонка категорий**

Круто, когда идеи для игр гейзером струятся с вашей головы и уже полностью сформулированы. Но так происходит далеко не каждый раз. Для того, чтобы помочь идеям собираться воедино, нужно генерировать их по категориям. Здесь нам пригодится элементная тетрада. Например, вы решаете сделать игру для девочек-подростков. Можно сделать отдельный список, в котором можно начать смешивание и подгонку. Что-то на подобие этого:

**Идеи для технологии**



- 1 Мобильная платформа
- 2 Портативная игра
- 3 ПК
- 4 Со встроенной функцией отправки мгновенных сообщений
- 5 Игровая консоль

#### Идеи для механики

- 1 Игры типа *Sims*
- 2 Интерактивный квест
- 3 У победителя должно быть больше всего друзей
- 4 Попробовать распустить слухи о других игроках
- 5 Попробовать помочь максимальному количеству людей
- 6 Игра типа *Tetris*

#### Идеи для истории

- 1 Школьная драма
- 2 Тематика колледжа
- 3 Вы играете купидона
- 4 Вы - телезвезда
- 5 Больничная тематика
- 6 Музыкальная тема
- 7 Вы - рок-звезда
- 8 Вы - танцор

#### Идеи для эстетики

- 1 Сел-шейдинг
- 2 Стил анимэ
- 3 Все персонажи - животные
- 4 Музыка R&B определяет игру
- 5 Энергичный рок/панк определяют ощущения

Как только вы закончите со списком (хотя у вас он должен содержать намного больше пунктов), придет время смешивать и подгонять идеи - как насчет мобильной игры типа *Tetris* на больничную тематику, где все персонажи - животные... А может лучше консольная игра типа *Sims*, в которой разыгрывается школьная драма в стиле анимэ? Если у вас есть такой список "почти идей", вы можете легко смешивать и подгонять их, получая на выходе полноценные идеи для ваших игр, которые витают в воздухе и начинают жить своей жизнью, и к которым вы, возможно, никогда бы не пришли при других обстоятельствах. Не бойтесь экспериментировать с категориями, если вам это нужно.

### **Совет брейнсторминга #11: Говорите с самим собой**

Общество давно вынесло свой неодобрительный приговор явлению разговоров с самим собой. Но когда вы думаете над идеями наедине с самим собой, данный подход может быть весьма полезен - по какой-то причине, если что-то проговаривается в голос, а не в голове, то это кажется более реальным. Найдите место, где вы бы могли поговорить с собой, не боясь назойливых взглядов. Совет: если вы генерируете идею в общественном месте: держите мобильник рядом с ухом, когда говорите самим собой - звучит глупо, но зато работает.

### **Совет брейнсторминга #12: Найдите партнера**

Генерировать идеи вместе с другими людьми и наедине с самим собой - это разные вещи. Если вы найдете правильного партнера, с которым можно придумывать идеи, это изменит все - вдвоем вы сможете найти правильное решение гораздо быстрее, чем если будете в одиночестве, потому что вы будете буквально сыпать идеями, и заканчивать предложения друг за другом. Даже если вы просто будете проговаривать мысли вслух, не дожидаясь ответа, это может значительно укорить процесс. Тем не менее, помните, что больше - не всегда лучше. Обычно лучше всего работают группы, состоящие максимум из четырех человек. Группы более продуктивны, когда работают над узкой, а не над обширной, не связанной условиями проблемой. Кстати, не выбирайте себе в компаньоны слишком педантичных людей - они постоянно ищут изъяны в каждой идее, или людей с ограниченным вкусом. Таких людей лучше избегать, потому что сотрудничество с ними никогда не будет продуктивным для вас. Совместное генерирование идей может быть как большим преимуществом, так и большим риском, что мы обсудим более детально в Главе 23.

### **Посмотрите на все эти идеи! И что теперь?**

Цель этой главы была “Придумать идею”. Вы немного подумали, и у вас, наверное, появилась целая сотня идей! Так и должно быть. Геймдизайнер должен уметь придумать дюжины идей на самые различные темы. Если вы будете практиковаться, то через время сможете придумывать еще большее количество еще лучших идей за гораздо более короткое время. Но это только лишь начало вашего дизайнерского процесса. Следующий шаг: сократить этот длинный список идей и начать делать из них что-то полезное.

## Глава 7

### Итерация делает игру лучше

#### Выбираем идею

После продолжительных раздумий, перед вами лежит огромный список идей. Вот тут-то многие дизайнеры и спотыкаются. Им нравится так много идей, что они не знают, что им выбрать. Или же у них много средних идей, но ничего выдающегося, и опять, они не знают, что лучше выбрать. Идеи слишком долго витают в воздухе, а их авторы, пребывая в мутном тумане неопределенности, надеются, что “правильная идея” вдруг появится сама собой, а им нужно просто немного подождать.

Но что-то по-настоящему волшебное происходит, когда вы берете идею и решаете воплотить ее в жизнь. Как написал Штайнбек в своей книге “О мышах и Людях” (*Of Mice and Men*), “План - это уже реальность”. Как только вы решите сами для себя “Да, я это сделаю” – то, что вы не могли понять до этого вдруг станет явным. Это похоже на подбрасывание монеты: чтобы принять решение, когда монета летит вниз, вы вдруг понимаете, что вам на самом деле нужно. Что-то внутри нас заставляет смотреть на вещи по-другому, когда мы еще не решились что-то делать и после того, как решение уже принято. Нужно научиться извлекать пользу из этой особенности человеческой природы – моментально принимайте решения по поводу вашего дизайна, вбейте их себе в голову и сразу же приступайте к обдумыванию последствий решения, которое вы только что приняли.

Но что, если с озарением, которое вдруг приходит вместе с принятием решения, вы понимаете, что сделали неправильный выбор? Ответ предельно прост: будьте готовы изменить свое решение, если поймете, что оно неверное. Для многих людей это сложно - если они приняли какое-то решение по своему дизайну, то уже не могут от него отказаться. Не позволяйте себе такую сентиментальность. Идеи - это не китайский фарфор, а одноразовая посуда - они дешевые в производстве, и если вы найдете в ней брак, просто возьмите другую тарелку.

Некоторых людей сильно раздражает эта комбинация моментальных решений и такого же быстрого изменения своей точки зрения. Но только так вы быстрее всего научитесь принимать правильные решения, а в геймдизайне только то и нужно делать, что принимать решения - нужно в кратчайшие сроки искать самые лучшие варианты решения проблемы, и немного эксцентричности в поступках - как раз то, что вам нужно. Всегда лучше определиться с идеей раньше, чем позже - вы найдете хорошее решение гораздо быстрее, чем когда будете долго просиживать над каждым альтернативным вариантом. Лучше не влюбляться в собственные решения, потому что, вполне возможно, вам придется от них отказаться, если они не будут работать так, как вы хотите.

Итак, как нужно выбирать? В некотором смысле, это можно делать наугад. Если подумать, то появляется много факторов, которые стоит учитывать, когда вы начинаете разрабатывать начальную идею. Иногда полезно понимать, что должно получиться с этой идеей еще до того, как вы начнете ее развивать.

## Восемь фильтров

В итоге ваш законченный дизайн должен будет пройти через восемь тестов, или фильтров. Только после окончания всех испытаний о вашем дизайне можно будет сказать “годен”. Если он провалит хотя бы один тест, вам нужно будет менять дизайн и заново пропускать его через все восемь “фильтров”, потому что изменение, которое может позволить ему пройти через один фильтр, может стать причиной провала во время прохождения другого. В известном смысле, процесс дизайна состоит, в основном, из постановки проблемы, появления начальной идеи и поисков пути, который позволит ей пройти через все восемь фильтров.

Вот эти фильтры:

Фильтр #1: Художественное чутье: Это самый персональный из всех фильтров. Вы, как дизайнер, просто спрашиваете самого себя, нравится ли вам игра, и если да – тест пройден. Если нет, то что-то необходимо изменить. Ваше внутреннее чутье является очень важным фактором. Оно не всегда правильное, но остальные фильтры расставят все по местам.

*Ключевой вопрос: “Мне нравится эта игра?”*

Фильтр #2: Демографические показатели: Вы должны делать игру для конкретной аудитории. Вы можете составить ее по возрастным группам, по половым признакам или по каким-то другим характеристикам (например, “любители гольфа”). Посмотрите, насколько ваш дизайн подходит вашей целевой аудитории. Целевую аудиторию мы рассмотрим подробнее в Главе 8.

*Ключевой вопрос: “Достаточно ли понравится эта игра моей целевой аудитории?”*

Фильтр #3: Создание опыта: Для применения этого фильтра возьмите во внимание все, что вы знаете о создании хорошего опыта, включая эстетику, кривые интереса, резонансные темы, игровой баланс и многое другое. Многие линзы в этой книге посвящены как раз созданию опыта - чтобы пройти через этот фильтр, вам нужно будет внимательно изучить много “линз”.

*Ключевой вопрос: “Насколько хорошим является дизайн игры?”*

Фильтр #4: Инновации: Если вы создаете новую игру, то в ней, по определению, должно быть что-то новое, что-то, чего игрок не видел до этого. Насколько ваша игра инновационная - это субъективный вопрос, но от того не менее важный.

*Ключевой вопрос: “Достаточно ли игра инновационная?”*

Фильтр #5: Бизнес и маркетинг: Игровой бизнес такой же бизнес, как и все остальные, и дизайнер, который хочет, чтобы его детище зарабатывало деньги, должен понимать реалии рынка и учитывать их в своем дизайне. Это включает в себя много вопросов. Тема и история достаточно хороши, чтобы привлечь внимание покупателей? Можно ли уместить понятное описание основных характеристик вашей игры в несколько

предложений? Что игроки могут ожидать от вашей игры, основываясь на ее жанре? Насколько ваша игра отличается от подобных игр, присутствующих на рынке? Не будет ли ваша игра убыточной из-за слишком высоких затрат на производство? Захотят ли торговцы продавать вашу игру? Ответы на эти и многие другие вопросы в значительной степени повлияют на ваш дизайн. Как ни странно, но дизайны с инновационными идеями, зачастую, не проходят через этот фильтр. Подробнее мы поговорим об этом в Главе 29.

*Ключевой вопрос: “За счет чего игра будет продаваться?”*

Фильтр #6: Разработка: Пока не воплощенная в жизнь, идея остается просто идеей, а идеи не ограничены рамками возможностей и практичности. Чтобы пройти через этот фильтр, вы должны ответить на вопрос “Как мы будем делать из этого игру?” Ответом может быть то, что воплощение вашей идеи в ее изначальном виде не является возможным по причине отсутствия необходимых технологий. Границы, в которые проект загоняют возможности доступных технологий, особенно расстраивают дизайнеров-новаторов. Однако “фильтр разработки” может направить разработку игры в новое русло, потому что в процессе применения фильтра вы можете понять, что новая технология открывает такие возможности для игры, которые вы сами упустили. Идеи, которые у вас появятся во время применения этого фильтра, могут нести исключительную ценность для вас, по крайней мере, потому, что они будут практичными. Больше о технологическом аспекте создания игры вы сможете узнать в Главе 26.

*Ключевой вопрос: “Является ли создание этой игры технически возможным?”*

Фильтр #7: Социал и сообщества: Иногда игре не достаточно просто быть веселой. Для некоторых дизайнерских целей необходима еще и сильная социальная составляющая, или формирование растущего сообщества на базе вашей игры. Дизайн вашей игры в значительной мере повлияет на эти вещи. Подробнее мы поговорим об этом в Главах 21 и 22.

*Ключевой вопрос: “Соответствует ли эта игра социальным целям моего дизайна?”*

Фильтр #8: Плейтест: Как только состояние вашей игры дойдет до играбельной стадии, нужно применять фильтр Плейтест, который, возможно, является самым важным из фильтров. Одно дело представлять себе то, как в конечном счете будет выглядеть игра, а совершенно другое - в нее поиграть, и еще более иное - посмотреть, как на нее отреагирует ваша целевая аудитория. Чем быстрее вы доведете игру до играбельного состояния, тем лучше, потому что когда вы увидите свою игру в действии, все важные изменения, которые должны быть сделаны, станут очевидными. Вдобавок к модификации самой игры, применение этого фильтра часто изменяет восприятие остальных фильтров, потому что вы узнаете все больше о механике вашей игры и психологии вашей целевой аудитории. Play-тест мы рассмотрим подробнее в Главе 25.

*Ключевой вопрос: “Достаточно ли игра нравится игрокам?”*

Иногда во время разработки приходится редактировать характеристики фильтров: предположим, что изначально у вас была одна целевая аудитория (скажем, мужчины 18-35 лет), но в процессе разработки вы находите что-то, что лучше подходит другой ЦА

(скажем, женщины за 50). Нет ничего плохого в том, чтобы изменять фильтры, если ваш дизайн это позволяет. Самое главное, когда мы пересматриваете дизайн или фильтры, сделать так, чтобы игра прошла через все восемь.

Вы будете использовать эти фильтры все время на протяжении всего процесса разработки игры. Когда вы выбираете идею, есть смысл подумать, какая идея имеет наибольшее количество шансов пройти через все фильтры после применения различных изменений. Посмотреть на игру с точки зрения восьми фильтров - очень полезный способ оценить ее, так что давайте приступим к Линзе #13.

### Линза #13: Линза Восьми Фильтров

Чтобы использовать эту линзу, ваш дизайн должен соответствовать многим требованиям. Ваш дизайн можно будет назвать оконченным только тогда, когда он без изменений сможет пройти через все восемь фильтров. Спросите себя:

- Мне нравится эта игра?
- Достаточно ли понравится эта игра моей ЦА?
- Насколько хорошим является дизайн игры?
- Достаточно ли игра инновационная?
- За счет чего игра будет продаваться?
- Является ли создание этой игры технически возможным?
- Соответствует ли эта игра социальным целям моего дизайна?
- Достаточно ли игра нравится игрокам?

В некоторых случаях фильтров может быть и больше; например, образовательные игры должны будут ответить на вопросы типа “Учит ли эта игра тому, чему она должна учить?” Если игра требует больше фильтров, не игнорируйте это.

### Правило цикла

Становится немного не по себе, если подумать, что вся Глава 6 и часть этой главы являются просто развитием одного шага “1. Придумали идею”. Но с другой стороны, идеи - это то, с чего вырастает дизайн, а процесс их появления настолько таинственный, что его можно считать почти волшебным, так что, возможно, нас и вовсе не должен пугать тот факт, что об одном шаге можно говорить так долго.

На этом этапе вы уже должны были обдумать много идей и выбрать самую лучшую из них, а значит, пришло время переходить к следующему шагу: “2. Сделали из нее игру”. Многие дизайнеры и разработчики делают примерно следующее - закрывают глаза и начинают делать свою игру. И если ваша игра простая - например, карточная, настольная или примитивная компьютерная игра - и у вас достаточно времени, чтобы раз за разом тестить и изменять ее, пока вас не будет все устраивать, вам, пожалуй, подойдет такой подход.

Но что, если вы не можете сделать рабочий прототип игры за час или два? Что, если ваше видение игры требует месяцев работы художников и программистов, до того как вы сможете хотя бы попробовать сделать саму игру? Если это ваш случай (а это случай многих современных видеоигр), этот шаг нужно преодолеть крайне внимательно. Процесс дизайна и разработки игры обязательно должен быть повторяющимся или циклическим. Вы не сможете точно спланировать, сколько циклов займет процесс, пока ваша игра не пройдет через все восемь фильтров и не станет “достаточно хорошей”. И это делает разработку игр невероятно рискованным делом - вы ставите на то, что ваша игра сможет пройти через все восемь фильтров с фиксированным бюджетом, когда на самом деле не можете быть в этом уверены.

Наивная стратегия, к которой некоторые прибегают и до сих пор, – склеить все воедино и надеяться на лучшее. Иногда это срабатывает. Но если нет, то у вас большие проблемы. Вам придется либо отозвать игру, которую вы не находите достаточно хорошей, либо же продолжать тратить деньги на доработку, пока игра не станет такой, как вы хотите. Часто потерянного времени и дополнительных расходов достаточно, чтобы сделать проект полностью убыточным.

На деле, это проблема всех проектов по разработке ПО. Сложность подобных проектов делает невозможным предсказать, сколько времени они займут, а также сколько времени нужно будет потратить на поиск и исправление багов, которые, в любом случае, появятся в процессе разработки. Вдобавок ко всему вышесказанному, игры еще должны приносить удовольствие - разработчики игр должны позаботиться о нескольких дополнительных фильтрах, о которых создателям неигрового ПО волноваться не нужно.

Настоящая проблема здесь - это Правило Цикла.

*Правило Цикла: Чем больше раз вы улучшаете и испытываете ваш дизайн, тем качественнее игра у вас получается.*

Правило Цикла - это не линза, потому что это не проекция, а абсолютная истина. В Правиле Циклов не может быть исключений. На протяжении вашей карьеры вы еще не раз проигнорируете это правило и скажете самому себе “в этот раз дизайн настолько хорош, что мы можем обойтись без тестов и улучшений” или “у нас нет выбора - будем надеяться на лучшее”, и будьте уверены, что каждый раз это будет вашей ошибкой. Проблема с разработкой компьютерных игр состоит в том, что они требуют намного больше расходов и времени на тестирование и доработку по сравнению с традиционными играми. Это значит, что у разработчика компьютерных игр нет другого выхода, кроме как повторять все по несколько раз, что может быть чрезвычайно рискованным предприятием.

Если, вы несмотря ни на что, решились взяться за игру, разработка которой потребует долгих циклов “тестирования и улучшений”, то необходимо ответить на эти два вопроса:

- Вопрос Цикла 1: Как сделать каждый цикл эффективным?
- Вопрос Цикла 2: Как можно максимально ускорить циклы?

Разработчики ПО много думали над способами решения этой проблемы на протяжении последних сорока лет, и они таки придумали несколько полезных техник.

## Краткая история индустрии ПО

### *Опасность - Водопад - Шаг Назад*

В 1960-е, когда разработка ПО была относительно новой индустрией, еще рано было говорить о формальных процессах. Программисты просто старались угадать, сколько времени займет процесс, и начинали писать программы. Часто их предположения оказывались ошибочны и они катастрофически не вписывались в бюджет. В 1970-е, с целью привнести немного порядка в эту непредсказуемую сферу, многие разработчики (обычно по распоряжению менеджеров, не имеющих отношения к технологиям) пытались принять “модель водопада” в разработке ПО, которая была упорядоченным алгоритмом создания ПО продукта, состоящим из семи шагов. Обычно эта модель выглядела как вот эта:



Рис. 7.1

И это на самом деле выглядит убедительно. Модель состоит из семи упорядоченных шагов, и когда вы выполняете один шаг, не остается больше ничего, кроме как приступить к следующему шагу - само название “водопад” не предусматривает повторения, потому что водопады обычно не текут вверх по течению.

Подобная модель все же имеет одно серьезное преимущество: она мотивирует разработчиков посвящать больше времени планированию и дизайну до того, как они



приступают непосредственно к кодированию. Но в остальном это полная ерунда, потому что подобный подход нарушает Правило Цикла. Менеджеры находят модель привлекательной, но программисты знают, что это абсурд - в применении к таким сложным сферам как разработка ПО, подобные линейные процессы никогда не будут работать. Даже Винстон Ройс (*Winston Royce*), чья работа послужила фундаментом для создания всего этого, не признает эффективность модели водопада в ее общепринятом виде. Интересно, что в своей работе он сам писал о важности повторения и способности вернуться на несколько шагов назад, если ситуация того требует. Он даже никогда не использовал слово “водопад”! Но люди в университетах и корпорациях изучали именно этот линейный подход. Это можно объяснить лишь тем, что люди, которые никогда в жизни не имели дело с разработкой программных систем, принимали желаемое за действительное.

### ***Барри Бим любит тебя***

Позже, в 1986, Барри Бим представил другую модель, которая имела больше общего с реальным процессом разработки ПО. Обычно она выглядит как что-то наподобие диаграммы, в которой разработка начинается с середины и раскручивается по часовой стрелке, проходя через окружность снова и снова (рис. 7.2).

Его модель состоит из множества сложных деталей, но все они нам не нужны. В основном, здесь есть три замечательные идеи: оценка риска, прототипы и цикличность. Согласно спиральной модели, вам нужно сделать следующее:

- 1 Определиться с основой дизайна.
- 2 Вычислить самые большие риски вашего дизайна.
- 3 Создать прототипы, которые уменьшат эти риски.
- 4 Протестировать прототипы.
- 5 Определиться с более детальным дизайном, основываясь на информации, которую вы получили.
- 6 Вернуться к пункту 2.

В целом, вы просто повторяете этот цикл, пока все не станет на свои места. При таком раскладе модель водопада сдается без боя, потому что в данном цикле все основывается на Правиле Петли. Также это позволяет нам ответить на вопросы, которые мы задавали ранее:

- **Вопрос Цикла 1:** Как сделать каждый цикл эффективным?  
**Ответ Спиральной Модели:** Оцените ваши риски и уменьшите их.
- **Вопрос Цикла 2:** Как можно максимально ускорить циклы?  
**Ответ спиральной модели:** Создавайте больше “черновых” прототипов.

Существует много ответвлений от спиральной модели, с которыми вы, возможно, захотите ознакомиться. Несмотря на то, что они разные, основой всех спиральных моделей является оценка рисков и создание прототипов.



Рис. 7.2

*Спиральная модель разработки ПО*

## Оценка рисков и создание прототипов

### Пример: “Заключенные Баблвилля”

Предположим, вы с вашей командой решили сделать игру о прыжках с парашютом в городскую местность. У вас уже есть краткое описание дизайна, основанное на элементной тетраде:

#### “Заключенные Баблвилля” – Краткое описание

**История:** Вы кот-парашютист по имени Смаيلي. Злой волшебник превратил дома жителей Баблвилля в тюрьмы и закрыл там их обитателей. Вам нужно найти способ победить волшебника, прыгая с парашютом в город и проникая в дома Баблвильцев через дымоходы, чтобы узнать у жителей города, как можно победить волшебника.

**Механика:** Спускаясь по направлению к городу, вы должны собирать волшебные пузыри, которые поднимаются в воздух. Они дают вам энергию, необходимую для того, чтобы стрелять по стервятникам, которые будут пытаться лопнуть пузыри и порвать ваш

парашют. Одновременно вы должны направлять персонажа к целевым зданиям, на которые нужно приземлиться.

**Эстетика:** Мультипликационная графика.

**Технология:** Мультиплатформенная консольная игра на трехмерном движке от стороннего разработчика.

Вы можете поступить следующим образом: просто начать делать игру. Начать писать код, разрабатывать детальный дизайн уровней, потом собрать все вместе и посмотреть, что игра будет из себя представлять. Но такой подход может быть чрезвычайно опасным. При условии, что вас проект рассчитан на 18 месяцев, вам понадобится минимум 6 месяцев на то, чтобы получить материал для первого play-теста. А что, если после него вы поймете, что идея вашей игры не приносит фана? Или движок не подходит под ваши цели? У вас были бы большие проблемы. Вы потратили треть доступного времени, а ваша игра прошла только один цикл!

Правильнее в этом случае было бы собраться всей командой и провести анализ рисков. Это значит, что нужно составить список всех обстоятельств, которые могут поставить проект под угрозу. Список рисков для этой игры выглядит приблизительно так:

#### **Заключенные Баблвилля - Список Рисков**

**Риск #1:** Возможно, механика собирания пузырей и уничтожения стервятников будет не такой интересной, как нам кажется.

**Риск #2:** Возможно, движок не сможет поддержать одновременное отображение целого города и всех этих пузырей и стервятников.

**Риск #3:** Согласно нашему изначальному видению, для игры нам потребуется тридцать разных домов - создание большого количества различных интерьеров и анимированных персонажей может занять больше времени, чем мы предполагали.

**Риск #4:** Мы не уверены, что людям понравятся наши персонажи и история.

**Риск #5:** Вполне возможно, что выйдет какой-то фильм о парашютных трюках и издатель захочет, чтобы наша игра была на тему этого фильма.

В действительности, у вас, скорее всего, будет намного больше рисков, но ради нашего эксперимента, мы ограничимся только этими. Так что же делать с этими рисками? Мы могли бы скрестить пальцы и надеяться, что ничего из вышеперечисленного не произойдет, или применить умный подход: смягчение рисков. Идея состоит в том, чтобы уменьшать или предотвращать риски так быстро, как только возможно, часто за счет создания небольших прототипов. Давайте посмотрим, как можно смягчить каждый из этих рисков:

#### **Заклученные Баблвилля - Смягчение рисков**

**Риск #1:** Возможно, механика собирания пузырей и уничтожения стервятников будет не такой интересной, как нам кажется.

Игровую механику можно часто представить в упрощенной форме. Пусть программист сделает абстрактную версию вашей механики, например в 2D, с простыми геометрическими фигурами вместо анимированных персонажей. Вы вполне можете получить рабочую версию игры за неделю или две и сразу же понять, интересна ли ваша механика. Если нет — вы можете изменять упрощенный прототип столько, сколько нужно, пока он не станет достаточно интересным, и уже после этого приступить к разработке 3D-

версии. Вскоре вам придется проходить еще больше циклов, и если вы будете грамотно использовать Правило Цикла, то сможете получить различные преимущества. Вы можете не согласиться с этим подходом, потому что написание 2D кода для прототипа, который игрок никогда не увидит - это трата времени. Тем не менее, это позволит вам сохранить больше времени на последующих этапах, потому что вы сможете раньше приступить к написанию правильного варианта игры, а не бесконечно писать и переписывать неправильные варианты.

**Риск #2:** Возможно, движок не сможет поддержать одновременное отображение целого города и всех этих пузырей и стервятников.

Если будете ждать, пока художники закончат всю свою работу и смогут ответить на этот вопрос, вы можете попасть в весьма затруднительное положение. Если движок не справляется со своей задачей, вам нужно просить художников все переделать так, чтобы графика не перегружала движок или же просить программистов, чтобы те потратили еще больше времени на доработку движка (или, скорее всего, обе эти вещи). Чтобы смягчить риск, создайте приблизительный прототип, который может только показывать приблизительное количество графических элементов на экране, что позволит вам узнать, сможет ли движок их поддержать. В прототипе нет геймплея; он нужен исключительно для тестирования технологических лимитов. Если вы видите, что движок справится, то отлично. Если видите, что нет, то у вас есть возможность приступить к поиску решения проблемы до того, как вся графика уже готова. Опять же, это исключительно “одноразовый” прототип.

**Риск #3:** Согласно нашему изначальному видению, для игры нам потребуется тридцать разных домов - создание большого количества различных интерьеров и анимированных персонажей может занять больше времени, чем мы предполагали.

Если половина разработки закончена, а вы вдруг понимаете, что у вас недостаточно художников для того, чтобы сделать всю работу, вы обречены. С самого начала попросите художника создать один дом и одного персонажа, чтобы у вас было представление о том, сколько времени это может занять. Если это занимает больше времени, чем вы можете себе позволить, сразу же меняйте дизайн - может быть, вам и не нужно так много домов, а некоторых персонажей и интерьеры можно использовать повторно.

**Риск #4:** Мы не уверены, что людям понравятся наши персонажи и история.

Если вас это действительно волнует, то нельзя ждать, пока персонажи проявят себя уже в готовой игре. Так какой же прототип мы создаем здесь? Художественный прототип - для этого можно обойтись и без компьютера - просто доска для объявлений. Попросите художника сделать приблизительный концепт иллюстрации к игре или провести тест-рендер ваших персонажей и настроек. Попробуйте визуально воспроизвести последовательность событий в вашей игре, чтобы понять, как они будут развиваться. Когда закончите, покажите это все людям (желательно, чтобы это были представители вашей ЦА) и проследите за их реакцией. Вам нужно понять, что им понравилось, что не понравилось, и почему. Возможно, они в восторге от внешнего вида главного героя, но его поведение в игре им не по душе. Может быть, вы хорошо раскрыли образ злодея, а вот история получилась скучной. Это все можно легко узнать и

без самой игры. Каждый раз, когда вы это делаете, вы проходите очередной цикл, то есть делаете еще один шаг вперед к вашей идеальной игре.

**Риск #5:** Вполне возможно, что выйдет какой-то фильм о парашютных трюках, и издатель захочет, чтобы наша игра была на тему этого фильма.

Возможно, этот риск звучит абсурдно, но подобные вещи происходят постоянно. Если это случается в середине проекта, это катастрофа. И подобные вещи нельзя игнорировать - нужно учитывать каждый риск, который может поставить ваш проект под угрозу. Поможет ли в этом случае прототип? Скорее всего, нет. Смягчить этот риск вам поможет либо эффективный менеджмент, либо специфический дизайн вашей игры, тематику которого можно легко изменять, если возникла такая необходимость. Можно даже включить в план создание двух разных игр - основная идея в том, чтобы моментально реагировать на риски и принимать меры по предотвращению угрозы для вашего проекта.

Оценка и смягчение рисков - это очень полезный подход, а также Линза #14.

#### **Линза #14: Совет Смягчения Рисков**

Чтобы использовать эту линзу, перестаньте надеяться на лучшее и начните серьезно обдумывать вещи, которые могут поставить вашу игру под угрозу. Спросите себя:

Что может не дать этой игре стать хитом?

Как мы можем это предотвратить?

Управление рисками - это трудная задача. Вы должны столкнуться с проблемами, которых при иных обстоятельствах предпочли бы избежать, и решить их в максимально сжатые сроки. При достаточном уровне самодисциплины вы сможете пройти больше циклов, и с большим уровнем эффективности, что позволит вам получить на выходе игру более высокого качества. Порой очень тяжело отказаться от привычного игнорирования возможных проблем и работы над теми аспектами, в которых вы уверены. Но вы должны это преодолеть, и сосредоточиться на тех частях игры, которые могут поставить проект под угрозу.

#### **Восемь советов для продуктивного прототипирования**

Все знают, что своевременное создание прототипов - важное условие качественной разработки игр. Вот несколько советов, которые помогут вам создать самые лучшие и самые полезные опытные образцы вашей игры.

#### **Совет для прототипирования #1: Ответьте на вопрос**

Каждый прототип создается для того, чтобы получить ответ на вопрос или на несколько вопросов. Вы должны научиться формулировать вопрос четко. Если вы не умеете этого делать, вы рискуете потерять время из-за прототипа, а не сохранить его, как изначально планировали. Вот некоторые примеры вопросов, на которые может отвечать прототип:

- Сколько анимированных персонажей может поддержать ваша технология?
- Увлекателен ли основной геймплей? Как долго он может оставаться увлекательным?
- Насколько хорошо персонажи и окружающий мир сочетаются в эстетическом плане?
- Насколько большими должны быть уровни?

Не поддавайтесь соблазну создавать свой прототип заново и сосредоточьтесь на том, чтобы он отвечал на основные вопросы.

### ***Совет для прототипирования #2: Забудьте о качестве***

Геймдевы всех мастей имеют одну общую черту: они гордятся своим ремеслом. Поэтому большинство из них не могут даже думать о создании прототипа “на скорую руку”. Художники потратят слишком много времени на одни только наброски сырого концепта, а программисты слишком долго будут делать из этого более-менее качественную игру. Когда вы работаете над прототипом, все, что имеет значение - отвечает ли он на вопрос. Чем быстрее он на него ответит, тем лучше - даже если он лишь наполовину рабочий и выглядит угловато. На деле, шлифование прототипа может даже ухудшить положение вещей. Плейтестеры (и коллеги) скорее укажут на недостатки опытного образца, который выглядит грубо, чем на проблемы того, который выглядит как готовая игра. Поскольку ваша цель - быстро находить проблемы и решать их на самом раннем этапе, отшлифованный прототип может вам в этом помешать, скрывая настоящие проблемы за привлекательной внешней оболочкой.

Здесь вам нужно забыть о Правиле Цикла. Чем быстрее вы сделаете прототип, который сможет ответить на ваш вопрос, тем лучше, и не важно, как плохо он выглядит.

### ***Совет для прототипирования #3: Никаких привязанностей***

В *Mythical Man Month* Фред Брукс впервые употребляет свое знаменитое выражение “Отпускайте легко, так как это неизбежно”. Этим он хотел сказать, что нравится вам это или нет, но первая версия вашего проекта - это не конечный продукт, а прототип, от которого впоследствии придется отказаться, чтобы создать “правильно” работающую систему. Но по правде, “отпустить”, возможно, придется много прототипов. Для разработчиков с небольшим опытом это очень трудно - они воспринимают это как провал. Создавая опытный образец, убедите себя в том, что прототип - это временная мера и ее жизненный цикл заканчивается в том самый момент, когда вы получаете ответ на свой вопрос. Смотрите на каждый прототип как на возможность чему-то научиться - потренироваться перед созданием “настоящей” системы. Конечно, отказываться от всего не нужно - собирайте работающие “кусочки”, чтобы впоследствии слепить из них что-то действительно стоящее. Иногда это больно. Дизайнер Николь Эппс сказала следующее: “Это как резать собственное дитя, но этому нужно научиться”.

### ***Совет для прототипирования #4: Разместите прототипы в порядке их важности***

В процессе формирования списка рисков вы можете прийти к выводу, что для смягчения всех возможных рисков вам может понадобиться несколько прототипов. Правильнее будет разместить их в порядке важности, так, чтобы вы могли в первую очередь справляться с самыми большими рисками. Зависимость также стоит принимать во внимание — если результаты одного прототипа могут в перспективе нивелировать значение другого, то первый определенно является самым важным.

#### ***Совет для прототипирования #5: Совмещайте прототипы эффективно***

Отличный способ задействовать больше циклов - делать по несколько штук одновременно. Пока программисты работают над прототипом, который должен ответить на вопросы по технологии, художники могут создавать графические прототипы, а геймдизайнеры - прототипы геймплея. Имея много различных прототипов, вы сможете получать ответы на большее количество вопросов в более сжатые сроки.

#### ***Совет для прототипирования #6: Они не должны быть цифровыми***

Ваша цель - пройти максимальное количество циклов с максимальной эффективностью. Если с этим понятно, то почему бы нам на время не отказаться от использования ПО? Немного смекалки, и вы сможете создать настольную версию вашей видеоигры или, как ее еще называют, бумажный прототип. Почему это нужно? Потому что на настольную игру можно часто спроецировать основные черты геймплея, притом, что на ее создание вы потратите *гораздо меньше времени*. Это позволяет обнаруживать проблемы раньше - поиск, обнаружение и решение проблемы являются основными целями создания опытных образцов, поэтому бумажные прототипы вполне могут сэкономить вам много времени. Если ваша игра пошаговая, это значительно упрощает задачу. Прототипом пошаговой системы боя для *Toontown Online* стала простая настольная игра, которая позволила нам тщательно сбалансировать многие виды атак и комбо ударов. Мы могли следить за хит-пойнтами на бумаге или на доске, и играть снова и снова, добавляя новые и убирая ненужные правила, пока игра не станет достаточно сбалансированной, чтобы можно было приступить к кодированию.

Даже игры в реальном времени можно представить в виде бумажного прототипа. Иногда из них просто можно сделать пошаговые версии, которые все равно будут способны передать геймплей. В иных случаях, в них можно поиграть в реальном времени или как-то так. Чтобы у вас все получилось, лучше заручиться поддержкой других людей. Сейчас рассмотрим примеры, и вы все поймете.

#### **Tetris: Бумажный прототип**

Предположим, вы захотели сделать бумажный прототип Тетриса. Вырежьте из картона маленькие кусочки и сложите их в кучу. Попросите кого-то разложить их в случайном порядке, и постепенно опускать на “доску” (набросок, который вы сделали на листе бумаги), а вы в это время “перехватывайте” фигуры и поворачивайте их в нужном вам направлении. Чтобы заставить собранный ряд исчезнуть, используйте свое воображение,

или поставьте игру на паузу и отрежьте его ножницами. Это, может, и не идеальный тетрис, но даже подобной симуляции иногда достаточно, чтобы понять, правильные ли формы у ваших фигур и то, с какой скоростью они должны спускаться. Отличный результат, с учетом того, что вы потратите на все не больше 15 минут.

### **Doom: Бумажный прототип**

Можно ли создать бумажный прототип шутера от первого лица? Конечно! Сначала найдите людей и разделите их на AI персонажей и других игроков. На большом листе клетчатой бумаги нарисуйте карту и расставьте по ней фишки, которые будут вашими игроками и монстрами. Каждым виртуальным персонажем должен управлять отдельный человек. Далее можно придумать некое подобие пошаговых правил для вашей игры или же просто взять метроном. Программу-метроном можно легко найти в интернете. Настройте частоту ударов метронома на 5 секунд и введите правило, согласно которому персонаж делает шаг вперед на одну клетку после каждого удара. Когда на прицеле появляется враг, вы можете в него выстрелить, но только с расчетом один выстрел на один удар метронома. Это даст вам возможность посмотреть на вашу игру в замедленном действии, что является определенным преимуществом, потому что это дает вам время подумать, что в вашей игре хорошо, а что плохо, не переставая при этом играть. Вы сможете понять, насколько большой должна быть ваша карта, какой должна быть форма комнат и коридоров, чтобы игроку было интереснее по ним бегать, какими свойствами должно обладать оружие, и многое другое - и для всего этого вам понадобится совсем немного времени.

### ***Совет для прототипирования #7: Выберите легко редактируемый игровой движок***

Традиционный метод разработки ПО чем-то напоминает выпекание хлеба:

- 1 Написание кода
- 2 Компиляция и компоновка
- 3 Запуск игры
- 4 Поиск в игре той части, которую нужно тестить
- 5 Тестинг
- 6 Назад к шагу 1

Если вам не понравился хлеб (результаты тестинга), все, что вы можете сделать - запустить процесс по новой. Это отнимет слишком много времени, особенно, если вы работаете над крупным проектом. Но если выбрать движок с правильной системой скриптов, вы сможете вносить изменения в код, когда игра все еще запущена. Это больше напоминает работу с глиной - вы можете все время что-то менять:

- 1 Запуск игры
- 2 Поиск в игре той части, которую нужно тестить
- 3 Тестинг
- 4 Написание кода



## 5 Назад к шагу 3

Если код можно менять, когда игра запущена, это ускоряет весь процесс и позволяет вам проходить больше циклов в день, что, в свою очередь, повышает качество вашей игры. Раньше я использовал Scheme, Smalltalk и Python (я большой фанат Panda3D:[www.panda3d.com](http://www.panda3d.com)), но, в целом, подойдут все языки с поздним связыванием. Если вы боитесь, что эти языки программирования медленно запускаются, помните, что игры можно писать с использованием нескольких разных кодов: напишите второстепенный контент, который не нужно будет сильно изменять, на чем-то быстром, но статическом (Assembly, C++ и т.д.), а для написания более важного контента используйте медленный, но динамичный язык. Это может потребовать дополнительных усилий, но оно того стоит, так как у вас появляется возможность воспользоваться преимуществами Правила Цикла.

### **Совет для прототипирования #8: Сначала делайте игрушку**

Никогда не задумывались, чем игры отличаются от игрушек? В игрушки весело играть просто потому, что они интересны сами по себе. В играх есть цель, и они позволяют пользователю испытать гораздо более глубокий опыт, основанный на процессе решения проблемы. Тем не менее, не стоит забывать, что многие игры были созданы на основе игрушек. Мяч - это игрушка, но бейсбол - это игра. Маленькая фигурка, которая бежит и прыгает - это игрушка, а *Donkey Kong* - игра. Вы должны убедиться, что с вашей игрушкой весело играть, до того как вы приступите к процессу создания игры вокруг нее. Может оказаться так, что, сделав игрушку, вы обнаружите неизвестные ранее черты, которые делают ее такой веселой, и вас появится большое количество новых идей, которые можно использовать в игре.

Геймдизайнер Дэвид Джонс говорит, что для создания игры *Lemmings* его команда пользовалась именно этим методом. Они просто подумали, что будет интересно создать маленький мир с толпами маленьких созданий, которые ходят туда-сюда и занимаются своими делами. У них не было четкого видения игры, но идея такого мира звучала интересно, поэтому они взялись за ее воплощение. Как только у них появилась "игрушка", начались серьезные обсуждения того, какую игру можно создать вокруг нее. Джонс говорит, что в случае с *Grand Theft Auto* все было также: "GTA не делали как GTA. GTA делали как средство. Это должен был быть живой, полноценный город, в котором было бы интересно играть". Как только "средство" было разработано, и команда убедилась в том, что это действительно хорошая игрушка, им нужно было решить, какую игру из нее можно сделать. Им показалось, что город был похож на лабиринт, поэтому они решили взять механику лабиринта из источника, который они посчитали достаточно надежным. Джонс продолжает: "GTA произошла от Pac-Man. Точки - это маленькие люди. Вот я еду в своей маленькой желтой машинке. А привидения - это полицейские".

Если вы будете сначала делать игрушку, а уже потом приступать к созданию игры, вы сможете радикально изменить качество вашего проекта в лучшую сторону, потому что на выходе вы получите фан сразу по двум аспектам. Но если ваш геймплей создан на основе самых интересных частей игрушки, вы сможете добиться того, что два аспекта

будут дополнять друг друга в наивысшей степени. Геймдизайнеры часто забывают об этом ракурсе. Чтобы не повторять их ошибок, читайте Линаз #15.

### Линза #15: Линза Игрушки

Чтобы воспользоваться этой линзой, думайте не о том, насколько интересно играть в вашу игру, а о том, насколько интересно играть с *ней*. Спросите себя:

- Если бы в моей игре не было цели, была бы она такой же интересной? Если нет, как я могу это изменить?
- Возникает ли у людей желание поиграть в мою игру еще до того, как они узнают, что им нужно будет делать? Если нет – как я могу это изменить?

Есть два способа использовать Линзу Игрушки. Первый способ: использовать его вместе с уже существующей игрой, чтобы понять, можно ли придать ей больше “игрушечных” качеств - иными словами, как ее можно сделать более понятной и “приятной в обращении”. Но если быть достаточно смелым и пойти по второму пути, можно изобрести абсолютно новую игрушку еще до того, как вы решите, какую игру будете создавать вокруг нее. Это может быть рискованно, если вы работаете по графику, но если нет – линза может стать вашей собственной “волшебной лозой”, которая поможет вам отыскать чудесные идеи для ваших игр, к которым вы сами вряд ли когда-то пришли бы.

### Замыкание цикла

Когда вы уже сделали все прототипы, остается только испытать их, а потом, основываясь на полученных результатах, начать весь процесс с самого начала. Освежите в памяти неформальный процесс, который мы обсуждали ранее:

Неформальный Цикл:

- 1 Придумали идею
- 2 Сделали из нее игру
- 3 Редактировали и тестили игру, пока она не стала такой, как вы хотите

Теперь этот процесс стал более формальным:

Формальный Цикл:

- 1 Постановили проблему
- 2 Придумали несколько возможных решений
- 3 Выбрали одно решение
- 4 Составили список рисков, связанных с этим решением
- 5 Сделали прототипы, которые смягчают эти риски
- 6 Испытали прототипы. Если с ними все хорошо, закончили.

## 7 Постановили новую проблему, которую нужно решить, и вернулись к шагу 2.

С каждым раундом создания прототипов вы будете замечать, что ваша постановка проблемы становится все более детальной. Для примера давайте представим, что вы получили задание сделать гоночный симулятор - но в нем должно быть что-то новое и интересное. Вот конспект того, как в этом случае можно применить несколько циклов.

### Цикл 1: “Новый гоночный симулятор”

- Постановка проблемы: Придумать новый гоночный симулятор
- Решение: Гонки на подводных лодках (с торпедами!)
- Риски:
  - Не понятно, как должна выглядеть подводная гоночная трасса
  - Возможно, игра не будет достаточно инновационной
  - Возможно, технология не сможет поддержать все водные эффекты
- Прототипы:
  - Художники рисуют наброски подводных трасс
  - Дизайнеры создают опытные образцы (используя бумажные прототипы или просматривая существующие игры) новых эффектов (подводные лодки, которые могут подниматься над поверхностью воды и летать, самонаводящиеся ракеты, изменение глубины, препятствия в виде минных полей)
  - Программисты тестируют упрощенные водные эффекты
- Результаты:
  - Подводные трассы в виде “светящихся дорожек” выглядят хорошо. Подводные тоннели - это круто! Круто будут выглядеть и летающие подводные лодки, которые периодически выныривают из воды!
  - Ранние прототипы выглядят достаточно интересно при условии, что субмарины будут очень быстрыми и маневренными. Нужно будет обязательно сделать из них “гонки на субмаринах”. Смесь плавания и полетов выглядит свежо. Скорость подводных лодок должна увеличиваться, когда они летят, поэтому нам нужно придумать, как можно ограничить время полета. Немного поиграв, мы поняли, что в игре должен быть мультиплеер.
  - Некоторые водные эффекты проще остальных. Всплески и пузыри под водой выглядят хорошо. Но от эффекта водных колебаний придется отказаться, поскольку он потребляет слишком много системных ресурсов и просто отвлекает игрока.

## Цикл 2: Игра про “гонки на субмаринах”

- Новая постановка проблемы: Создать игру про “Гонки на Субмаринах”, в которой субмарины могут летать.
- Детальная постановка проблемы:
  - Непонятно, как должны выглядеть “гонки на субмаринах”. Нужно определиться с внешним видом, как субмарин, так и гоночной трассы.
  - Нужно найти способ сбалансировать игру так, чтобы подводные лодки проводили правильное количество времени под и над водой.
  - Нужно понять, как обеспечить поддержку режима мультиплеер.
- Риски:
  - Если гоночные субмарины будут выглядеть “слишком мультяшно”, это может отпугнуть игроков постарше. Если они будут выглядеть слишком реалистично, это будет выглядеть глупо на контрасте с таким геймплеем.
  - Пока мы не узнаем точное количество времени, которое подлодки будут проводить под водой и в полете, невозможно приступить к дизайну уровней или к рисованию ландшафтов.
  - Команда никогда ранее не делала игры с режимом мультиплеер. Мы не полностью уверены, получится ли в этот раз.
- Прототипы:
  - Художники создают эскизы различных типов субмарин, используя различные стили: мультяшный, реализм, гипер-реализм, подлодки, являющиеся живыми существами. Сначала команда проголосует за каждый из вариантов, а затем мы проведем неформальный опрос среди представителей нашей ЦА.
  - Программисты и дизайнеры работают над максимально простыми прототипами, которые позволят понять, сколько времени подлодка должна находиться под и над водой, а так же над различными механиками, которые могут помочь вам решить эту задачу.
  - Программисты пишут приблизительный фреймворк для игры по сети, который должен поддерживать все типы сообщений, необходимых для этой игры.
- Результаты:
  - Всем понравился дизайн “дино-лодки”. Члены команды вместе с представителями потенциальной аудитории сошлись на том, что “плавающие динозавры” лучше всего подходят для этой игры.

- После нескольких испытаний стало ясно, что на протяжении большинства уровней, 60% подложка должна быть под водой, 20% – в воздухе, и еще 20% – ближе к поверхности воды, где игрок будет собирать необходимые пауер-апы, которые позволят ему набрать высоту, набрав при этом ускорение.
- Первые испытания мультиплеера показали, что, в целом, этот режим не должен стать проблемой для нашего симулятора, но если мы сможем избежать использования скорострельных пулеметов, это значительно упростит задачу.

### *Цикл 3: Игра про “летающих динозавров”*

- Постановка проблемы: Создать игры про “летающих динозавров”, где рептилии состязаются в скорости под водой и над ее поверхностью.
- Детальная постановка проблемы:
  - Нужно понять, сколько нужно времени для анимации всех динозавров.
  - Нужно разработать “правильное” количество уровней.
  - Нужно определиться с пауер-апами, которые будут доступны в игре.
  - Нужно составить список оружия, которое будет доступно в этой игре (и избежать использования скорострельных пулеметов, потому что они усложняют разработку режима мультиплеер).

Обратите внимание, как постановка проблемы постепенно развивалась и становилась более конкретной с каждым последующим циклом. А еще обратите внимание на то, как быстро на поверхности появились другие возможные проблемы: Что, если у команды не будет времени опробовать все варианты дизайна персонажей? Что, если три уровня уже полностью готовы, а вы только заметили, что игрок находится в воздухе больше или меньше, чем нужно? Что если программисты уже написали систему пулеметов, дизайнеры построили всю игровую механику вокруг нее, а вы вдруг понимаете, что все это не сочетается с кодом мультиплеера? Вы быстро узнаете об этих проблемах, благодаря большому количеству циклов, которые прошла ваша игра. На первый взгляд, то, что мы только что описали, выглядит как два полных цикла и начало третьего, но благодаря правильному совмещению отдельных задач, нам на самом деле удалось пройти шесть циклов.

Также стоит отметить активное участие всей команды в процессе принятия важных решений по дизайну. Один только дизайнер никогда не смог бы с этим справиться - большая часть дизайна определилась технологией и эстетикой.

### **Сколько будет достаточно?**

Вам, наверное, интересно, сколько понадобится циклов, чтобы закончить игру. На этот вопрос очень трудно ответить, потому что это именно то, что делает разработку таким сложным процессом для планирования. Согласно Правилу Цикла, каждый новый

цикл сделает вашу игру немного лучше. Так что, как говорится, работа есть всегда. Важно убедиться в том, что вы пройдете достаточно циклов, чтобы сделать хорошую игру, не выходя при этом за рамки бюджета.

Итак, можно ли, находясь только в начале первого цикла, понять, в какой момент ваша игра станет достаточно качественной? Нет. Это просто невозможно. Чем опытнее дизайнер, тем больше вероятность, что он сможет понадеяться на свою интуицию, но большое количество игр, чьи качество и время создания не соответствуют первоначальным ожиданиям, являются доказательством того, что заранее знать, сколько потребуется времени, просто невозможно. Почему так? Потому что в начале первого цикла вы еще не знаете, какую именно игру будете делать! Но с каждым новым циклом вы формируете все более четкое представление о том, какой будет игра, и это позволяет делать все более точные предположения.

Геймдизайнер Марк Церни (Mark Cerny) дал свое описание системе разработки игры и назвал его “Метод” (*The Method*). Неудивительно, что в ней он описывает вышеупомянутые системы повторения и смягчения рисков. Но в “Метод” Церни интересно разделяет то, что он сам назвал “пред-продакшн” и “продакшн” (термин взят из киноиндустрии). Он говорит, что вы будете находиться на стадии пред-продакшна до тех пор, пока у вас не будет двух оконных уровней вашей игры, которые уже можно издавать. Иными словами, если у вас нет двух готовых уровней, у вас все еще нет четкого дизайна игры. Как только вы достигаете волшебной отметки, вы переходите на стадию продакшна. Это значит, что у вас появляется четкое видение игры, и что вы можете безопасно планировать график ее дальнейшей разработки. Церни говорит, что обычно к этой отметке подходят, когда 30% от необходимого бюджета уже потрачено. То есть, если на то, чтобы достичь этой отметки, вам понадобился \$ 1 миллион, вам, скорее всего, понадобится еще \$ 2.3 миллиона на то, чтобы довести проект до конца. Этот приблизительный подсчет на деле является самым точным способом спланировать дату выхода игры. Недостаток этого подхода состоит лишь в том, что вы не сможете ничего планировать, пока не истратите 30% бюджета. По правде, этой проблемы нельзя избежать - “Метод” лишь показывает нам, как в кратчайшие сроки достичь точки прогнозируемости.

Может показаться, что описанные здесь принципы повторения можно применять только в геймдизайне, но это не так. Постепенная поэтапная разработка важна для всех видов дизайна.

Теперь, когда мы с вами обсудили, как нужно делать игры, давайте поговорим о том, для кого их нужно делать.

## Глава 8

### Игра делается для *игрока*

#### Скрипка Эйнштейна

На одном из этапов своей карьеры Альберт Эйнштейн получил предложение от небольшой местной организации стать почетным гостем на их официальном приеме и выступить с лекцией о своих исследованиях. Организация получила согласие ученого. Прием проходил довольно приятно, и когда пришло время, ведущий восторженно объявил, что среди присутствующих находится знаменитый ученый Альберт Эйнштейн, который будет сегодня рассказывать о своих теориях специальной и общей относительности. Эйнштейн вышел на сцену и, глядя на неакадемическую аудиторию, состоящую в основном из пожилых женщин, объяснил им, что он, конечно, мог бы им сейчас рассказать о своей работе, но это было бы глупо, и, возможно, аудитории больше понравится слушать, как ученый играет на скрипке. И ведущий вместе с публикой согласился, что это звучит как хорошая идея. И Эйнштейн сыграл несколько произведений, которые он хорошо знал, создавая при этом восхитительный опыт, которым могли наслаждаться все зрители без исключения. И они наверняка запомнят этот опыт на всю жизнь.

У Эйнштейна получилось создать такой запоминающийся опыт, потому что он *знал свою аудиторию*. Как бы сильно он ни любил разговоры о физике, он знал, что данную аудиторию это вряд ли заинтересует. Конечно, его попросили рассказать о физике, потому что они думали, что это самый лучший путь получить то, что они хотели - личную встречу со знаменитым Альбертом Эйнштейном.

Чтобы создать хороший опыт, вам нужно сделать то же, что сделал Эйнштейн. Вы должны знать, что понравится вашей аудитории, а что нет, и вы должны знать это даже лучше, чем они сами. Вы можете подумать, что это легко, узнать, что нравится людям, но на самом деле все совсем не так, потому что в большинстве случаев они сами не знают, чего хотят. Они могут думать, что знают, но часто есть большая разница между тем, что они хотят и тем, от чего они действительно смогут получить удовольствие.

Так же, как и со всеми остальными аспектами геймдизайна, главное здесь – слушать. Вы должны научиться слушать ваших игроков очень внимательно. Нужно близко познакомиться с их мыслями, эмоциями, страхами и желаниями. Некоторые из них - это тайны, зарытые глубоко в подсознании - а как мы уже говорили в главе 5, именно эти тайны являются самыми важными.

#### Проецируйте себя на игрока

Так как же можно научиться слушать достаточно внимательно? Один из самых лучших способов - сопереживание (обсудим в главе 9), которое позволит стать на место ваших игроков. В 1954 году, когда строился Диснейленд, Уолт Дисней любил частенько пройтись по парку, наблюдая за ходом работ. Часто видели, как он ходил по периметру,

останавливался, прижимался к земле и вглядывался вдаль. Затем он поднимался, проходил несколько шагов и вновь приседал. Работники стали беспокоиться, когда увидели, что Дисней делает это раз за разом, и один дизайнер решился спросить, что же он делает - может быть у него проблемы со спиной? В ответ он получил простое объяснение: а как еще я могу узнать, каким Диснейленд будут видеть дети?

В ретроспективе все кажется очевидным - вещи выглядят по-разному, в зависимости от роста смотрящего, взгляд ребенка на Диснейленд такой же, если не более важный, как и взгляд взрослого. И физического зрения не достаточно - вам нужно приспособиться к внутреннему зрению в той же мере, активно проецируя себя на своих игроков. Вы должны постараться стать ими, видеть то, что они видят, слышать то, что они слышат, и думать о том, о чем думают они. Очень легко застрять в гениальном мозгу дизайнера и забыть спроецировать себя на игрока - это требует постоянного внимания и бдительности, но возможно, если постараться.

Если вы делаете игру для целевой группы, частью которой вы когда-то являлись (например, женщина создает игру для девочек-подростков), вы имеете преимущество - вы можете вспомнить, о чем вы думали, что вам нравилось, и как вы воспринимали окружающий мир в этом возрасте. Люди удивительно легко забывают о том, как именно все было, когда они были молодыми. Как дизайнер, вы не можете себе позволить забывать об этом. Постарайтесь восстановить все свои старые воспоминания и сделать их такими же четкими и сильными, как раньше. Не давайте этим старым воспоминаниям заржаветь - это одни их самых ценных инструментов.

Но что делать, если вы делаете что-то для аудитории, частью которой вы никогда не были, и, возможно, никогда и не будете (молодой человек создает игру для женщин бальзаковского возраста, например)? В этом случае нужно прибегнуть к другой тактике - вы должны вспомнить все, что вы знаете о людях, которые являются представителями вашей ЦА, и попытаться представить, каково это быть ими. Подобно антропологу вам нужно проводить время со своей целевой аудиторией, говорить с ними, наблюдать за ними, поставить себя на их место. Мы все имеем некое подобие врожденных способностей, которые позволяют нам это делать - если практиковаться, их можно развивать. Если вы можете стать на место любого типа игрока, вы можете значительно расширить аудиторию вашей игры, потому что в ваших дизайнах будут учтены интересы людей, которых остальные дизайнеры игнорируют.

### **Демографические данные**

Как известно, все люди уникальны, но если вы создаете что-то, что должно понравиться большому количеству людей, нужно понимать, что внутри группы все люди одинаковые. Мы называем эти группы *“демографические данные”*, и иногда *“сегменты рынка”*. Не существует *“официального”* порядка составления этих групп - у разных сфер есть разные подходы к их формированию. Для геймдизайнеров двумя наиболее важными демографическими характеристиками являются возраст и пол. Мы все с возрастом играем по-разному, а мужчины и женщины играют по-разному, независимо от возраста. Из этого следует, что геймдизайнеру нужно учитывать данные по представителям различных демографических групп.



- **0 - 3: Младенцы/Дети, начинающие ходить.** Детям в этом возрастном промежутке больше всего нравятся игрушки, но сложность и решение проблемы, присущие играм, это слишком для них.
- **4 - 6: Дошкольники.** Это возраст, в котором дети обычно проявляют первоначальный интерес к играм. Это довольно простые игры, в которые они чаще играют с родителями, чем друг с другом, потому что родители знают как изменить правила так, чтобы игра оставалась интересной и доставляющей удовольствие.
- **7 - 9: Дети.** Семь лет принято называть “возрастом почемучки”. В этом возрасте дети идут в школу, обычно уже умеют читать, обдумывать и решать сложные задачи. Естественно, что они начинают в значительной степени интересоваться играми. Это еще и тот возраст, когда дети начинают критически относиться к игрушкам и играм, а не просто принимать все, что дают им родители.
- **10-13:** Ранее маркетологи предпочитали игнорировать эту группу и относили ее представителей либо к “Детям”, либо к “Подросткам”. Дети в этом возрасте проходят через значительные неврологические изменения и способны анализировать вещи более глубоко и детально, чем несколько лет назад. Эту пору также иногда называют “возрастом одержимости”, потому что дети в этом возрасте начинают очень сильно увлекаться своими интересами. В частности, для мальчиков этими интересами часто становятся именно игры.
- **13 - 18: Подростки.** Работа подростка - приготовиться к взрослой жизни. В этом возрасте обычно наблюдается радикальное распределение мужских и женских интересов. Мальчикам все так же интересны (или еще больше интересны) соревнования и власть, в то время как женский контингент все больше волнует общение и жизненные вопросы. Этим обусловлены резкие расхождения интересов женской и мужской аудитории в этом возрасте. Тем не менее, их схожесть заключается в том, что все подростки больше всего любят пробовать что-то новое, и они вполне могут получить это посредством игры.
- **18 - 24: Юноши и девушки.** Это первая группа “взрослого” возраста и ознаменование важного перехода. Взрослые обычно играют меньше, чем дети. Большинство взрослых все еще продолжают играть в игры, но на этом этапе, когда закончились подростковые эксперименты, у них появляются четкие взгляды относительно того, какие виды развлечений приносят им больше всего удовольствия. Юноши и девушки обычно обладают достаточным количеством времени и денег, что делает их идеальными потребителями игровой продукции.
- **25 - 35: Двадцатилетние и Тридцатилетние.** В этом возрасте время становится все более ценным. Это период “формирования семьи”. Поскольку взрослая жизнь подразумевает больше ответственности, представители этой возрастной группы являются в основном казуальными игроками, которые играют либо время от времени, либо вместе с собственными детьми. С другой стороны, “олдфаги” – люди, для которых игры являются основным хобби - являются важным целевым рынком, потому что они покупают много игр и часто говорят в голос о том, что им нравится, а что нет, потенциально влияя на потребительские настроения своей социальной сети.

- **35-50: Тридцатилетние и Сорокалетние.** Иногда этот этап называют возрастом “семейной зрелости”. Большинство взрослых в этот период слишком сильно увлечены работой и семейными обязанностями, поэтому они являются исключительно казуальными игроками. Когда подрастают их дети, представители этой возрастной группы часто принимают решения по поводу покупки дорогостоящих видеоигр, и, когда это возможно, они отдают предпочтение играм, в которые можно играть всей семьей.
- **50+: Пятидесятилетние и старше.** Часто называемые “парами в опустевшем гнезде”, представители этой возрастной группы имеют в своем распоряжении большое количество свободного времени - дети живут самостоятельно и пенсия уже не за горами. Некоторые возвращаются к играм, которые им нравились в годы молодости, другие, в поисках изменений, выбирают незнакомый игровой опыт. Взрослые в этом возрасте больше всего интереса проявляют к играм с сильной социальной составляющей, такие как гольф, теннис, бридж, а также сетевые многопользовательские игры.

Есть и другие способы формирования групп по возрастному признаку, но эти 9 групп являются стандартным делением в игровой индустрии, потому что они отражают изменения в игровых моделях. Любопытно посмотреть на переходный опыт, который отделяет представителей одной группы от всех остальных. Большинство молодых групп отделяют периоды психологического развития, в то время как старшие группы, в основном, отделены семейными переменами.

Помните это, в независимости от того, для какой возрастной группы вы делаете игру: все игровые действия связаны с детством, так как все детство - это игра. Поэтому, создавая игру для конкретной возрастной группы, вы должны быть знакомы со всеми темами и играми, которые были популярными, когда они были детьми. Иными словами, чтобы общаться с кем-то по-настоящему, вам нужно говорить на языке его детства.

### Игры делают женоненавистники?

ПИТЕР ПЕН: Мы хорошо повеселились, не так ли? Я научил тебя летать и драться! Разве может быть что-то лучше?

ВЕНДИ: Конечно, может.

ПИТЕР ПЕН: Как? Что это?

ВЕНДИ: Я не знаю. Думаю, это становится понятным, когда ты взрослеешь.

Есть большая разница между мужчинами и женщинами. У них разные интересы, разные вкусы, разные навыки и способности. Трудно понять, что из этого врожденное, а что приобретенное - но для геймдизайнера это и не важно - важно правильно применять эти отличия в вашем дизайне.

Эти различия становятся очевидными, если посмотреть на данные по продажам видеоигр. В большинство видеоигр играют мальчики и мужчины. Некоторые говорят, что это, в первую очередь, обусловлено ориентированной на мужскую аудиторию эстетикой большинства игр, которая включает агрессивных персонажей мужского пола, слишком

сексуальных персонажей женского пола и сцены жестокости. Но попытки изменить эту эстетику, оставив нетронутым ядро игровой механики, уже неоднократно проваливались. Скорее всего сложившаяся ситуация обусловлена более глубинными качествами игр.

Автор книги “Теория фана” Раф Костер говорит, что в основе любой игровой активности лежит управление абстрактными формальными системами, которое обычно доставляет больше удовольствия игрокам мужского пола. В этом случае (а так оно, скорее всего, и есть) можно сделать вывод, что игры по своей сути являются скорее мужской, чем женской деятельностью.

Тогда как можно объяснить тот факт, что некоторые игры пользуются большой популярностью среди женской аудитории? Ответ очень простой: в основе таких игр лежат абстрактные формальные системы, управление которыми не является единственным опытом, который игра может создать. Напротив, такая основа может поддерживать самые разнообразные варианты опытов, подходящих для обоих полов, таких как история, креативность, обучение и социализация. В таком разрезе игры похожи на яблоки: фрукт не становится менее вкусным, если вы не едите сердцевину.

Целая книга была посвящена различиям между тем как играют мужчины и женщины, и до сих пор нет единого мнения о том, какой вид игры можно назвать “более мужским” или “более женским”. Не существует и общепринятого списка мужских и женских предпочтений. Важно понимать, что существует некий список основополагающих отличий, которые стоит учитывать, если вы хотите удовлетворить аудиторию, для которой предназначена игра. Далее следует список самых значимых различий между женскими и мужскими игровыми предпочтениями. Это обобщение, которое, определенно, нельзя применить к каждой отдельной личности, но если вы создаете продукт для широкой аудитории, обобщение - это полезный инструмент.

### ***Пять составляющих игры, которые нравятся мужчинам***

*Если вы - женщина, и не можете понять мужчин, возможно, вы думаете слишком усиленно*

- Луис Рами

- 1 **Власть.** Мужчинам нравится управлять. Это не обязательно что-то важное или полезное - главное – наличие элемента вызова. Женщинам интересна власть, только если за ней стоит содержательная цель.
- 2 **Конкуренция.** Мужчины действительно любят соревноваться друг с другом и доказывать, что они лучшие. В случае с игроками женского пола, отрицательные чувства, связанные с поражением (или с причастностью к поражению другого игрока) часто перевешивают положительные ощущения, которые приходят вместе с победой.
- 3 **Разрушение.** Мужчины любят ломать все вокруг. Очень любят. Часто когда маленькие мальчики играют с кубиками, им интересно не столько строить, сколько разрушать только что возведенные конструкции. Видеоигры - естественная среда для такого геймплея, потому что виртуальное разрушение может иметь такой масштаб, которого в реальном мире никогда не достичь.

- 4 **Пространственные головоломки.** Исследования показали, что у мужчин пространственное мышление проявляется лучше, чем у женщин, и многие люди могут привести вам по несколько примеров из жизни на этот счет. Следовательно, головоломки с элементами ориентации в трехмерном пространстве часто являются для мужчин самыми интересными, в то время как для женщин они могут стать лишь очередным поводом для расстройства.
- 5 **Метод проб и ошибок.** Женщины часто шутят над тем, что мужчины ненавидят читать инструкции, и в этом есть доля правды. Мужчины предпочитают учиться методом проб и ошибок. В известном смысле, это значительно облегчает задачу создания интерфейсов для мужской аудитории, представители которой предпочитают интерфейсы, понимать которые можно лишь немного поэкспериментировав, что также можно назвать неким элементом вызова.

### ***Пять составляющих игры, которые нравятся женщинам***

*Женщинам предпочитают опыт, позволяющий сделать эмоциональные и социальные открытия, которые они могут применить в реальной жизни.*

- Хайди Даглмайер

- 1 **Эмоции.** Женщинам нравится опыт, который позволяет исследовать всю глубину человеческих эмоций. Для мужчин эмоции являются интересной составляющей геймплея, но не более того. Вот один слегка глупый, но зато наглядный пример подобного контраста: крайности “любовных медиа”. Одна крайность – любовные романы (треть продаваемой художественной литературы является любовными романами), которые фокусируются, в основном, на эмоциональном аспекте любовных отношений и покупаются преимущественно женщинами. Другая крайность - порнография, которая фокусируется на физическом аспекте любовных отношений и покупается, за редкими исключениями, только мужчинами.
- 2 **Реальный мир.** Женщины предпочитают развлечения, которые связаны с их действиями в реальном мире. Если посмотреть, как играют маленькие девочки и маленькие мальчики, вы заметите, что девочки чаще играют в игры, которые тесно связаны с реальным миром (играют в “дом”, притворяются ветеринарами, играют в переодевания и т.д.), в то время как мальчикам больше нравится играть роли выдуманных персонажей. Одна из самых продаваемых компьютерных игр для девочек называется *Barbie FashionDesigner*. В ней девочки сами могут создавать дизайн одежды для своих реальных кукол Barbie. А теперь сравним ее с приключенческой игрой, действия которой происходят в фантазийном мире *Barbie as Rapunzel*. Несмотря на то, что главная героиня в обеих играх одна и та же (Barbie), отсутствие связи с реальным миром не позволило этой игре даже приблизиться к популярности *Barbie Fashion Designer*. Когда девочка взрослеет, эта тенденция никуда не девается - когда вещь связана с реальным миром, женщины проявляют к ней больший интерес. Иногда это связь посредством контента (например, в игру *The Sims* женщины играют больше, чем мужчины, а ее контентом является симуляция повседневной рутины обычного человека), а

иногда - через социальный аспект игры. Играя с виртуальными игроками, вы “просто притворяетесь”, но играя с настоящими, вы можете построить настоящие отношения.

- 3 **Забота.** Женщинам нравится о ком-то заботиться. Девочкам нравится ухаживать за куклами, мягкими игрушками и за младшими детьми. Это в порядке вещей, когда игроки женского пола жертвуют преимуществом в игре для того, чтобы помочь слабому игроку, с одной стороны, потому что отношения с игроком и его чувства важнее самой игры, но с другой - потому что им нравится проявлять заботу. В *Toontown Online* механика “лечения” стала составляющей системы боя. Мы заметили, что лечение других игроков больше всего понравилось девочкам и женщинам, с которыми мы обсуждали эту игру, а так как для нас было важно сделать так, чтобы игра в равной степени подходила как женской, так и мужской аудитории, мы решили принять такое решение. В большинстве ролевых игр игроки обычно лечат сами себя, но также могут лечить других. В *Toontown* вы не можете лечить самого себя - только других. Это увеличивает ценность игроков, обладающих лечащими способностями, и стимулирует “заботливую” игру. Если игрок захочет, он может сделать лечение своей основной деятельностью в *Toontown*.
- 4 **Диалоги и словесные головоломки.** Часто говорят, что недостаток пространственных способностей женщины компенсируют своими вербальными способностями. Женщины покупают больше книг, чем мужчины, и “разгадывателями” кроссвордов являются преимущественно представители женского пола. Очень мало современных видеоигр могут похвастаться интересными и содержательными диалогами или словесными головоломками, и они таят в себе много скрытых возможностей.
- 5 **Обучение на примерах.** Если мужчины предпочитают избегать инструкций, действуя по методу проб и ошибок, женщины предпочитают учиться на примерах. Они высоко ценят четкие руководства, в которых весь процесс описывается шаг за шагом, так, чтобы когда приходило время начинать задание, игрок знал, что именно ему предстоит сделать.

Есть, конечно, и другие отличия. Например, мужчины предпочитают решать задачи на время, в отличие от женщин, которые могут легко выполнять несколько параллельных задач и не забывать ни об одной из них. Игры, которые требуют подобных многозадачных навыков (например *The Sims*), часто являются более привлекательными для женской аудитории. Вам нужно внимательно проанализировать вашу игру, чтобы определить ее сильные и слабые стороны с точки зрения половой принадлежности вашей целевой аудитории. Иногда это приводит к удивительным открытиям. Создатели портативной игры *Rox* из компании Hasbro знали, что в основе их игры должна была быть социальная составляющая, поэтому решили, что в ней должны быть вещи, которые понравятся, как мальчикам, так и девочкам. Наблюдая за детьми, играющими на спортплощадках, они заметили что-то весьма любопытное: девочки крайне редко играют большими группами. Не существует женского эквивалента дворового футбола, когда игроки просто собираются и играют. С первого взгляда это может показаться странным -

девочки стремятся к большей социализации, то есть игры в больших группах кажутся более характерными именно для женского пола. Скорее всего, проблема кроется в решении конфликтов. Когда мальчики играют, и возникает конфликт, игра останавливается, происходит обсуждение (иногда на повышенных тонах), и проблема в итоге решается. Случается и такое, что кто-то после этого уходит домой в слезах, но, в любом случае, игра продолжается. Но когда группа девочек играет в игру и возникает какой-то спор, это совершенно другая история. Большинство девочек начнут отстаивать свою точку зрения, поэтому быстро такие вопросы не решаются. Игра останавливается и часто уже не продолжается. Девочки могут заниматься командными видами спорта только будучи официально организованными, но если это происходит в неформальной обстановке, игра не стоит того высокого давления на их личные взаимоотношения, которое испытывают девочки. Дизайнеры из Hasbro это понимали, но, несмотря на это, им нужно было сделать социальную игру, в которой на первый план выходила еще и соревновательная составляющая, и, в конечном счете, они решили, что будут делать игру только для мальчиков.

Появление цифровых технологий позволило нам увидеть различия в геймплее, обусловленные половой принадлежностью игроков. В прошлом большинство игр были исключительно социальными, в них играли в реальном мире и с реальными людьми. Появление доступных компьютеров дало нам типы игр, которые:

- Нивелировали все социальные аспекты
- Нивелировали все словесные и эмоциональные аспекты
- Отошли далеко от реальной жизни
- Стали сложными в понимании
- Открыли возможности бесконечного виртуального разрушения

Едва ли это удивительно, что в ранние компьютерные и видеоигры играли в основном мужчины. Цифровые технологии выросли до такой степени, что теперь они могут поддерживать как отображения эмоциональных сторон персонажей, более насыщенные сюжеты, так и возможность играть против реальных людей, одновременно общаясь с ними, что в значительной степени расширило женскую аудиторию для видеоигр. Будет интересно увидеть, какими будут новые технологии и дизайн, которые приведут к увеличению количества геймеров женского пола.

Когда вы учитываете возраст, пол или любые другие факторы, важно посмотреть на проект с точки зрения игрока, потому что это даст вам возможность понять, что может дать ему больше всего фана. Точка зрения игрока - это Линза #16.

#### **Линза #16: Линза Игрока**

Чтобы воспользоваться этой линзой, перестаньте думать о вашей игре, и начните думать о вашем игроке. Задайте себе эти вопросы о людях, которые будут играть в вашу игру:

- В целом, что им нравится?
- Что им не нравится? Почему?
- Что они ожидают увидеть в игре?
- Если бы я был на их месте, что бы я хотел увидеть в игре?
- Что бы им в частности понравилось в моей игре, а что – нет?

Хороший геймдизайнер должен постоянно думать об игроке, и все время быть на его стороне. Опытный дизайнер одновременно думает об игроке, опыте игры и об игровой механике. Думать об игроках может быть полезно, но что на самом деле полезно, так это смотреть, как они играют в вашу игру. Чем больше вы наблюдаете, как они играют, тем легче вам будет догадаться, что им больше всего нравится.

Во время работы над *Pirates of Caribbean: Battle for the Buccaneer Gold* для DisneyQuest мы должны были учитывать большой объем демографических данных. У залов игровых автоматов и центров интерактивных развлечений довольно узкая целевая аудитория: подростки мужского пола. Целью DisneyQuest было охватить аудиторию, идентичную аудитории тематического парка Диснея: практически все, но в особенности семьи. Далее мы поставили себе цель сделать так, чтобы в DisneyQuest можно было бы играть всей семьей. Каждая семья - это разнообразие способностей и интересов, поэтому разработка игры для всей семьи - настоящий вызов. Внимательно изучив интересы каждого потенциального игрока, мы придумали, как это будет работать. Мы разделили игру следующим образом:

**Мальчики:** У нас почти не было сомнений, что мальчикам понравится эта игра. Это увлекательная фантазия с массой приключений и сражений, где игрок может управлять пиратским кораблем и стрелять из мощных пушек. Ранние испытания показали, что мальчикам игра действительно понравилась, а больше всего им понравилось играть наступательно - они пытались уничтожить каждый корабль, который попадался им на пути. Они иногда отвлекались на разговоры, но всегда оставались сосредоточенными на задаче уничтожить врага настолько искусно, насколько это возможно.

**Девочки:** По поводу девочек у нас не было такой же уверенности, так как они обычно не разделяют рвение к “расправе над плохими парнями”. К нашему удивлению, девочкам понравилось игра, но играли они в нее по-своему. Девочки обычно предпочитали защитную стратегию - они больше думали о защите собственных кораблей, нежели о преследовании других. Когда нам стало это известно, мы сделали все возможное, чтобы создать баланс между игровыми стратегиями захвата кораблей и преследования врагов, что позволило нашему геймплею поддерживать как наступательную, так и оборонительную игру. Мы заметили, что девочкам нравится искать клады, так что мы нарисовали их в виде внушительных куч золота и украшений, которые лежат на палубе. Позже мы придумали финальную битву, где летающие скелеты нападают на корабль и скидывают сокровища с палубы в море. Это сделало миссию защиты от скелетов намного более важной и полезной, особенно для девочек. Что касается социального аспекта игры, то девочкам он понравился больше, чем мальчикам -

на протяжении всей игры они кричали о приближающейся опасности или давали советы друг другу, и изредка советовались “тет-а-тет”, чтобы распределить обязанности.

**Мужчины:** Мы иногда шутим, что мужчины - это просто “высокие дети с кредитками”. Им понравилось играть по той же схеме, по которой играли мальчики, однако мужчины предпочитали играть в более сдержанной манере - часто подолгу задумываясь над оптимальными путями прохождения игры.

**Женщины:** У нас были большие сомнения по поводу того, понравится ли эта игра женщинам, а в особенности мамам. В парках развлечений мамы предпочитают развлечения, отличающиеся от предпочтений других членов семьи, потому что они заботятся не о том, насколько весело лично им, а о том, насколько весело остальным членам семьи. Во время первых испытания Пиратов мы заметили, что женщины, и в частности мамы, предпочитали оставаться в задней части корабля, пока вся остальная семья двигалась по направлению к передней. Обычно это значило, что члены семьи шли стрелять из пушек, а мама оставалась управлять кораблем, так как штурвал находился в задней части судна. Сперва мы подумали, что это начало конца - мама практически не участвует в игре, а просто управляет кораблем, что потенциально может привести к потере интереса со стороны остальных игроков.

Но этого не произошло. Поскольку мама хочет, чтобы вся семья хорошо провела время, она будет стараться управлять кораблем так хорошо, как это возможно. Находясь за штурвалом, откуда открывается самый лучший вид, она может за всеми следить, направлять корабль к интересным местам и замедлять корабль, когда она видит, что ее близкие подустали. К тому же, она находится в хорошей позиции, чтобы управлять своей командой, предупреждая их о надвигающейся опасности и отдавая приказы (“Дилан! Прикрой свою сестру на той стороне!”). Это был отличный способ сделать так, чтобы мамы действительно интересовались тем, что происходит в игре.

С учетом того, что женщины будут управлять кораблем чаще, чем мальчики, девочки и мужчины, нам нужно было сделать так, чтобы управление было достаточно простым для человека, который не слишком хорошо разбирается в видеоиграх, но это была низкая плата за возможность заполучить ключевую часть нашей ЦА. Позже мы часто слышали как дети, покидающие аттракцион, говорили “Вау, мама, ты так хорошо там со всем разобралась!”.

Уделив достаточно внимания поведению и желаниям нашей многогранной аудитории, мы смогли сбалансировать игру так, чтобы она подошла всем. Вначале у нас было только приблизительное представление о том, какие проблемы могут возникнуть в процессе создания игры для четырех групп одновременно - только после создания прототипов и длительных плейтестов мы начали находить возможные решения этих проблем. Мы внимательно смотрели за тем, как представители каждой группы играли в нашу игру, а затем изменяли ее, чтобы максимально приблизить к стилю игры каждой группы.

## Психографика

Очевидно, что возраст и пол не являются единственными характеристиками для систематизации потенциальных игроков. Существует множество факторов, которые вы



можете использовать. Демографические данные обычно относятся к внешним факторам (возраст, пол, доход, этническая принадлежность и т.д.), которые иногда могут быть весьма полезными в процессе группирования представителей аудитории. Но на самом деле, когда мы группируем людей по этим внешним факторам, мы пытаемся добраться до чего-то внутреннего: что доставляет удовольствие каждой группе. Более прямой подход - сосредоточиться не на том, как игрок выглядит внешне, а на том, каким он является изнутри. Такой подход называется *психографикой*.

Некоторые психографические разделения связаны со “стилем жизни”, как, например, “любитель собак”, “бейсбольный фанат” или “хардкорный игрок в FPS”. Эти характеристики легко понять, потому что они связаны с конкретными действиями. Если вы создаете игру о собаках, бейсболе или перестрелках в тоннелях, вы естественно захотите узнать больше о предпочтениях каждой из этих групп.

Но есть и другие виды психографики, которые не так сильно связаны с конкретными действиями. Они скорее связаны с тем, что человеку нравится больше всего – тип удовольствия, к которому он стремится посредством игры или же посредством любой другой деятельности. В итоге это приводит нас к тому, что мотивацию к каждому человеческому действию можно связать с неким поиском удовольствия. Этот подход содержит много подводных камней, так как в мире существует бесчисленное количество удовольствий, и вы едва ли можете найти человека, который ищет только какое-то одно. Но в том, что наши предпочтения связаны с различными типами удовольствий, сомнений нет. Геймдизайнер Марк ЛеБланк предложил список восьми удовольствий, которые он считает исключительно “игровыми удовольствиями”.

### ***Систематизация игровых удовольствий по ЛеБланку***

- 1 **Ощущения.** Удовольствие ощущения подразумевает использование ваших чувств. Смотреть на что-то красивое, слушать музыку, прикасаться к шелку, нюхать или пробовать вкусную еду - это всё удовольствия ощущения. Этот тип удовольствия передается в первую очередь посредством эстетики. Грег Костилян говорит об ощущениях следующее: Чтобы понять, насколько важными могут быть ощущения, давайте рассмотрим в качестве примера настольную игру *Axis & Allies*. Первый раз я купил ее, когда ее еще издавали Nova Games, которые, к слову, были не самыми лучшими издателями. Игра мне запомнилась по слишком яркой глянцевой доске и по уродливым картонным фишкам, которыми были военные юниты. Я поиграл в нее один раз, подумал, что ничего глупее в жизни не видел и закинул ее куда подальше. Через несколько лет лицензию на игру приобрела фирма Milton Bradley, которая выпустила свою собственную версию с элегантной новой доской и сотнями пластиковых фишек в виде самолетов, кораблей, танков и солдат пехоты - с того момента я играл в нее много раз. Ни с чем не сравнимое тактильное удовольствие от управления маленькими военными фигурками, сделало игру намного более интересной. Сенсорное удовольствие часто связано с удовольствием игрушки (смотрите Линза #15). Это удовольствие не может сделать из плохой игры хорошую, но оно может сделать хорошую игру еще лучше.

- 2 **Фантазия.** Это удовольствие от воображаемого мира и от представления себя тем, кем вы на самом деле не являетесь. Мы рассмотрим этот тип удовольствия далее в Главах 17 и 18.
- 3 **Повествование.** Под удовольствием повествования ЛеБланк подразумевает не совсем рассказ заданной, линейной истории. Он имеет в виду драматическое развитие последовательности событий по самым различным сценариям. Подробнее мы обсудим это в Главах 14 и 15.
- 4 **Вызов.** В некотором смысле, вызов является основополагающим удовольствием геймплея, так как сердцем каждой игры является проблема, которую необходимо решить. Для некоторых игроков этого удовольствия достаточно - но другим нужно больше.
- 5 **Товарищество.** Здесь ЛеБланк ссылается на все приятное, связанное с дружбой, сотрудничеством и сообществом. Без сомнения, для некоторых игроков это самое главное. Мы поговорим об этом далее в Главах 21 - 22.
- 6 **Открытие.** Понятие удовольствия открытия довольно обширное: каждый раз когда вы ищете и находите что-то новое – вы совершаете открытие. Иногда это исследование игрового мира, а иногда - открытие скрытых свойств или удачной стратегии. Без сомнений, открытие нового - основное игровое удовольствие.
- 7 **Самовыражение.** Это удовольствие самовыражения и удовольствие создавать что-то новое. В прошлом в геймдизайне было принято игнорировать это удовольствие. Сегодня игрок может создавать своих собственных персонажей, строить собственные уровни и делиться ими с другими игроками. Часто “игровое самовыражение” имеет минимальное значение в процессе выполнения цели игры. Изменение образа персонажа не дает игрового преимущества, но для некоторых игроков это весомый аргумент в пользу игры.
- 8 **Подчинение.** Это удовольствие присоединиться к кругу избранных - оставить реальный мир позади и стать частью нового, более увлекательного набора правил и значений. В известном смысле, все игры позволяют ощутить удовольствие подчинения, но к некоторым игровым мирам просто более приятно и интересно присоединяться, чем к другим. В некоторых играх вас заставляют погрузиться на время в фантазию; в других вы погружаетесь в фантазию произвольно, так, что ваш мозг без проблем проникает в игровой мир и остается там. Именно такие игры превращают подчинение в истинное удовольствие.

Будет полезно изучить эти разные удовольствия, потому что для каждого человека они имеют разное значение. Геймдизайнер Ричард Бартл, который много лет создавал Многопользовательские Миры (MUD) и другие онлайн игры, заметил, что игроков можно разделить на четыре основных группы относительно типов удовольствий, которые они предпочитают в играх. Эти типы легко запомнить, потому что они обозначены мастями игральных карт. Читателю остается только понять, почему каждая масть была выбрана для обозначения каждой категории.

*Систематизация типов игроков по Бартлу*

- 1 **Achievers** (*to achieve* – *достигать*) стремятся выполнить цель игры. Их главным удовольствием является Вызов (бубны)
- 2 **Explorers** (*to explore* - *исследовать*) стремятся постичь всю широту игры. Их главным удовольствием является Открытие (пики).
- 3 **Socializers** (*to socialize* – *общаться*) больше всего интересуются взаимоотношениями с другими игроками. В основном, им нужно удовольствие Товарищества (черви).
- 4 **Killers** (*to kill* – *убивать*) любят меряться силами с другими игроками и получают больше всего удовольствия, когда побеждают. Эта категория не совсем соответствует систематизации по ЛеБланку. В большинстве случаев killers предпочитают смешанный тип удовольствий, состоящий из состязания и разрушения. Интересно, что Бартл охарактеризовал их как игроков, предпочитающих “навязываться к другим” и включил в эту группу людей, основным интересом которых является помощь другим людям (трефы).

Бартл также предлагает любопытный график (рис. 8.1), который показывает, как представители каждой из четырех групп занимают свою часть пространства: иными словами, Achievers заинтересованы в действиях на мире, Explorers заинтересованы во взаимодействии с миром, Socializers заинтересованы во взаимодействии с игроками, а Killers заинтересованы в действиях на игроках.

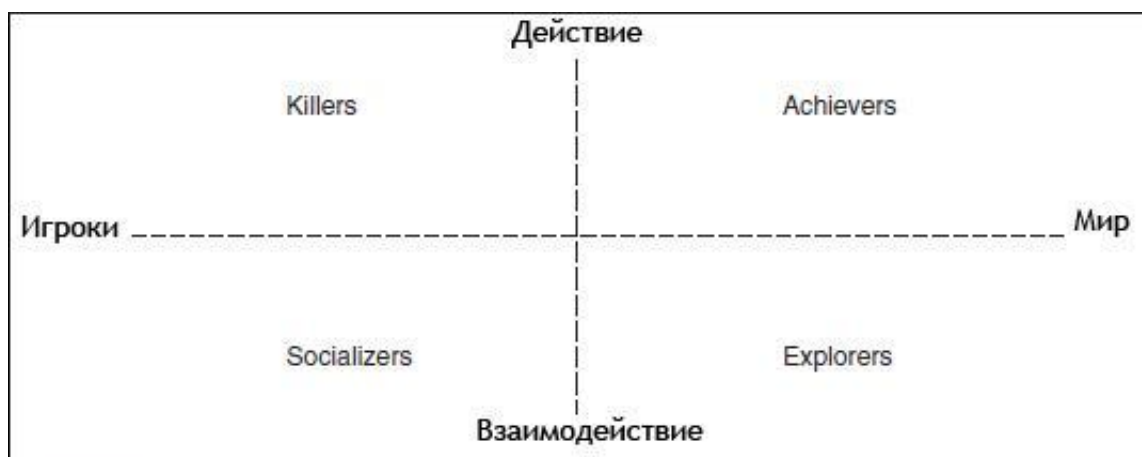


Рис. 8.1

Нужно соблюдать предельную осторожность, когда за счет такой простой систематизации вы пытаетесь объяснить что-то настолько сложное как человеческое желание. Если посмотреть поближе, то у обеих систематизаций (и в других подобных списках) есть значительные недочеты, которые при неправильном использовании систематизаций могут привести к тому, что мы упустим из виду скрытые удовольствия, такие как “забота” и “разрушение”, которые нам встречались во время обсуждения полов. Ниже представлен список дополнительных удовольствий, о которых тоже следует помнить.

- **Предчувствие.** Когда вы знаете, что удовольствие уже на подходе, одно только ожидание его является определенным типом удовольствия.
- **Радость по поводу чужого горя.** Чаще всего мы чувствуем это, когда справедливое наказание достигает некую нечестную особу. Это важный аспект соревновательных игр. Немцы называют это *schadenfreude* (злорадство).
- **Дарение.** Удовольствие от того, что ваш подарок или сюрприз сделал кого-то счастливым, нельзя сравнить ни с чем. Мы заворачиваем наши подарки в бумагу, чтобы подчеркнуть и усилить удивление. Вы получаете удовольствие не только от того, что другой человек счастлив, но и от того, что это *вы* сделали его счастливым.
- **Юмор.** Две, на первый взгляд, не совместимые игры, вдруг соединяются за счет какого-то невероятного сдвига. Это сложно описать, но нельзя не заметить, когда это происходит. Странно, но это заставляет нас издавать резкие звуки.
- **Возможность.** Это удовольствие иметь много различных вариантов и знать, что вы можете выбрать любой из них. Оно часто возникает в магазине или на фуршете.
- **Гордость от достижения цели.** Это удовольствие, ощущение которого может продолжаться еще долгое время после того, как цель была достигнута. В Идише для описания этого типа удовольствия есть слово *naches* (читается “нок-хесс”), которое человек говорит, когда гордится своими детьми и внуками.
- **Очищение.** Всегда приятно делать что-то чистым. Многие игры используют удовольствие очищения в своих интересах - в любой игре, где нужно “съесть все точки”, “убить всех плохих парней” или, иными словами, “очистить уровень”, используется этот тип удовольствия.
- **Удивление.** Наш мозг любит удивляться.
- **Дрожь.** У создателей американских горок есть поговорка, что “страх минус смерть равняется фану”. Дрожь - это именно такой тип фана - вы испытываете страх, но чувствуете, что вам ничего не угрожает.
- **Победа над обстоятельствами.** Это удовольствие от того, что вы достигли успеха там, где у вас изначально было мало шансов. Обычно это удовольствие сопровождается победными криками.
- **Чудо.** Всепоглощающее чувство трепета и удивления.

Есть еще много других удовольствий. Я решил включить в этот дополнительный список удовольствия, которые выходят за рамки простых классификаций, чтобы продемонстрировать все богатство мира удовольствий. Списки удовольствий можно использовать как практическое пособие, но вы все равно должны быть достаточно открытыми для тех удовольствий, которых еще нет в вашем списке. Важность этой точки зрения приводит нас к Линзе #17:

<b>Линза #17: Линза Удовольствия</b>
--------------------------------------

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о типах удовольствия, которые ваша
---

игра дает ощутить, и о тех, которых в ней нет. Спросите себя:

- Какое удовольствие доставляет игроку ваша игра? Можно ли усилить эффект?
- Каких удовольствий в опыте вашей игры нет? Почему? Можно ли их добавить?

В конечном счете, игра должна доставлять удовольствие. Посмотрите на список всех удовольствий и подумайте, насколько хорошо в вашей игре представлено каждое из них, и возможно ли изменить игру так, чтобы игроки получали от нее еще больше удовольствия. Всегда будьте на чеку, чтобы найти уникальные удовольствия, которых нет в большинстве игр - они могут добавить вашей игре изюминку, которой ей не хватает.

Знать игроков так близко, как они сами себя не знают - это залог создания такой игры, которая им наверняка понравится. Но в Главе 9 нам предстоит узнать их еще лучше.

## Глава 9

### Опыт находится в голове у игрока

Мы уже говорили о том, что, в конечном счете, опыт - это то, что создает геймдизайнер. Этот опыт может возникнуть только в одном месте - в человеческом мозге. Развлекать человеческий мозг крайне трудно потому, что он очень сложный - это, пожалуй, самый сложный объект во Вселенной.

И даже хуже, ведь большая часть мозговых процессов от нас скрыта.

Когда вы читаете это предложение, можете ли вы сказать, что сознательно контролируете положение вашего тела, частоту дыхания или как ваши глаза следят за текстом? Вы вообще знаете, как глаза следят за текстом? Они двигаются плавно и линейно, или же совершают небольшие рывки? Как вы могли много лет читать книги и даже не понимать, как работают ваши глаза? Когда вы разговариваете, вы всегда уверены в том, какое слово будет следующим до того, как произнесете его вслух? Это невероятно, но когда вы ведете машину, вы каким-то образом следуете всем изгибам на дороге, поворачивая руль под соответствующим каждому изгибу углом. Кто делает все эти вычисления? Вы можете вообще вспомнить, как вы следили за изгибами на дороге? И как такое может быть, что это предложение просто содержит фразу “представьте, что вы едите гамбургер с солеными огурцами”, а полость вашего рта почему-то наполняется слюной?

Посмотрите на эту модель:



Рис. 9.1

Каким-то образом вы знаете, что должно стоять на месте вопросительного знака. Но как вы пришли к этому выводу? Вы воспользовались логикой или просто “увидели” ответ? Если все-таки увидели, то что было на этой картинке? И кто же ее нарисовал?

Вот еще. Попробуйте провести такой эксперимент: Позовите своего друга и попросите его сделать эти три вещи:

- 1 Скажите слово “пост” пять раз. “Пост, пост, пост, пост, пост”.
- 2 Произнесите слово “пост” четко и громко. “П-О-С-Т”
- 3 Ответьте на вопрос: “Что мы кладем в тостер?”

Ваш друг, скорее всего, ответит “тост”. Обычно тост - это то, что мы достаем из тостера, а не то, что мы туда кладем. Если опустить два первых шага, большинство людей дадут более правильный ответ, то есть “хлеб”. Достаточно было запустить мыслительные процессы при помощи слова “пост”, чтобы слово “тост” стало более удачным ответом, чем правильный ответ “хлеб”. Мы предпочитаем считать, что при

ответе на вопрос типа “Что мы кладем в тостер?” задействовано исключительно наше сознание, но правда состоит в том, что именно подсознание контролирует почти все наши слова и действия. В большинстве случаев оно прилежно выполняет свои обязанности, и мы думаем, что делаем все “сами” – но время от времени оно совершает курьезные ошибки, напоминая нам о том, кто на самом деле стоит за штурвалом.

Большая часть процессов, которые происходят у нас в голове, скрыта от сознательного мышления. Психологическая наука постепенно прогрессирует в вопросе понимания этих подсознательных процессов, но в целом, вокруг принципов работы этой части мозга все еще находится крошечная тьма. Вообще, большая часть работы мозга находится вне нашего понимания и вне нашего контроля. Но мозг - то место, где возникает игровой опыт, так что нам нужно сделать все возможное, чтобы понять как можно больше принципов его работы, которые мы можем использовать в своих целях. В Главе 6 мы уже говорили об использовании силы творческого подсознания для того, чтобы стать лучшим дизайнером. Теперь же нам нужно думать о том, как сознание и подсознание взаимодействует между собой в голове у игрока. Всей информации, которая уже известна о человеческом мозге, хватит на много энциклопедий; мы ограничим наше исследование мозга до нескольких ключевых факторов, которые больше всего относятся к геймдизайну.

Существуют четыре основные умственные способности, которые делают геймплей возможным. Это моделирование, средоточие (сосредоточенность), воображение и сопереживание. Мы рассмотрим каждый из них по очереди и узнаем, чем же являются приоритеты подсознательного мышления каждого игрока.

## **Моделирование**

Реальность невероятно сложная. Единственный способ сделать ее доступной для нашего мозга - это упростить ее так, чтобы он мог ее понять. Соответственно, наш мозг не взаимодействует с реальностью в целом, а только с ее имитациями (моделями). В большинстве случаев мы этого даже не замечаем - моделирование происходит вне нашего понимания. Сознание создает иллюзии того, что наши умозаключения являются реальностью, когда на самом деле это не более чем приблизительные симуляции чего-то, что мы вряд ли сможем понять до конца. Иллюзия - это хорошая вещь, но время от времени мы оказываемся в таких ситуациях, с которыми наше внутреннее моделирование справиться не может. Некоторые из них визуальные, как вот эта картинка:

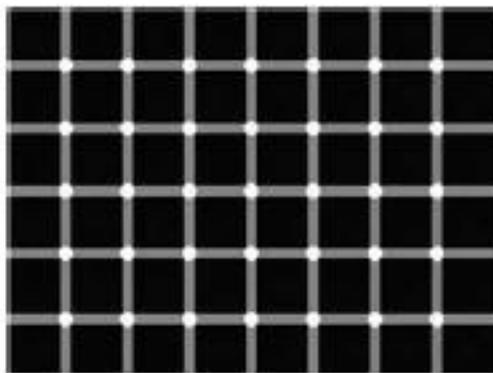


Рис. 9.2

В реальности точки не меняют цвет, когда мы смотрим на них под разными углами, но наш мозг заставляет их выглядеть именно так, как они выглядят.

Такие примеры как спектр видимого излучения не станут понятными до тех пор, пока вы над ними не задумаетесь. С физической точки зрения, видимое, инфракрасное, ультрафиолетовое излучение, так же как и микроволны, являются одним и тем же видом электромагнитного излучения, и отличаются они только длиной волн. Наше зрение способно уловить только незначительную часть этого спектра, которую мы называем видимым излучением. Нам бы пригодилась возможность видеть все остальные виды излучений. Например, способность видеть инфракрасное излучение позволило бы нам видеть хищников в темноте, так как все живые существа имеют инфракрасное излучение. К сожалению, в наших глазах тоже присутствует инфракрасное излучение, так что если бы мы могли его видеть, мы были бы сразу ослеплены своим собственным свечением. В результате, огромный массив полезной информации, то есть все, что находится вне зоны видимого излучения электромагнитного спектра, не является частью воспринимаемой нами действительности.

Даже то видимое излучение, которое мы можем видеть, как-то странно фильтруется нашими глазами и мозгом. Благодаря строению наших глаз, рассеянные волны видимого излучения формируют отдельные группы, которые мы называем цвета. Когда мы видим явление световой дисперсии (рассеивания), именуемое радугой, мы можем провести линии, чтобы отделить цвета между собой. Но на самом деле, это всего лишь дефект изображения, связанный со специфическим строением сетчатки глаза. В реальности четкого разделения между цветами нет, потому что это только незначительное колебание длины волн, но даже несмотря на это, наши глаза доказывают нам, что синий и светло-синий более похожи, чем, например, светло-синий и зеленый. Наши глаза получили такую структуру, потому что группирование разных длин волн помогает нам лучше понимать этот мир. “Цвета” – это просто иллюзия, которая в целом не является частью реальности, но это не мешает ей быть очень полезной моделью оной.

Реальность имеет много аспектов, которые не всегда могут быть частью нашего ежедневного моделирования. Например, наши тела, наши дома и наша еда кишат микроскопическими бактериями и другими существами. Многие из них одноклеточные, но некоторые, такие как *Demodex follicularum* (клещ-угревая железница), которые живут на ресницах, в порах и в устьях волосяных фуликулов, достаточно крупные (0.4 мм),



чтобы их можно было увидеть невооруженным глазом. Эти крошечные существа находятся повсюду, но редко становятся частью наших ментальных моделей, в основном, потому, что информация о них нам не необходима.



Рис. 9.3

Один хороший способ управлять нашими ментальными моделями - искать вещи, которые кажутся естественными до того момента, как мы начинаем о них думать. Взгляните на это изображение Чарли Брауна. С первого взгляда, на ней нет ничего необычного - это просто мальчик. Но, немного подумав, мы понимаем, что он совсем не выглядит как реальный человек. Его голова почти такая же, как его тело! Его пальцы выглядят как маленькие сардельки! Но самое странное - это то, что он сделан из линий. Посмотрите вокруг - ничего не сделано из линий - все сделано из частиц. Но его нереальность не станет явной, пока мы сознательно не начнем о ней думать, и это ключ к тому, как мозг создает модели.

Чарли Браун кажется нам человеком, несмотря на то, что он не похож ни на одного из наших знакомых, а все потому, что он соответствует какой-то внутренней модели. Мы принимаем его гигантскую голову, потому что в нашем мозге находится намного больше информации о лицах и головах, чем обо всех остальных частях тела, так как на лице можно увидеть почти все человеческие эмоции. Если бы у него, наоборот, была маленькая голова и гигантские ноги, он бы сразу выглядел смешным, потому что он бы не соответствовал нашим внутренним моделям.

А что насчет его линий? Наш мозг сталкивается с трудностями, когда нужно посмотреть на изображения и отделить объекты друг от друга. Когда он это делает, он делает это вне сознательного уровня, а наша внутренняя система обработки графики

чертит линии вокруг каждого отдельного объекта. Наше сознание никогда не видит эти линии, но оно получает представление о том, какие элементы изображения являются отдельными объектами. Когда нам показывают изображение с уже начерченными линиями, то есть “подготовленное”, что идеально соответствует нашим внутренним механизмам, это сохраняет большое количество энергии. Это объясняет, почему людям так приятно смотреть на мультфильмы и комиксы - нашему мозгу необходимо меньшее количество энергии, чтобы понять их.

Иллюзионисты удивляют нас, используя наши ментальные модели и затем разрушая их. В нашем мозгу модели - это реальность, поэтому нам кажется, что мы видим как кто-то делает невозможное. Слышимый вздох, который издают зрители во время кульминации магического трюка - это звук их ментальных моделей, которые были разорваны на части. Только наша вера в то, что “это должен быть трюк” не дают нам думать, что у фокусников действительно есть сверхъестественные способности. Наш мозг проделывает огромное количество работы, чтобы сводить сложность действительности к упрощенным ментальным моделям, которые можно легко хранить, обдумывать и которыми мы можем управлять. И это касается не только визуальных объектов. Это также касается человеческих отношений, оценки риска и награды, и процесса принятия решений. Наш мозг смотрит на сложную ситуацию и пытается свести ее к простому набору правил и отношений, которыми мы можем управлять изнутри.

Для геймдизайнеров эти ментальные модели очень важны, потому что игры с их простыми правилами, как Чарли Браун - это “подготовленные” модели, которые мы легко впитываем и которыми мы так же легко управляем. Поэтому игры позволяют нам расслабляться - они напрягают наш мозг не так сильно, как реальный мир, потому что в них отсутствует огромный массив его сложности. Абстрактные стратегии, такие как крестики-нолики и нарды, — это чистые модели. Другие игры, как, например, компьютерные RPG, берут простые модели и заворачивают их в блестящую обложку эстетики, так что попытки систематизировать модели становятся более приятными. Это сильно отличается от реального мира, где иногда нужно проделать большой объем работы, чтобы хотя бы узнать правила, а затем работать еще больше, чтобы их выполнить, и при этом у вас никогда не будет уверенности в том, что вы делаете все правильно. Именно поэтому игры могут быть эффективной подготовкой к реальной жизни - поэтому в военной академии West Point до сих пор преподают игру в шахматы. Игры позволяют нам прорабатывать упрощенные модели, так что мы можем находить выход из самых сложных ситуаций посредством игры, что позволяет нам быть готовыми к ним, когда они происходят в реальном мире.

Важно понять, что все, что мы переживаем, и о чем думаем - это модели, а не реальность. Реальность находится вне нашего понимания. Нам доступна только наша маленькая модель реальности. Иногда эта модель ломается и нам нужно собрать ее обратно. Реальность, которую мы переживаем - это просто иллюзия, но эта иллюзия является единственной реальностью, которую мы когда-либо сможем постичь. Если вы, будучи дизайнером, сможете понять и контролировать то, как иллюзия формируется в голове у вашего игрока, то вы сможете создать опыт, который будет столь же реальным, как сама реальность или даже реальнее ее.

## Средоточие

Одной из самых важных техник, которые использует наш мозг для того, чтобы понять окружающий мир, является способность фокусировать внимание выборочно, игнорируя одни вещи и уделяя большее количество мыслительных усилий другим. Способности нашего мозга в этом плане бывают просто поразительными. Один из примеров - “эффект коктейльной вечеринки” (cocktail party effect), который является нашей удивительной способностью фокусироваться на каком-то одном разговоре, когда полная комната людей говорит одновременно. Несмотря на то, что звуковые волны от многих разговоров одновременно стучат по нашим барабанным перепонкам, у нас как-то выходит “включать” одну волну и “отключать” все остальные. Чтобы изучить этот эффект, психологи применяют то, что иногда называется “тест на исследование ушей”. Во время этих экспериментов субъект одевает наушники, через которые транслируют разный аудио материал для каждого уха. Например, голос в правом ухе может декламировать Шекспира, а голос в левом - читать поток цифр. Если учесть, что голоса будут не слишком похожими, субъекты, которых просят сосредоточиться на голосе и повторить то, что они слышат, обычно справляются с этой задачей. Позднее, когда им задают вопросы о том, что говорил второй голос, они не могут на них ответить. Их мозг сосредоточился только на избранной информации и отключился от всего остального.

То, на чем мы фокусируемся в каждый отдельный момент, определяется комбинацией наших подсознательных желаний и сознательной воли. Когда мы создаем игры, нашей целью является создание опыта, достаточно интересного, чтобы фокусировать на себе внимание игрока так долго и так интенсивно, насколько это возможно. Когда что-то захватывает все наше внимание и воображение на протяжении долгого времени, мы входим в интересное психическое состояние. Кажется, что весь остальной мир ушел на задний план, а вместе с ним ушли все навязчивые мысли. Все, о чем мы думаем - это то, чем мы занимаемся в данный момент, и мы полностью теряем счет времени. Это состояние продолжительного средоточия, наслаждения и удовольствия относят к понятию “потока”, который является предметом широкого изучения психолога Михая Чиксентмихайи (Mihalyi Csikszentmihalyi) и многих других. Поток иногда характеризуют как “чувство полного и энергичного средоточия на определенном действии, которое сопровождается высоким уровнем наслаждения и удовлетворенности”. Если вы геймдизайнер, то вам стоит провести внимательное исследование потока, потому что он является именно тем ощущением, которое мы хотим донести до игрока посредством нашей игры. Вот некоторые ключевые компоненты, необходимые для того, чтобы привести игрока в состояние потока:

- **Четкие цели.** Когда мы имеем четкие цели, мы прилагаем меньше усилий, чтобы оставаться сосредоточенными на их выполнении. Когда цель не четкая, мы не “проникаемся” ею, и вследствие этого не можем быть уверены в том, являются ли наши действия полезными.
- **Ничего не отвлекает.** Отвлекающие моменты не дают нам сосредоточиться на нашей задаче. Нет средоточия – нет потока.

- **Прямой фидбэк.** Если каждый раз, совершая действия, нам нужно будет ждать, пока мы узнаем, какой эффект производит это действие, мы будем быстро отвлекаться и терять фокус на задаче. Когда фидбек происходит моментально, мы можем легко оставаться сосредоточенными.
- **Постоянное напряжение.** Людям нравится состояние напряжения. Но это должно быть напряжение, которое вероятно может закончиться победой. Если мы начинаем думать, что не сможем выполнить эту задачу, мы расстраиваемся, и наш мозг начинает искать более стоящие виды деятельности. С другой стороны, если напряжение незначительное, нам становится скучно, и мозг, опять же, начинает искать более стоящие виды деятельности.

Действия потока должны уместиться в узком промежутке напряжения, который находится между скукой и расстройством, потому что обе эти неприятные крайности заставляют наш мозг переключаться на другие виды деятельности. Чиксентмихайи называет этот промежуток “каналом потока” (flow channel). Он приводит пример канала потока, используя, что не удивительно, игру.

*Давайте представим, что фигура ниже представляет собой конкретное действие - например, игру в теннис. Два теоретически самых важных аспекта опыта — напряжение (challenges) и навыки (skills), представлены в виде двух осей диаграммы. Буквой А обозначен Алекс, мальчик, который учится играть в теннис. На диаграмме Алекс изображен в четырех различных точках во времени. Когда он впервые начал играть (А1), у Алекса практически не было навыков, и единственным напряжением, с которым он сталкивался, было перебивание мяча через сетку. Это не самая сложная задача, но Алексу это нравится, потому что трудность задачи в полной мере соответствует его начальному уровню. Значит, в этой точке он, скорее всего, будет в потоке. Но мы не можем долго оставаться здесь. Через некоторое время, если он будет продолжать тренировки, его уровень должен повыситься, и тогда ему будет скучно просто перебивать мяч через сетку (А2). Или, возможно, ему попадетсся более опытный соперник и он поймет, что существует напряжение намного более высокое, чем перебивание мяча - в этой точке он ощутит некое беспокойство (А3), связанное с его низким уровнем.*

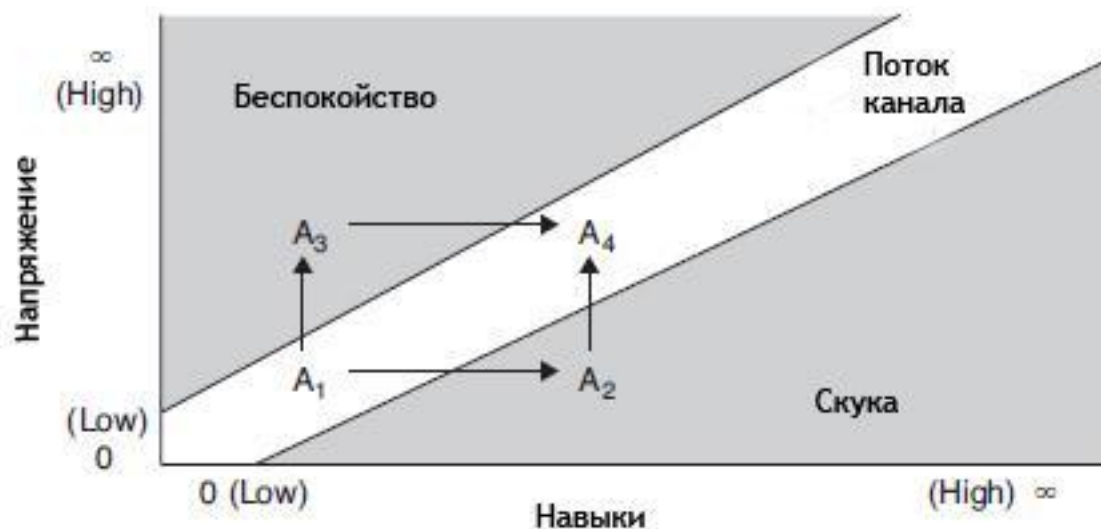


Рис. 9.4

Ни скука, ни беспокойство не являются положительными опытами, что должно мотивировать Алекса вернуться в канал потока. Как Он должен это сделать? Взглянув на диаграмму еще раз, мы видим, что если ему скучно (A2) и он хочет оказаться в потоке снова, у Алекса есть только один выход: увеличить напряжение, с которым он сталкивается. (У него есть второй выход, согласно которому он должен завязать с теннисом - в этом случае A просто исчезнет с диаграммы.) Ставя перед собой новые и более трудные цели, которые соответствуют его навыкам - например, победить соперника, уровень которого лишь немного превышает его собственный, Алекс сможет вернуться в поток (A4).

Если Алекс чувствует беспокойство (A3), для того, чтобы вернуться в поток, он должен повысить свои навыки. Теоретически, он бы еще мог уменьшить напряжение, с которым сталкивается, и таким образом вернуться в ту точку потока, откуда он начинал (A1), но на практике трудно игнорировать напряжения, которые заведомо известны.

На диаграмме видно, что A1 и A4 отображают обстоятельства, при которых Алекс находится в потоке. Несмотря на то, что оба состояния являются одинаково приятными, между ними есть существенное различие, в том, что A4 является более сложным опытом, чем A1. Он более сложный, потому что подразумевает более высокий уровень напряжения и требует от игрока больше навыков.

Но A4, будучи сложным и приятным, все же не является устойчивым состоянием. Продолжая играть, Алекс либо заскучает из-за устоявшихся возможностей, которые он имеет на этом уровне, либо начнет беспокоиться по поводу низкого уровня своих способностей. То есть стремление к удовольствию будет возвращать его в поток, но теперь с уровнем сложности, который будет выше, чем даже A4.

Это динамическое свойство объясняет, почему действия потока ведут нас к росту и открытиям. Нельзя получать удовольствие, подолгу делая одно и то же на одном и том же уровне. Мы либо скучаем, либо расстраиваемся: и затем желание получить удовольствие вновь заставляет нас повышать наши навыки или открывать для себя новые пути использования уже имеющихся.

Вы можете видеть, насколько деликатный баланс нужен для того, чтобы держать кого-то в потоке, так как навыки игрока редко остаются в одной точке. Когда их уровень растет, вы должны предоставить им соответствующие напряжения. В традиционных играх эти напряжения обычно выражаются в подборе более опытных оппонентов. В видеоиграх часто присутствует последовательность уровней, которые постепенно становятся все более напряженными. Эта схема уровней с увеличивающейся сложностью отлично балансирует сама себя - игроки с большим навыком могут быстро проходить начальные уровни, пока не дойдут до уровней, которые заставят их напрячься. Эта связь между навыком и скоростью прохождения уровней помогает игре удерживать опытных игроков, не давая им скучать. Однако редкий игрок будет достаточно настойчивым, чтобы одержать победу в игре, завершив все уровни. Большинство игроков в итоге достигают уровня, где они слишком долго находятся в зоне фрустрации (расстройства), что побуждает их закончить игру. Существует много точек зрения о том, плохо это (многие игроки расстраиваются), или хорошо (поскольку только опытные, настойчивые игроки могут дойти до конца, ценность победы увеличивается).

Многие дизайнеры знают, что, несмотря на важность пребывания игрока в потоке, есть разные способы удержания игрока в нем и некоторые из них лучше, чем другие. Движение вверх по каналу как это...

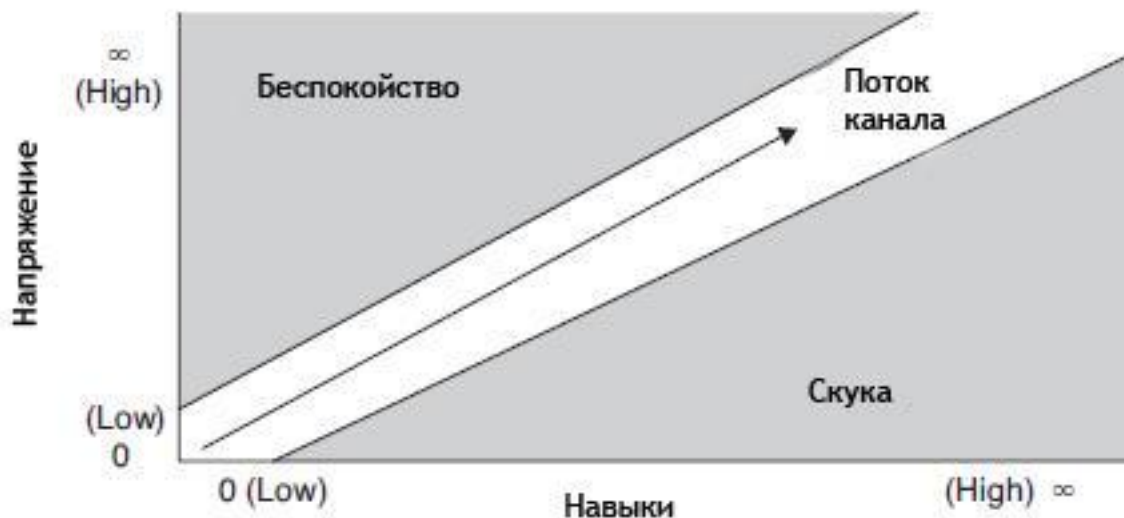


Рис. 9.5

...определенно лучше, чем игра, заканчивающаяся беспокойством или скукой. Но, если учесть игровой опыт, поток будет двигаться таким образом:

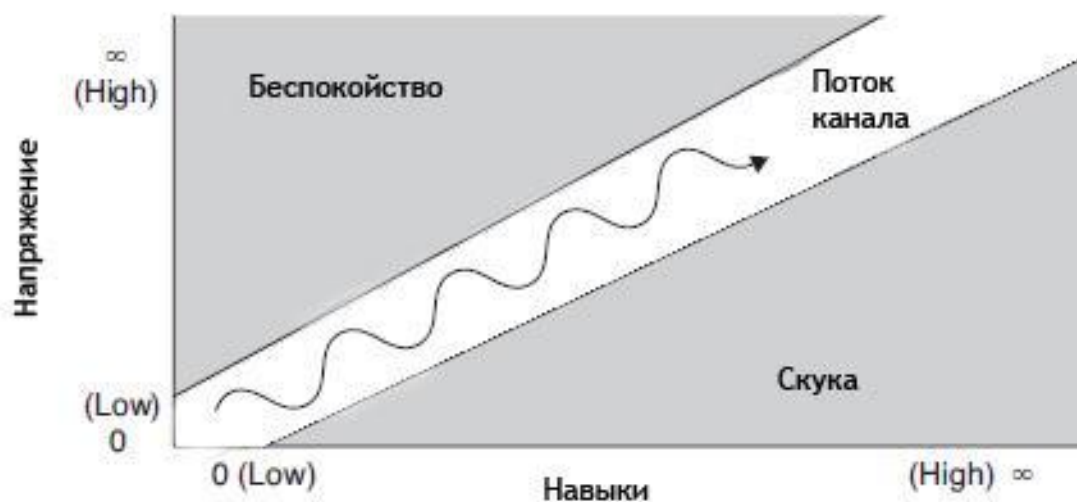


Рис. 9.6

Это, скорее всего, будет выглядеть более привлекательно для игрока. Это замкнутый круг увеличивающегося напряжения, за которым следует награда, часто в виде большей силы, которая на время облегчает игру, уменьшая напряжение. Но достаточно скоро напряжение снова возрастает. Например, в видеоигре может быть пистолет, который позволяет мне убивать врагов с трех выстрелов. По мере моего продвижения в игре, врагов становится все больше, то есть напряжение увеличивается. Но если я смогу справиться с напряжением и уничтожить достаточно врагов, я смогу получить в награду пистолет, которым смогу убивать врагов всего двумя выстрелами. Вдруг игра становится легче, что очень приятно. Тем не менее, долго это продолжаться не будет, потому что уже через некоторое время появятся враги, которых даже с моим новым оружием нужно будет убивать тремя или четырьмя выстрелами, что поднимет напряжение на новый уровень.

Цикл “потянул и отпустил, потянул и отпустил” повторяется в дизайне опять и опять. Он кажется неотъемлемой частью человеческого удовольствия. Потянете слишком сильно, и игрок устанет. Отпустите слишком далеко и ему уже скучно. Но если он будет балансировать между этими двумя состояниями, то сможет испытать как возбуждение, так и расслабление, и это колебание позволит ему испытать наслаждение многообразием и наслаждение ожиданием одновременно.

Вы можете видеть, какими полезными могут быть идеи потока и канала потока для обсуждения и анализа игрового опыта - такими полезными, что они формируют Линзу #18.

#### Линза #18: Линза Потока

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о том, что может заставить вашего игрока сосредоточиться. Спросите себя:

- Имеет ли моя игра четкие цели? Если нет, как я могу это исправить?
- Являются ли цели игрока такими, какими они были задуманы изначально?
- Есть ли в игре периоды, во время которых игрок отвлекается до такой степени, что забывает о своей цели? Если да, то можно ли уменьшить степень отвлеченности или связать эти моменты с целями игры?
- Обеспечивает ли моя игра стабильный приток не-слишком-легкого, не-слишком-сложного напряжения, учитывая тот факт, что уровень игрока может постепенно увеличиваться?
- Улучшаются ли навыки игрока с той скоростью, которая была запланирована? Если нет, что можно сделать, чтобы изменить это?

Очень сложно тестировать игру на наличие потока. Вы не увидите его после десяти минут геймплея. Нужно дольше наблюдать за игроками. Но и это не всегда помогает, потому что игра, которая держит кого-то в потоке во время первых нескольких сессий, может позже стать скучной и разочаровывающей.

Когда вы наблюдаете за игроками, вы можете легко упустить поток из виду - вы должны научиться замечать его. Это не всегда сопровождается какими-то внешними проявлениями эмоций - это часто передает молчание. Во время одиночной игры, игроки, находящиеся в потоке, часто сидят тихо или бормочут что-то себе под нос. Они настолько сосредоточены, что иногда могут медленно отвечать или раздражаться, если их о чем-то спросить. Если игроки в потоке играют в многопользовательские игры, они могут оживленно общаться друг с другом, будучи при этом постоянно сосредоточенными на игре. Как только вы заметили, что игроки входят в поток по время вашей игры, не сводите с них глаз - они не останутся там навечно. Вы должны увидеть ключевой момент - событие, которое заставляет их покинуть поток, чтобы сделать все для того, чтобы это событие не повторилось в следующих прототипах игры.

И еще одно: не забудьте применить Линзу Потока на себе! Вы наверняка заметите, что состояние потока припадает на периоды вашей самой высокой продуктивности - сделайте все, чтобы организовать ваше время работы так, чтобы вы входили в это особое психическое состояние так часто, как только возможно.

## Сопереживание

Как представители человеческой расы, мы обладаем удивительной способностью ставить себя на место других. Когда у нас это получается, мы начинаем думать о том, о чем думают другие люди, и чувствовать то, что чувствуют они. Эта способность не только позволяет нам лучше понимать друг друга, но и является неотъемлемой частью геймплея.

Существует интересное театральное упражнение, в котором актеров делят на две группы. В первой группе актеры выбирают себе эмоции (счастье, грусть, злобу и т.д.), а затем начинают кружиться по сцене, пытаясь выразить выбранные эмоции через позу, походку и выражение лица. Вторая группа не выбирает эмоции. Они просто ходят по случайной траектории между представителями первой группы, пытаясь наладить с ними



зрительный контакт. Как только они начинают это делать, актеры из второй группы застают себя за очень странным занятием - как только они вступают в зрительный контакт с кем-то, выражающим эмоции, они перенимают эти эмоции и повторяют выражения их лиц, сами того не осознавая.

Такой сильной может быть наша сила сопереживания. Даже не стараясь, мы становимся другими людьми. Когда мы видим счастливого человека, мы можем ощутить его радость так, как будто это наша собственная радость. Когда мы видим, как кто-то грустит, мы можем почувствовать его боль. Создатели развлекательного контента широко используют нашу силу сопереживания, заставляя нас чувствовать себя частью создаваемых ими миров. Удивительно, но мы можем “стать другим человеком” в одно мгновение. Мы можем даже поставить себя на место животного.

Вы когда-нибудь обращали внимание на то, что лицо собаки богаче на эмоции, чем лица других животных? При помощи своих бровей и глаз они выражают свои эмоции почти так же, как мы (рис. 9.7). Волки (предки собак) не обладают и малой частью тех эмоций, которые есть у одомашненных собак. Скорее всего, унаследование эмоций является для собак вопросом выживания. Собаки, способные сделать “правильное” лицо, могут заставить нас сопереживать им, и мы, вдруг, начинаем чувствовать то, что чувствуют они, поэтому становимся более склонными к проявлению заботы.

Конечно, мозг делает все это, используя ментальные модели - на самом деле, мы сопереживаем не реальным людям и животным, а их ментальным моделям, а это означает, что нас легко обмануть. Мы можем чувствовать эмоции, когда их на самом деле нет. Фотография, рисунок или персонаж компьютерной игры может легко заставить человека сопереживать. Кинематографисты об этом знают и они на каждом шагу, от персонажа к персонажу, апеллируют к чувству нашего сопереживания, управляя при этом остальными чувствами и эмоциями. В следующий раз, когда будете смотреть телевизор, обратите внимание на то, в каких моментах вы проявляете сопереживание, и почему так происходит.



Рис. 9.7

Будучи геймдизайнерами, мы должны использовать сопереживание в своих целях, так же, как это делают писатели, художники и кинематографисты, но при этом добавляя свои собственные сопереживательные взаимодействия. Смыслом игр является решение проблем, а сопереживательное проецирование - полезный метод решения проблем. И еще, в играх вы проецируете не просто свои чувства на персонажа, вы проецируете на него весь свой алгоритм принятия решений, и становитесь другим человеком в той степени, которая недоступна не-интерактивным медиа. Более подробно мы поговорим о применении этой техники в Главе 18.

### Воображение

Воображение помещает игрока в игру, помещая игру в игрока (рис. 9.8).

Вы можете подумать, что когда я говорю о силе воображения игрока, я, возможно, имею в виду креативное воображение и способность создавать сказочные фантазийные миры - но я говорю о чем-то более приземленном. Я говорю о волшебной силе, которую каждый воспринимает как должное - повседневное воображение, которое каждый человек использует для общения и решения проблем. Например, если я расскажу короткую историю: "Почтальон украл вчера мою машину", я не скажу много, но этого будет достаточно для того, чтобы у вас в голове возникла картина происходящего.



Рис. 9.9

Странно, но картинка в вашей голове будет содержать много деталей, о которых я не говорил в своей истории. Посмотрите на созданную вашим воображением картину и задайте себе эти вопросы:

- Как выглядит этот почтальон?
- Как выглядит то место, где машина была украдена?
- Какого цвета была машина?
- В котором часу он украл ее?
- Как он ее украл?
- Зачем он ее украл?

Я не говорил вам ничего об этих вещах, но благодаря вашему воображению история обросла массой деталей, которые помогают вам легче воспринимать то, о чем я говорю. Теперь, если я вдруг дам вам больше информации, типа “машина была не настоящей, а игрушечной, но зато дорогой”, вы быстро переделаете вашу воображаемую картину так, чтобы она соответствовала услышанному, что, соответственно, изменит ваши ответы на ранее заданные вопросы. Эта способность к автоматическому заполнению пробелов очень важна для геймдизайна, потому что благодаря ей наши игры не должны давать игроку каждую деталь, так как он сам может заполнить возникшие пробелы. Мастерство придет тогда, когда вы будете знать, что нужно показать игрокам, а что лучше оставить их воображению.

Эта сила, если подумать, действительно невероятная. Тот факт, что наш мозг работает с упрощенными моделями реальности, говорит о том, что мы можем управлять ими без особых усилий, и моделировать ситуации, которые в реальности не были бы возможными. Я смотрю на кресло и представляю, каким оно могло бы быть, если бы оно

было другого цвета, другого размера, сделано из овсянки или если бы оно ходило по комнате. Так мы решаем множество проблем. Если я попрошу вас поменять лампочку без использования стремянки, вы сразу же начнете думать над возможными решениями.

У воображения есть две основополагающие функции: первая - это коммуникация (часто для рассказа истории) и вторая - решение проблем. Поскольку играм в значительной степени присущи обе эти функции, геймдизайнер должен понимать, как можно сделать так, чтобы воображение игрока было вашим помощником в деле рассказа истории, а также иметь понятие о том, какие проблемы оно сможет, или не сможет, решить.

## Мотивация

Мы уже изучили четыре основные умственные способности, которые делают геймплей возможным: моделирование, средоточие, сопереживание и воображение. Теперь давайте посмотрим, какой мотивацией руководствуется наш мозг, используя каждую из них.

В 1943 психолог Абрахам Маслоу написал труд под названием “Теория человеческой мотивации” (*A Theory of Human Motivation*), в которой он предложил иерархию человеческих потребностей. Эта иерархия часто изображается в виде пирамиды:



Рис. 9.9

Идея, представленная здесь, заключается в том, что люди не стремятся к удовлетворению потребностей высшего порядка, пока их низшие потребности не будут удовлетворены. Например, если кто-то умирает с голоду, эта потребность становится

приоритетнее потребности в безопасности. Если кто-то не чувствует себя в безопасности, он не будет удовлетворять свои социальные потребности. Если в чьей-то жизни не хватает дружбы и любви, эти люди не будут стремиться к вещам, которые смогут удовлетворить их потребность в самоуважении. И если человек сам себя не уважает, он не сможет стремиться делать то, “для чего он предназначен”.

Если хорошо подумать, то можно найти несколько исключений из данной модели, но, в целом, она является отличным инструментом для анализа мотивации игроков в играх. Интересно будет взять различные игровые действия и посмотреть, к какому уровню иерархии их можно отнести. Многие игровые действия связаны с достижениями и управлением, что ставит на четвертый уровень потребность в уважении. Но некоторые из них находятся ниже. Взглянув на иерархию, мы можем понять, почему многопользовательские игры являются настолько популярными - они удовлетворяют большее количество основных потребностей, чем одиночные, то есть мотивируют игроков в большей степени.

Вы можете назвать игровые действия, которые можно было бы отнести к низшим ступеням иерархии, а именно к первой и ко второй? А как насчет действий на последней ступени?

Все игры, которые соединяют вас с другими людьми, дают вам ощутить успех, и позволяют создавать вещи, которыми вы можете выразить свою индивидуальность, соответствуют третьей, четвертой и пятой ступеням. С этой точки зрения, популярность игр и их способность удерживать игрока обеспечивается как за счет онлайн коммуникации, так и за счет инструментов для создания контента. Интересно также посмотреть, как различные ступени могут взаимодействовать друг с другом.

Ориентированная на потребности сторона геймдизайна находит свое отображение в Линзе #19:

### **Линза #19: Линза Потребностей**

Чтобы воспользоваться этой линзой, начните думать не об игре, а о том, какие основные потребности она удовлетворяет. Спросите себя:

- Какую ступень в иерархии Маслоу занимает моя игра?
- Как я могу сделать так, чтобы игра удовлетворяла больше основных потребностей, чем сейчас?
- Исходя из той ступени, которую занимает моя игра, как я могу сделать так, чтобы она еще лучше удовлетворяла эти потребности?

Разговоры об игре, удовлетворяющей основные человеческие потребности, звучат странно, но все, что люди делают - это, в некотором смысле, стремление удовлетворить эти потребности. И помните, что некоторые игры удовлетворяют потребности лучше, чем другие - ваша игра не может просто обозначать потребность, она должна в полной мере обеспечить ее удовлетворение. Если игрок представит, что, поиграв в вашу игру, он повысит свою самооценку или лучше узнает своих друзей, а

ваша игра не может ему этого дать, он потеряет интерес к вашей игре и будет искать ту, которая сможет.

## Оценка

Четвертый уровень иерархии Маслоу – потребность в уважении, наиболее близко связан с играми. Но почему? Все люди глубоко в душе хотят, чтобы их оценивали. Возможно, это звучит неправильно - разве люди не ненавидят, когда их оценивают? Не ненавидят - они просто ненавидят, когда их оценивают несправедливо. У нас у всех есть глубокая потребность знать, как мы соотносимся с другими людьми. И когда нам не нравится та оценка, которую нам ставят, мы усердно работаем, чтобы получить одобрительную оценку. Тот факт, что игры - отличная система для объективной оценки самых различных способностей, является их самым привлекательным свойством.

### Линза #20: Линза Оценок

Чтобы решить, является ли ваша игра достаточно объективным способом оценки способностей игрока, задайте себе эти вопросы:

- Какие свойства игрока оценивает ваша игра?
- Как она выражает эти оценки?
- Считают ли игроки, что оценки справедливы?
- Есть ли им дело до этих оценок?
- Могут ли эти оценки заставить игрока улучшить свои показатели?

Человеческий ум на самом деле является наиболее увлекательной, удивительной и сложной вещью, которую мы знаем. Нам, возможно, и не суждено раскрыть все его тайны. Чем больше мы о нем знаем, тем больше у нас шансов создать в нем хороший опыт, потому что он является тем местом, в котором весь игровой опыт происходит. И никогда не забывайте – у вас тоже есть такая вещь. Вы можете использовать свои собственные способности моделирования, средоточия, сопереживания и воображения, чтобы понять, что именно эти способности делают в голове у вашего игрока. В этом случае, познание себя самого может стать ключом к познанию вашей аудитории.

## Глава 10

### Некоторые элементы - это игровые механики

Мы много говорили о дизайнерах, игроках и об игровом опыте. Теперь пришло время разобраться с тем, из чего же на самом деле состоят игры. Геймдизайнеры должны научиться использовать свое рентгеновское зрение, чтобы уметь видеть сквозь кожу игры ее скелет, который состоит из игровых механик.

Но что собой представляет эта таинственная механика?

Механики - это основа всего того, чем на самом деле является игра. Это отношения и взаимодействия, которые останутся, если отмест эстетику, технологию и историю.

Подобно большинству элементов геймдизайна, игровые механики не отличаются общепринятой классификацией. Одна из причин такой ситуации - то, что игровые механики даже самых простых игр, являются слишком сложными и в них, подчас, очень трудно разобраться. Попытки упростить эти сложные механики до уровня понятных математических моделей закончились лишь неполными системами описаний. Экономическая “теория игр” – это пример подобного явления. Вы можете подумать, что дисциплина под названием “теория игр” весьма полезна для геймдизайнера, но на деле она может дать вам только эти упрощенные системы, которые редко бывают полезными при создании настоящих игр.

Есть и другая причина, почему классификация игровых механик является неполной. С одной стороны, игровые механики - это крайне объективные, четко прописанные наборы правил. Но, с другой стороны, в них есть что-то таинственное. Ранее мы говорили о том, как наш мозг разбивает все игры на ментальные модели, которыми он может легко управлять. Часть игровых механик должна обязательно включать в себя описание структур этих моделей. Пока все эти процессы находятся где-то в недрах нашего подсознания, трудно сформулировать четкую классификацию принципов их работы.

Но это не означает, что нам не стоит попробовать. Некоторые авторы предпочитают чисто академический подход к решению этого вопроса, концентрируясь больше на психологически герметичных анализах, а не на том, что может действительно пригодиться геймдизайнеру. Мы себе такого педантизма позволить не можем. Знания ради знаний - это хорошо, но наша цель - это знания ради отличных игр, даже если это подразумевает использование классификаций, содержащих большое количество белых пятен. Теперь пришло время мне представить вам классификацию игровых механик, которой я пользуюсь сам. Здесь механики разделены на шесть больших категорий, каждая из которых может помочь вам лучше понять дизайн вашей игры.

#### Механика 1: Пространство

Любая игра имеет место в некоем пространстве. Это пространство представляет собой “волшебный круг” геймплея. Оно определяет различные места, в которых

существует игра, и то, как эти места соотносятся друг с другом. Являясь игровой механикой, пространство - это еще и математическая конструкция. Нам нужно отбросить все визуальное, всю эстетику, и просто посмотреть на абстрактную конструкцию игрового пространства.

Четко определенных правил описания этих абстрактных, упрощенных игровых пространств не существует. Хотя, принято считать, что игровые пространства:

- 1 Могут быть либо отдельными, либо бесконечными.
- 2 Имеют определенную размерность.
- 3 Состоят из ограниченных локаций, которые могут и не могут быть соединены.

Например, в игре крестики-нолики у нас есть отдельное и двумерное поле. Что значит “отдельное”? Даже не понимая, что имеется в виду, мы рисуем поле для крестиков-ноликов, как вот это:

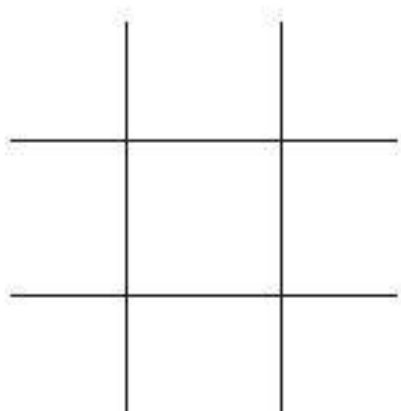


Рис. 10.1

Это определенно не бесконечное пространство, потому что нас интересуют только границы, а не пространство внутри каждой клетки. Куда бы мы ни поставили X...

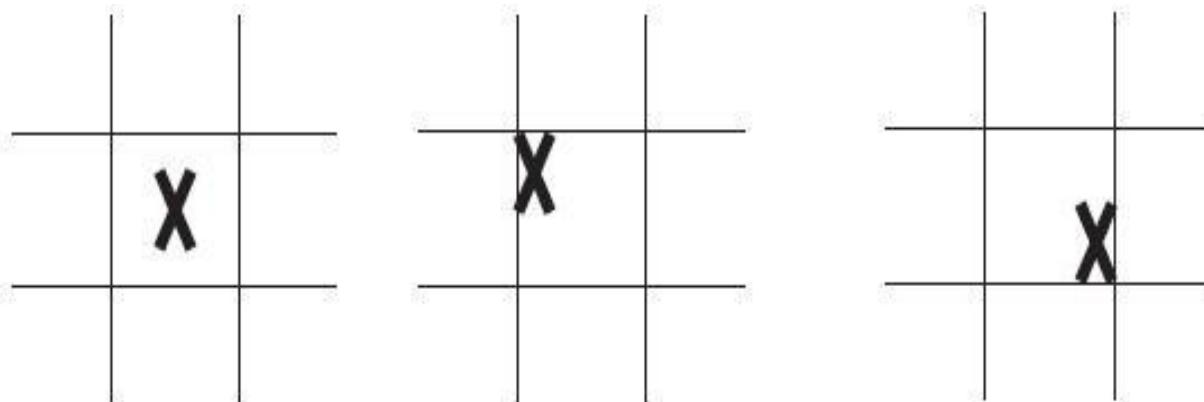


Рис. 10.2



Это не имеет значения - в рамках игры все эти положения эквивалентны. Но если поставить X сюда:

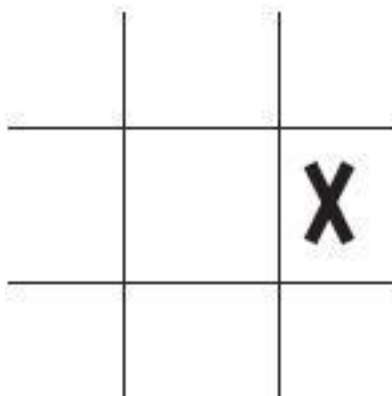


Рис. 10.3

Это совсем другой случай. Даже несмотря на то, что игроки могут ставить свои отметки в бесконечном количестве мест и в бесконечном двумерном пространстве, существует всего девять разделенных точек, которые имеют значение в игре. В известном смысле, у нас есть девять нульмерных клеток, соединенных между собой двумерной решеткой, как на рисунке ниже:

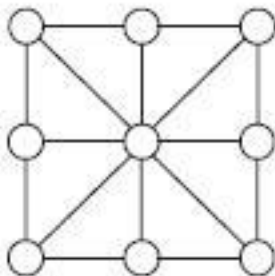


Рис. 10.4

Каждый круг представляет собой нульмерное место, а каждая линия показывает, какие места соединены между собой. В крестиках-ноликах нет движения от места к месту, но смежность здесь очень важна. Без смежности это были бы просто девять разъединенных точек. Благодаря смежности мы имеем раздельное двумерное пространство с четко определенными границами - пространство в три клетки длиной и в три клетки шириной. То же самое можно сказать и о пространстве шахматной доски, лишь с тем исключением, что это пространство 8 x 8 клеток.

Вычурная эстетика игры может заставить вас подумать, что ее функциональное пространство более сложное, чем оно есть на самом деле. Давайте рассмотрим поле для Монополии.

С первого взгляда можно подумать, что это разделенное двухмерное пространство, похожее на шахматную доску, с которой убрали большинство центральных клеток. Но ее можно легко представить в виде одномерного пространства - линия из

сорока разделенных точек, которые соединены между собой в виде замкнутой петли. Конечно, на игровом поле угловые пространства выглядят по-особенному, потому что они больше остальных, но функционально это не имеет значения, поскольку каждая игровая клетка представляет собой нульмерное пространство. Несколько игровых фишек могут стоять на одной клетке, но их взаимное положение внутри этой клетки не имеет функционального значения.

Но не все пространства отдельные. Стол для игры в пул может служить примером бесконечного двумерного пространства. Стол имеет закрепленную длину и ширину, а шар может свободно по нему перемещаться, отбиваясь от стенок или падая в лузы, которые тоже находятся в закрепленных местах. Никто не будет спорить с тем, что пространство бесконечное, но является ли оно двумерным? Поскольку опытный игрок может заставлять шары вылетать за пределы стола и перепрыгивать друг через друга, можно говорить о том, что пространство игры на самом деле трехмерное, и в некоторых случаях подобные рассуждения могут быть полезными. Четко определенных правил для определения этих функциональных пространств не существует. Когда вы создаете новую игру, иногда полезно посмотреть на ее пространство как на двумерное, но иногда представление этого пространства как трехмерного может быть более полезным. То же самое можно сказать о раздельном и бесконечном. Мы упрощаем игру до набора функциональных пространств для того, чтобы эстетика или реальный мир не мешали нам сосредоточиться на ней. Если вы думаете над тем, как можно изменить футбол, изменив границы игрового поля, вы, скорее всего, думаете об этом в рамках двумерного бесконечного пространства.

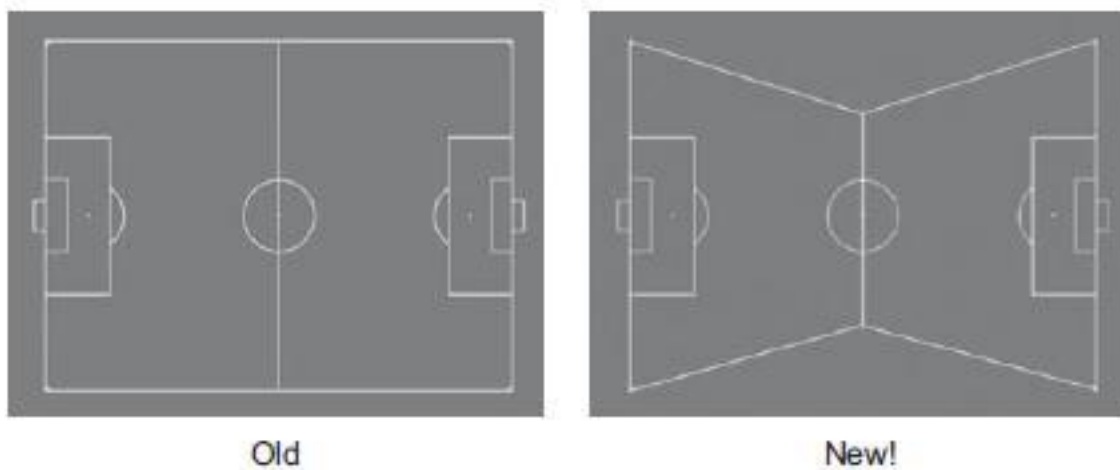


Рис. 10.5

Но если вы думаете об изменении высоты ворот, об изменении правил и о том, как высоко игрок может запустить мяч, или о добавлении на поле холмов и впадин, будет полезным рассмотреть это уже как бесконечное трехмерное пространство.

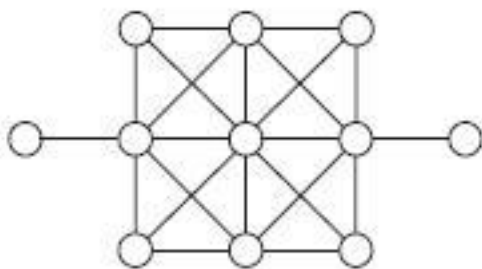


Рис. 10.6

Но, возможно, вы будете думать о футбольном поле как о отдельном пространстве - разделите его на, скажем, девять основных игровых зон и две дополнительные зоны справа и слева, которые будут вашими воротами. Этот способ мышления может вам пригодиться, когда вам, например, нужно будет проанализировать разные игровые типы на разных участках поля. Важно то, что вы сможете увидеть абстрактные модели вашего игрового пространства, что, в свою очередь, поможет вам лучше понять взаимосвязи вашей игры.

### *Вложенные пространства*

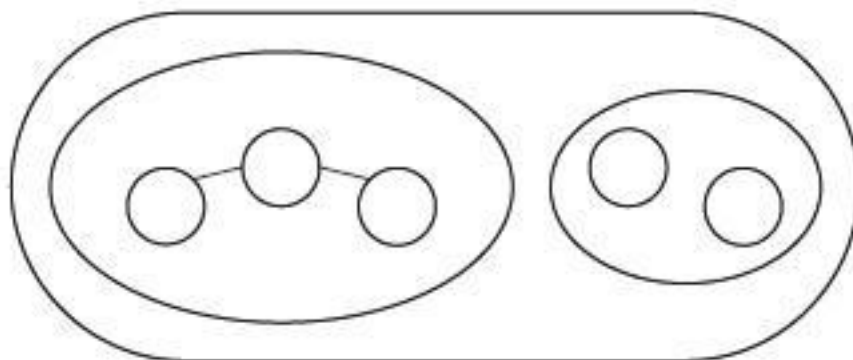


Рис. 10.7

Многие игровые пространства сложнее тех примеров, которые мы только что рассмотрели. Часто они представляют собой “пространства внутри пространств”. Компьютерные RPG - отличный пример такого явления. В большинстве из них мы находим бесконечные и двухмерные “открытые пространства”. Игрок перемещается по этому пространству, иногда встречая на своем пути иконки, которые могут быть городами, пещерами или замками. Игрок может войти туда, как в отдельные пространства, которые с “открытым пространством” соединяет только иконка доступа. Конечно, такая схема географически не достоверна - но оно соответствует нашим ментальным моделям того, как мы себе представляем пространства - когда мы находимся внутри, мы думаем о пространстве внутри здания, в котором находимся, а не о его связях с внешним пространством. Поэтому эти “пространства внутри пространств” – отличный способ создать простую интерпретацию сложного мира.

### Нульмерные пространства

Действия всех игр происходят в пространстве? Давайте посмотрим на игру “20 вопросов”, где один игрок думает об объекте, а другой задает ему вопросы “да и нет”, пытаясь угадать, что это за объект. Тут нет игрового поля и двигающихся фигур - вся игра - это два разговаривающих человека. Можно сказать, что в этой игре нет пространства. С другой стороны, вы можете открыть для себя что-то полезное, если подумаете об игре, которая происходит в пространстве, что изображено на рисунке 10.8.



Рис. 10.8

Мозг отвечающего содержит секретный объект. Мозг спрашивающего - это то место, где происходит обработка предыдущих ответов, а пространство разговора между ними - это то, как они обмениваются информацией. В каждой игре есть некий вид информации или “состояние” (о чем мы поговорим в пункте Механика 2), который должен где-то существовать. То есть, если игра происходит в одной точке в нульмерном пространстве, полезно рассматривать ее как пространство. Вы можете обнаружить, что создание абстрактной модели для игры, пространство которой с первого взгляда кажется тривиальным, открывает доселе неизвестные грани вашего дизайна.

Способность рассматривать игровое пространство в функционально абстрактном смысле - очень важная черта геймдизайнера, которой и посвящается Линза #21:.

#### Линза #14: Линза Функционального Пространства

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о том, в каком именно пространстве происходят действия вашей игры, когда все внешние элементы отходят на задний план. Спросите себя:

- Пространство этой игры отдельное или бесконечное?
- Сколько в ней есть размерностей?
- Что собой представляют границы пространства?
- Есть ли под-пространства? Как они соединены?

Есть ли еще полезные способы создать абстрактные модели пространства этой

игры?
-------

Думая про игровые пространства, можно легко поддаться влиянию эстетики. Есть много способов представления игрового пространства, и все они хороши до тех пор, пока приносят пользу. Если вы думаете об игровом пространстве как о чем-то исключительно абстрактном, это помогает не отвлекаться на внешние аспекты и сосредоточиться на тех видах игровых взаимодействий, которые вы хотите видеть в вашей игре. Конечно, как только вы будете удовлетворены вашим абстрактным пространством, вы захотите применить к нему соответствующую эстетику. Если вы способны одновременно видеть абстрактное функциональное пространство и эстетику этого пространства, которую увидит игрок, а также то, как они соотносятся, вы можете уверенно принимать решения относительно формы вашего игрового мира.

## Механика 2: Объекты, свойства и состояния

Пространство без ничего - это просто пространство. Внутри вашего игрового пространства обязательно должны быть **объекты**. Персонажи, знаки, табло, в общем, все, что можно видеть, и чем можно управлять в вашей игре — попадает под эту категорию. Объекты - это “существительные” игровых механик. Теоретически могут быть случаи, когда пространство само является объектом, но чаще пространство и объекты достаточно разные, чтобы их можно было легко отличать друг от друга. Объекты обычно имеют одно или несколько **свойств**, одно из которых часто является текущей позицией в игровом пространстве.

Свойства - это категории информации об объектах. Например, в гоночном симуляторе свойствами автомобиля может быть текущая и максимальная скорость. У каждого свойства есть текущее **состояние**. Состояние свойства “максимальной скорости” может составлять 150 миль в час, тогда как состояние свойства “текущей скорости” может составлять 75 миль в час, если этот показатель является той скоростью, с которой двигается автомобиль. Состояние максимальной скорости сильно не меняется, если только вы не приобретаете апгрейды для вашего мотора. В то же время текущая скорость - это постоянно меняющийся показатель.

Если мы называем объекты существительными игровых механик, то свойства и состояния - это их прилагательные.

Свойства могут быть постоянными (такими как цвет шашки), которые не изменяются в течение игры, или динамичными (у шашки есть свойство “режима движения” с тремя возможными состояниями: “нормальное”, “дамка”, “захваченное”). Нас интересуют, в первую очередь, динамичные состояния.

Вот еще два примера:

- 1 В шахматах у короля есть свойство “режима движения” с тремя важными состояниями (“свободное движение”, “шаг”, “мат”).

- 2 В Монополии всякую собственность на игровом поле можно рассматривать как динамичное свойство “количества построек” с шестью состояниями (0, 1, 2, 3, 4, отель), а также как свойство “закладной” с двумя состояниями (да, нет).

Важно ли информировать игрока о каждом изменении состояния? Не обязательно. Некоторые изменения состояний лучше оставить скрытыми. Но есть и такие, о которых сообщать игроку очень важно. Обязательно следуйте правилу: если два объекта ведут себя одинаково, они должны выглядеть одинаково. Если они ведут себя по-разному, выглядеть они должны тоже по-разному.

Объекты в видеоиграх, особенно те, которые представляют собой персонажей с развитым AI, имеют столько свойств и состояний, что геймдизайнер может легко в них запутаться. Часто может быть полезным составить диаграмму состояний для каждого свойства, чтобы вы могли лучше понять, какие состояния связаны между собой и что является катализатором их изменений. В рамках игрового программирования, применение состояния свойства как “конечного автомата” может помочь контролировать всю эту сложность и облегчить процесс дебага. Рисунок 10.9 - это простая диаграмма для свойства “движения” привидения в *Pac Man*.



Рис. 10.9

Круг, который обозначен “в клетке” — это изначальное состояние привидения (двойной круг часто используется для отображения стартовой позиции). Каждая стрелка показывает возможные смены состояния вместе с событиями, которые провоцируют эти смены. Диаграммы вроде этой очень полезны, когда нужно создать сложное поведение в игре. Они заставляют вас обдумать абсолютно все, что может произойти с объектом и что

провоцирует эти события. Применяя эту смену состояний в компьютерном коде, вы автоматически запрещаете нежелательные смены (такие как “В клетке” -> “Синий”), что помогает избавиться от сбивающих с толку багов. Эти диаграммы могут быть самыми сложными и иногда иерархичными. Например, вполне возможно, что в алгоритме настоящего Пак-Мана есть несколько суб-состояний “Преследовать Пак-Мана”, такие как “Найти Пак-Мана”, “На хвосте у Пак-Мана”, “Двигаться через тоннель” и т.д.

Вы сами должны решать, какими будут свойства и состояния каждого объекта. Часто есть много способов представлять одни и те же вещи. Например, в покере руки игрока можно определить как зону для игрового пространства, в которой находятся пять объектов в виде карт или вы можете решить, что вы не хотите думать о картах как об объектах и тогда просто называете руки игрока объектом, у которого есть пять свойств в виде карт. Как и со всем остальными аспектами геймдизайна, здесь “правильным” способом мышления будет тот, который больше всего подходит вам в данный момент.

### **Секреты**

Касательно игровых свойств и их состояний очень важно решить, кто о каких будет знать. Во многих настольных играх вся информация открыта: иными словами, все о ней знают. В шахматах оба игрока могут видеть все фигуры на доске и все фигуры, которые были захвачены - нет никаких секретов — кроме того, о чем думают остальные игроки. В карточных играх скрытое или приватное состояние - это большая часть игры. Вы знаете свои карты, но карты оппонента являются для вас тайной, которую вы должны разгадать. Например, покер, в основном заключается в необходимости угадать, какие карты находятся у вашего оппонента, пытаться скрыть информацию о том, какие карты у вас на руках. Игра становится абсолютно другой, когда вы варьируете открытую и приватную информацию. В традиционном “draw poker” все состояния приватные - игроки могут только угадывать ваши карты, основываясь на том, сколько вы ставите. В “stud poker” некоторые ваши состояния публичные, а некоторые приватные. Это дает оппонентам больше информации о положении друг друга, что делает игру совершенно другой. Такие настольные игры как *Морской бой* и *Stratego* целиком основываются на угадывании состояний приватных свойств оппонента.

В видеоиграх мы сталкиваемся с чем-то новым: состояние, о котором знает только сама игра. Это поднимает вопрос о том как, с точки зрения игровой механики, нужно воспринимать виртуальных соперников: как других игроков или просто как часть игры. Это хорошо показано в истории: В 1980 мой дедушка купил игровую консоль Intelelevision, с которой шел картридж *Las Vegas Poker and Blackjack*. Ему она очень понравилась, но бабушка отказывалась играть. “Он жульничает”, настаивала она. Я сказал ей, что это глупо - это просто компьютер - как он может жульничать? Она объяснила мне: “Он знает все мои карты и все карты, которые в колоде! Как он может не жульничать?” И тогда я должен был признать, что мое объяснение того, что компьютер “не смотрит на них”, когда принимает решения относительно игры, звучали неубедительно. Но это показывает, что в игре было три составляющих, которым были известны состояния различных свойств: мой дедушка, который знал состояние своих карт; алгоритм внутреннего оппонента, который “знал” состояние своих карт; и наконец, главный

алгоритм игры, который знал все о картах обоих игроков, о каждой карте в колоде и обо всех остальных аспектах игры.

Значит, с точки зрения открытых/приватных свойств, есть смысл рассматривать виртуального оппонента как отдельную сущность, наравне с игроками. Сама же игра - это тоже отдельная сущность со специальным статусом. Поскольку сама она в игру не играет, то она дает ход процессам, которые делают геймплей возможным. Целия Пирс указывает на другой вид информации, которая скрыта от всех указанных выше сущностей: случайно получаемая информация – такая, как бросок игральные кости. В зависимости от ваших взглядов на судьбу, можно говорить о том, что эта информация даже не существует до того момента, когда она сгенерирована и отображена, так что определять это просто как приватную информацию немного глупо.

Сама же игра - это тоже отдельная сущность со специальным статусом. Поскольку сама она в игру не играет, то она дает ход процессам, которые делают геймплей возможным. Целия Пирс указывает на другой вид информации, которая скрыта от всех указанных выше сущностей: случайно получаемая информация – такая, как бросок игральные кости. В зависимости от ваших взглядов на судьбу, можно говорить о том, что эта информация даже не существует до того момента, когда она сгенерирована и отображена, так что определять это просто как приватную информацию немного глупо.

Чтобы ее понять, хорошо подойдет диаграмма Венна (*Venn diagram*), которую я называю “иерархией знающих”, с помощью которой можно визуально представить отношения между открытыми и приватными состояниями:

Каждый круг на Рис. 10.10 представляет собой “знающего”. “Знающие” - это *God*, *the Game* и *Player 1, 2, 3*. Каждый пункт в игре является некой информацией - состоянием свойства.

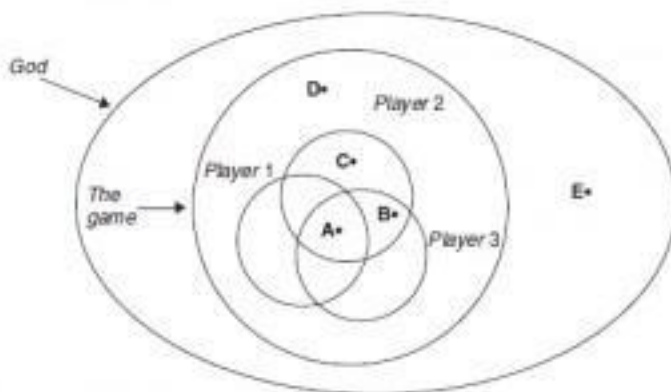


Рис. 10.10

- **A** - полностью открытая информация, такая как положение фигуры на игровом поле или открытая карта. Всем игрокам она известна.
- **B** - состояние, о котором знают player 2 и 3, но которое скрыто от player 1. Возможно, 2 и 3 имеют возможность видеть открытую карту, в то время как player



1 не имеет такой возможности. Или, может быть, player 2 и 3 - виртуальные оппоненты player 1, и их алгоритм подразумевает совместное использование информации с целью объединения против player 1.

- С - информация, известная только одному игроку, которым в этом случае является player 2. Это может быть, например, карта, которую он вытащил.
- D - информация, о которой знает игра, но которая не известна игрокам. В некоторых механических настольных играх это состояние существует в физической структуре самой настольной игры, но игрокам оно неизвестно. *Stay Alive* – это классический пример такой игры, в которой пластиковый ползунок при перемещении открывает отверстия на игровом поле. *Touche* – это еще один интересный пример. Здесь под каждой клеткой игрового поля находятся магниты с неизвестной полярностью. Игра “знает” об этих состояниях, но игроки - нет. Другой пример - настольные ролевые игры, в которых есть “dungeon master” или “game master”. Этот персонаж не является игроком, но ему известна значительная часть информации об игровых состояниях, поскольку он представляет собой, так сказать, операционный механизм игры. В большинстве компьютерных игр значительная часть информации о внутренних состояниях не известна игрокам.
- E - случайно сгенерированная информация, о которой знает только God.
- Игры, в которых игрок обязан держать в голове слишком много состояний (слишком много игровых элементов, слишком много статистики каждого персонажа), могут запутать его, перенасытив ненужной информацией. В Главе 11 мы поговорим о технике оптимизации количества состояний, которые являются приемлемыми для игрока.

Если вы будете думать о вашей игре строго как о наборе объектов и свойств с изменяющимися состояниями, это откроет вам полезную перспективу, на которой основывается Линза #22:

### Линза #22: Линза Динамического Состояния

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о том, какая информация меняется в процессе вашей игры и кому эта информация известна. Спросите себя:

- Из каких объектов состоит моя игра?
- Что является свойствами этих объектов?
- Какие возможные состояния есть у каждого свойства? Что провоцирует изменение состояний каждого свойства?
- Какие состояния известны только игре?
- Какие состояния известны всем игрокам?
- Какие состояния известны некоторым или только одному игроку?
- Изменится ли моя игра в лучшую сторону, если я изменю список тех, кому доступна приватная информация.

В игре нужно постоянно принимать решения. Вы принимаете решения, основываясь на

информации. Решения относительно различных свойств, их состояний и того, кто о них знает - это ядро механики вашей игры. Небольшое изменение списка “знающих” может радикально изменить вашу игру, иногда в лучшую, а иногда в худшую сторону. Этот список можно изменять даже по ходу игры - отличный способ добавить игре драматичности - сделать открытой некую важную информацию, которая до этого была приватной.

### Механика 3: Действия

Следующая важная игровая механика - это **действия**. Действия - это “глаголы” игровых механик. Существуют два взгляда на действия или, иными словами, два способа ответить на вопрос “Что могут делать игроки?”.

Первый тип действий - это **активные действия**. Это просто те действия, которые игрок может совершать. Например, в игре шашки доступны три основных действия:

- 1 Двигать шашку вперед
- 2 Перепрыгивать через шашки оппонента
- 3 Двигать шашку назад (только в дамках)

Второй тип действий - **результатирующие действия**. Это действия, которые нужно рассматривать с точки зрения игры в целом - они определяются тем, как именно игрок использует активные действия в процессе достижения цели. Список результирующих действий обычно длиннее списка активных действий. Давайте посмотрим на возможные результирующие действия в шашках:

- Защитить шашку от захвата, поставив сзади нее другую шашку
- Заставить оппонента совершить ненужный ему прыжок
- Пожертвовать шашкой, чтобы обмануть оппонента
- Построить “мост”, чтобы прикрыть задний ряд
- Поместить шашку в “ряд дамк”, чтобы сделать из нее дамку
- ...и многие другие

Результирующие действия часто можно описать как незримые взаимодействия внутри самой игры, которые, к тому же, часто представляют собой стратегические ходы. Эти действия не заложены в правила игры, а скорее являются действиями и стратегиями, которые возникают сами по себе в процессе игры. Большинство геймдизайнеров согласны с тем, что возникающие действия - это признак хорошей игры. Поэтому соотношение значимых результирующих действий и действий управления - это хороший способ измерить количество возникающего поведения, доступное вашей игре. Если игра сделана действительно со вкусом, она позволяет игроку при минимальном количестве действий управления, совершить максимальное количество эффект-ориентированных действий. Следует отметить, что это, в некотором смысле, субъективная мера, потому что количество “значимых” результирующих действий - это личное дело каждого.

Создание “возникающего геймплея”, то есть интересных результирующих действий, можно сравнить с выращиванием сада, поскольку то, что возникает, живет своей собственной жизнью, но в то же время, оно настолько хрупкое, что его легко разрушить. Когда вы замечаете в своей игре интересные эффект-ориентированные действия, вы должны уметь узнать их, а затем сделать все, что в ваших силах, чтобы вскормить их, дать им шанс окрепнуть и расцвести. Но чем же все-таки вызывается возникновение этих вещей? Это не просто удача — вы сами можете увеличить шансы появления интересных эффект-ориентированных действий. Вот пять советов для того, чтобы правильно подготовить грунт вашей игры и высадить в него семена возникновения.

- 1 Добавляйте больше глаголов.** Иными словами, добавляйте больше активных действий. Результирующие действия возникают при взаимодействии активных действий друг с другом, с объектами и с игровым пространством. Когда вы добавляете больше активных действий, появляется больше возможностей для взаимодействий, то есть для возникновения. Игра, где вы можете бегать, прыгать, стрелять, покупать, продавать, водить машины и строить, имеет более высокий потенциал для возникновения, чем та, где вы можете только бегать и прыгать. Тем не менее, не стоит забывать об осторожности — добавление слишком большого количества активных действий, особенно таких, которые не взаимодействуют друг с другом достаточно хорошо, может сделать вашу игру затянутой, запутанной и безвкусной. Не забывайте, что соотношение результирующих и активных действий важнее, чем общее количество одних только активных действий. Всегда лучше добавить одно хорошее активное действие вместо кучи действий среднего уровня.
- 2 Глаголы, которые могут взаимодействовать со многими дополнениями.** Это, возможно, самая эффективная вещь, которую вы можете применить, чтобы сделать первоклассную, интересную игру. Если вы даете игроку оружие, которым можно стрелять только по плохим парням, то у вас получается слишком простая игра. Но если с этим же оружием можно прострелить дверной замок, сразить окно, ходить на охоту, взрывать машинные покрышки или оставлять послания на стенах, вы сразу открываете для себя мир с большим количеством возможностей. У вас все еще есть только одно активное действие “стрелять”, но, увеличив количество объектов по которым можно эффективно стрелять, вы увеличили также и количество эффект-ориентированных действий.
- 3 Цели, которых можно достичь более чем одним путем.** Это отлично, когда вы позволяете игрокам делать самые разные вещи в вашей игре, предоставляя им большое количество глаголов, и большое количество дополнений к ним. Но если есть только один путь для достижения цели, игроку незачем искать необычные взаимодействия и интересные стратегии. Возвращаясь к примеру про “стрелять”, если вы даете игроку возможность стрелять по многим вещам, а цель игры предусматривает просто “убить босса”, игроки будут делать только это. С другой стороны, если вы можете убить босса, например, выстрелив в канат таким образом, чтобы тот разорвался и на босса упал какой-то большой груз, или, может быть, и вовсе без единого выстрела, используя исключительно свою

смекалку, вы получите насыщенный, динамичный геймплей, в котором возможно практически все. Проблема этого подхода состоит в том, что он усложняет задачу сохранения баланса в игре, ведь если один путь будет значительно легче всех остальных (доминантная стратегия), игрок всегда пойдет именно этим путем. Мы поговорим об этом подробнее в Главе 11.

- 4 **Много субъектов.** Если бы в шашках была только одна красная шашка и одна черная, но правила были бы те же, что и сейчас, в эту игру было бы неинтересно играть. А всё потому, что игра становится интересной благодаря большому количеству фигур, которыми игроки могут управлять по своему усмотрению, вызывая различные взаимодействия, передвигая свои фигуры и жертвуя ими. Конечно, этот метод нельзя применять ко всем играм, но в некоторых ситуациях его эффект может приятно вас удивить.
- 5 **Побочные эффекты, которые изменяют вектор давления.** Если каждый раз, когда вы совершаете действие, оно имеет побочные эффекты, которые могут изменить степень давления на вас или на вашего оппонента, это может стать основой очень интересного геймплея. Давайте еще раз посмотрим на шашки. Каждый раз, когда вы передвигаете фигуру, вы не только изменяете клетку, которая находится под угрозой захвата, но и одновременно изменяете список клеток, на которые ваш оппонент (или вы) может переместить свои фигуры. В известном смысле, каждый шаг в корне изменяет игровое пространство, хотите вы этого или нет. Подумайте, насколько бы шашки отличались от своего классического вида, если бы на одной клетке могли находиться несколько фигур. Заставляя основные аспекты геймплея меняться после каждого активного действия, вы увеличиваете вероятность случайного возникновения интересных результирующих действий.

### Линза #23: Линза Возникновения

Чтобы убедиться в том, что ваша игра обладает интересными качествами возникновения, спросите себя:

- Сколько глаголов есть у моего игрока?
- На сколько объектов распространяются действия каждого глагола?
- Сколькими путями игрок может достичь цели?
- Сколько субъектов контролирует игрок?
- Как побочные эффекты изменяют вектор давления?

Если сравнивать игры с книгами и фильмами, одним из самых явных отличий будет количество глаголов. Игры обычно ограничивают игроков до крайне ограниченного ряда возможных действий, в то время как количество действий, доступных персонажу литературного произведения, кажется практически безграничным. Это естественный побочный эффект того факта, что в играх все действия и их эффекты проявляются непосредственно в процессе игры, тогда как в литературном произведении все эти

аспекты проработаны заранее. В Главе 16 мы поговорим о том, как сделать эти побочные эффекты незаметными для игрока, чтобы мы могли дать ему ощущение бесконечных возможностей, ограничивая при этом количество доступных активных действий рамками целесообразности.

Причина того, что многие игры кажутся похожими, заключается в том, что они используют один и тот же набор действий. Посмотрите на так называемые “производные” игры, и вы заметите, что они содержат тот же набор действий, что и те игры, от которых они “произошли”. А теперь посмотрите на игры, которые люди называют “инновационными”, и вы найдете в них абсолютно новые типы активных и результирующих действий. Когда *Donkey Kong* только появилась, она сильно отличалась от существующих игр, потому что в ней можно было бегать и прыгать, что для того времени было в новинку. *Harvest Moon* была игрой о ведении фермерского хозяйства. В *Katamaran Damacy* нужно было катать липкий шар. Действия, которые игроки могут совершать, настолько важны для определения игровых механик, что, изменив одно действие, вы можете создать абсолютно новую игру.

Некоторые дизайнеры мечтают об играх, где каждый глагол, о котором подумает игрок, становится возможным действием, и это определенно прекрасная мечта. Некоторые крупные многопользовательские игры как раз начинают двигаться в этом направлении, предлагая широкий ряд глаголов для боевых, социальных и других взаимодействий. В некотором смысле, это возвращение в прошлое — к текстовым квестам 1970-х и 1980-х, которые были очень популярными, и в которых игрокам были доступны десятки, и даже сотни возможных глаголов. Но, с развитием игр с доминирующей визуальной составляющей, количество глаголов заметно сократилось, потому что поддержка такого большого количества действий на визуальном уровне не была возможной. Уход (или спячку) текстовых квестов обычно связывают с ориентацией масс на яркие визуальные эффекты — но с другой точки зрения, этому может быть и другое объяснение. В современных трехмерных видеоиграх у игрока есть крайне ограниченный набор активных действий. Обычно игроки знают о всех возможных действиях, которые они могут совершить. В текстовых квестах целый ряд активных действий был неизвестен игроку, а их открытие становилось частью игры. Очень часто решением заковыристой загадки становился необычный глагол, типа “уколоть рыбу” или “пощекотать обезьяну”. Несмотря на всю креативность данного подхода, задания часто были слишком сложными — на каждую сотню глаголов, которые поддерживала игра, приходилась тысяча неизвестных ей. Как результат, у игроков не было “полной свободы”, которую теоретически должен был предоставить им интерфейс текстового квеста. Вполне возможно, что эта сложность, больше чем все остальное, повлияла на уход этого жанра в небытие.

То, какие действия вы выберете, в значительной степени определит структуру вашей игры, так что обратите внимание на Линза #24.

#### **Линза #24: Линза Действия**

Чтобы воспользоваться этой линзой подумайте о том, что ваши игроки могут делать, чего не могут и почему так происходит. Спросите себя:

Какие активные действия есть в моей игре?

Какие есть результирующие действия?

Какие результирующие действия я хотел бы увидеть? Как я могу изменить свою игру, чтобы они были возможными?

Доволен ли я соотношением результирующих и активных действий?

Какие действия игроки хотели бы совершать в моей игре, но не могут? Могут ли я как-то дать им такую возможность, посредством активных или результирующих действий?

Игра без действий похожа на предложение без глаголов – ничего не происходит. Определение со списком доступных действий – это возможно самое важное решение, которое вы принимаете как геймдизайнер. Даже самые незначительные изменения этого списка будут иметь самые серьезные последствия, которые могут привести вас как к чудесному возникающему геймплею, так и к скучной и предсказуемой игре. Внимательно выбирайте ваши действия и научитесь слушать вашу игру и ваших игроков, чтобы знать, во что выльются ваши решения.

#### **Механика 4: Правила**

**Правила** - это на самом деле самая основная механика. Они определяют пространство, объекты, действия, последствия действий, векторы давления действий и цели. Иными словами, они делают возможными все те механики, которые мы уже обсуждали, и добавляют важнейшую вещь, которая делает игру игрой - цели.

#### ***Анализ правил Парлетта***

Историк игр Дэвид Парлетт сделал полезную работу, проанализировав разные виды правил, которые касаются геймплея, и представив их в виде диаграммы.



Рис. 10.11

На диаграмме показаны отношения между всеми видами правил, которые встречаются в игре, так что давайте рассмотрим каждое из них.

- 1 **Правила управления.** Эти правила легче всего понять. В основном, это “То, что делают игроки, чтобы играть в игру”. Если игроки понимают правила управления, они могут играть.
- 2 **Основные правила.** Основные правила - это скрытая формальная структура игры. В правилах управления может говориться “Игроку нужно бросить шестигранную кость и собрать нужное количество фишек”. Основные правила будут более абстрактными: “Количество фишек увеличивается в случайное количество раз от 1 до 6”. Основные правила - это математическое представление игрового состояния и того, как и когда оно меняется. Поля, кости, фишки, очки жизни и т.д. - это все просто способы отслеживания основного игрового состояния. На диаграмме Парлетта видно, что основные правила формируют правила управления. На сегодняшний день общепринятой формулировки этих правил не существует, к тому же, вопрос о том, возможна ли подобная формулировка, до сих пор остается открытым. В реальной жизни геймдизайнеру нужно видеть основные правила только при необходимости, и

реже ему приходится составлять официальные документы с целыми списками основных правил, которые он может записать лишь в исключительно абстрактной форме.

- 3 **Поведенческие правила.** Это правила, которые изначально присущи геймплею, и большинство игроков на подсознательном уровне воспринимают их как часть “высокого спортивного мастерства”. Например, во время игры в шахматы вы не должны щекотать другого игрока, когда тот пытается думать или обдумывать каждый ход по пять часов. Эти правила редко кто-то упоминает в отдельности - в основном, все их знают. Факт их существования еще раз говорит нам о том, что игры - это некий вид социального взаимодействия между игроками. Эти правила также формируют правила управления. У Стивена Снайдермена (Steven Sniderman) есть отличное эссе о поведенческих правилах, которое называется *Unwritten Rules*.
- 4 **Прописные правила:** Это правила, суть которых раскрывается в игре, документ, который игрок должен прочитать, чтобы обрести понимание правил управления. Конечно, на деле только малая часть игроков читает этот документ - большинство людей предпочитает, чтобы им объясняли, как нужно играть. Почему? Очень трудно будет представить запутанные и не линейные принципы управления в виде документа, и также трудно будет потом понять этот документ. Современные видеоигры постепенно отдаляются от подобных прописных правил в сторону игр, которые сами учат игроков играть посредством интерактивного обучения. Такой прикладной подход намного более эффективный, хотя довольно рискованный, а его разработка и внедрение требуют много времени, потому что он включает в себя много повторений, которые не могут быть завершены, пока игра не дойдет до последней стадии разработки. У каждого геймдизайнера должен быть готовый ответ на вопрос: “Как игрок будет учиться играть в мою игру?” Ведь если кто-то не сможет понять вашу игру, он просто не будет в нее играть.
- 5 **Законы.** Эта форма применяется тогда, когда игры становятся серьезным соревнованием, где ставки достаточно высоки для того, чтобы появилась необходимость формирования списка общепринятых правил, или когда появляется необходимость разъяснения или изменения уже существующих официальных правил. Эти правила еще называют “правилами соревнований”, так как во время серьезных соревнований чаще всего возникает необходимость такого вида официального пояснения. Давайте посмотрим на правила соревнований для *Tekken 5* на 2005 Penny Arcade Expo:

- Выбывание после первого поражения
- Можно приходить со своим контроллером
- Стандартный режим боя
- 100% здоровья
- Случайный выбор сцен
- Время – 60 секунд
- Лучшие 3 из 5 раундов



- Лучшие 2 из 3 игр
- За Mokujiin дается бан

Большинство пунктов из этого списка просто разъясняют то, какие настройки игры будут использованы во время соревнований. “Можно приходить со своим контроллером” – это формальное воплощение правил честной игры (fair play). Самое интересное правило здесь - “За Mokujiin дается бан”. Mokujiin - это один из персонажей, за которого вы можете играть в *Tekken 5*. Большинство игроков считают, что “оглушительная” сила этого персонажа настолько мощная, что игрок, выбравший Mokujiin, вероятнее всего выиграет бой, что нивелирует саму цель проведения турнира. То есть этот “закон” представляет собой попытку улучшить игру, убедившись в том, что турнир будет сбалансированным, честным и веселым.

- 6 Официальные правила.** Эти правила создаются, когда игра происходит на достаточно серьезном уровне, чтобы группа игроков ощутила необходимость в объединении прописных правил и законов. Со временем эти официальные правила становятся прописными правилами. В шахматах, когда игрок двигает фигуру таким образом, что король оппонента оказывается под угрозой “шах и мат”, этот игрок обязан предупредить оппонента, сказав “шах”. Когда-то это было “законом”, а не прописным правилом, но сейчас это часть “официальных правил”.
- 7 Рекомендательные правила.** Эти правила часто называют “правилами стратегии” и они представляют собой советы, которые могут помочь вам улучшить свои игровые показатели. С точки зрения игровых механик, они не являются “правилами” в общепринятом понимании этого термина.
- 8 Внутренние правила.** Парлетт не выделил отдельного места для этих правил в своей диаграмме, но он не забыл упомянуть о том, что в процессе игры игроки могут прийти к желанию настроить правила управления “под себя”, чтобы получить больше удовольствия от игры. На диаграмме это обозначено блоком “Feedback”, так как внутренние правила обычно создаются игроками в ответ на недостатки игры, которые они находят после нескольких раундов игры.

## **Режимы**

Во многих играх на различных отрезках игры вы можете столкнуться с абсолютно разными правилами. Правила могут полностью меняться в зависимости от режима, так, как будто это отдельные игры. Хорошим примером подобной ситуации является гоночный симулятор *Pitstop*. На протяжении почти всего времени это обычные гонки, но со своей изюминкой - если вы не будете время от времени делать остановки, чтобы поменять шины, они попросту лопнут. Когда вы делаете остановки, игра полностью меняется - теперь вы не столько участвуете в гонке с другими машинами, сколько участвуете в этой гонке с целью менять свои шины, что полностью меняет даже интерфейс игры. Когда в вашей игре режимы меняются так динамично, как здесь, очень важно, чтобы ваш игрок знал, в каком режиме он находится в данный момент. Слишком много режимов могут

легко запутать игрока. Очень часто мы можем встретить игры с одним главным режимом и несколькими второстепенными, что является хорошим способом организации многорежимной игры. Известный геймдизайнер Сид Мейер предложил отличный метод: никогда не позволяйте игрокам проводить так много времени во второстепенных режимах, чтобы они забыли о том, что им нужно делать в главном.

### ***Надзиратель***

Одно из самых значительных отличий между видеоиграми и традиционными играми - это то, как контролируется выполнение правил. В традиционных играх за выполнением правил следят в основном игроки или нейтральные судьи (если это игры высокого уровня, такие как спортивные мероприятия). В компьютерных играх возможно (а иногда необходимо), чтобы компьютер контролировал выполнение правил. Это больше, чем удобство - это позволяет делать компьютерные игры сложнее, чем любые их традиционные аналоги. Теперь игрокам не нужно запоминать все правила о том, что можно, и чего нельзя - они просто взаимодействуют с вещами и смотрят, что работает, а что нет - им не нужно держать все это в голове или искать при необходимости. Иными словами, то, что было “правилом”, стало физическими законами игрового мира. Если вы не можете передвинуть предмет конкретным способом, значит, его нельзя передвигать этим способом. Выполнение многих игровых правил контролируется дизайном пространства, объектов и действий. *Warcraft*, вероятно, могла бы быть настольной игрой, но тогда игрокам пришлось бы запоминать так много правил, чтобы за всем уследить, что игра быстро бы им наскучила. Перекладывая обременительную роль надзирателя на компьютер, игры способны достичь такого уровня сложности, тонкости и многогранности, которого другими способами достичь невозможно. Но, двигаясь в этом направлении, помните об осторожности - если правила вашей игры настолько сложные, что игроки не могут даже приблизительно понять, как они работают, их это может запутать. Вы должны делать правила сложной видеоигры такими, которые игрок сможет увидеть и понять сам - а не как то, что им нужно запоминать.

### ***Самое важное правило***

В играх есть много правил - как двигаться, что можно делать, а что - нельзя, но есть одно правило, которое стоит во главе всех остальных: **Объект Игры**. Все игры основываются на достижении целей - вы должны уметь четко формулировать цели вашей игры. Часто в игре можно встретить не одну цель, а их очередность - вам нужно будет сформулировать каждую цель, и то, как они связаны друг с другом. Неясная формулировка целей может отбить у игрока интерес к вашей игре с самого ее начала - если он не знает, зачем он что-то делает, он определенно не будет делать это долго. Если вы никогда не играли в шахматы, вы, скорее всего, ничего не поймете, когда кто-то попытается приблизительно описать вам объект игры: “Ваша цель - сделать другому королю шах и мат... это значит, что вы передвигаете фигуры так, чтобы куда бы он ни пошел, ему будет шах... а это, хм, значит, что одна из ваших фигур может потенциально захватить короля, хотя, хм, вы не можете захватить короля, потому что это против

правил”. Когда я был мальчиком, мне было интересно, почему игра, которая считается такой утонченной, имеет такую непонятную цель. Мне понадобились годы игры в шахматы, чтобы понять, что цель, на самом деле, довольно проста: “Захватить короля твоего оппонента”. Все эти разговоры вокруг шаха и мата нужны только для того, чтобы предупредить соперника о надвигающейся опасности. Это невероятно, насколько увеличивается заинтересованность начинающего шахматиста, когда ты говоришь ему эту простую цель, состоящую из четырех слов. Этот принцип подходит для каждой игры, которую вы создаете - чем легче игрокам понять цель, тем легче им представить, как они будут ее достигать, и тем вероятнее, что ваша игра их заинтересует

У хороших игровых целей есть три важных качества:

- 1 **Конкретность.** Игроки понимают, и могут четко сформулировать то, чего им нужно достичь.
- 2 **Реальность достижения.** Необходимо, чтобы игроки думали, что они могут достичь цели. Если это кажется невозможным, они быстро сдаются.
- 3 **Достойное вознаграждение.** Есть много способов обеспечить достойное вознаграждение за достигнутую цель. Если цель предусматривает правильный уровень сложности, само ее достижение может считаться наградой. Но почему бы не пойти еще дальше? Вы можете сделать вознаграждение за достижение вашей цели еще более достойным, дав игроку что-то ценное поверх самой победы - используйте Линзу Удовольствия, чтобы находить новые способы награждать игроков, и заставлять их на самом деле гордиться своими достижениями. Важно не только награждать игроков за цель, которой они достигли, но и делать так, чтобы они могли оценить весомость награды еще до того, как цель будет достигнута. Таким образом, это еще больше вдохновит их на покорение конкретной вершины. Но не обещайте им слишком многого, ведь если достигнутая цель не оправдывает их ожиданий, они не захотят играть снова.

#### Линза #25: Линза Целей

Чтобы убедиться в том, что цели вашей игры подходящие и хорошо сбалансированные, спросите себя:

- Какая конечная цель вашей игры?
- Эта цель ясна для игроков?
- Если целей несколько, игроки смогут это понять?
- Существует ли смысловая связь между разными целями?
- Присущи ли моим целям конкретность, реальность достижения и достойное вознаграждение?
- Достаточно ли хорош баланс краткосрочных и долгосрочных целей?
- Могут ли игроки выбирать цели по своему усмотрению?

Вы можете получить удивительные результаты, если возьмете Линзу Игрушки, Линзу Любопытства и Линзу Целей и посмотрите, как эти аспекты вашей игры влияют друг на друга.

### **Итог**

Правила - это самые основные игровые механики. Игра не просто определяется ее правилами, игра - это и *есть* ее правила. Важно видеть вашу игру с точки зрения правил и об этом Линза #26.

<p><b>Линза #26: Линза Правил</b></p> <p>Чтобы воспользоваться этой линзой, разберите вашу игру до малейших деталей, чтобы вы могли видеть ее самую основную структуру. Спросите себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что является основными правилами моей игры? Чем они отличаются от правил управления?</li> <li>• Есть ли в ней “законы” или “внутренние правила”, формирующиеся вместе с разработкой игры?</li> <li>• Есть ли в моей игре разные режимы? Эти режимы делают игру проще или сложнее? Улучшит ли игру меньшее количество режимов?</li> <li>• Кто контролирует выполнение правил?</li> <li>• Эти правила легко понять или некоторые из них слишком запутанные? Если они запутанные, то что нужно сделать, чтобы это исправить? Нужно изменить правила или просто более четко объяснить их положения?</li> </ul> <p>Из-за всеобщего заблуждения, многие люди думают, что дизайнер делает игру, просто сидя на стуле и записывая наборы правил. На самом деле, все происходит далеко не так. Правила игры постепенно создаются экспериментальным путем. Мозг дизайнера обычно работает в области “правил управления”, время от времени переключаясь на “основные правила”, когда возникает необходимость переосмысления игры с целью изменить ее или улучшить. “Прописные правила” появляются ближе к концу, когда на руках уже есть рабочая версия игры. Обязанность геймдизайнера - убедиться в том, что каждому обстоятельству в игре соответствуют свои правила. Не забывайте записывать результаты плейтистов, потому что как раз во время этих тестов проявляются пробелы в правилах - если вы будете быстро исправлять эти недочеты, но не будете вести их записи, те же проблемы, вероятно, проявятся снова. Игра - это ее правила - уделите им столько времени и внимания, сколько они заслуживают.</p>
---

### **Механика 5: Навык**

*У совершенства есть множество лиц*

Механика **навыка** перемещает акцент с игры на игрока. Для каждой игры требуется игрок, обладающий конкретными навыками. Если навыки игрока в нужной мере соответствуют сложности игры, игрок будет чувствовать достаточное напряжение, оставаясь в канале (как мы обсуждали в Главе 8).

Для большинства игр требуется более чем один навык - для них требуется комбинация из различных навыков. Когда вы создаете игру, стоящим делом будет сделать список навыков, которые требуются для вашей игры. Несмотря на существование тысяч навыков, которые могут потребоваться для самых разных игр, все навыки можно разделить на три основные категории:

- 1 **Физические навыки.** Эта категория включает навыки, для которых требуются сила, ловкость, координация и физическая выносливость. Физические навыки - это важная составляющая почти всех видов спорта. Правильное использование игрового контроллера - это тоже некий вид физических навыков, но во многих видеоиграх (таких как *Dance Dance Revolution* и *Sony Eyetoy*) игроку нужно будет продемонстрировать более широкий спектр физических навыков
- 2 **Умственные навыки.** Эти навыки включают память, наблюдательность и способность решать головоломки. Несмотря на то, что некоторые люди пытаются держаться подальше от игр, которые требуют слишком высокий уровень умственных навыков, сейчас редко можно встретить игру, для которой не нужны ментальные навыки. Потому что игры интересные тогда, когда есть интересное решение, которое нужно принять, а принятие решений - это умственный навык.
- 3 **Социальные навыки.** К этим навыкам, кроме всего прочего, относятся: чтение оппонента (попытка понять, о чем он думает), обман оппонента и сотрудничество с партнерами по команде. Обычно социальные навыки воспринимаются в рамках способности находить друзей и влиять на других людей, но список социальных навыков и навыков общения в играх гораздо более длинный. Покер вполне можно назвать социальной игрой потому, что одними из главных его составляющих являются попытки скрыть собственные мысли и попытки угадать мысли остальных. Спорт - это тоже социальное занятие, потому что он включает как работу в команде, так и “психологический анализ” соперника.

### ***Реальные навыки против Виртуальных***

Важно провести здесь черту: Когда мы говорим о навыках как об игровой механике, мы говорим о **реальных навыках**, которыми должен обладать игрок. Это обычно дело, когда в разговоре о видеоиграх вы упоминаете уровень вашего персонажа. Вы часто можете услышать, как игрок торжественно объявляет “Мой воин только что заработал два очка к своему уровню владения мечом!” Но “владение мечом” — это не реальный навык игрока - игрок делает только то, что нажимает нужную кнопку в нужное время. В этом смысле владение мечом - это **виртуальный навык** - тот, которым игрок на самом деле не обладает. Интересная особенность виртуальных навыков состоит в том,

что игрок может их улучшать, не заботясь при этом о том, что он сам умеет (о реальных навыках). Игрок может все так же неуклюже бить по клавише, но если он ударит по ней достаточное количество раз, он может получить за это более высокий уровень виртуальных навыков, которые позволят его персонажу махать мечом быстрее и сильнее. Виртуальные навыки - это отличный способ дать игроку ощущение собственной силы. Но если вы зайдете слишком далеко в этом аспекте, игра может казаться пустой - некоторые игроки критикуют массовые многопользовательские игры за слишком большой уклон на виртуальные навыки, что практически нивелирует значение физических навыков. Часто ключом к хорошей игре становится правильный баланс между реальными и виртуальными навыками. Многие начинающие геймдизайнеры путают эти два аспекта - очень важно провести у себя в голове четкую грань между ними.

### **Перечисление навыков**

Составление списка из всех навыков, которые требует ваша игра, может быть очень полезным делом. Вы можете сделать общий список: “моя игра требует навыки памяти, решения проблем и собирания механизмов”. Или вы можете сделать его более конкретным: “моя игра требует от игрока способности быстро находить и проворачивать у себя в голове конкретные двухмерные фигуры, решая при этом проблемы решеточной упаковки”. Но составление списка навыков может иметь много подводных камней - один интересный пример встречается в гоночном симуляторе для NES *RC Pro AM*. Здесь игрок поворачивает руль при помощи клавиши управления (большой палец левой руки), придает машине ускорение при помощи клавиши A (большой палец правой руки) и стреляет в соперников клавишей B (также большой палец правой руки). Игроку нужно обладать двумя неожиданными навыками, чтобы справиться с этой игрой. Первый - решение проблем. Обычно в играх для NES каждая клавиша используется отдельно - чтобы нажать на B, нужно сначала убрать палец большой руки с A. Но для *RC Pro AM* такая стратегия равна провалу - это значит, что если вы хотите запустить ракету (клавиша B), вы должны отпустить ускоритель вашей машины (клавиша A), а это даст сопернику возможность оторваться от вас. Как можно решить эту проблему? Некоторые игроки пытаются нажимать большим пальцем на одну кнопку и указательным - на другую, но это странно выглядит, и делает игру слишком сложной. Самым лучшим решением кажется попробовать взять контроллер как-то по-новому: частью большого пальца вы нажимаете на A таким образом, чтобы можно было плавно нажать на B тем же большим пальцем, не отпуская при этом ускорение. Как только игрок решил эту проблему, ему теперь нужно развивать этот конкретный физический навык. Конечно, игра предусматривает и другие навыки - управление ресурсами (ракеты и мины не должны закончиться раньше времени), запоминание трасс, реагирование на крутые повороты и неожиданные ситуации на дороге, и многое другое. Смысл в том, что даже если игра кажется простой, она может требовать от игрока много различных навыков. Как дизайнер, вы должны знать все эти навыки.

Очень легко обмануть самого себя, полагая, что для вашей игры требуется только один навык, потому что другие навыки могут быть более важными. С первого взгляда кажется, что для многих экшенов нужно только быстрое реагирование на оппонента. На

самом деле, они требуют высокого уровня навыка решения головоломок, для того, чтобы решить, каким образом лучше всего на него среагировать, а также навыка запоминания, который позволит вам запомнить, где находятся препятствия, если вы будете проходить один и тот же уровень по несколько раз. Дизайнеры часто расстраиваются, когда понимают, что в игре, для которой важными должны были стать способности быстро принимать решения и думать на ходу, нужно запоминать, где и когда появляются враги - совсем другой опыт для игрока. Навыки, которыми пользуется игрок, имеют огромное значение, так как они определяют природу его опыта, поэтому вы должны знать все эти навыки. Взглянуть на игру с этой точки зрения вам поможет Линза #27.

### Линза #27: Линза Навыка

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о навыках, которыми должен обладать ваш игрок. Спросите себя:

- Какие навыки нужны игроку для моей игры?
- Есть ли категории навыков, которые не распространяются на эту игру?
- Какие навыки являются доминирующими?
- Создают ли эти навыки такой опыт, какой мне нужен?
- Может ли возникнуть ситуация, в которой уровень этих навыков одних игроков будет значительно превосходить уровень остальных? Будут ли игроки с более низким уровнем считать, что игра нечестная по отношению к ним?
- Могут ли игроки повышать свои навыки в процессе игры?
- Требуется ли игра адекватный уровень навыков?

Использование своих навыков может доставлять много радости - это одна из тех вещей, за которые люди любят игры. Конечно, радость приходит только тогда, когда навык интересный, а напряжение на уровнях находится в рамках идеального баланса между "слишком просто" и "слишком тяжело". Даже скучные навыки (такие, как нажатие на кнопку) можно сделать более интересными, представив их в виде виртуальных навыков и предоставив игроку правильный уровень напряжения. Используйте эту линзу как окно в мир опыта, который испытывает ваш игрок.

### Механика 6: Шанс

Шестая и последняя игровая механика - это **шанс**. Мы разбираем ее в последнюю очередь, потому что она касается взаимодействий между остальными пятью механиками: пространства, объекты, действия, правила и навыки.

Шанс - это важнейшая составляющая интересной игры, потому что само слово шанс подразумевает неопределенность, а неопределенность подразумевает сюрпризы. А как мы уже говорили ранее, сюрпризы являются важным источником человеческого удовольствия и секретным ингредиентом фана.

С этого момента мы должны двигаться осторожно. Никогда не нужно воспринимать шанс как должное, если не хотите обмануться - он представляет собой следствие сложных математических подсчетов, поэтому полагаться на интуицию не стоит. Но хороший геймдизайнер должен стать хозяином шанса и вероятности, подчиняя его своему желанию, чтобы создавать опыт, который всегда будет наполнен напряженными решениями и интересными сюрпризами. Вся трудность понимания шанса отлично проиллюстрирована в рассказе об изобретении математики вероятности, которая, что совсем не удивительно, повсеместно применяется в геймдизайне.

### ***Изобретение Вероятности***

*Он отличный парень, но, к сожалению, не математик.*

- Паскаль к Ферма о шевалье де-Мере

Шел 1654 год, а у французского дворянина Антуана Гомбальда, шевалье де-Мере, была проблема. Он был заядлым игроком, и любил играть в игру, в которой ставил на то, что если он бросит одну кость четыре раза, по крайней мере, один раз выпадет шестерка. На этой игре он заработал неплохие деньги, но его друзьям надоело проигрывать, и впредь они отказывались с ним играть. В поисках новых способов обобрать своих друзей, он изобрел новую игру, которая, как он считал, использовала то же правило вероятности, что и предыдущая. В новой игре он ставил на то, что если он кинет две кости двадцать четыре раза, то, по крайней мере, один раз выпадет двенадцать. Сначала друзья отнеслись к новой игре с подозрением, но уже скоро он начал им нравится, потому что шевалье начал быстро терять свои деньги! Он не мог понять, что происходит, ведь по его подсчетам обе игры использовали одно и то же правило вероятности. Обоснование шевалье было следующим:

*Первая игра: Бросая одну кость четыре раза, шевалье выигрывал, если выпадала, по крайней мере, одна шестерка.*

Шевалье объяснял, что вероятность выпадения 6 на одной кости равнялся  $1/6$ , и поэтому, если он бросит кость четыре раза, шанс на выигрыш будет

$4 \times (1/6) = 4/6 = 66\%$ , что объясняет, почему он так часто побеждал.

*Вторая игра: Бросая две кости двадцать четыре раза, шевалье выигрывал, если, по крайней мере, один раз выпадало 12.*

Шевалье посчитал, что шанс выпадения 12 (две шестерки) на двух костях равен  $1/36$ . Затем он пришел к тому, что если бросить кости 24 раза, вероятность будет следующей:

$24 \times (1/36) = 24/36 = 2/3 = 66\%$ . Та же вероятность, что и в первой игре.



Запутавшийся и разоренный, он написал письмо математику Блезу Паскалю, у которого попросил совета. Паскаль нашел проблему интригующей - официальная математика не могла ответить на эти вопросы. И тогда Паскаль обратился за помощью к другу своего отца, Пьеру де Ферма. Это положило начало долгой переписке между Паскалем и Ферма, в которой они, обсуждая эту и другие похожие проблемы, и пытались найти методы их решения, основали теорию вероятности, как новый раздел математики.

Так какие же правила вероятности использовались в играх шевалье? Чтобы это понять, нам нужны наши математические познания - не волнуйтесь, это простая математика, понятная всем. Всецело погружаться в теорию вероятности геймдизайнеру не нужно (все есть в этой книге), но ее основы могут вам пригодиться. Если вы обладаете математическим гением, можете пропустить эту часть, или, по крайней мере, не сильно в нее вдумываться. А для всех остальных я представляю:

### ***Правила Вероятности, которые Должен Знать каждый Геймдизайнер***

#### ***Правило #1: Дроби и Проценты***

Если вы — один из тех людей, у которых никогда не получалось ладить с дробями и процентами, пришло время столкнуться с ними лицом к лицу и победить, потому что они являются языком вероятности. Не беспокойтесь - всегда можно использовать калькулятор - никто не смотрит. Вам нужно понять, что простые дроби, десятичные дроби и проценты - это все одно и то же, то есть они взаимозаменяемы. Иными словами,  $\frac{1}{2} = 0.5 = 50\%$ . Это не разные числа; это просто разные способы записать одно и то же число.

Переводить простые дроби в десятичные очень просто. Нужен десятичный эквивалент  $\frac{33}{50}$ ? Просто разделите 33 на 50 на калькуляторе, и вы получите 0.66. А что делать с процентами? С ними тоже все просто. Если вы поищете слово *Percent* в словаре, вы увидите, что буквально это означает “per 100” (на 100). Значит, 66% на самом деле означает 66 на 100 или  $\frac{66}{100}$  или 0.66. Если посмотреть на подсчеты шевалье, можно понять, зачем нужно так часто переводить числа - людям свойственно говорить на языке процентов, но мы также часто говорим “один шанс из шести” — так что мы должны уметь конвертировать эти формы. Если у вас никогда не ладилось с математикой, просто расслабьтесь, и попрактикуйтесь немного с калькулятором, и вы сразу всему научитесь.

#### ***Правило #2: От Нуля до Единицы - вот и все!***

Тут все предельно просто. Вероятность может быть только от 0% до 100%, то есть от 0 до 1 (смотри Правило #1), не больше и не меньше. Мы можем сказать, что что-то случится с вероятностью 10%, но такой вещи как -10% или 110% вероятности нет. 0% вероятности события означает, что это событие не произойдет, 100% — это определено случится. Все это может показаться очевидным, но именно такие очевидные вещи были основной проблемой подсчетов шевалье. Давайте посмотрим на его первую игру. Он был уверен в том, что, бросая четыре кости, он имел шанс, равный  $4 \times (\frac{1}{6})$  или  $\frac{4}{6}$  или 0.66 или 66% на то, что выпадет шестерка. А если бы он бросал кость семь раз? Тогда бы у него получилась вероятность, равная  $7 \times (\frac{1}{6})$  или  $\frac{7}{6}$  или 1.17 или 117%! А такого определено не могло быть - если вы бросаете кость семь раз, вероятно, что шестерка все-таки выпадет один раз, но вы не можете быть в этом уверены (на самом деле, шанс

равен приблизительно 72%). Если когда вы считаете вероятность, у вас получается число больше, чем 100% (или меньше, чем 0%), вы можете быть уверены в том, что вы сделали что-то не так.

*Правило #3: “Желание” Разделенное на “Возможные Результаты” Равняется Вероятности*

Первые два правила описывают лишь основы, но теперь пришло время поговорить о том, чем на самом деле является вероятность - и в этом нет ничего сложного. Вы просто берете количество “желаемых” результатов и делите его на количество возможных результатов (при условии, что результаты равновозможные), и вот, у вас уже есть вероятность. Каков шанс выпадения шестерки, когда вы бросаете кость? Так, у нас есть шесть возможных результатов и один желаемый, значит, шанс получить шестерку равен  $1/6$  или около 17%. Какой шанс, что выпадет парное число, когда вы бросаете кость? На кубике 3 парных числа, а это значит, что ответ  $3/6$  или 50%. Какой шанс вытащить из колоды фигурную карту (валет, дама, король)? В колоде есть 12 фигурных карт, а всего в ней 52 карты, значит, шанс вытянуть фигурную карту равняется  $12/52$  или 23%. Если вы понимаете это, вы понимаете основы вероятности.

*Правило #4: Перечисляйте!*

Если Правило #3 такое же простое, каким кажется на первый взгляд (а так оно и есть), то почему же тогда вероятность такая сложная? Причина кроется в том, что те два числа, которые нам нужны (число “желаемых” результатов и число ожидаемых результатов), не всегда бывают очевидными. Например, если я спрошу вас, каким будет шанс выпадения, по крайней мере, двух “орлов” при трех попытках подбрасывания монеты, и каким в этом случае будет число “желаемых” результатов? Я бы удивился, если бы вы смогли ответить на этот вопрос, не делая никаких записей. Самый простой способ решить эту задачу - перечислить все возможные результаты:

- 1 ООО
- 2 ООР
- 3 ОРО
- 4 ОРР
- 5 РОО
- 6 РОР
- 7 РРО
- 8 РРР

Как видим, у нас есть восемь возможных результатов. В каких из них “орел” выпадает, по крайней мере, дважды? #1, #2, #3 и #5. Это четыре результата из восьми возможных, то есть ответ -  $4/8$  или 50%. Но почему тогда у шеваляе не получилось сделать того же со своими играми? В первой игре он бросал кость четыре раза, что означает  $6 \times 6 \times 6 \times 6$  или 1296 возможных вариантов. Это потребовало бы некоторых усилий, но он мог бы выделить около часа на то, чтобы перечислить все возможные результаты (список выглядел бы примерно так: 1111, 1113, 1114, 1115, 1116, 1121, 1122,

1123 и т.д.), а затем еще пару минут на то, чтобы посчитать количество комбинаций, содержащих шестерки (671). И в конце разделить это количество на 1296, чтобы получить ответ на свой вопрос. Подобный подсчет поможет вам решить любую проблему, связанную с вероятностью, если у вас, конечно, есть на это время. Теперь давайте посмотрим на вторую игру, где шевалье бросал 2 кости 24 раза. Для двух костей существуют 36 возможных результатов, то есть, посчитав количество результатов при 24 бросках, нам нужно будет записать количество комбинаций, равное 36 в 24 степени (число, состоящее из 37 цифр). Даже если бы он мог писать по одной комбинации в секунду, составление списка отняло бы больше времени, чем возраст самой вселенной. Перечисление может быть очень удобным подходом, но если оно занимает слишком много времени, нужно искать короткие пути - именно для этого нужны следующие правила.

#### *Правило #5: В Некоторых Случаях ИЛИ Означает Сложение*

Очень часто нам нужно определить шанс “того ИЛИ иного” события, как например, какой шанс вытащить из колоды фигурную карту ИЛИ туз? Когда два события, о которых мы говорим, являются взаимоисключающими; иными словами, когда они оба не могут произойти одновременно, вы можете сложить их индивидуальные вероятности, чтобы получить общую вероятность. Например, шанс вытянуть фигурную карту составляет  $12/52$ , а шанс вытянуть туз -  $4/52$ . Поскольку эти события взаимоисключающие (они не могут произойти одновременно), мы можем их суммировать:  $12/52 + 4/52 = 16/52$ , или около 31% вероятности.

Но что, если задать другой вопрос: каковы шансы вытащить из колоды туз или бубну? Если суммировать эти вероятности, мы получаем  $4/52 + 13/52$  (13 бубновых карт в колоде) =  $17/52$ . Но, если мы перечислим результаты, то увидим, что это неправильный ответ; правильный ответ -  $16/52$ . Почему? Потому что эти два случая не являются взаимоисключающими - я могу вытащить бубновый туз! Поскольку этот случай не взаимоисключающий, “или” не означает сложение.

Давайте посмотрим на первую игру шевалье. Кажется, что он использует это правило для своих костей - сложение вероятностей:  $1/6 + 1/6 + 1/6 + 1/6$ . Но он получает неправильный ответ, потому что эти четыре события не взаимоисключающие. Правило сложения весьма полезное, но только если вы уверены в том, что события являются взаимоисключающими.

#### *Правило #6: В Некоторых Случаях И Означает Умножение*

Это правило практически противоположное предыдущему! Если мы хотим знать, чему равняется вероятность двух событий, которые происходят одновременно, мы можем умножить их вероятности, чтобы получить ответ - но только если эти два события НЕ взаимоисключающие! Возьмем две игральных кости. Если мы хотим узнать вероятность выпадения двух шестерок, нам нужно умножить вероятность двух событий: шанс получить шесть на одной кости равняется  $1/6$ , а также шанс получить 6 на второй кости, который тоже равняется  $1/6$ . Выходит, что шанс выпадения двух шестерок -  $1/6 \times 1/6 = 1/36$ . Вы могли бы одинаково успешно прийти к этому выводу путем перечисления, но это отняло бы у вас намного больше времени.

В Правиле #5 мы пытались узнать вероятность вытянуть туз ИЛИ бубну из колоды - правило не подействовало, потому что эти события не были взаимоисключающими. Теперь давайте попробуем узнать вероятность вытащить туза И любой карты бубновой масти. Иными словами, какая вероятность вытащить бубнового туза? Интуитивно мы понимаем, что этот шанс равен  $1/52$ , но мы можем проверить это при помощи Правила #6, поскольку мы знаем, что оба события не являются взаимоисключающими. Шанс вытащить туз равняется  $4/52$ , а шанс вытащить бубну -  $13/52$ . Умножим их:  $4/52 \times 13/52 = 52/2704 = 1/52$ . То есть правило работает и соответствует нашей интуиции.

Достаточно ли у нас уже правил, чтобы решить проблему шевалье? Давайте взглянем на первую игру:

*Первая игра: Бросая одну кость четыре раза, шевалье выигрывал, если выпадала, по крайней мере, одна шестерка.*

Мы уже пришли к тому, что могли пересчитать все результаты и получить ответ  $671/1296$ , но в этом случае это заняло бы целый час. Можно ли сделать это быстрее, используя те правила, которые мы уже знаем?

(Я хочу вас предупредить - дальше все будет несколько сложнее. Если вам это не сильно нужно, избавьте себя от лишней головной боли и просто пропустите Правило #7. Если вам это на самом деле нужно, приготовьтесь – оно того стоит).

Если бы вопрос был о том, каковы шансы выпадения четырех шестерок при кидании одной кости четыре раза, это был бы вопрос с “И” для четырех не взаимоисключающих событий, что позволило бы нам обойтись Правилем #6:  $1/6 \times 1/6 \times 1/6 \times 1/6 = 1/1296$ . Но в нашей задаче другое условие. Перед нами стоит вопрос с “ИЛИ” для четырех не взаимоисключающих событий (возможно, что шевалье получит больше, чем одну шестерку за четыре броска). Так что же нам делать? Первый способ - выделить взаимоисключающие события и суммировать их. Но есть и другой способ фразировать эту игру:

Какой шанс бросить кость и получить следующие результаты:

- 1 Четыре шестерки, ИЛИ
- 2 Три шестерки и одна не-шестерка, ИЛИ
- 3 Две шестерки и две не-шестерки, ИЛИ
- 4 Одна шестерка и три не-шестерки
- 5

Это может звучать немного сложно, но мы имеем четыре взаимоисключающих события, и если мы сможем узнать вероятность каждого из них, мы сможем просто суммировать их и получить ответ на свой вопрос. Мы уже узнали вероятность события (а), используя Правило #6:  $1/1296$ . А что насчет (b)? На самом ли деле (b) - это четыре разных взаимоисключающих события:

- 1 6, 6, 6, не-шесть
- 2 6, 6, не-шесть, 6
- 3 6, не-шесть, 6, 6

4 не-шесть, 6, 6, 6

Вероятность выпадения шестерки равна  $1/6$ , а вероятность выпадения не-шестерки -  $5/6$ . То есть вероятность каждого из этих событий -  $1/6 \times 1/6 \times 1/6 \times 5/6 = 5/1296$ . Теперь, если суммировать все четыре, получается  $20/1296$ . Выходит, что вероятность (b) -  $20/1296$ .

Что насчет (c)? Здесь все так же, как и в предыдущем случае, но с большим количеством комбинаций. Сложно посчитать точное количество комбинаций с двумя шестерками и двумя не-шестерками, но эта цифра равна шести:

- 1 6, 6, не-шесть, не-шесть
- 2 6, не-шесть, 6, не-шесть
- 3 6, не-шесть, не-шесть, 6
- 4 не-шесть, 6, 6, не-шесть
- 5 не-шесть, 6, не-шесть, 6
- 6 не-шесть, не-шесть, 6, 6

И вероятность каждой из них -  $1/6 \times 1/6 \times 5/6 \times 5/6 = 25/1296$ . Суммируем все шесть и получаем  $150/1296$ .

Осталось только (d), что является противоположностью к (a):

- 1 не-шесть, не-шесть, не-шесть, 6
- 2 не-шесть, не-шесть, 6, не-шесть
- 3 не-шесть, 6, не-шесть, не-шесть
- 4 6, не-шесть, не-шесть, не-шесть

Вероятность каждого из вариантов -  $5/6 \times 5/6 \times 5/6 \times 1/6 = 125/1296$ . Складываем все четыре и получаем  $500/1296$ .

Выходит, мы высчитали вероятность для четырех взаимоисключающих событий:

- 1 Четыре шестерки - ( $1/1296$ )
- 2 Три шестерки и одна не-шестерка - ( $20/1296$ )
- 3 Две шестерки и две не-шестерки - ( $150/1296$ )
- 4 Одна шестерка и три не-шестерки - ( $500/1296$ )

Суммируя эти четыре вероятности (в соответствии с правилом #5), мы получаем общую вероятность  $671/1296$  или около 51.77%. Таким образом, мы можем видеть, насколько выгодной была эта игра для шевалье. Побеждая чаще, чем в 50% случаев, он, в конечном счете, имел неплохие шансы на выигрыш, но вероятность была достаточно близка к середине, чтобы его друзья верили, что у них был шанс победить - по крайней мере, какое-то время. Но этот результат определенно отличается от тех 66%, на которые рассчитывал шевалье.

Тот же ответ мы могли бы получить путем перечисления, но тогда это бы заняло слишком много времени. Тем не менее, некое перечисление все же имело место -

просто правила сложения и умножения позволяют нам перечислять все намного быстрее. Но можем ли мы таким путем получить ответ на вопрос о второй игре шевалье? Мы можем, но с 24 бросками двух костей мы потратили бы на это больше часа. Такой подход определенно быстрее перечисления, но если проявить немного смекалки, можно еще значительно ускорить процесс - здесь на помощь приходит Правило #7.

*Правило #7: Один минус “ДА” = “НЕТ”*

Это больше интуитивное правило. Если шанс какого-то события равен 10%, то шанс, что это событие не произойдет - 90%. Почему это полезно? Потому что иногда вычислить вероятность происшествия какого-то события сложнее, чем вероятность того, что оно НЕ произойдет.

Посмотрим на вторую игру шевалье. Вычислить вероятность выпадения, по крайней мере, одной двойной шестерки при 24 бросках было бы крайне трудно потому, что тогда бы нам пришлось сложить слишком много событий (1 двойная шестерка, 23 не-шестерки, 2 двойные шестерки, 22 не-шестерки и т.д.) С другой стороны, что, если мы зададим вопрос по-другому: Какой шанс бросить две кости двадцать четыре раза и НЕ ни одной двойной шестерки? Теперь это вопрос с “И” для не взаимоисключающих событий, так что мы можем применить Правило #6, чтобы узнать ответ. Но сначала мы еще два раза используем Правило #7 - смотрите.

Шанс, что двойная шестерка выпадет после одного броска, равен  $1/36$ . Итак, согласно Правилу #7, вероятность того, что двойная шестерка не выпадет -  $1 - 1/36$  или  $35/36$ .

То есть, используя Правило #6 (умножение), шанс на то, что двойная шестерка не выпадет ни разу при 24 бросках -  $35/36 \times 35/36$  двадцать четыре раза или, чтобы было понятнее,  $35/36$  в 24 степени. Вы вряд ли захотите делать все эти подсчеты вручную, но если взять калькулятор, то вы увидите, что ответ - 0.5086 или 50.86%. Но это вероятность проигрыша шевалье. Чтобы вычислить вероятность его выигрыша, нам нужно применить Правило #7 еще раз:  $1 - 0.5086$  или около 49.14%. Теперь понятно, почему он проигрывал. Шанс на победу был настолько близким к половине, что его трудно было отличить от шанса на поражение, но после большого количества игровых сессий, стало понятно, что поражение было более вероятным исходом.

Несмотря на то, что все вопросы, связанные с вероятностью, можно решить посредством перечисления, Правило #7 поможет сохранить вам много времени. На самом деле, это же правило мы могли бы применить и для первой игры Шевалье.

*Правило #8: Сумма нескольких линейных случайных выборов - это НЕ линейный случайный выбор!*

Не паникуйте. Как бы сложно это ни звучало, на самом деле все просто. “Линейный случайный выбор” - это просто случайное событие, в котором все результаты имеют одинаковую вероятность. Бросание игральной кости - это отличный пример линейного случайного выбора. Хотя, если бросить несколько игральных костей, то возможные результаты НЕ будут иметь одинаковую вероятность. Если вы, например, бросаете две кости, то шанс получить семь довольно высок, в то время как шанс

получить 12 намного меньше. Перечислив все возможности, вы поймете, почему так получается:

	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
2	3	4	5	6	7	8
3	4	5	6	7	8	9
4	5	6	7	8	9	10
5	6	7	8	9	10	11
6	7	8	9	10	11	12

Рис 10.12

Посмотрите, как много в этой таблице 7, и только одна маленькая 12! Мы можем продемонстрировать это на диаграмме, которая называется кривая распределения вероятности, чтобы увидеть шансы каждого из результатов:

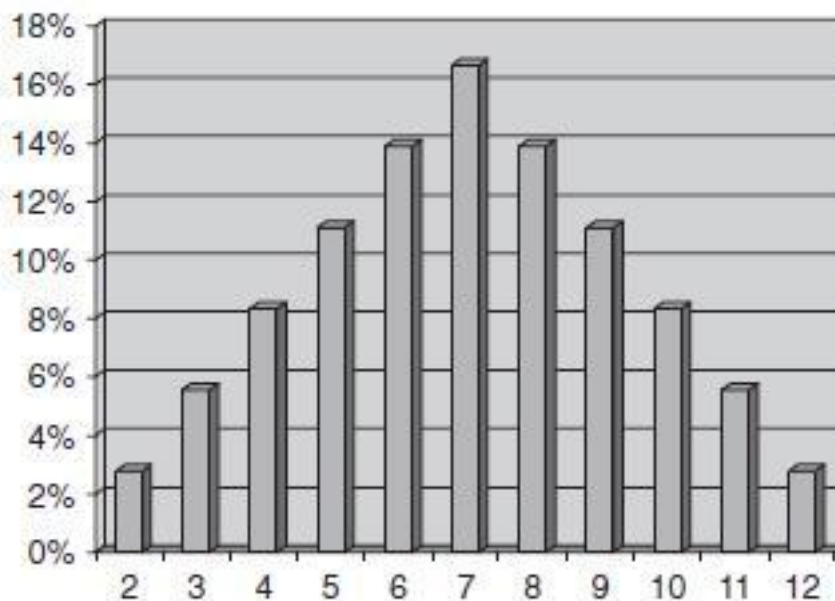


Рис. 10.13

Правило #7 многим может показаться слишком очевидным, но я часто встречаю начинающих геймдизайнеров, которые составляют вместе два случайно выбранных числа, не понимая эффект этого сложения. А иногда это именно тот эффект, который вам нужен, например, в игре “Подземелья и Драконы” игрок зарабатывает (виртуальные) очки навыков достоинством от 3 до 18, бросая три обычные (шестигранные) игральные кости. В результате в игре доминируют навыки, достоинством 10 или 11, а 3 или 18 встречаются крайне редко, и это именно то, чего хотел дизайнер. А теперь представьте, насколько сильно игра отличалась бы от оригинальной версии, если бы, зарабатывая очки, игроки бросали один двадцатигранный кубик?

Геймдизайнеры, которые собираются использовать механику шанса как инструмент для создания своих игр, должны понимать, какая кривая распределения вероятности нужна именно им, а также знать, как ее получить. С опытом к вам придет понимание того, насколько ценными инструментами могут быть кривые распределения вероятности.

#### *Правило #9: Бросайте Кости*

Все вероятности, о которых мы говорили до этого, были **теоретическими вероятностями**, иными словами, тем, что *должно* случиться. Существует также **практическая вероятность**, которая является меркой того, что уже случилось. Например, если бросить кость, теоретическая вероятность выпадения шестерки составит ровно  $1/6$  или около 16.67%. Но я мог бы вычислить практическую вероятность, бросив игральную кость 100 раз и записав, сколько раз мне попадались шестерки. Мне могут выпасть 20 шестерок из 100. В этом случае практическая вероятность составит 20%, что не слишком сильно отличается от теоретической вероятности. Конечно, с увеличением количества попыток, практическая вероятность все ближе приближается к теоретической. Это правило получило название метод “Монте-Карло” в честь знаменитого казино.

Положительной чертой использования метода Монте-Карло для вероятности является то, что он не требует сложных математических подсчетов - вы проделываете одно и то же действие много раз и просто записываете результаты. Иногда результаты подобных тестов могут быть полезнее теоретической вероятности потому, что здесь мы имеем дело с реальными вещами. Если существуют факторы, которые нельзя учесть при математических подсчетах (может быть, что ваш кубик немного склоняется к шестерке) или же эти подсчеты настолько сложные, что вы не можете составить теоретическую картину вашей ситуации, метод Монте-Карло - это то, что вам нужно. Шевалье мог бы легко ответить на свой вопрос, бросая кости снова и снова, считая количество побед и разделяя их на число сделанных попыток.

А сегодня, в компьютерную эру, если вы хоть немного умеете программировать (или знаете того, кто умеет - смотрите Правило #10), вы можете без труда создать симуляцию миллиона попыток всего за несколько минут. На самом деле, это совсем не трудно — написать симуляцию игры и получить полезные ответы, касающиеся вероятности. Например, на какую клетку в Монополии фишки игроков становятся чаще всего? Теоретически это невозможно выяснить - но, используя компьютер и метод Монте-Карло, вы можете быстро это выяснить, написав симуляцию бросания кубика и передвижения фишки по игровому полю несколько миллионов раз.

#### *Правило #10: Гики Любят Рисоваться (Закон Гомбо)*

Это самое важное из всех правил вероятности. Если вы забудете все остальные правила, но будете помнить это одно, этого будет достаточно. У вероятности есть много сложных аспектов, в подробности которых мы вдаваться не будем - но если они вам встречаются, проще всего найти человека, который считает себя “математическим гением”. Обычно этим людям просто необходимо знать, что их помощь кому-то нужна, поэтому они вылезут из кожи, лишь бы помочь вам. Я использовал Правило #10 много раз



для решения самых сложных вопросов геймдизайна, связанных с вероятностью. Если у вас нет знакомых математиков, оставляйте ваши вопросы на специализированных форумах или на других подобных сервисах. Если вы хотите получить быстрый ответ, начните ваш пост фразой “Наверное, эту проблему решить невозможно, но я думаю, что спросить все-таки стоит”, потому что многие математики любят поднимать собственную самооценку решением проблем, которые до них никто не смог решить. В известном смысле, ваша трудная проблема - это игра для них - почему бы не воспользоваться геймдизайнерскими приемами, чтобы увеличить позиции вашего поста?

Возможно, что вы даже окажете этим услугу своему гику! Я называю Правило #10 “Законом Гомбо”, в честь Антуана Гомбо, шевалье де-Мере, который, пользуясь этим принципом, не только решил свою игровую проблему, но и непреднамеренно получил начало теории вероятности.

Некоторые боятся применять Правило #10, потому что они боятся задавать глупые вопросы. Если это ваш случай, вспомните, что Паскаль и Ферма находятся в большом долгу перед шевалье - без его глупых вопросов они бы никогда не сделали своих фундаментальных открытий. Ваш глупый вопрос может сам стать открытием - но чтобы это узнать, нужно его задать.

### Ожидаемое значение

В вашем дизайне вам придется по-разному использовать вероятность, но полезнее всего будет подсчитать **ожидаемое значения**. Очень часто каждое ваше действие в игре имеет значение, которое может быть либо позитивным, либо негативным. Это могут быть очки, медали, деньги или поражение. Ожидаемое значение в игре - это среднее арифметическое всех возможных значений, присущих конкретной игре.

Например, в настольной игре может быть правило, что когда игрок ступает на зеленое поле, он может бросить кубик и получить количество очков, соответствующее значению на нем. Ожидаемое значение этого события - это среднее арифметическое всех возможных результатов. Чтобы узнать среднее арифметическое в этом случае, при условии, что все вероятности тождественны, мы можем сложить все возможные значения игральной кости:  $1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 = 21$ , что, разделенное на 6, дает нам результат 3.5. Как геймдизайнеру, вам очень важно знать, что каждый раз, когда кто-то оказывается на зеленом поле, он в среднем заработает 3.5 очка.

Но не все примеры такие простые - в некоторых встречаются негативные результаты, или результаты, которые не являются равновероятными. Возьмем игру, где игрок бросает два кубика. Если на кубиках выпадает 7 или 11, игрок получает 5 долларов, но если выпадает что-то другое, он теряет 1 доллар. Как мы можем вычислить ожидаемое значение для этой игры?

Шанс выпадения 7 -  $6/36$

Шанс выпадения 11 -  $2/36$

Согласно Правилу #8 шанс всех остальных результатов -  $1 - 8/36$  или  $28/36$ .

Итак, чтобы посчитать все возможные значения, мы умножаем вероятности на их значения, а затем суммируем их, как вот здесь:

Результат	Шанс x Результат	Значение
7	6/36 x \$5	\$0.83
11	2/36 x \$5	\$0.28
Все остальное	28/36 x \$1	- \$0.78
Ожидаемое значение		\$0.33

Как видно с таблицы, это хорошая игра, потому что при продолжительной игре вы будете выигрывать в среднем 0.33 цента за каждый раунд. Но, что если мы изменим игру до такой степени, что только 7 останется выигрышным числом? Это повлияет на ожидаемое значение следующим образом:

Результат	Шанс x Результат	Значение
7	6/36 x \$5	\$0.83
Все остальное	30/36 - \$1	- \$0.83
Ожидаемое значение		\$0.00

Ноль в графе ожидаемое значение говорит о том, что эта игра похожа на подбрасывание монеты на протяжении долгого времени. Шансы на победу и на поражение абсолютно равны. Давайте теперь вновь изменим правила так, чтобы победной комбинацией была только 11.

Результат	Шанс x Результат	Значение
11	2/36 x \$5	\$0.28
Все остальное	34/36 x - \$1	- \$0.94
Ожидаемое значение		- 0.\$86

Как вы могли догадаться, в этой игре вы будете обречены на поражение. Вы будете терять в среднем 86 центов за каждый раунд. Конечно, вы можете увеличить свои шансы остаться в плюсе, повысив награду за выпадение 11.

***Внимательно взвешивайте значения***

Ожидаемое значение - это прекрасный инструмент для настройки игрового баланса, о котором мы поговорим подробнее в следующей главе - но если вы будете не слишком внимательны, рассматривая значения полученных результатов, вы можете пойти по неправильному пути.

Возьмем эти три атаки, которые могут быть частью фэнтезийной ролевой игры:

Название атаки	Вероятность попадания	Урон
Ветер	100%	4
Огненный шар	80%	5
Молния	20%	40

Каким будет ожидаемое значение каждой из этих атак? С ветром все просто - он всегда наносит 4 очка урона, поэтому его ожидаемое значение равно 4. Огненный шар попадает в 80% случаях и промахивается в 20% случаях, поэтому его ожидаемое значение  $(5 \times 0.8) + (0 \times 0.2) = 4$  очка, то есть такое же, как и у ветра. Атака молнией не часто достигает цели, но когда все-таки достигает, то разрушает все вокруг. Ее ожидаемое значение -  $(40 \times 0.2) + (0 \times 0.8) = 8$  очков.

Теперь, исходя из этих значений, можно сделать вывод, что игроки будут всегда использовать атаку молнией, поскольку в среднем оно причиняет в два раза больше урона, чем все остальные. И если вам противостоит враг, у которого 500 хит поинтов, такая стратегия себя оправдывает. Но как насчет врагов с 15 хит поинтами? Большинство игроков не станут использовать молнию в этом случае - они предпочтут ей что-то слабее, но зато надежнее. Почему так? Ответ таков: несмотря на то, что молнией можно нанести 40 очков урона, только 15 из них будут использованы в данной ситуации - настоящее ожидаемое значение молнии в бою с врагом с 15 хит поинтами -  $(0.20 \times 15) + (0.8 \times 0) = 3$ , что ниже урона, наносимого ветром и огненным шаром.

Вы должны всегда иметь представление о настоящих значениях действий в вашей игре. Если что-то дает преимущество, которым игрок не может воспользоваться, или подразумевает скрытое наказание, вы обязаны учесть это в ваших подсчетах.

### **Человеческий фактор**

Всегда помните о том, что ваши расчеты ожидаемого значения не всегда могут точно предсказать человеческое поведение. Вы можете думать, что игроки будут всегда выбирать опцию с самым высоким ожидаемым значением, но так происходит далеко не всегда. В некоторых случаях причина в незнании - потому что игроки не знают, что такое ожидаемое значение. Например, если вы не откроете игрокам относительные шансы ветра, шара и молнии, а дадите им самим возможность узнать эту информацию методом проб и ошибок, вы можете заметить, что игроки, которые несколько раз применили

молнию и ни разу не попали, придут к выводу, что “молния никогда не попадает”, и поэтому ее ожидаемое значение равняется нулю. Выводы игроков относительно частоты событий часто бывают ошибочными. Вы должны знать эти “воспринимаемые вероятности”, к которым приходят игроки, потому что они определяют их игровой опыт.

Но иногда, даже обладая полной информацией, игроки все равно могут не выбирать опции с самым высоким ожидаемым значением. Два психолога Канеман и Тверски провели интересный эксперимент, в котором они спрашивали респондентов о том, в какую игру они хотели бы сыграть:

Игра А:

66% – шанс выиграть \$2400

33% – шанс выиграть \$2500

1% – шанс выиграть \$0

Игра Б:

100% шанс выиграть \$2400

Обе игры отличные. Но одинаково ли они хороши? Если сделать расчеты ожидаемого значения:

Ожидаемое значение Игры А:  $0.66 \times \$2400 + 0.33 \times \$2500 + 0.01 \times 0 = \$2409$

Ожидаемое значение Игры Б:  $1.00 \times 2400 = \$2400$

Как видите, ожидаемое значение Игры А выше, чем у Игры Б. Но только 18% участников опроса выбрали этот вариант, тогда как остальные 82% отдали свое предпочтение Игре Б.

Почему? Причина кроется в том, что в расчетах ожидаемого значения нельзя учесть важный человеческий фактор: огорчение. Люди не только склоняются к опциям, которые доставляют им больше всего удовольствия, но и пытаются избежать те, которые подразумевают большую вероятность разочарования. Если вы играли в Игру А (при условии, что вы играли в нее только раз), и получили \$0, вас это сильно расстроит. Люди часто готовы заплатить за то, чтобы уменьшить вероятность разочарования - “покупают больше мозгов”, как говорят продавцы страховых полисов. Несмотря на то, что они готовы платить за то, чтобы избежать разочарования, они еще и готовы рисковать. Поэтому игрок, который проиграл немного денег, часто берет на себя еще больше риска, чтобы отыграть эти деньги. Тверски описал это таким образом: “Когда дело касается заработка, все люди консерваторы. Вероятному заработку они предпочтут заработок наверняка. Но мы также обнаружили, что когда люди сталкиваются с незначительным верным поражением и крупным возможным поражением, они не боятся рисковать”.

В некоторых случаях человеческий мозг излишне сильно раздувает вероятность некоторых рисков. В одном исследовании Тверски попросил людей оценить вероятность различных причин смерти и получил следующие результаты:

Причина смерти	Предположительный шанс	Настоящий шанс
Сердечное заболевание	22%	34%
Рак	18%	23%
Другие естественные причины	33%	35%
Авария	32%	5%
Убийство	10%	1%
Другие неестественные причины	11%	2%

Что интересно, так это то, что респонденты в своих оценках *недооценили* три верхние категории (естественные причины смерти) и значительно *переоценили* нижние три (неестественные причины смерти). Это искажение реальности можно считать отражением личных страхов респондентов. Но как это можно использовать в геймдизайне? Как дизайнер, вы должны иметь контроль не только над настоящими вероятностями событий в вашей игре, но и над воспринимаемыми вероятностями, которые не всегда будут соответствовать вашим ожиданиям.

Вам нужно будет принять во внимание как настоящие, так и воспринимаемые вероятности, когда вы будете высчитывать ожидаемое значение, поэтому обратите внимание на Линзу #28.

#### Линза #28: Линза Ожидаемого Значения

Чтобы воспользоваться этой линзой, подумайте о том, какой шанс возникновения тех или иных событий в вашей игре и что они будут значить для игрока. Спросите себя:

- Какой шанс возникновения конкретного события?
- Какой воспринимаемый шанс?
- Какое значение имеет результат события? Можно ли определить это значение? Есть ли у этого значения скрытые аспекты, которые я не учитываю?
- Каждое действие, которое игрок может совершить, имеет разное ожидаемое значение, когда я суммирую возможные результаты. Нравятся ли мне эти значения? Они ставят игрока перед интересным выбором? Не несут ли они за собой слишком большое вознаграждение или чрезмерно строгое наказание?

Ожидаемое значение - это один из самых важных инструментов геймдизайнера, когда дело касается анализа игрового баланса. Сложность использования этого приема

состоит в том, что вам нужно найти способ выразить в виде цифр все то, что может произойти с игроком. Получение и потерю денег выразить легко. Но каким будет числовое выражение “ускорения”, которое позволяет вам бежать быстрее или “искривляющих ворот”, которые дают возможность пропустить два уровня? Эти аспекты трудно измерить - но это не значит, что вы не должны попробовать догадаться. В 11 Главе мы поговорим о том, что во время тестирования вашей игры и корректирования ее параметров и значений, вы будете изменять свои собственные взгляды на значение различных результатов. Определив количество этих менее заметных элементов, вы сможете понять, что именно имеет большое значение для игрока и почему - и это понимание позволит вам самостоятельно контролировать баланс вашей игры.

### *Навыки и Шанс объединяются*

Какими бы сложными вам не казались вероятность и разница между настоящими и воспринимаемыми значениями, игровая механика может озадачить вас еще больше. Мы с вами привыкли полагать, что шанс и навыки - это две отдельные механики, но на самом деле их объединяют важные взаимодействия, которые мы не можем игнорировать. Вот список из пяти самых важных взаимодействий между шансом и навыками, которые должен знать каждый геймдизайнер.

- 1 **Оценка шанса - это навык.** Во многих играх игрок с высоким навыком отличается от игрока с низким тем, что способен предугадать события в игре, часто благодаря вычислению вероятности. Например, блэкджек - это игра, построенная на знании о вероятности. Некоторые игроки даже ведут “подсчет карт”, что позволяет им следить за тем, какие карты уже были заиграны, поскольку каждая заигранная карта изменяет вероятность выпадения последующих карт. Воспринимаемая вероятность в вашей игре может варьироваться в зависимости от уровня навыков игрока.
- 2 **Навыки имеют вероятность успеха.** Некоторые люди наивно полагают, что в играх типа шахмат или бейсбола, которые основываются исключительно на навыках, нет места случайностям и риску. Но с точки зрения игрока, подобные заявления не имеют смысла. Каждому действию присущий некий уровень риска, а игроки постоянно принимают решения по поводу ожидаемого значения, решая, когда нужно играть осторожно, а когда - с долей риска. Иногда эти риски тяжело определить (Какова вероятность того, что я смогу забрать ферзя оппонента, чтобы он не заметил?), но, тем не менее, это риски. Когда вы создаете вашу игру, вы должны быть уверены в том, что эти “чистые случайности” так же сбалансированы, как и все остальные элементы вашей игры.
- 3 **Оценка навыков оппонента - это навык.** Большая часть способности игрока определять свои шансы на успех в конкретно взятом эпизоде - это способность оценивать навыки оппонента. Многие игры увлекают нас необходимостью убедить соперника в том, что уровень ваших навыков выше, чем он есть на самом деле, чтобы он потерял уверенность в своих собственных силах. Но можно

поступать и наоборот - в некоторых играх убеждение соперника в том, что ваш уровень ниже, чем он есть на самом деле может быть хорошей стратегией, ведь так он может потерять бдительность и возможно будет предпринимать действия, которые были бы слишком рискованными в бою против опытного оппонента.

- 4 **Предсказание чистой случайности - это воображаемый навык.** Люди, как на сознательном, так и на подсознательном уровне, всегда пытаются придумывать закономерности, которые должны помочь им предсказать, что произойдет в следующий раз. Из-за нашей любви к закономерностям мы часто ищем и находим закономерности, которых на самом деле не существует. Две самых распространенных “фальшивых закономерности” – “псевдо удачная полоса” (*luckystreak fallacy*) (Я выиграл несколько раз подряд, и поэтому я, скорее всего, выиграю еще раз) и “азартное заблуждение” (*gambler’s fallacy*) (Я проиграл несколько раз подряд, поэтому теперь я должен выиграть). Можно легко высмеять это как невежество, но для игрока, определение этих “фальшивых закономерностей” является самым настоящим навыком, поэтому, как дизайнер вы должны найти способы использовать это в своих целях.
- 5 **Контроль над чистой случайностью - это воображаемый навык.** Наш мозг, конечно, пытается во всем находить закономерности, но не менее активно и отчаянно он ищет и причинно-следственные связи. Когда дело касается чистой случайности, невозможно контролировать результат - но разве это должно останавливать людей в их желании по-особому кидать кости, бормотать что-то “на удачу” или проводить какие-то еще “магические” ритуалы. Отчасти именно это мнимое ощущение власти над происходящим делает азартные игры такими интересными. Головой мы понимаем, что это невозможно, но когда ты вот-вот бросишь кубики, шепча про себя “давай, давай...”, ты чувствуешь, что контролируешь реальность, особенно, когда тебе еще и везет! Если вы, играя в игру, построенную на чистой случайности, откажетесь от идеи, что ваши действия и мысли могут влиять на результат, большая часть фана этой игры просто пропадет. Наше естественное стремление пытаться контролировать судьбу может превращать азартные игры, в которых все контролируется случайностью, в игры, в которые мы сами можем контролировать благодаря нашим навыкам.

Шанс - это сложная штука, потому что в нем переплетаются сложная математика, человеческая психология и все основные игровые механики. Но благодаря этим связям многие игры получают необходимые богатство, сложность и глубину. Последняя из списка игровых механик открывает нам Линза #29.

#### **Линза #29: Линза Шанса**

Чтобы воспользоваться этой линзой, сфокусируйтесь на тех частях вашей игры, в которых присутствуют случайность и риск, не забывая о том, что это два отдельных понятия. Спросите себя:

- Что в моей игре на самом деле случайно? Что кажется случайным?
- Случайность дает игроку положительные чувства от волнения и напряжения или отрицательные чувства от безнадежности и недостатка контроля?
- Моя игра станет лучше от изменения кривой распределения вероятности?
- Оставляет ли моя игра возможности для интересного риска?
- Как шанс и навыки взаимодействуют в моей игре? Могу ли я как-то добавить к случайным элементам долю демонстрации навыков? Могу ли я увеличить долю риска при демонстрации навыков?

Риск и случайность - это как приправы. Игра, в которой эти элементы отсутствуют напрочь, может показаться безвкусной, но если с ними переборщить, они убьют вкус всего остального. Но если добавить их в меру, они только подчеркнут вкус всех остальных составляющих вашей игры. К сожалению, добавить их в игру не так просто, как добавить в суп щепотку соли. Вы должны заглянуть внутрь игры и увидеть, где возникают элементы риска и случайности, чтобы получить возможность использовать оные для своих целей. Но не попадите в ловушку собственных заблуждений, полагая, что элементы вероятности присущи только игральным костям или генератору случайных чисел. На самом деле вы можете увидеть эти элементы везде, где игрок сталкивается с чем-то неизвестным.

Наконец-то мы с вами дошли до конца обсуждения шести основных игровых механик. Вскоре нам придется разобраться с более сложными механиками, такими как головоломки и структуры интерактивных историй, которые формируются на основе этих шести основных механик. Но сначала нам нужно научиться методам создания баланса между этими основными элементами.



## Глава 11

### Между игровыми механиками должен существовать баланс

Было ли у вас такое, что вы очень ждали выхода какой-то игры и были уверены, что получите огромное удовольствие, но в итоге лишь ужасно разочаровывались? В этой игре была интересная история, ваш любимый тип геймплея, передовые технологии и прекрасная графика - но почему-то игра была монотонной и запутанной. А все потому, что это игра, в которой нет баланса.

Для начинающего дизайнера дело создания игрового баланса кажется чем-то загадочным - но, на самом деле, работа с игровым балансом - это не что иное, как корректирование элементов игры до такой степени, пока они не станут доносить до игрока тот опыт, который вы желаете донести. Балансирование игры - это не наука; на деле, если не учитывать минимальную математическую составляющую, это самая творческая часть геймдизайна. Она полностью строится на понимании неуловимых нюансов отношений между элементами вашей игры и знании о том, какой элемент нужно изменить, как сильно его нужно изменить, и какие элементы лучше не трогать.

Частично балансирование игры такое сложное, потому что не существует двух одинаковых игр, и каждая игра содержит большое количество различных факторов, между которыми должен быть баланс. Как дизайнер, вы должны увидеть, какие элементы вашей игры нужно сбалансировать, и затем продолжать корректировать их до тех пор, пока опыт, который они создают, не станет именно таким, каким вы хотите донести его до ваших игроков.

Делайте все так, как будто вы создаете рецепт нового блюда - одно дело определить список ингредиентов, которые вам потребуются, и совершенно другое - решить, какое количество каждого ингредиента добавить в ваше блюдо, и как сочетать их между собой. Некоторые из этих решений будут основываться на математических расчетах (1.5 чайных ложки разрыхлителя на 1 стакан муки), но другие, как, например, количество сахара, зависят исключительно от вашего вкуса. Опытный шеф-повар может превратить в деликатес даже самый простой рецепт; так и опытный геймдизайнер может из самой простой игры выжать невероятно интересный опыт, а все потому, что они оба знают, что такое сбалансированные ингредиенты.

Игровой баланс может быть представлен в самых разных формах, потому что каждая игра содержит уникальный набор элементов, которые необходимо сбалансировать. Но все же существуют и некие шаблонные балансы, которые могут встречаться во многих играх. Балансирование игры строится на внимательном ее изучении, поэтому в этой главе вы найдете много способов изучить свою игру.

#### Двенадцать самых распространенных видов игрового баланса

##### *Тип Баланса #1: Справедливость*

##### *Симметричные игры*

Единственная черта, которую ищут все без исключения игроки, – это справедливость. Игрокам нужно чувствовать, что те силы, которые им противостоят, не имеют такого преимущества, из-за которого их невозможно победить. Один из самых простых способов добиться данного эффекта – сделать игру **симметричной**; иными словами, предоставить всем игрокам одинаковое количество сил и ресурсов. В большинстве традиционных настольных игр (таких как шашки, шахматы и монополия) и почти во всех видах спорта используется этот метод, чтобы удостовериться в том, что все игроки находятся в одинаковых стартовых условиях (ни у кого нет нечестного преимущества над другими). Если вы хотите поставить игроков в условия прямого противостояния друг другу, и вы ожидаете от них приблизительно одинаковый уровень навыков, симметричные игры – это то, что вам нужно. Они представляют собой эффективные системы определения самого лучшего игрока, поскольку все элементы игры находятся в одинаковых условиях, кроме тех, на которые влияют индивидуальные навыки и стратегии каждого отдельного игрока. Тем не менее, добиться идеальной симметрии в таких играх практически невозможно, потому что всегда существуют мелочи, вроде “кто ходит первым?” или “кто вводит мяч в игру?”, которые дают одному игроку минимальное преимущество над другим. Обычно самым лучшим решением в этой ситуации является случайный выбор, как, например, подбрасывание монетки или кубика. Хотя это и дает игроку небольшое преимущество в самом начале, в большинстве игр оно быстро уравнивается. В некоторых случаях подобная асимметрия сохраняется в виде предоставления преимущества игроку с меньшим уровнем навыка – например, “младшие ходят первыми”. Это хороший способ использования естественного игрового дисбаланса с целью сбалансировать уровень навыка игроков.

### *Асимметричные игры*

Также возможно, а иногда желательно, предоставить оппонентам разные ресурсы и способности. Если вы решите поступить именно так, не забудьте, что теперь задача игровой балансировки значительно усложняется! Вот некоторые причины для создания асимметричных игр:

- 1 **Для симуляции реальности.** Если в вашей игре вы хотите воссоздать битву между немецкими войсками и армией союзников во время Второй Мировой Войны, симметричная игра вам не подойдет, поскольку реальный конфликт не был симметричным.
- 2 **Для того, чтобы предоставить игроку больше способов исследовать игровое пространство.** Исследование – одно из самых больших удовольствий, которое вам может предоставить геймплей. Игрокам часто нравится исследовать возможности одной и той же игры, имея при этом разные силы и ресурсы. Например, в файтинге, если два игрока могут выбрать себе одного бойца из десяти, у каждого из которых есть разные силы, они имеют возможность провести по десять раз десять различных боев, для каждого из которых

требуется уникальная стратегия, то есть выходит, что одна игра превращается в сотню разных игр.

- 3 **Для персонализации.** Разные игроки привносят в игру разные навыки - если вы предоставите игрокам выбор сил и ресурсов, которые лучше всего подходят под их навыки, это заставит их почувствовать себя еще сильнее - они могут настроить игру таким образом, чтобы подчеркнуть свои самые сильные стороны.
- 4 **Для выравнивания игрового напряжения.** Иногда ваш уровень радикально отличается от уровня оппонента. Это особенно заметно, если вашими оппонентами управляет компьютер. Возьмем игру *Pac Man*. Она была бы более симметричной, если бы за Пак Маном гонялось одно привидение, а не четыре. Но если бы все было именно так, то игрок бы легко побеждал, потому что человек может легко превзойти компьютер, когда дело касается ориентации в лабиринте. Но если ему противостоят четыре оппонента, которыми управляет компьютер, это привносит в игру необходимый баланс, и дает компьютеру честную возможность победить игрока. Некоторые игры кастомизированные в этом отношении - например, гандикап в гольфе позволяет игрокам с разными уровнями навыков соревноваться на таком уровне сложности, который удовлетворит всех. Нужно, или не нужно устанавливать данный вид баланса, зависит от того, хотите ли вы, чтобы измерение навыков игрока в вашей игре было стандартным или ваша цель - добиться равной степени напряжения для всех игроков.
- 5 **Для создания интересных ситуаций.** Среди бесконечного количества игр, которые можно создать, подавляющее большинство из них является больше асимметричными, нежели симметричными. Противопоставление асимметричных сил друг другу может часто быть интересным опытом и, в некоторой степени, раздражителем для игрока, поскольку победные стратегии в этом случае не всегда будут столь очевидными. У игрока появляется естественное любопытство насчет того, имеет ли одна сторона преимущество над другой, и он готов потратить кучу времени на то, чтобы решить на самом ли деле игра справедливая. Игра *Bhaga Chall* (официальная настольная игра Непала) - отличный тому пример. В этой игре игроки не только имеют неравные силы, но и должны выполнять разные цели! Один игрок управляет пятью тиграми, в то время как армия другого состоит из двадцати козлов. Чтобы победить, игроку с тиграми нужно съесть пять козлов, а игроку с козлами для победы нужно разместить своих “подопечных” таким образом, чтобы ни один тигр не мог двигаться. Несмотря на то, что опытные игроки знают, что игра сбалансирована, новички проводят кучу времени, решая, не имеет ли одна сторона преимущества над другой, и, играя снова и снова, пытаются определиться с самыми оптимальными стратегиями.

Может быть крайне трудным распределить ресурсы и силы в асимметричной игре таким образом, чтобы они выглядели равными. Самый распространенный способ - определить значение каждой силы и ресурса, и убедиться в том, что сумма значений равная с обеих сторон. Теперь давайте посмотрим, как это нужно делать на примере.

### Битва Бипланов

Представьте себе игру с воздушными боями между бипланами. Каждому игроку нужно выбрать один из следующих самолетов:

Самолет	Скорость	Маневренность	Огневая мощь
Пиранья	Средняя	Средняя	Средняя
Мститель	Высокая	Высокая	Низкая
Верблюд	Низкая	Низкая	Средняя

Эти самолеты правильно сбалансированы? Трудно сказать. Но с первого взгляда мы можем приписать всем трем категориям следующие значения: Низкий = 1, Средний = 2 и Высокий = 3. Это дает нам новую информацию:

Самолет	Скорость	Маневренность	Огневая мощь	Общее
Пиранья	Средняя (2)	Средняя (2)	Средняя (2)	6
Мститель	Высокая (3)	Высокая (3)	Низкая (1)	7
Верблюд	Низкая (1)	Низкая (1)	Средняя (2)	4

С этой точки зрения, игрок с Мстителем будет иметь несправедливое преимущество над остальными. И это кажется вполне реальным. Хотя, поиграв немного, мы можем заметить, что показатели Пирании и Мстителя кажутся примерно равными, но игроки, которые выбирают Верблюда, чаще проигрывают. Это может натолкнуть нас на мысль о том, что огневая мощь более ценная, чем все остальные категории - возможно, в два раза более ценные. Таким образом, для колонки "Огневая мощь" расчеты меняются: Низкий = 2, Средний = 3 и Высокий = 6. Теперь у нас есть новая таблица:

Самолет	Скорость	Маневренность	Огневая мощь	Общее
Пиранья	Средняя (2)	Средняя (2)	Средняя (4)	8
Мститель	Высокая (3)	Высокая (3)	Низкая (2)	8
Верблюд	Низкая (1)	Низкая (1)	Средняя (4)	6

Теперь показатели в колонке “Общее” соответствуют нашим выводам после игры. У нас уже есть модель, на которой видно, как нужно сбалансировать игру, чтобы сделать ее справедливой. Чтобы проверить нашу теорию, мы можем поднять огневую мощь Верблюда до отметки Высокая (6), что даст нам новую таблицу:

Самолет	Скорость	Маневренность	Огневая мощь	Общее
Пиранья	Средняя (2)	Средняя (2)	Средняя (4)	8
Мститель	Высокая (3)	Высокая (3)	Низкая (2)	8
Верблюд	Низкая (1)	Низкая (1)	Средняя (6)	8

Если мы составили модель правильно, то показатели всех трех самолетов равны. Но это только теория. Единственный способ узнать наверняка - это плейтестинг игры. Если во время игры мы увидим, что геймплей выглядит честным, независимо от того, каким самолетом ты управляешь, значит, наша модель правильная. Но что если в игре мы заметим, что Верблюд все еще больше проигрывает? В этом случае нам нужно будет обдумать все еще раз, изменить нашу модель, повторно сбалансировать все, и сыграть снова.

Важно отметить, что процессы балансировки и разработки модели для балансировки идут рука об руку. Занимаясь балансом, вы получаете больше информации об отношениях внутри вашей игры, что позволяет вам создавать более точные математические модели для отображения этих отношений. А изменяя модель, вы узнаете больше о правильных способах балансировки вашей игры. Модель информирует баланс, а баланс, в свою очередь, информирует модель.

Также запомните, что процесс балансировки можно начинать только тогда, когда игра уже находится в игравельной стадии. Большое количество игр провалились на рынке, потому что все время ее создания ушло на доведение игры до рабочего состояния, а вот выделить достаточно времени на балансировку разработчики не удосужились. Есть одно старое правило на этот счет: балансировка игры занимает шесть месяцев после того, как у вас уже появилась полностью рабочая версия, но этот период может значительно варьироваться, в зависимости от типа игры и временных рамок ее создания. Естественно, чем больше новых элементов содержит ваш геймплей, тем больше времени займет хорошая балансировка.

### *Камень, ножницы, бумага*

Один простой способ сбалансировать элементы игры - убедиться в том, что если первый элемент вашей игры имеет преимущество над вторым, есть еще третий элемент,

который имеет преимущество над первым. Самый очевидный пример - игра Камень, Ножницы, Бумага, где:

- Камень разбивает ножницы
- Ножницы режут бумагу
- Бумага накрывает камень

Ни один из этих элементов не имеет превосходства, потому что всегда есть элемент, который может его победить. Это простой способ сделать так, чтобы у каждого элемента игры были как слабые, так и сильные стороны. В файтингах эта техника используется особенно часто для того, чтобы обеспечить условия, в которых ни один боец не будет непобедимым.

Балансировка игры с целью создания справедливых условий, в которых все игроки равны - это самый фундаментальный тип балансировки. Вы наверняка захотите использовать Линзу Справедливости в каждой игре, над которой работаете.

### Линза #30: Линза Справедливости

Чтобы воспользоваться Линзой Справедливости, внимательно посмотрите на вашу игру с точки зрения каждого игрока. Примите во внимание уровень навыков каждого игрока, найдите способ обеспечить равные шансы на победу для всех игроков. Спросите себя:

- Моя игра должна быть симметричной? Почему?
- Моя игра должна быть асимметричной? Почему?
- Что самое важное: что моя игра может дать справедливую оценку навыкам каждого игрока, или что игроки получают удовольствие, независимо от уровня навыков?
- Если я хочу, чтобы игроки разного уровня играли вместе, какие способы я использую для того, чтобы сделать игру интересной и напряженной для всех?

Справедливость - это скользкая тема. Есть случаи, когда одна сторона имеет некое преимущество над другой, но игра все еще кажется справедливой. Иногда это происходит потому, что игроки разного уровня могут играть друг с другом, но есть и другие причины. Например, в игре “Чужой против Хищника” обычно оказывается так, что в многопользовательском режиме Хищники имеют значительное преимущество над Чужими. Но игроки не находят это несправедливым, потому что данное положение вещей соответствует оригинальному сюжету. И они принимают тот факт, что если они играют за Чужих, они автоматически попадают в невыгодное положение и им нужно компенсировать эти недостатки более высоким уровнем навыков. Поэтому если игрок побеждает, находясь в заведомо невыгодных условиях (играя Чужим), это уже повод для уважения.

### Тип Баланса #2: Напряжение против Успеха

Давайте вспомним диаграмму, которая была в девятой главе (Картинка ниже). Мы знаем, что для нас желательно удерживать игрока в канале потока. Если игра слишком напряженная, игрок расстроится. Но если успех приходит слишком легко, ему быстро все наскучит. Если вы удерживаете игрока на середине пути, значит, вы сохраняете необходимый баланс между напряжением и успехом.

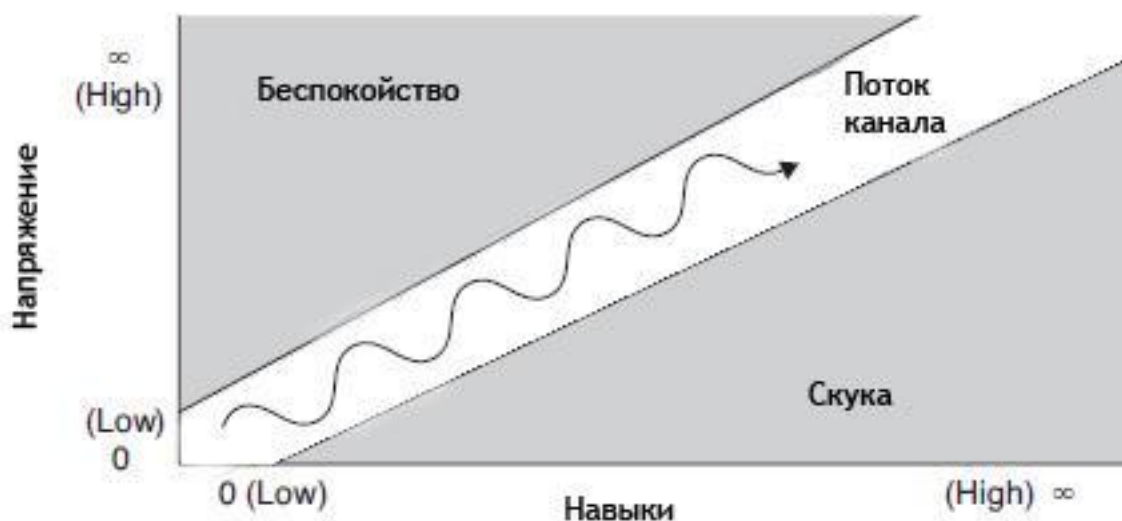


Рис. 11.1

Это может быть крайне трудной задачей, поскольку вы имеете дело с игроками самого разного уровня. То, что для одного может быть скучным, для другого может быть достаточно напряженным, а третий и вовсе найдет задачу слишком трудной. Вот несколько распространенных техник для сохранения необходимого баланса:

- **Повышайте сложность после каждого успеха.** Это очень популярная в видеоиграх схема - каждый последующий уровень сложнее предыдущего. Игроки улучшают свои навыки, пока не пройдут уровень, но лишь для того, чтобы столкнуться с новым вызовом на следующем уровне. Конечно, не забывайте и о цикле “потянул-отпустил”, который описан в той же девятой главе.
- **Позвольте игроку быстро проходить легкие отрезки.** При условии, что в вашей игре реализованы некоторые методы постепенного увеличения сложности, вы окажете самому себе услугу, позволив опытным игрокам проходить уровень быстрее, если они могут легко справиться со всеми препятствиями. В этом случае опытные игроки будут “пробегать” по легким уровням, быстро получая напряжение, которое им более интересно, в то время как новичкам будет вполне достаточно напряжения на первых уровнях игры. Это позволяет каждому игроку быстро дойти до той части игры, которая будет ему интересна. Если вы организуете геймплей по-другому, и каждый уровень будет отнимать у игрока

целый час, независимо от его навыков, опытным игрокам быстро надоеет подобный недостаток напряжения.

- **Создавайте “слои напряжения”.** Популярная игровая схема - выставлять игрокам оценки по завершению уровня или миссии. Если вы получили “1” или “2”, вы должны переиграть уровень, но если ваша оценка “3” и выше, вы можете продолжать. Это создает ситуации, в которой уместными будут разные игровые стили. Новички будут лезть из кожи вон, чтобы заработать тройку и открыть следующий уровень. Но, когда они накопят достаточно опыта и откроют все уровни, они могут поставить перед собой новые напряжения - заработать “5” (или даже “5+”) на первых уровнях.
- **Позвольте игрокам выбирать уровень сложности.** Самый проверенный метод - дать игроку выбирать между “легким, средним и трудным” режимами. В некоторых играх можно менять уровень сложности непосредственно во время игры. Потенциал этого метода заключается в том, что игроки могут легко настраивать уровень напряжения, соответствующий именно их навыкам. Трудность заключается в том, что вам придется создать и сбалансировать несколько вариантов одной и той же игры. Также это может поставить под сомнение “реальность” вашей игры - игроки будут спорить о том, какая версия “реальная” или перестанут играть из-за неуверенности в том, “реальна” ли хоть какая-то из них.
- **Проводите плейтесты с разными игроками.** Многие дизайнеры попадают в одну и ту же ловушку, проводя плейтесты игры с людьми, которые участвовали в ее создании, и, в конечном счете, выпускают слишком сложную игру, особенно для новичков. Но есть и те, которые попадают в противоположную ловушку, “испытывая” игру только на тех людях, которые видят ее первый раз. В этом случае игра получается такой, которая быстро надоедает опытным игрокам. Но мудрые геймдизайнеры знают, что для правильного плейтеста нужно собрать группу, состоящую как из опытных игроков, так и из новичков, чтобы убедиться в том, что их игра интересная в начале, интересная потом и интересная еще очень и очень долгое время.

Один из самых трудных вопросов относительно игрового баланса - решить, насколько сложной игра должна становиться со временем. Некоторые дизайнеры так сильно боятся, что игроки смогут пройти их игру слишком быстро, что они делают последние уровни настолько сложными, что 90% процентов игроков сдаются, так и не дойдя до конца. За счет этого дизайнеры надеются растянуть продолжительность игрового времени - и иногда это приносит свои плоды - если вы потратили сорок минут на то, чтобы пройти девятый уровень, это может послужить дополнительной мотивацией для того, чтобы победить и в десятом уровне. Но на деле, сегодня существует так много хороших игр, что игроки будут просто сдаваться и искать что-то другое. Как дизайнеру, вам стоит спросить себя: “Какой процент игроков сможет пройти мою игру?” и затем продолжать работу, исходя из этой цифры.

И не забывайте: научиться играть - тоже своего рода напряжение! По этой причине первые один или два уровня игры всегда значительно упрощены - игроки



испытывают достаточно напряжения, только чтобы понять “управление и цели”, поэтому дополнительное напряжение может ввести их в стадию расстройства. Стоит также упомянуть о том, что небольшие успехи на ранних этапах в значительной степени повышают уверенность игрока в собственных силах - а уверенные игроки так просто не сдаются.

Напряжение - это ядро геймплея, которое иногда очень сложно сбалансировать, поэтому у него есть собственная линза.

### Линза #31: Линза Напряжения

Напряжение - это ядро почти всего геймплея. Можно даже сказать, что игру определяют ее цели и ее напряжение. Когда будете изучать напряжение вашей игры, спросите себя:

- Какие напряжения присутствуют в моей игре?
- Они слишком простые, слишком сложные или такие, как нужно?
- Могут ли эти напряжения приспособляться под разные уровни навыков?
- Как увеличивается напряжение вместе с успехами игрока?
- Достаточно ли разнообразны напряжения в моей игре?
- Какой максимальный уровень напряжения в моей игре?

### Тип Баланса #3: Осмысленный выбор

Есть много разных способов поставить игрока перед выбором. Если он стоит перед осмысленным выбором, он спросит себя:

- Куда я должен идти?
- Как я должен тратить свои ресурсы?
- Какие умения мне нужно отточить до совершенства?
- Как мне одеть моего персонажа?
- Игру лучше проходить быстро или осторожно?
- Мне лучше сосредоточиться на атаке или на защите?
- Какую стратегию использовать в этой ситуации?
- Какую силу мне лучше выбрать?
- Нужно или не нужно рисковать?

*Хорошие игры ставят игрока перед осмысленным выбором.* Не просто перед выбором, а перед выбором, который повлияет на последующие события в игре и на то, как игра будет продолжаться. Многие дизайнеры загоняют себя в ловушку, ставя игрока перед бессмысленным выбором; например, в гоночных симуляторах вы можете выбрать себе одну из 50-ти машин, но если их показатели равны, получается, что выбора у вас нет. Другие дизайнеры загоняют себя в еще одну ловушку - предлагая игрокам выбирать то, что никто выбрать не захочет. Вы можете предложить игрокам 10 различных

пистолетов, но если один из них имеет очевидное преимущество над остальными, то, опять же, выбора у игроков нет.

Когда игроку предоставляется выбор, но один из вариантов выбора очевидно лучше всех остальных, это называется **доминирующей стратегией** (dominant strategy). Как только игрок обнаруживает доминирующую стратегию, игра теряет основную долю фана, потому, что загадка игры в этот момент считается решенной - больше не остается никаких выборов. Когда вы обнаружите, что в игре, над которой вы работаете, есть доминирующая стратегия, вы должны изменить правила (сбалансировать все) таким образом, чтобы эта стратегия перестала доминировать, а в геймплее появились осмысленные варианты выбора. Предыдущий пример с “Битвой Бипланов” можно привязать и к этому правилу - дизайнер пытается сбалансировать игру, чтобы убрать доминирующую стратегию и вернуть игроку возможность сделать осмысленный выбор. Скрытые доминирующие стратегии, которые игроки обнаруживают сами, часто относят к понятию “эксплуатации”, поскольку игроки могут эксплуатировать их для того, чтобы “протоптать” короткий путь к успеху, о существовании которого дизайнер и не подозревал.

На ранних этапах разработки игры доминирующие стратегии присутствуют в большом количестве. Но с каждым последующим этапом балансировка игры приводит к сокращению их количества. Как это ни парадоксально, но начинающих дизайнеров это приводит в панику: “Вчера я понял, как нужно играть в эту игру - но после всех этих новых изменений, я уже и не знаю, правильно ли я играю!” Они считают, что потеряли контроль над своей собственной игрой. Но на самом деле, игра просто сделала большой шаг вперед! В ней больше нет доминирующей стратегии, и теперь пришло время делать осмысленный выбор. Вместо того чтобы бояться этой ситуации, вы должны радоваться ей, воспользоваться возможностью и понять, каким образом текущая конфигурация правил и значений сбалансировала вашу игру.

Но это приводит нас к другому вопросу: Сколько осмысленных выборов мы должны предоставить игроку? Майкл Матис (Michael Mateas) указывает на то, что количество вариантов выбора, необходимых игроку, зависит от количества вещей, которые он желает.

- Если Вариантов Выбора > Желаний, игрок слишком переполнен
- Если Вариантов Выбора < Желаний, игрок расстраивается
- Если Варианты Выбора = Желаниям, игрок получает ощущение свободы и удовлетворенности

Значит, чтобы правильно определить количество вариантов выбора, вам нужно рассчитать типы и количество вещей, которые игроки захотят делать. В некоторых ситуациях игроку нужно небольшое количество осмысленных вариантов выбора (выбирать между левым и правым поворотом на развилке будет интересно, но выбирать между 30 различными поворотами - это слишком). В другом случае, желательно большое количество вариантов выбора (например, интерфейс магазина одежды в *The Sims*).

Осмысленные варианты выбора - это основа интерактивности, поэтому следующую линзу будет полезен всем без исключения.

### Линза #32: Линза Осмысленного Выбора

Когда мы делаем осмысленный выбор, это позволяет нам ощутить значимость наших действий. Чтобы воспользоваться этой линзой, спросите себя:

- Перед каким выбором я ставлю игрока?
- Это осмысленный выбор? Почему?
- Я предоставляю игроку правильное количество вариантов выбора? Может ли большее количество вариантов выбора заставить игрока почувствовать больше власти? Если уменьшить их количество, станет ли игра более понятной?
- В моей игре есть доминирующие стратегии?

#### Треугольность

Один из самых интересных выборов, который игрок может сделать - играть без риска и получить небольшую награду или серьезно рискнуть, в надежде сорвать куш. Подобные решения всегда даются очень трудно, если игра правильно сбалансирована. Я обнаружил, что в восьми из десяти случаев, когда ко мне приходят за помощью с прототипом игры, в которой “нет фана”, проблема заключается в отсутствии осмысленного выбора. Это иногда называют “риском асимметричного баланса”, поскольку вы балансируете небольшие риски с небольшим вознаграждением вместе с большими рисками с большим вознаграждением, но такое название сложно произносить. Эти отношения возникают настолько часто, и они настолько важны, что я придумал более удобное название: треугольность. Игрок - это один угол треугольника, выбор с небольшим риском - второй, а выбор с большим риском - третий.

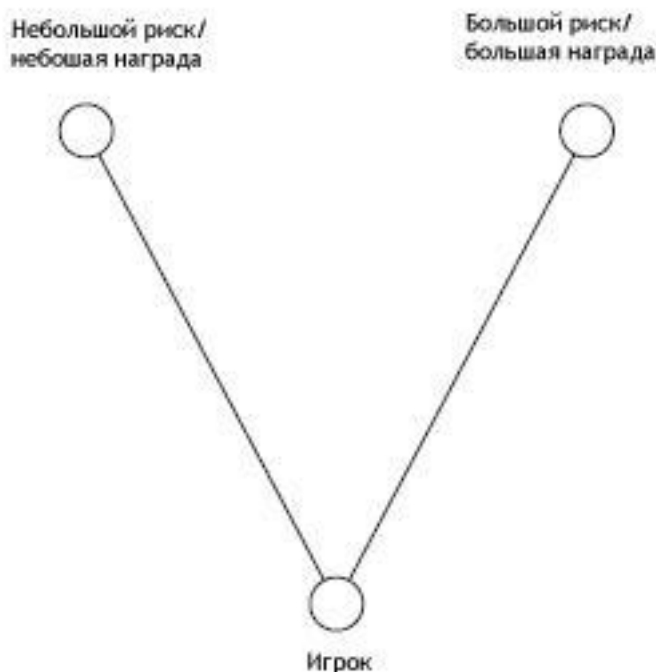


Рис. 11.2

Пример игры с правильно реализованной треугольностью - *Space Invaders*. Большую часть времени вы стреляете снизу по пришельцам возле вашего корабля, которые стоят 10, 20 и 30 очков. Они медлительны, поэтому в них легко попасть, а сбивая их, вы увеличиваете вероятность избежать падающих бомб, которые сбрасывают пришельцы. Однако периодически вверху экрана пролетает маленькая летающая тарелка красного цвета. Сама по себе она не несет угрозы, но попасть в нее трудно и опасно. Трудно потому, что тарелка летает очень далеко, а опасно потому, что для того, чтобы хорошо прицелиться, вам нужно переключить внимание со своего корабля на нее, что увеличивает риск попадания в вас бомбы. Но если вы попадете, то получите от 100 до 300 очков! Без летающей тарелки *Space Invaders* были бы слишком скучными, потому что вам было бы не из чего выбирать - вы бы просто стреляли, стреляли и стреляли. Но с летающей тарелкой перед вами вдруг появляется сложный, осмысленный выбор - сыграть осторожно, или рискнуть ради большего количества очков? Треугольность настолько важна, что вам не обойтись без следующей линзы.

### Линза #33: Линза Треугольности

Предоставляя игроку выбор – сыграть осторожно и получить меньшую награду, или рискнуть, чтобы больше, вы делаете свою игру захватывающей и интересной. Чтобы воспользоваться Линзой Треугольности, спросите себя:

- В моей игре присутствует треугольность? Если нет, как мне это исправить?
- Треугольность моей игры достаточно сбалансирована? Иными словами, соответствует ли награда риску?

Как только вы начнете искать треугольность в играх, вы будете находить ее повсюду. Даже самая скучная и монотонная игра может быстро стать захватывающей, если вы добавите в нее немного треугольности.

Отличный способ убедиться в том, что треугольность вашей игры правильно сбалансирована - использовать Линзу #28: Линзу Ожидаемого Значения. В классической игре *Qix* можно найти интересный пример балансировки с использованием ожидаемого значения. В этой игре вы рисуете прямоугольные формы с целью окружить территорию на пустом игровом поле. Пока вы это делаете, совокупность линий, которые называются квиксы, в случайном порядке передвигаются по полю. Если квикс касается вашего прямоугольника до того, как вы закончите его рисовать, вы умираете. Но если вы успеете закончить прямоугольник, вы захватите территорию, равную его размеру. Захватив 75% игрового поля, вы побеждаете на уровне.

Дизайнеры предоставили игроку вполне понятный выбор: каждый раз, когда он рисует прямоугольник, он может сделать это быстро (рисую синий прямоугольник) или медленно (рисую оранжевый прямоугольник). Поскольку, двигаясь в два раза медленнее,

игрок подвергается в два раза большей опасности, прямоугольники, нарисованные с меньшей скоростью, приносят в два раза больше очков. Это работает, потому что если учесть, что шанс успешно нарисовать быстрый, синий прямоугольник составляет 20%, а его стоимость - 100 очков, ожидаемое значение нарисовать оный -  $100 \text{ очков} \times 20\% = 20 \text{ очков}$ . Мы также знаем, что рисование прямоугольника на второй скорости, которая в два раза ниже первой, имеет в два раза меньший шанс на успех, поэтому мы получаем следующую таблицу:

Скорость	Вероятность успеха	Очки	Ожидаемое значение
Быстрый (синий)	20%	100	20
Медленный (оранжевый)	10%	?	20

Если мы хотим, чтобы игра была сбалансированной, нам нужно сохранять постоянное ожидаемое значение. Очень легко увидеть, что если мы хотим, чтобы игра была сбалансирована, ценность медленного прямоугольника одинакового размера должна составлять 200 очков. Самая тяжелая часть - высчитать шансы на успех - нам часто приходится считать - но это уже другой случай, где модель информирует прототип, а тестирование прототипа информирует модель, создавая “круг благоразумия”, где результат одного события усиливает эффект другого, модель правильная, а игра сбалансирована.

#### Тип Баланса #4: Навык против Шанса

В Главе 10 мы детально разобрали механики навыка и шанса. В известном смысле, это две противостоящие силы в дизайне любой игры. Слишком большая доля шанса нивелирует значение навыков, и наоборот. Не существует однозначного решения этой проблемы - некоторым игрокам нравятся игры, в которых доля везения сведена к минимуму, а другим - совершенно противоположная ситуация. Игры навыка (games of skill) больше похожи на спортивные состязания - система оценки, которая определяет самого лучшего игрока. Игры шанса (games of chance) больше расслабляющие и казуальные - в конце концов, как судьба решит, так и будет. Чтобы решить вопрос баланса, вам нужно будет использовать Линзу #16: Линзу Игрока, чтобы понять, какая доля навыка и шанса будет наиболее приемлемой для аудитории вашей игры. Разница в предпочтениях иногда зависит от возраста и пола, а иногда - от культурных взглядов: например, немцы любят игры, в которых доля навыка сведена к минимуму, больше, чем, скажем, американцы.

Один из самых распространенных методов балансировки этих элементов - сделать использование шанса и навыков поочередным. Например, то, какие карты вам выпадут -

это чистая случайность, но выбор оптимальной стратегии под эти карты - это навык. Бросание костей, чтобы узнать, сколько ходов сделать - случайность, решение, в какую сторону идти - навык. Это позволит вам создать схему поочередных напряжений и расслаблений, что будет очень приятно для игрока.

Балансировка навыка и шанса определит характер вашей игры. Посмотрите на нее ближе, зная следующая линза.

#### Линза #34: Линза Навыка против Шанса

Чтобы определиться с тем, как нужно балансировать навык и шанс, спросите себя:

- Мои игроки здесь ради оценки их способностей (навык) или ради риска (шанс)?
- Навык преобладает над шансом: моя игра серьезная или казуальная?
- Есть ли в моей игре откровенно скучные части? Если да, можно ли исправить это увеличением доли шанса?
- Есть ли в моей игре части, в которых от игрока практически ничего не зависит? Если да, сможет ли уменьшение доли шанса в пользу навыка и стратегии заставить игроков чувствовать больше власти над происходящим?

#### Тип Баланса #5: Голова против Рук

Этот тип баланса исключительно прямолинейный: какая часть геймплея должна включать физические действия (управлять автомобилем, бросать предметы, с ловкостью нажимать на клавиши), и сколько игрового времени игрок должен думать? Эти две вещи находятся не так далеко друг от друга, как может показаться на первый взгляд - во многих играх стратегические размышления и решения головоломок происходят одновременно с проявлениями чудес быстроты и ловкости. В других играх эти типы для разнообразия чередуются. Давайте рассмотрим это на примере жанра “экшн платформер” – игрок проходит уровень, ловко избегая препятствия, иногда убивая врагов, и, останавливаясь, время от времени, чтобы решить небольшую головоломку, которая стоит на вашем пути к концу уровня. Часто сложность увеличивается ближе к завершению уровня, а ее кульминацией становится “главный босс”, которого можно победить только за счет объединения размышлений (“О! Мне нужно прыгнуть ему на хвост, чтобы он на секунду опустил свой хвост!”) и ловкости (“У меня есть только секунда, чтобы попасть стрелой в то узкое отверстие!”).

Тем не менее, важно понимать, что предпочитают в играх представители вашего целевого рынка - больше размышлений или больше ловкости? И не менее важно, чтобы ваша игра давала игроку понять, на каком типе баланса вы в итоге остановились. Давайте посмотрим на очень необычную игру *Rac Man 2: The New Adventures* для Sega Genesis. Исходя из названия, можно подумать, что игра представляет собой экшн с небольшой стратегической составляющей, так же, как и оригинальный *Rac Man*. Но беглый взгляд на коробку заставляет нас усомниться в своих предположениях - это на самом деле 2D

платформер, как *Super Mario Brothers* и *Sonic the Hedgehog*, который подразумевает много экшна и немного головоломок. Но если в нее поиграть, вы увидите, что ни одно предположение не соответствует действительности! Несмотря на то, что игра выглядела как экшн платформер, она на самом деле состояла из странных психологических головоломок, где игроку нужно было вводить Пак Мана в различные эмоциональные состояния, чтобы справиться с разными препятствиями. Игроки, которые ожидали больше действия при небольшом количестве интеллектуального труда, были разочарованы - любители пазлов так и не оценили эту игру из-за того, что она была представлена как экшн.

Когда Game Magazine делали обзор этой игры, они ставили ей оценку по скользящей шкале, где на одном кольце были “пальцы”, а на другом – “мозг”. Можно легко забыть о том, что игра, в которой нужно много жать на кнопки, может также иметь сильную стратегическую составляющую. Используйте Линзу #27: Линзу Навыка, чтобы понять, какие навыки нужны для вашей игры, а затем примените следующую линзу, чтобы сбалансировать эти навыки.

#### **Линза #35: Линза Головы и Рук**

Йоги Берра когда-то сказал “90% бейсбола – это ум. Все остальное – физика”. Чтобы убедиться в том, что в вашей игре баланс между умственными и физическими элементами более реальный, используйте Линзу Головы и Рук. Спросите себя:

- Мои игроки хотят больше думать или действовать?
- Если я добавлю в игру больше мест с головоломками, она станет интереснее?
- В моей игре есть отрезки, на которых игрок может расслабить свой мозг и просто играть, ни о чем не думая?
- Могу ли я предоставить игроку выбор - добиться успеха благодаря высокому уровню ловкости, или благодаря разумной стратегии, которая работает при минимальном уровне физических навыков?
- Если “1” – значит полностью физическая, а “10” – полностью умственная, то какая цифра соответствует моей игре?

Эта линза работает лучше всего вместе с Линзой #16: Линзой Игрока.

#### **Тип Баланса #6: Конкуренция против Сотрудничества**

Конкуренция и сотрудничество - основные, животные порывы. Для практически всех животных характерна конкуренция, частично ради выживания, и частично ради утверждения собственного положения в общине. Но с противоположной стороны находится инстинкт сотрудничества с остальными, поскольку команды с большим количеством глаз и рук, и с разнообразными способностями всегда будет сильнее одиночки. Конкуренция и сотрудничество настолько важны для нашего выживания, что мы должны постоянно экспериментировать с ними - частично, чтобы становиться лучше,

и частично, чтобы узнавать больше о наших друзьях и семье - таким образом, мы лучше понимаем, какие у них способности, и как мы можем работать вместе. Игры дают нам социально безопасную возможность узнать, как окружающие нас люди ведут себя в стрессовых ситуациях - это скрытое обоснование нашего стремления играть друг с другом.

Когда дело касается игр, конкуренция обычно преобладает над сотрудничеством, но это не означает, что интересных кооперативных игр не бывает. *Cookies and Cream* для PlayStation 2 - это смесь экшна, платформера и головоломки, где два игрока могут вместе проходить игру по параллельным путям. Настольная версия "Властелина Колец" - это пример увлекательнейшей игры, в которой между игроками нет конкуренции как таковой, а правильная координация совместных действий является залогом победы.

В некоторых играх можно увидеть интересные способы объединения конкуренции и сотрудничества. В аркаду *Joust* можно играть в одиночном режиме против многочисленных AI врагов или в кооперативном режиме для двух игроков, в котором нужно побеждать тех же врагов, но уже вдвоем. В *Joust* напряжение в отношениях между конкуренцией и сотрудничеством очень интересное: с конкурентной точки зрения, игроки зарабатывают очки в зависимости от количества побежденных врагов, но также могут драться друг с другом. Но если посмотреть на все это со стороны сотрудничества, можно понять, что игроки имеют лучшие шансы заработать больше очков, координируя свои атаки, и прикрывая друг друга. Игроки сами решают, что для них важнее: победить друг друга (пытаясь набрать больше очков, чем конкурент) или победить в игре (пытаясь набрать больше очков, чем другие игроки). В игре это напряжение подчеркивается: некоторые уровни обозначены как *Team Wave* - если оба игрока выживают, каждый из них получает 3000 дополнительных очков. Другие уровни обозначены как *Gladiator Wave* - игрок, который переживет конкурента, получает 3000 дополнительных очков. Это интересное чередование сотрудничества и конкуренции делает игру более разнообразной и дает игрокам возможность понять уровень заинтересованности партнера в сотрудничестве или конкуренции.

Несмотря на то, что сотрудничество и конкуренция являются абсолютными противоположностями, иногда их можно соединить между собой и раскрыть потенциал каждой. Как? Через командную конкуренцию! Это характерно для спортивных соревнований, но с развитием сетевых игр командная конкуренция укоренилась, и развивается еще и в мире видеоигр.

Конкуренция и сотрудничество настолько важны, что нам понадобится целых три линзы, чтобы научиться правильно их использовать.

### Линза #36: Линза Конкуренции

Определение сильнейшего в какой-то сфере - это основной человеческий порыв. Конкурентные игры могут удовлетворить этот порыв. Используйте эту линзу для того, чтобы убедиться в том, что ваша игра заставляет людей хотеть победить в ней. Спросите себя:



- Моя игра является справедливой оценкой навыков игрока?
- Люди хотят победить в моей игре? Почему?
- Является ли победа в этой игре тем, чем люди могут гордиться? Почему?
- Новички могут осмысленно конкурировать в моей игре?
- Опытные игроки могут осмысленно конкурировать в моей игре?
- Могут ли опытные игроки быть уверенными в том, что они смогут победить новичков?

### **Линза #37: Линза Сотрудничества**

Сотрудничество и следующий за ним командный успех - это особый вид удовольствия, который может создавать долгосрочные социальные узы. Воспользуйтесь этой линзой, чтобы изучить кооперативный аспект этой игры. Спросите себя:

- Для сотрудничества необходимо общение. У моих игроков достаточно возможностей для общения? Как можно увеличить значение общения?
- Мои игроки друзья или незнакомцы? Если они не знают друг друга, могу ли я помочь им сделать первый шаг?
- Когда игроки работают вместе, это их преимущество ( $2+2=5$ ) или недостаток ( $2+2=3$ )? Почему?
- У всех игроков одинаковые роли или они выполняют разную работу?
- Значение сотрудничества значительно увеличивается, когда в одиночку справиться с задачей невозможно. В моей игре есть подобные задачи?
- Задачи, которые заставляют игроков общаться между собой, провоцируют сотрудничество. Есть ли в моей игре задачи, заставляющие игроков общаться?

### **Линза #38: Линза Конкуренции против Сотрудничества**

Сбалансировать конкуренцию и сотрудничество можно несколькими интересными способами. Воспользуйтесь этой линзой, чтобы решить, насколько хорошо эти элементы сбалансированы в вашей игре. Спросите себя:

- Если "1" – это конкуренция, а "10" – сотрудничество, тогда какая цифра соответствует моей игре?
- Могу ли я позволить игрокам выбирать, когда играть конкурентно, а когда - кооперативно?
- Моя аудитория предпочитает конкуренцию, сотрудничество, или все сразу?
- Можно ли найти в моей игре элементы командной конкуренции? Больше фана в игре привнесет командная конкуренция или одиночная конкуренция?

Чем больше игр обзаводятся своими сетевыми версиями, тем больше возможных вариантов конкуренции и сотрудничества становятся возможными: от игр в шахматы по сети между двумя людьми, до сражений между многотысячными гильдиями в MMORPG. Но психологические рычаги, которые заставляют нас любить конкуренцию и сотрудничество все те же - чем лучше вы сможете понять и сбалансировать эти рычаги, тем более сильной будет ваша игра.

### Тип Баланса #7: Короткий против Длинного

Важная вещь, которую нужно балансировать в каждой игре - это продолжительность геймплея. Если игра слишком короткая, игрок может не успеть разработать и применить осмысленные стратегии. Но если игра будет слишком длинной, игроку она может надоесть или он просто будет ее избегать из-за неимения такого большого количества свободного времени.

Вещи, которые определяют продолжительность игры, часто скрыты. Например, Монополия, если играть по всем общепринятым правилам, часто заканчивается по истечении 90 минут. Но многие игроки находят эти правила слишком строгими и изменяют их, чтобы облегчить себе жизнь, убрав некоторые ограничения, что увеличивает длительность игры в среднем до трех часов или даже больше.

Основной фактор, который определяет длительность игры - это условие победы или поражения. Изменяя эти условия, вы можете в значительной степени изменить длительность игры. Дизайнеры аркады *Spy Hunter* придумали отличный способ балансировки продолжительности игры. В *Spy Hunter* вы управляете машиной, которая едет по шоссе и стреляет из оружия по врагам. На этапе самых первых прототипов игра заканчивалась, когда машина уничтожалась 3 раза. Игра требовала большого напряжения, особенно от новичков, и дизайнеры подумали, что для новичков игра будет слишком короткой, и они будут сразу расстраиваться - и они придумали новое правило: первые девяносто минут геймплея игрок имеет бесконечное количество машин - они не могут проиграть в течение этого времени. Когда время истекает, у них остается несколько машин, и когда все они разрушаются, игра заканчивается.

Дизайнеры игры *Minotaur* (которые позже создадут *Halo*) также отметились интересным способом балансировки продолжительности игры. *Minotaur* – сетевая игра, в которую могут играть до четырех человек. Они бегают по лабиринту, собирая оружие и заклятия, и пытаются уничтожить остальных игроков. Игра заканчивается, когда в живых остается только один игрок. Дизайнеры видели проблему в безвыходной ситуации, которая может возникнуть, если игроки не смогут найти друг друга, что может сделать игру скучной. Это проблему можно было решить, добавив к игре таймер или объявляя победителя на основе количества очков, но вместо этого создатели *Minotaur* решили сделать все красиво. Они придумали новое правило: по истечении 20 минут звенит колокол и начинается “Армагеддон”: все выжившие игроки переносятся в тесную комнату, наполненную монстрами и другими тварями, что сводит их шансы выжить к нулю. Таким образом, красиво и со вкусом было гарантировано, что игра не продлится дольше 25 минут, а победитель, в любом случае, будет объявлен.

Правильно сбалансировать продолжительность игры вам поможет Линза Времени.

### Линза #39: Линза Времени

Говорят, что “расчет времени - это все”. Наша цель как дизайнеров - создавать опыт, а любой опыт можно легко испортить, если он будет слишком длинным или слишком коротким. Задайте себе эти вопросы, чтобы продолжительность вашей игры была правильной:

- Что определяет длительность действия моего геймплея?
- Мои игроки расстраиваются из-за того, что игра заканчивается слишком быстро? Как я могу это исправить?
- Моим игрокам становится скучно от того, что игра слишком длинная? Как я могу это исправить?
- Лимит по времени может сделать игру более увлекательной. Могу ли я использовать это в своей ситуации?
- Поможет ли моей игре иерархия временных структур? Когда несколько коротких раундов являются составляющими длинного раунда.

Правильно рассчитать время может быть очень тяжело, но это поможет решить судьбу вашей игры. Иногда имеет смысл следовать старому афоризму, который можно перевести как “Пусть они хотят большего”.

### Тип Баланса #8: Награда

Почему люди так много играют в видеоигры только ради того, чтобы заработать больше очков? Мы уже говорили о том, что игры представляют собой системы оценок, а люди хотят, чтобы их оценивали. Но люди хотят, чтобы их не просто оценивали - они хотят, чтобы это были положительные оценки. Награда, на языке игры, означает: “ты все сделал хорошо”.

Существует несколько стандартных типов наград, которые характерны для большинства игр. Все они разные, но, все же, у них есть одна общая черта - они выполняют желания игроков.

- **Хвала.** Самая простая награда - сказать игроку насколько он хорош — либо надписью на экране, либо особым звуковым эффектом, либо даже сделать так, чтобы его похвалил какой-нибудь персонаж из игры. В любом случае, это будет означать одну и ту же вещь: игра дала вашим действиям высокую оценку. Игры на Nintendo известны большим количеством звуков и анимации, которые сопровождают каждое достижение игрока.
- **Очки.** Во многих играх очки нужны только для того, чтобы измерить масштаб успеха игрока, основываясь на его навыках и удаче. Иногда эти очки могут стать залогом более значимой награды, но часто функции измерения успеха достаточно - особенно если другие игроки могут видеть, как много очков вы набрали.

- **Дополнительное игровое время.** Во многих играх (например, пинболе) цель - рискнуть ресурсами (в пинболе это шарик), чтобы заработать как можно больше очков, и все-таки не потерять предмет риска. В играх с подобной структурой “жизней” самая ценная награда для игрока - получить дополнительную жизнь. Игры с ограничением по времени могут порадовать игрока дополнительными минутами, что, в принципе, является одним и тем же. Игроки хотят больше игрового времени, потому что это позволяет им набрать больше очков и увеличить измерение собственного успеха, а также соответствует естественному инстинкту выживания.
- **Проход.** Желание получать одобрительные оценки отлично уживается в нашей натуре вместе с желанием исследовать окружающий мир. Игровые структуры, которые награждают успех, предоставляя игроку возможность мгновенно перейти в другие части игры, удовлетворяют эту потребность. Каждый раз, когда вы получаете доступ к следующему уровню или ключ к замкнутой двери, вы получаете награду этого типа.
- **Зрелище.** Мы любим смотреть на красивые и интересные вещи. Часто в играх можно встретить простое вознаграждение в виде музыки или анимации. “Остановка”, которую можно наблюдать по завершению второго уровня *Rac Man*, считается одним из первых примеров применения этого метода в видеоиграх. Данный тип награды сам по себе редко удовлетворяет игроков, так что его часто объединяют с другими.
- **Выражение.** Многие игроки находят интересным самовыражение в игре посредством одежды или украшений. Несмотря на то, что это часто не имеет ничего общего с целью игры, это нравится игрокам и удовлетворяет их естественное желание выделяться на фоне других людей.
- **Сила.** В реальной жизни все хотят быть сильнее, так же и в игре, но здесь это еще увеличивает вероятность получить более высокую оценку собственного успеха. Эта сила имеет множество форм: “дамка” в шашках, рост персонажа в *Super Mario*, ускорение в *Sonic the Hedgehog*, специальное оружие в *Quake*. Все эти силы имеют одну общую черту - они позволяют игроку достичь цели быстрее и легче.
- **Ресурсы.** Тогда как казино и лотереи награждают своих игроков настоящими деньгами, видеоигры дают своим игрокам ресурсы, которые можно использовать только в этих же играх (например, еда, энергия, патроны, хит-поинты и т.д.). Некоторые игры не выдают ресурсы напрямую, а выдают виртуальные деньги, которые игрок может потратить на свое усмотрение. Обычно за эти деньги игрок может купить ресурсы, силы, дополнительное игровое время или предметы самовыражения.
- **Завершение.** Завершив все цели в игре, игрок получает особое ощущение завершенности, которое он редко может получить от решения проблем в реальной жизни. Во многих играх это является последней наградой - когда вы достигли этой точки, часто уже нет смысла играть дальше.

Большая часть наград, которые вы найдете в играх, будут подпадать под одну или несколько категорий выше, и если категорий несколько, вы можете стать свидетелями

очень интересных комбинаций. Многие игры награждают игрока очками, но когда количество очков достигает определенной отметки, игрок получает бонусную награду в виде еще одной жизни (ресурсы, дополнительное игровое время). Часто игрок может получить какой-то особый предмет (ресурсы), который откроет новые действия (сила). В других играх игрок может написать свое имя или нарисовать картину (выражение), если он достигнет определенного счета (очки). Некоторые игры показывают особую анимацию (зрелище) в самом конце (завершение), если игрок открывает все игровые локации (проход).

Но как сбалансировать эти награды? Иными словами, сколько их должно быть, и какими они должны быть? Это сложный вопрос, и ответы на него будут отличаться в зависимости от конкретной игры. Обычно, чем больше типов наград доступно в вашей игре, тем лучше. Но, если обратиться к психологии, можно увидеть еще два полезных правила:

- Люди имеют тенденцию привыкать к наградам, если они часто их получают, поэтому то, что еще час назад было наградой, сейчас уже не имеет особого значения. Один простой метод избежать подобной ситуации, который используется во многих играх, — постепенно увеличивать значение наград относительно прогресса, которого достиг игрок. Некоторым этот трюк может показаться слишком простым, но он работает - даже когда вы знаете, что это изначальная задумка дизайнера, очень приятно, вдруг, получить большую награду вместе с открытием новой части игры.
- Хороший способ не дать человеку привыкнуть к монотонным наградам — делать их изменчивыми, а не постоянными. Иными словами, если за каждого убитого монстра вы получаете 10 очков, это становится предсказуемым и быстро надоедает - но если после каждого побежденного монстра вы имеете 2/3 вероятности получить 0 очков, но 1/3 вероятности получить 30 очков, награда остается наградой на протяжении большего количества времени, даже несмотря на то, что в среднем вы получаете те же 10 очков за каждого монстра. Это как приносить на работу пирожные - если вы будете приносить их каждую пятницу, люди будут каждый раз их ждать и воспринимать как должное. Но если вы будете приносить их в случайном порядке, это каждый раз будет приятным сюрпризом.

#### **Линза #40: Линза Награды**

Все любят, когда их хвалят за их работу. Эти вопросы помогут вам понять, какими должны быть правильные награды, их количество и когда их нужно выдавать:

- Какие награды присутствуют в моей игре в данный момент? Могу ли я расширить их список?
- Игрокам интересно получать награды в моей игре или им скучно? Почему?
- Получить награду, значение которой ты не понимаешь, это то же самое, что не получить ее вовсе. Мои игроки понимают значение наград, которые они

получают?

- Награды, которые выдает моя игра, не слишком постоянные? Если да, то можно сделать их более изменчивыми?
- Как мои награды соотносятся друг с другом? Есть ли способ объединить их еще лучше?
- Как зарабатываются мои награды? Слишком быстро, слишком медленно или так, как нужно?

Балансирование наград отличается для каждой игры. Дизайнер должен позаботиться не только о том, чтобы давать правильные награды, но еще и о том, чтобы они появлялись в нужное время и в нужном количестве. А это можно определить только методом проб и ошибок - но даже после этого, не факт, что подобная схема удовлетворит каждого. Когда вы балансируете награды, трудно сделать все идеально - часто лучше остановиться на этапе “достаточно хорошо”.

### Тип Баланса #9: Наказание

Идея игры, которая наказывает игрока, может показаться немного странной - разве фан — это не главное в игре? Парадоксально, но правильно использованное наказание может увеличить удовольствие, которое игрок получает от игры. Вот несколько причин наличия в игре наказаний:

- **Наказание порождает эндогенное (внутреннее) значение.** Ресурсы ценятся выше, если есть вероятность, что их могут забрать.
- **Риск захватывает.** Особенно, если возможная награда и риски сбалансированы! Но рисковать можно только тогда, когда присутствует наказание или негативные последствия. Чем серьезнее риск, тем большим будет значение успеха.
- **Возможное наказание увеличивает напряжение.** Мы уже говорили о важности напряжения для игрока - когда поражение означает, что прогресс в игре будет утерян, напряжение увеличивается в разы. Увеличение тяжести наказания, которым чревато поражение, — один из способов увеличить напряжение.

Вот несколько типов наказаний, характерных для большинства игр. Многие из них — это просто награды наоборот.

- **Попытка пристыдить.** Противоположность похвалы, когда игра говорит вам, что вы все сделали плохо. Это реализуется через вполне четкие сообщения (например, “Промазал!” или “Проиграл!”) или через унылую анимацию, звуковые эффекты и музыку.
- **Потеря очков.** Такой тип наказания настолько болезненный для игроков, что его относительно редко встретишь в видеоиграх и даже в традиционных играх или спорте. Возможно, это вызвано не столько болезненностью потери, сколько тем фактом, что если очки можно потерять, это уменьшает ценность полученных

очков. Очки, которые никто не может забрать, намного более ценные - эндогенное значение очков, которые у вас могут отобрать после каждого неудачного решения, значительно ниже.

- **Сокращенное игровое время.** “Потеря жизни” в игре - это пример наказания. В играх, где присутствует таймер, количество игрового времени можно сократить, переведя стрелки часов вперед.
- **Ограниченная игра.** Всё, Game Over.
- **Регресс.** Когда после смерти, игра возвращает вас к началу уровня или к последнему чекпоинту, это регрессивное наказание. В играх, где самое главное - дойти до конца, регресс - это вполне логичное наказание. Баланс напряжения в этом случае заключается в правильном расположении чекпоинтов, чтобы наказание выглядело уместно, но не необоснованно.
- **Изъятие сил.** В этом месте дизайнер должен быть крайне осторожным - игроки высоко ценят силы, которые они заработали, и если их начнут отбирать, для игроков это может показаться нечестным. В *Ultima Online* погибшие в бою игроки превращались в призраков. Чтобы вернуться к жизни, они должны были добраться до своей гробницы. Если у них на это уходило слишком много времени, они теряли ценные очки опыта, которые нужно зарабатывать неделями. Многие игроки считали подобное наказание слишком строгим. Один из способов забрать силу честно - это забрать ее на время. В некоторых парках развлечений есть аттракционы с маленькими электрическими танками, которые стреляют друг в друга теннисными шариками. На танках есть специальные мишени, и если теннисный мячик попадает в одну из этих мишеней, танк начинает беспорядочно крутиться на протяжении пяти секунд, то есть вы не можете управлять вашим оружием на протяжении этого времени.
- **Изъятие ресурсов.** Потеря денег, товаров, патронов, щитов или хит поинтов относится к этой категории. Это один из самых распространенных типов игровых наказаний.

Психологи определили, что награда – всегда более хороший инструмент для мотивации, чем наказание. Всякий раз, когда вам нужно побудить игрока что-то сделать, лучше использовать награду, а не наказание, если это возможно. Отличный пример из легендарной *Diablo* – игровой бизнес по собиранию пищи. Многие дизайнеры, в то или иное время, имели намерение создать игру с “реалистичной” системой собирания еды. Иными словами, если вы не собираете еду, ваш персонаж страдает от упадка сил, связанного с голодом. Blizzard применили эту систему и увидели, что игроки были ей, мягко говоря, не рады - они должны проделывать откровенно скучные действия или страдать от наказания. Так что Blizzard отозвали это изменение и внедрили в игру систему, где игроки никогда не становятся голодными, но если они едят, то получают временное улучшение своих способностей. Игрокам это понравилось намного больше. Изменив наказание на награду, они смогли поменять местами отрицательные и положительные впечатления.

Однако, когда наказание необходимо, нужно внимательно взвешивать его количество. Во время разработки *Toontown Online* нам пришлось столкнуться с вопросом о том, какой

должна быть смягченная интерпретация самого строгого наказания в MMORPG для детей. В итоге мы решили определить смягченную версию “смерти” в *Toontown Online* как “грусть”. В игре нет шкалы жизни, на смену которой пришла шкала веселья. И цель врага теперь - не убить игрока, а сделать его достаточно грустным для того, чтобы тот перестал вести себя как персонаж мультфильма. Когда ваша шкала веселья в *Toontown* приближается к нулю, происходят следующие вещи:

- С территории, где происходила схватка, вы переноситесь обратно на игровую площадку (регресс). Регресс совсем незначительный - вы сможете вернуться обратно не далее, чем за минуту.
- Все предметы, которые у вас есть, исчезают (изъятие ресурсов). Это тоже незначительное наказание - предметы совсем не дорогие и их можно заработать минут за 10.
- Ваш персонаж с грустью опускает голову (попытка пристыдить).
- Примерно 30 секунд ваш персонаж очень медленно передвигается и не может покинуть игровую площадку или каким-то образом участвовать в геймплее (временное изъятие сил).
- Ваша шкала веселья (хит поинты) достигает нуля (изъятие ресурсов) и вы, скорее всего, захотите подождать, пока она восстановится (это увеличивает количество времени, проведенного на игровой площадке), до того, как продолжить игру.

Этой смягченной интерпретации вполне достаточно для того, чтобы заставить игроков быть осторожнее во время схваток. Мы пробовали еще больше смягчить наказание, но это только сделало игру скучной - они не подразумевали присутствие риска. Мы делали наказание более строгим, но тогда игроки вели себя слишком осторожно. В конце концов, мы остановились на варианте, который обеспечивает необходимый баланс между мотивациями осторожности и риска.

Крайне важно, чтобы все наказания в игре относились к вещам, которые игрок может понять и предотвратить. Когда наказание кажется случайным и непредотвратимым, игрок чувствует полную потерю контроля, что является очень плохим чувством, которое заставляет игрока отметить игру как “нечестная”. Если это происходит, игрок уже вряд ли вернется к этой игре.

Конечно, игроки не любят наказания, поэтому вы должны продумать возможные способы, используя которые, игроки могли бы избежать расплаты за собственные ошибки. Игра Ричарда Гарриота *Ultima III* очень строго наказывает игроков, но это не помешало ей стать настоящим хитом. Это была игра, прохождение которой занимало около 100 часов, и если четыре ваших персонажа погибали в течение игры, ваш прогресс аннулировался, и вы должны были начинать игру снова! В большинстве своем игроки считали это несправедливым, поэтому типичной была ситуация, когда, имея почти мертвого персонажа, игроки выключали компьютер до того, как игра могла стереть их прогресс, успешно избегая справедливого наказания.

Стоит отметить, что существует определенный класс игроков, для которых нет ничего лучше, чем сумасшедшее напряжение и строгое наказание, потому что, пройдя такую сложную игру, они могут справедливо гордиться собой. Навыки этих игроков,



конечно, выходят за рамки среднестатистических, но даже у них есть свой предел. Они сразу назовут игру “нечестной”, если не смогут понять, как избежать наказания.

#### Линза #41: Линза Наказания

Наказание нужно использовать осторожно, потому что, в конце концов, геймеры играют по своей собственной воле. Правильно сбалансированные наказания могут добавить вашей игре больше смысла, и игроки будут чувствовать больше гордости, добиваясь в ней успеха. Чтобы изучить наказание в вашей игре, спросите себя:

- Какие виды наказания есть в моей игре?
- Зачем я наказываю игроков? Чего я хочу этим добиться?
- Игроки считают мои наказания справедливыми? Почему — да или почему — нет?
- Можно ли как-то превратить эти наказания в награды, достигнув того же, или даже большего эффекта?
- Строгость моих наказаний соизмерима с ценностью наград?

#### Тип Баланса #10: Свобода против Контролируемого опыта

Все игры интерактивные, а смысл интерактивности заключается в том, чтобы предоставить игроку контроль над опытом или свободу. Но сколько должно быть этого контроля? Предоставление игроку контроля над всеми элементами - это не только дополнительная работа для разработчика игры; это также может быть скучным для игрока! В конце концов, игра не должна быть симуляцией реальной жизни, потому что она должна быть интереснее, чем реальная жизнь - а для этого иногда нужно убирать скучные, сложные и не необходимые решения. Этот простой тип игрового баланса заключается в том, что каждый дизайнер должен решить, где предоставлять игроку свободу и каким должно быть количество этой свободы.

В игре *Aladdin's Magic Carpet VR Adventure* мы столкнулись с серьезной проблемой, когда дошли до финальной сцены в Пещере Чудес. Чтобы сделать схватку со злодеем Джафаром настолько увлекательной, насколько это возможно, нам нужно было взять на себя управление камерой. Но мы не хотели жертвовать свободой, которую мы предоставили игроку в этой сцене. Но наблюдая за игроками во время плейтестов, мы заметили, что все они хотят делать одну и ту же вещь - лететь вверх холма, где стоит Джафар.

После нескольких экспериментов мы приняли смелое решение - мы полностью лишили игроков свободы в этой сцене, чтобы сделать полет к Джафару как можно более зрелищным. Это сильно отличалось от остальной игры, где игроки могли лететь, куда они захотят. Во время наших испытаний ни один игрок не обратил внимания на то, что мы лишили его свободы, потому что игроки привыкли, что в игре они могут делать то, что хотят, и эта сцена была построена так, что каждый, кто за ней наблюдал, хотел одного и того же. Мы решили, что это тот случай, где баланс должен склоняться в сторону

контролируемого опыта, а не в сторону свободы, потому что это делается для улучшения опыта игрока.

### Тип Баланса #11: Простое против Сложного

Простота и сложность игровых механик могут показаться крайне парадоксальными. “Простая” игра может звучать как критика, то есть “так просто, что скучно”. Но также это может быть и комплиментом: “все просто и красиво!” Сложность - это тоже двойственное понятие. Игры критикуют как “излишне сложные и запутанные” и хвалят как “насыщенные и замысловатые”. Чтобы убедиться в том, что вашей игре свойственна “достаточная простота” и “достаточная сложность”, но не чрезмерная, нам нужно посмотреть на саму природу простоты и сложности в играх, чтобы научиться правильно их балансировать.

О гениально простых классических играх было сказано так много хорошего, что это может заставить вас подумать о том, что создание сложной игры - плохая идея. Давайте посмотрим на разные типы сложности, которые можно увидеть в играх:

- **Врожденная сложность.** Когда сами правила игры становятся очень сложными, я называю это врожденной сложностью. Этот тип сложности имеет плохую славу. Он обычно возникает по двум причинам: когда дизайнер пытается воссоздать реальные жизненные ситуации или когда игра нуждается в дополнительных правилах, без которых она не будет сбалансированной. Если вы видите набор правил с большим количеством “исключительных ситуаций”, это, скорее всего, набор правил с врожденной сложностью. Подобные игры часто сложные для восприятия, но некоторые игроки, на самом деле, получают удовольствие от “копания” в сложных правилах.
- **Возникающая сложность.** Этот тип сложности любят все. Таким играм как *Go*, где при простейшем наборе правил возникают сложные ситуации, приписывают наличие возникающей сложности. Когда люди хвалят игры за то, что они простые и сложные одновременно, они хвалят возникающую сложность.

Достигнуть возникающей сложности может быть трудно, но это стоит ваших усилий. В идеале можно создать простой набор правил, с которого будет возникать то, чего пытается добиться каждый дизайнер: *сбалансированная неожиданность*. Если вы сможете сделать простую игру, которая будет фабрикой с бесконечным потоком сбалансированных неожиданностей, людям никогда не надоест ваша игра. Единственный способ понять, смогли ли вы этого достичь - играть в вашу игру и изменять ее раз за разом, пока не начнут появляться неожиданности. Конечно, в этом деле вам пригодится Линза #23: Линза Возникновения.

Итак, если возникающая сложность настолько хороша, то зачем кому-то делать “врожденно сложные” игры? Ну, иногда врожденная сложность нужна для симуляции реальных жизненных ситуаций, например, для воссоздания исторических битв. В других случаях увеличение доли врожденной сложности может пойти на пользу игровому балансу. Правила передвижения пешек в шахматах врожденно сложные: когда они

двигаются, то могут перейти на одну клетку вперед и на свободное пространство, *если только* это не первый их ход, потому что в этом случае пешку можно передвинуть не только на одну, но и на две клетки вперед. Единственное исключение имеет место в случае захвата фигуры оппонента; в этом случае они могут двигаться вперед только по диагонали и только на одну клетку, даже если это их первый шаг.

В этом правиле присутствует некая доля врожденной сложности (ключевые слова для врожденной сложности: “если только”, “кроме”, “исключение”, “но” и “даже если”), но это та сложность, которая используется постепенно в попытке сделать поведение пешек сбалансированным и интересным. И оно того действительно стоит, потому что при небольшой доле врожденной сложности получается добиться гораздо большей доли сложности возникающей - в основном, потому что пешки могут ходить только прямо, а захватывать другие фигуры только по диагонали. Это ведет к уникальным и сложным структурам из пешек, которые не были бы возможными при упрощенном наборе правил.

#### Линза #42: Линза Простоты/Сложности

Очень сложно добиться баланса между простотой и сложностью, и вы должны, в первую очередь, понимать, зачем вам это нужно. Эта линза поможет вам сделать игру, в которой простые системы порождают осмысленную сложность. Спросите себя:

- Какие элементы врожденной сложности присутствуют в моей игре?
- Может ли эта врожденная сложность перерасти в возникающую?
- Появляются ли элементы возникающей сложности в моей игре? Если нет, то почему?
- В моей игре есть слишком простые элементы?

#### *Естественная балансировка против искусственной*

Дизайнер должен помнить об осторожности, когда он добавляет в игру врожденную сложность, в попытке сбалансировать ее. Если вы добиваетесь нужного вам поведения путем добавления большого количества правил - это “искусственная балансировка”, тогда как “естественная балансировка” будет достигнута тогда, когда желаемый эффект появляется естественным образом — как следствие взаимодействий в игре. Посмотрим на *Space Invaders*: чудесный баланс этой игре обеспечивает наличие повышающейся сложности, которая формируется естественным образом. Инопланетяне следуют очень простому правилу - чем их меньше, тем они быстрее. Из этого следуют очень полезные выводы:

- 1 Чем больших успехов добивается игрок, тем больше увеличивается скорость.
- 2 Поначалу попадать в цели легко, но, чем дальше доходит игрок, тем сложнее ему даются попадания.

#### *Элегантность*

Простые системы, которые функционируют на высшем уровне в сложных ситуациях, мы называем *элегантными*. Элегантность - это одна из самых желаемых качеств любой игры, потому что ее наличие означает, что игра будет простой в понимании и одновременно увлекательной, благодаря высокой доле возникающей сложности. В то время как понятие элегантности кажется чем-то абстрактным, вы можете легко измерить элегантность конкретного игрового элемента, определив количество его предназначений. Например, точки в *Rac Man* имеют следующие предназначения:

- 1 Они дают игроку краткосрочную цель: “съесть точки рядом со мной”.
- 2 Они дают игроку долгосрочную цель: “очистить поле от точек”.
- 3 Они немного замедляют персонажа, когда тот их съедает, что создает хорошую треугольность (безопаснее передвигаться по пространству без точек, рискованно передвигаться там, где они есть).
- 4 Они дают игроку очки, которые являются измерением его успеха.
- 5 Они дают игроку очки, за которые он может заработать дополнительную жизнь.

Пять разных предназначений для самых обычных точек! Это делает их очень элегантными. Можно представить, каким был бы *Rac Man*, если бы точки не делали все эти вещи; например, если бы точки не замедляли игрока или не давали бы ему очки и дополнительные жизни, у них было бы меньше предназначений, то есть они были бы менее элегантными. В Голливуде есть одно правило: если сюжетная линия не имеет, по крайней мере, двух предназначений, ее нужно вырезать. Многие дизайнеры, когда видят, что их игра работает неправильно, сначала думают: “Хммм... что мне нужно добавить?” Но часто правильным вопросом является: “Что мне нужно убрать?” Я в этом случае просматриваю все элементы моей игры, которые имеют только одно предназначение, и думаю о том, какие из них я могу объединить.

Работая над *Pirates of the Caribbean: Battle for the Buccaneer Gold*, мы изначально планировали, что у нас будет два главных персонажа: дружелюбный ведущий в самом начале игры, который делал только то, что объяснял правила игры, и злодей в конце игры, который нам нужен был только для участия в драматичной финальной битве. Это короткая (5 минут) игра для Disneyworld, и было бы странно тратить часть этого времени на представление обоих персонажей, плюс, нам нужно было потратить больше денег на то, чтобы сделать их внешний вид подходящим. Мы начали говорить о том, что нам лучше убрать: tutorial, или битву в конце, но и то, и то было важным для завершения игры. Затем пришла идея: что, если ведущий в начале и злодей в конце будут одним и тем же человеком? Это бы не только сократило время разработки, но и сохранило бы время игры, так как теперь нам нужно представить только одного персонажа. В итоге у нас получилось сделать пирата более интересным и правдоподобным (потому что он обманывает игрока), благодаря чему появились неожиданные повороты сюжета. Наделив одного персонажа несколькими предназначениями, мы смогли создать на самом деле элегантную игровую структуру.

Большинство “классических игр” считаются шедеврами элегантности. Воспользуйтесь этой линзой, чтобы сделать вашу игру как можно более элегантной. Спросите себя:

- Какие элементы есть в моей игре?
- Какие предназначения имеет каждый элемент? Посчитайте их и разместите элементы по “рейтингу элегантности”.
- Что касается элементов с одним предназначением, могу ли я объединить некоторые из них или убрать все вместе?
- Что касается элементов с несколькими предназначениями, могу ли я сделать так, чтобы этих предназначений было больше?

### *Характер*

Несмотря на то, насколько важной является элегантность, с ней тоже нужно знать меру. Посмотрим на падающую Пизанскую башню. Ее значительный наклон не имеет никакого предназначения - это просто дефект. Согласно Линзе Элегантности, мы должны убрать этот наклон и сделать Пизанскую башню идеально прямой. Но кто тогда захочет ехать в другую страну, чтобы посмотреть на нее? Мы бы сделали башню элегантной, но, в то же время, скучной - мы бы лишили ее *характера*. Вспомните игровые фигуры в Монополии: шляпа, ботинок, собака, статуя, корабль. Они никак не связаны с игрой о недвижимости. Было бы уместнее сделать их маленькими землевладельцами. Но никто так не поступил, потому что это бы лишило Монополию Характера. Почему Марио сантехник? Это никак не связано с тем, что он делает в своем мире. Но это странное несоответствие наделяет его характером.

### **Линза #44: Линза Характера**

Элегантность и характер - противоположные понятия. Их можно охарактеризовать как миниатюрные версии простоты и сложности, и между ними также должен быть баланс. Чтобы убедиться в том, что ваша игра привлекательна и узнаваема, спросите себя:

- В моей игре есть странные элементы, которые игроки с интересом обсуждают?
- У моей игры есть смешные качества, которые делают ее уникальной?
- В моей игре есть дефекты, которые нравятся игрокам?

### **Тип Баланса #12: Деталь против Воображения**

Как мы уже говорили ранее в Главе 9, игра - это не опыт. Игры - это просто структуры, которые порождают в голове у игрока ментальные модели. Делая это, игры предоставляют нашему мозгу некий набор деталей, но создать полную картину мы должны сами. Решить, какое количество деталей предоставить, а какое - оставить для воображения игрока - это другой, но важный баланс, которого также нужно достичь. Вот несколько подсказок, которые помогут сделать это как можно лучше.

- **Только детали, которые вы можете хорошо преподнести.** Игроки имеют богатое, подробное воображение. Если качество вашей детали ниже, чем игрок способен ее представить, откажитесь от этой детали - пусть воображение делает всю трудную работу! Представим, что вы хотите записать диалоги для всей вашей игры, но у вас, например, не хватает денег на профессиональных актеров или места для хранения записей. Программист может посоветовать вам попробовать синтезировать речь; иными словами, позволить компьютеру озвучить персонажей. В целом, это дешево, не требует места для хранения и, к тому же, компьютер может говорить голосом многих персонажей, правильно? Все правильно - но также все ваши персонажи будут говорить как роботы, и если только вы не делаете игру про роботов, ваши игроки вряд ли воспримут это серьезно. Еще более дешевый вариант – использовать субтитры. Можно сказать, что так голоса не будет вовсе. Но это не правда. Воображение игрока добавит голос - голос, который будет намного лучше того, который вы могли бы синтезировать. То же самое касается абсолютно всего в игре: сценарий, звуковые эффекты, персонажи, анимация и спецэффекты. Если вы не можете сделать что-то правильно, придумайте, как заставить воображение игрока сделать эту работу за вас.
- **Давайте детали, которые воображение сможет использовать.** Игрокам нужно много всего изучить, когда они начинают новую игру - любая четкая деталь, которую вы можете дать игрокам, чтобы помочь им понять игру, приветствуется. Посмотрите на шахматы. Это в некотором смысле абстрактная игра, но некоторые интересные детали в ней, все же, присутствуют. Игра была придумана в эпоху Средневековья, а фигуры, которые можно было просто пронумеровать или представить в виде абстрактных фигур, наделены ролями людей в Средневековом суде. Это не очень много деталей - у короля, например, нет имени, и мы не знаем ничего ни о его королевстве, ни о его политике - но эти вещи не имеют значения. В конце концов, если бы это была симуляция битвы между двумя королевствами, правила движения и захвата вовсе не имели бы значения. Что важно насчет “короля” в шахматах, так это то, что он - самая высокая шахматная фигура, чьи передвижения отдаленно напоминают передвижения настоящего короля. Он важный, поэтому должен двигаться медленно и всегда находится под охраной. Все остальные детали можно оставить воображению, которое дополнит их по своему усмотрению. Также изображение “рыцарей” в виде лошадей напоминает нам о том, что они могут прыгать по доске так, как никто больше не может. Когда детали игровых элементов помогают нашему воображению лучше понять их функциональность, игра становится более доступной для нас.
- **Знакомым словам не нужно много деталей.** Если вы создаете симуляцию чего-то, что ваш игрок должен знать достаточно хорошо, как, например, городскую улицу или комнату в доме, вам не нужно воссоздавать каждую малейшую деталь - поскольку игроки уже и так знают, как выглядят эти места, их воображение быстро восстанавливает их изображение, если снабдить его нужными деталями. Но если цель вашей игры - рассказать кому-то о месте, в котором он никогда не

был до этого, воображение здесь вряд ли поможет, и вам придется предоставить ему большое количество деталей.

- **Используйте “эффект”бинокля.** Когда зрители приходят в оперу с биноклями, они используют их, в основном, в начале представления, чтобы лучше разглядеть выступающих. Как только внешний вид артистов отложился в памяти, бинокли можно отложить, потому что теперь начинается работа воображения, которое накладывает увеличенную картинку на маленькие отдаленные фигуры. Видеоигры постоянно используют этот эффект, часто показывая в начале игры крупный план персонажа, который все остальное время будет еле заметен. Это простой способ заставить воображение работать, используя совсем небольшое количество деталей.
- **Давайте детали, которые стимулируют воображение.** И снова шахматы - это отличный пример. Возможность управлять всеми силами королевской армии - мечта, за которую мозг сразу хватается. И, конечно, это фантазия, которую все же должна связывать с реальностью тонкая нить. Ситуации, о которых игроки могут с легкостью фантазировать, окрыляют их воображение, и теперь они могут создать целое море деталей, основываясь на одной лишь детали, которую предоставил дизайнер.

Более подробно мы обсудим баланс между деталями и воображением в Главе 18, так как решение по поводу того, что оставить воображению - это ключевой вопрос, когда дело касается персонажей в играх. Поскольку весь игровой опыт проходит через воображение игрока, Линза Воображения будет исключительно полезным инструментом.

#### **Линза #45: Линза Воображения**

В каждой игре есть элементы воображения и элементы связи с реальностью. Эта линза поможет вам найти баланс между деталями и воображением. Спросите себя:

- Что нужно понимать игроку, чтобы играть в мою игру?
- Могут ли элементы воображения помочь ему лучше понять это?
- Какие высококачественные и реалистичные детали мы можем использовать в этой игре?
- Какие детали будут низкого качества, если мы используем их? Может ли воображение обойтись без них?
- Могу ли я предоставить такие детали, которые воображение сможет использовать снова и снова?
- Какие из используемых деталей стимулируют воображение?
- Какие из используемых деталей подавляют воображение?

**Методологии игровой балансировки**

Мы обсудили большое количество самых разных аспектов игры, которые нужно сбалансировать. А теперь давайте переключим наше внимание на общепринятые методы балансировки, которые можно применять для многих типов баланса. Вам может показаться, что некоторые методы можно комбинировать, тогда как другие являются взаимоисключающими - все дело в том, что разные дизайнеры предпочитают разные методы. Только экспериментальным путем вы сможете понять, какой метод подходит именно вам.

- **Используйте Линзу Постановки Проблемы.** Ранее мы говорили о том, насколько важно четко формулировать проблемы дизайна до того, как перейти непосредственно к их решению. А разбалансированная игра - это проблема, которая только выиграет, если будет четко сформулирована. Многие дизайнеры окончательно запутываются, когда начинают решать проблемы балансировки, до того как приходят к адекватной формулировке этих проблем.
- **Увеличивайте вдвое и делите пополам.** Согласно данному правилу, когда вам нужно изменить значения для того, чтобы сбалансировать игру, вы просто тратите время, изменяя их в небольшой степени. Более эффективным в этом случае будет подход, подразумевающий удвоение и деление на два в нужном вам направлении. Например, если ракета наносит 100 очков урона и вам кажется, что это слишком много, не тратьте время, уменьшая это значение на 10-20 пунктов, а просто установите значения урона на 50 и посмотрите, как это будет работать. Если в этом случае значение окажется заниженным, попробуйте число, которое находится между 50 и 100. Таким образом, вы сможете быстрее увидеть границы правильного баланса, чем в случае с изменением “наугад”.

Это правило часто приписывают Брайану Рейнолдсу, шеф дизайнеру и креативному директору Big Huge Games. Я позвонил ему, и он сказал мне следующее:

“Я на самом деле постоянно пользуюсь этим принципом, но изначально сформулировал его сам Сид Мейер. Я часто рассказываю историю о том, как я впервые услышал от него об этом правиле (когда я, скорее всего, раз за разом изменял какое-то значение на 10%), будучи еще начинающим дизайнером в начале девяностых. Сид Мейер тогда еще работал над своей *Colonization*. Возможно, из-за того, что я часто пересказываю эту историю, правило приписывают именно мне. Смысл правила - менять что-то таким образом, чтобы сразу можно было увидеть разницу. Это дает вам более четкое представление о функционировании значений, которые вы изменяете, и не позволяет потеряться в дебрях игры, пытаясь понять, имели ли ваши изменения хоть какой-то эффект”.

- **Тренируйте свою интуицию, угадывая наверняка.** Чем больше вы делаете игры, тем лучше становится ваша интуиция. Вы можете тренировать вашу интуицию и улучшать балансировку игры, пытаясь угадывать наверняка. Например: если пуля в вашей игре двигается со скоростью 10 метров в секунду, и вам кажется, что это слишком медленно, сосредоточьтесь и попытайтесь сформулировать точную цифру, которая вам подходит. Возможно, ваша интуиция подскажет вам, что 13 -



слишком медленно, а 14 - чуть быстрее, чем нужно. “13.7? Нет... А может 13.8. Да, 13.8 - то, что нужно”. Как только ваша интуиция пришла к этому выводу, примените его, и посмотрите, как он работает. Даже если вам не подойдет 13.8, это все равно была хорошая практика для интуиции, которая в следующий раз сможет лучше проявить себя. Вы можете проверить, как это работает, на своей микроволновой печи. Сложно угадать, сколько именно нужно времени, чтобы разогреть остатки вчерашнего ужина. И если вы будете угадывать приблизительно, округляя значение до 30 секунд, вы никогда не научитесь угадывать. Но если вы будете пытаться точно угадать время, когда ставите еду в микроволновку (1:40? Слишком горячая... 1:20? Слишком холодная... 1:30? Хм... нет, 1:32 - кажется, хорошо), через несколько месяцев вы будете угадывать все удивительно точно, потому что вы натренировали свою интуицию.

- **Записывайте свои модели.** Вы должны записывать все отношения между вещами, которые нужно сбалансировать. Это поможет вам сохранять ясность мышления и позволит создать шаблон для записи результатов ваших экспериментов с балансом.
- **Настраивая игру, настраивайте модель.** Как мы отмечали в секции “асимметричные игры” ближе к началу главы, экспериментируя с балансом игры, вы разрабатываете более подробную модель взаимодействия элементов вашей игры между собой. После каждого эксперимента с балансом вы должны отмечать не только то, как он улучшил игру, но и то, не изменилась ли модель взаимодействия игровых механик между собой. Затем вы должны изменить эту модель, если последние изменения не соответствуют вашему изначальному замыслу. Записывая свои наблюдения и свои модели, вы всегда сможете проследить эффект любого изменения.
- **Планируйте балансировку.** Вы знаете, что вам придется балансировать вашу игру. Уже на первых этапах дизайна у вас может появиться некое видение тех аспектов игры, которые нужно будет балансировать. Примите это во внимание, и сделайте систему, которая позволит вам легко менять значения тех аспектов, которые нужно будет балансировать. Если вы сделаете так, что эти значения можно будет менять непосредственно во время игры, так даже лучше. Правило Цикла очень полезное, когда дело касается игрового баланса.
- **Пусть это сделает игрок.** Периодически вы будете встречать дизайнеров, которым в голову пришла такая гениальная идея: “Пусть игроки сами балансируют игру! Таким образом, они смогут выбрать значения, которые подходят именно им!” В теории это звучит хорошо (кто бы не хотел, чтобы его игра подстраивалась под каждого отдельного игрока?), но на практике этот подход обречен на провал потому, что игроки имеют конфликт интересов. Да, они хотят получить некий уровень напряжения в игре, но в то же время они хотят победить как можно меньшей кровью. А когда все значения заданы таким образом (Посмотрите на меня! У меня миллион жизней!), игрок получает быстрый прилив фана, который сразу превращается в скуку, поскольку пропадает все напряжение. Хуже того, вернуться к условиям обычной игры, после того как вы были всецельными, немного похоже на попытку завязать с наркотиками - из-за недостатка власти

обычная игра кажется ограниченной и скучной. Здесь снова нам пригодится пример из Монополии: люди, играющие по придуманным правилам, когда игрок получает джекпот, останавливаясь на клетке Free Parking, недовольны из-за того, что игра слишком длинная. Но если убедить их играть по официальным правилам (когда нет такого джекпота), они будут недовольны из-за того, что игра стала не такой увлекательной, как с предыдущей версией правил. Иногда игра выигрывает от того, что игроки могут сами изменять баланс (обычно это касается уровня сложности), но в большинстве случаев баланс игры - прерогатива дизайнера.

### Балансирование игровой экономики

Еще одна структура, сложная для балансирования - “игровая экономика” или монетизация. Определение монетизации крайне простое. Ранее мы говорили о том, как сбалансировать осмысленные решения, и именно так можно определить монетизацию - два осмысленных решения, а именно:

- Как я буду зарабатывать деньги?
- Как я буду тратить заработанные деньги?

“Деньги” в этом контексте - все, что можно обменять на что-то другое. Если в вашей игре можно зарабатывать очки, которые потом можно будет обменять на различные навыки, то очки - это деньги. Важно, чтобы у игрока было два выбора, описанных выше - это двигатели экономики. Осмысленная экономика определяется глубиной и значением этих двух пунктов. А эти два пункта обычно существуют в замкнутом кругу потому, что игроки тратят свои деньги для того, чтобы можно было заработать еще больше денег, что даст им больше возможностей тратить деньги и т.д.

Баланс экономики, особенно в больших многопользовательских играх, где игроки могут торговать предметами друг с другом, может быть очень сложной задачей, потому что дизайнеру нужно одновременно балансировать большое количество разных вещей, которые мы обсуждали ранее:

- **Справедливость.** Могут ли игроки получить несправедливое преимущество, купив определенный предмет, или зарабатывая деньги определенным образом?
- **Напряжение.** Может ли покупка какого-то предмета сделать игру слишком простой? Не слишком ли сложно зарабатывать деньги, чтобы купить то, что нужно?
- **Выбор.** У игроков достаточно способов зарабатывать и тратить деньги?
- **Сотрудничество.** Могут ли игроки интересным образом объединить свои состояния? Могут ли они вступить в сговор, используя “лазейки” в экономике?
- **Время.** Деньги не зарабатываются слишком быстро или слишком медленно?
- **Награда.** Игроку дают награду, когда он зарабатывает деньги? А когда он тратит деньги?
- **Наказание.** Как наказание влияет на способности игрока зарабатывать и тратить деньги?

- **Свобода.** Игроки могут покупать все, что хотят и зарабатывать деньги так, как хотят?

Есть много разных способов сбалансировать экономику в игре: от количества денег, которое генерирует игра, до способов, какими игрок может зарабатывать и тратить свои деньги. Но цель балансировки игровой экономики остается такой же, как и цель балансировки всех остальных игровых механик - предоставить игроку правильное количество фана и напряжения.

#### Линза #46: Линза Экономики

Экономика может придать игре удивительную глубину и жизненность. Но всегда трудно управлять тем, что живет своей собственной жизнью. Используйте эту линзу, чтобы сделать вашу экономику сбалансированной:

- Как мои игроки могут зарабатывать деньги? Нужно ли им больше способов?
- Что могут покупать мои игроки? Почему?
- А может деньги даются слишком легко? Или наоборот слишком трудно? Как я могу это изменить?
- Выбор – как зарабатывать и что покупать – всегда осмысленный?
- В игре должна быть универсальная валюта? Или лучше, чтобы деньги были специализированы?

#### Динамическая балансировка игры

По молодости, наивные геймдизайнеры часто мечтают о создании системы, которая будет “приспосабливаться под уровень игрока на ходу”. Иными словами, если игра слишком простая или слишком сложная для игрока, она сама это определит и будет изменять уровень сложности, пока тот не станет приемлемым. И это красивая мечта. Но мечта, сопряженная с некоторыми неожиданными проблемами.

- **Это не идет на пользу реалистичности мира.** Игроки хотят верить, в некотором смысле, что мир той игры, в которую они играют, реальный. Но если они узнают, что все способности их оппонентов не являются абсолютными (постоянными), а изменяются, в зависимости от уровня игроков, это разрушает иллюзию того, что эти оппоненты представляют собой постоянный вызов, который нужно встретить и побороть.
- **Это можно использовать в своих целях.** Если игроки будут знать, что игра становится легче, когда они плохо играют, то они могут начать специально играть хуже, чтобы быстрее пройти трудный участок игры, полностью нивелируя цель игры, которая балансирует сама себя.
- **Чем больше ты играешь, тем опытнее становишься.** *The Incredible Hulk* для PlayStation 2 спровоцировала волну споров, сделав так, что враги становились слабее,

когда игрок не мог пройти конкретный отрезок за некое количество попыток. Многих игроков это оскорбляло, а других разочаровывало - они хотели повышать свои навыки, пока не смогут справиться с этим вызовом, но игра лишила их этого удовольствия.

Неправильно было бы говорить, что динамический баланс - это тупик. Правильно будет сказать, что применение этой системы не должно быть прямолинейным. Я только подозреваю, что движение дальше в этой сфере сопряжено с массой интересных, но крайне трудных для понимания идей.

### Полная картина

Игровой баланс - это обширная тема. Я попытался затронуть самые основные моменты, но в каждой игре можно найти уникальные вещи, которые нужно сбалансировать, поэтому охватить тему полностью невозможно. Используйте Линзу Баланса, чтобы найти те проблемы баланса, для которых другие линзы не подходят.

#### **Линза #47: Линза Баланса**

Есть много типов игрового баланса, и каждый из них по-своему важен. Однако вы легко можете потеряться в деталях и забыть о полной картине. Используйте эту линзу, чтобы вновь выйти на правильный путь, задав себе один единственный вопрос:

- В моей игре все правильно? Почему? Или почему – нет?

## Глава 12

### Игровые механики поддерживают *головоломки*

Головоломки - это отличные механизмы, которые являются ключевыми составляющими многих игр. Иногда они хорошо заметны, а в иных случаях они настолько глубоко интегрируются в геймплей, что становятся скрытыми, но у всех головоломок есть одна общая черта - все они заставляют игрока *остановиться и подумать*. Если рассматривать этот вопрос с точки зрения Линзы #35: Голова и Руки, то головоломки определенно будут на стороне “головы”. Не факт, что каждый раз, когда игрок останавливается, чтобы подумать, он решает головоломку. Правила взаимодействия головоломок и игр могут быть обманчивыми. Мы уже говорили о том, что каждая игра - это “процесс решения проблемы, осуществляемый посредством игры”. Головоломки - это тоже процессы решения проблем, но делает ли это их играми? В этой главе мы узнаем, как делать хорошие головоломки, а также поговорим о том, как лучше всего объединять эти головоломки в игры. Но сначала нам также нужно остановиться и подумать, чтобы лучше понять взаимодействия между головоломкой и игрой.

#### Головоломка головоломок

Вопрос о правильности определения головоломок как “отдельных игр” вызывает много разногласий. Безусловно, головоломки часто являются составляющими игр, но делает ли это их *полноценными* играми? Для этого давайте попробуем выделить основные качества игр:

- K1: В игры играют по собственной воле.
- K2: У игр есть цели.
- K3: В играх есть конфликт.
- K4: У игр есть правила.
- K5: В игре можно победить и проиграть.
- K6: Игры интерактивные.
- K7: В играх есть вызов.
- K8: Игры могут создавать собственную внутреннюю стоимость.
- K9: Игры затягивают игроков.
- K10: Игры - это закрытые, формальные системы.

Если задуматься, можно увидеть, что к головоломкам можно отнести большее количество этих качеств. Так может они на самом деле отдельные игры?

Но почему-то люди неохотно называют головоломки играми. Картинку-головоломку вряд ли кто-то назовет игрой, так же, как и кроссворд, хотя оба эти развлечения можно отнести к головоломкам. Вы назовете игрой Кубик Рубика? Скорее всего, нет. Так чего же не хватает головоломкам, что нам приходится исключить их из нашего определения игр? Возможно того, что в головоломки играют в одиночку, но это

едва ли может быть причиной - для многих вещей, от солитера до *Final Fantasy*, которые мы без промедления можем назвать играми, достаточно будет всего одного игрока. Конфликт в любом случае присутствует, только здесь это конфликт между игроком и системой, а не между игроком и игроком.

Молодой Крис Кроусфорд как-то сделал смелое заявление о том, что головоломки на самом деле не интерактивные, потому что они не реагируют на игрока. Но мы не будем столь однозначны, частично потому, что некоторые головоломки действительно реагируют на игрока, в особенности головоломки в видеоиграх. Некоторые люди настаивают на том, что если игра имеет конец, а ее реакция на игрока, так же, как и реакция игрока на нее, никогда не изменяются, это головоломка, но никак не игра. В свою очередь, это означало бы, что большое количество таких сюжетных приключенческих игр, как *Zork*, *Zelda* или даже *Final Fantasy* по некоторым показателям являются не играми, а скорее головоломками. Но мы знаем, что это не правда.

Возможно, в этом головоломки похожи на пингвинов. Исследователи, которые первыми увидели пингвинов, скорее всего, были удивлены и, возможно, не имея достаточно информации о них, чтобы правильно их классифицировать, думали что-то в этом роде: “ну, они немного похожи на птиц, но они не могут быть птицами, потому что птицы умеют летать. Они должны быть чем-то другим”. Но дальнейшие исследования позволили сделать вывод о том, что пингины - действительно птицы: просто птицы, которые не умеют летать. Так чего же не умеют делать головоломки?

Создатель головоломок Скотт Ким как-то сказал “Головоломка интересная, и на него есть правильный ответ”. Ирония этого высказывания заключается в том, что как только вы находите правильный ответ, головоломка перестает быть интересной.

Люди не желают называть головоломки играми, во многом от того, что в головоломки нельзя играть по нескольку раз. Стоит только найти самую оптимальную стратегию, и вы можете без труда решать похожие головоломки, что делает их не интересными. В играх все обычно происходит по-другому. Во многих играх достаточно динамичных элементов, чтобы каждый раз ставить перед игроком новые наборы задач. Иногда так получается потому, что ваш оппонент - человек (шашки, шахматы, нарды и т.д.), а иногда потому, что игра сама способна генерировать разнообразные вызовы для игрока. Этого можно добиться как через постоянное увеличение сложности целей (установка нового минимума количества набранных очков), так и через развитый механизм генерирования задач (Солитер, Кубик Рубика, Тетрис и т.д.)

В Главе 10 мы определили название ситуации, когда одна стратегия является победной для всех случаев игры: “доминирующая стратегия”. Когда в игре присутствует доминирующая стратегия, она не перестает от этого быть игрой, но становится игрой более низкого качества. Детям нравятся крестики-нолики, пока они не находят доминирующую стратегию. В этом случае головоломку крестиков-ноликов можно считать решенным, и игра перестает быть интересной. Поэтому обычно мы говорим, что игры, имеющие доминирующую стратегию, плохие. За исключением, конечно, тех случаев, когда цель игры - найти доминирующую стратегию. Это приводит нас к интересному определению головоломки:

*Головоломка - это игра с доминирующей стратегией.*

С этой точки зрения, головоломки - это игры, в которые не интересно играть по второму разу, также как пингвины, являющиеся птицами, которые не умеют летать. Поэтому выходит, что и головоломки, и игры имеют в своей основе решение проблем - головоломки представляют собой просто миниатюрные версии игр, целью которых является поиск доминирующей стратегии.

### Головоломки еще не умерли?

Когда я обсуждаю важность головоломок со своими студентами, всегда находится один человек, который спрашивает “Разве головоломки не устарели? То есть они, конечно, были частью приключенческих игр двадцать лет назад, но современные видеоигры основываются на экшне, а не на головоломках, так ведь? Кроме того, сейчас в интернете можно найти любое прохождение (walkthrough) и решить любую головоломку - так в чем же смысл?”

И эту точку зрения можно понять. В 1980-х и даже в начале 1990-х приключенческие игры (*Zork*, *Myst*, *Monkey Island*, *King's Quest* и т.д.) с большим количеством явных головоломок были очень популярными. С развитием игровых консолей, ориентация игр начала постепенно смещаться с “головой” на “руки” и впоследствии головоломки перестали быть популярными. Но ушли ли они навсегда? Нет. Помните, что головоломки - это все, что заставляет вас остановиться и подумать, а умственное напряжение может значительно разнообразить любой экшн. Но геймдизайнеры набираются опыта, и они научились интегрировать в свои игры более гибкие и продолжительные схемы управления, поэтому головоломки стали менее явными, и теперь их едва можно отделить от геймплея. В современных играх вам не нужно останавливаться посреди игры и пытаться решить очередную задачу, без которой невозможно продвижение вперед потому, что в них головоломки являются частью окружающей среды.

Например, выпущенная в 1992 году игра *The 7th Guest* состояла из головоломок, которые, будучи интересными по отдельности, часто были совершенно несовместимы. Игрок ходил по дому и искал на полках разные банки, расставив которые, он получал предложение-подсказку. Затем он вдруг находил гигантскую шахматную доску и ему говорили, что для того, чтобы пройти дальше, ему нужно поменять черные шахматные фигуры на белые. Затем он смотрел в телескоп и решал головоломку, в котором нужно соединить планеты линиями.

Противоположность этому - *Legends of Zelda: the Wind Waker*, где вы найдете столько же головоломок, но в этом случае равномерно интегрированных в игровую среду. Когда вы стоите перед рекой Lava, нужно просчитать, как лучше бросать в реку сосуды для воды, чтобы ваш персонаж смог ее пересечь. Когда вы в подземелье, где двери открываются и закрываются путем сложной серии взаимодействий с рычагом, вы должны понять, как использовать найденные в подземелье предметы (статуэтки и т.д.), чтобы тянуть за правильные рычаги и успешно пройти через все двери. Бывают и очень сложные головоломки: например, в подземелье некоторых врагов парализует, если на них попадает свет. Чтобы открыть двери, вам нужно приманивать врагов к нужным

рычагам, а затем выпускать огненные стрелы так, чтобы они парализовали врагов, которые стоят возле рычагов, а дверь оставалась открытой, чтобы вы могли в нее пройти. Но во всех случаях элементы головоломок представляют собой естественные части окружающей среды, а их решение - это первостепенная цель вашего персонажа.

Этот постепенный переход от явных, несовместимых головоломок к скрытым и хорошо интегрированным, отчасти связан с изменением вкусов игроков, но в большей степени на него повлиял рост уровня самих геймдизайнеров. Посмотрите на две эти головоломки с точки зрения Линзы #43: Линзы Элегантности и заметьте, насколько больше предназначений имеют скрытые головоломки, по сравнению с их явными аналогами.

Оба наши примера были приключенческими играми. Но можно ли увидеть головоломки в других жанрах? Определенно, можно. Когда во время игры в файтинг вам нужно остановиться и подумать, какие стратегии будут работать лучше всего против этого отдельного оппонента, вы решаете головоломку. Когда вы играете в гонки и пытаетесь просчитать, на каком отрезке трассы использовать турбо-ускорение, чтобы приехать к финишу менее, чем за минуту, вы решаете головоломку. Когда, играя в шутер от первого лица, вы решаете, в каком порядке убивать врагов, чтобы они нанесли вам меньше всего урона, вы решаете головоломку.

Но что делать с прохождениями из интернета? Разве они не испортили головоломки в видеоиграх навсегда? Не испортили. И в следующей части главы мы узнаем почему.

## **Хорошие головоломки**

Хорошо - итак, головоломки везде. Нам же необходимо понять, как создавать хорошие головоломки, которые смогут улучшить наши игры. Вот десять принципов создания головоломок, которые будут вам полезны, в каком бы жанре вы ни работали.

### ***Принцип головоломки #1: **Делайте так, чтобы ваши цели можно было легко понять*****

Чтобы людей заинтересовала ваша головоломка, они должны, как минимум, понимать, что им придется делать. Взгляните на эту головоломку:





© Paul Eibe, produced by Bits and Pieces

Рис. 12.1

Только посмотрев на эту головоломку, его цель не сразу становится понятной. Нужно составлять цвета? Цель - разобрать фигуру? Или, может, собрать ее назад? Тяжело сказать наверняка. А теперь противопоставим ему другую головоломку:



© Oskar van Deventer, produced by Bits and Pieces

Рис. 12.2

Почти каждый может посмотреть на эту головоломку и сразу сказать, что его цель - разъединить диск и стержень, даже если они видят его впервые. Цель понятна.

Тот же принцип применяется и к головоломкам в видеоиграх. Если игрок не уверен в том, что ему нужно сделать, он быстро потеряет интерес, если только решать, что делать, не интересно само по себе. И есть много головоломок, где попытки понять, что нужно делать - это часть головоломки. Но вы должны быть крайне осторожными с такими видами головоломок - обычно такие вызовы нравятся только "хардкорным" любителям головоломок. Пример этому - *Nemesis Factor* от Hasbro. Эту гениальную головоломку с первого взгляда полюбили настоящие фанаты головоломок, потому что он был креативным, интересным и напряженным - игроку нужно было решить сотню головоломок, сложность которых постепенно возрастала. Дизайн был невероятным, и Hasbro по праву верили в то, что они, возможно, создали следующий Кубик Рубика. Но, к сожалению, продажи их игры провалились. Почему? Потому что она нарушала наш

первый принцип головоломки - цель не была понятной. Из-за сложного ступенчатого дизайна игры было трудно не только догадаться о ее цели, но и понять, как с ней нужно взаимодействовать, если вы просто смотрите на коробку. Но даже если вы купите игру, вы вряд ли узнаете больше о том, что вам нужно делать. Игрок должен понять цель каждой из головоломок, и только потом приступить к их решению, и это при том, что у каждого из ста головоломок были разные цели. Как раз это нравится “хардкорным головоломщикам”, но более широкая аудитория находит эту сложность чрезмерной, потому что это слишком открытая проблема, которая даже не дает игроку понять, на правильном ли он пути.

Когда вы создаете головоломки, не забудьте воспользоваться Линзой #25: Линзой Целей, чтобы убедиться в том, что ваш игрок имеет достаточно информации о целях вашей головоломки.

### ***Принцип головоломки #2: Сделайте начало простым***

Как только игрок поймет цель вашей головоломки, он может приступить к его решению. В некоторых головоломках сразу понятно, как нужно начинать играть. Вспомните знаменитую головоломку Сэма Лойда *15 Puzzle*, цель которой - передвигать таблички с цифрами так, чтобы в итоге они стали в ряд от 1 до 15.



**Рис. 12.3**

Несмотря на то, что правильная серия движений для решения головоломки не очевидна, большинству игроков сразу понятно, с чего нужно начинать игру. А теперь посмотрите на следующую головоломку, цель которого - понять, какую цифру представляет каждая из букв:

$$\begin{array}{r}
 CEI \\
 X DA \\
 \hline
 GCH \\
 +DFB \\
 \hline
 ADFH
 \end{array}$$

Рис. 12.4

Как и в случае с *15 Puzzle*, цель вполне понятна. Однако большинство игроков понятия не имеют о том, как решать подобные головоломки. “Хардкорные” игроки подвергнут головоломку испытаниям методом проб и ошибок, пока та не расколется, но большинство игроков просто забросят эту головоломку, отметив ее как “слишком сложный”.

Очередная порция мудрости от Скотта Кима - “Чтобы сделать хорошую головоломку, сначала сделайте хорошую игрушку”. Из этого следует, что когда вы создаете свою головоломку, не лишним будет прибегнуть к Линзе #15: Линзе Игрушки, потому что хорошими игрушками всегда легко управлять. Это одно из условий успеха Кубика Рубика: даже тот, кто не собирается решать эту головоломку, хочет узнать, что значит прикоснуться к нему, подержать его в руках и попробовать покрутить.

#### Линза #48: Линза Доступности

Когда вы показываете головоломку игрокам, они должны четко представлять себе свои первые шаги. Спросите себя:

- Как игрок узнает о том, как ему начать решать головоломку или играть в мою игру? Мне нужно это объяснять или все и так понятно?
- Действие моей головоломки или игры похоже на то, что они могли видеть ранее? Если да, как я могу привлечь их внимание к этой схожести? Если нет, то как мне сделать так, чтобы они поняли основные принципы действия?
- Моя головоломка или игра привлекают людей так, что они хотят опробовать их? Если нет, как мне сделать так, чтобы привлекали?

#### Принцип головоломки #3: Обеспечьте ощущение прогресса

В чем отличие между загадкой и головоломкой? В большинстве случаев, это отличие - прогресс. Загадка - это просто вопрос, требующий ответа. Головоломка также

требует ответа, но часто поиски этого ответа сопряжены с некими манипуляциями, которые шаг за шагом приближают нас к решению. Игрокам нравится это ощущение прогресса - оно дает им надежду на то, что они действительно могут прийти к ответу. В загадках все по-другому - вам нужно только думать и думать, иногда выдвигая догадки, которые могут быть как правильными, так и не правильными. В ранних приключенческих видеоиграх загадки были обычным явлением, поскольку их было легко добавить в игру - но они часто оставляли игрока в таком замешательстве, что создатели современных видеоигр решили от них избавиться.

Но есть способ сделать из загадки головоломку - это игра, которую мы называем “Двадцать Вопросов”. В этой игре один игрок думает о вещи или человеке, а другой задает ему двадцать вопросов “да/нет”, пытаясь понять, о чем думает первый игрок.

Отличительная особенность игры “Двадцать Вопросов” – ощущение прогресса, которое получает игрок. Используя свои вопросы с целью постепенно сократить список возможных ответов, они продвигаются все ближе и ближе к решению - в конце концов, 2 в 20-ой степени - это больше миллиона, и это значит, что двадцать правильно сформулированных вопросов “да/нет” могут подсказать вам один ответ из миллиона возможных. Когда игроки расстраиваются, играя в “Двадцать Вопросов”, это значит, что они не считают, что приближаются к правильному ответу.

Одна из вещей, которая заставляет игроков настойчиво пытаться сложить Кубик Рубика - ощущение прогресса, которое он дает. Новичок может постепенно складывать все больше и больше цветов, пока он полностью не соберет одну сторону. Целая сторона готова! Это четкий признак прогресса, который может заставить игрока серьезно гордиться собой! Теперь осталось сделать то же самое еще пять раз, да?

Видимый прогресс настолько важен для головоломок, что мы не можем оставить его без отдельной линзы.

#### **Линза #49: Линза Видимого Прогресса**

Игрокам необходимо видеть, что они двигаются вперед, когда решают сложные проблемы. Чтобы убедиться в том, что у них есть такая возможность, спросите себя:

- Что значит иметь прогресс в моей игре или головоломке?
- В моей игре достаточно прогресса? Могу ли я как-то добавить больше промежуточных шагов прогрессивного успеха?
- Какой прогресс видимый, а какой - скрытый? Могу ли я придумать способ открыть скрытый прогресс?

#### ***Принцип головоломки #4: Обеспечьте ощущение разрешимости***

Ощущение разрешимости близко по смыслу к ощущению прогресса. Если игроки начинают подозревать, что ваша головоломка неразрешимая, их возмутит тот факт, что они попросту тратят время, и в итоге сдадутся. Вам нужно убедить их в том, что ее возможно решить. Видимый прогресс - отличный способ сделать это, так же, как и

позиционирование вашей головоломки как той, у которой есть решение. Возвращаясь к Кубику Рубика: он очень элегантно доносит до игрока свою разрешимость - на полке магазина он всегда лежит в сложенном состоянии - игрок может перемешать его, прокрутив несколько десятков раз. С этой точки зрения, он очевидно разрешимый - за столько движений, сколько вам потребовалось, чтобы перемешать его, только в обратном порядке! Но, конечно, большинство игроков понимает, что для решения нужно прокрутить его в разы большее количество раз. Но, как бы они ни расстраивались, они никогда не усомнятся в том, что эту головоломку можно решить.

### ***Принцип головоломки #5: Увеличивайте сложность постепенно***

Мы уже говорили о том, что сложность в играх должна увеличиваться постепенно (Линза #31: Линза Напряжения) и успешные головоломки придерживаются того же принципа. Но как можно увеличивать сложность головоломки? Разве головоломка не может быть только либо решенной, либо не решенной? Большинство головоломок решаются серией действий, которые представляют собой маленькие шаги по направлению к главной цели - решению головоломки. Именно сложность этих действий должна постепенно увеличиваться. В классической картинке-головоломке этот процесс происходит естественно. Игрок, который пытается собрать такой пазл, не просто объединяет кусочки изображения между собой, пока перед ним не появится целая картина; вместо этого он соблюдает такую последовательность шагов:

- 1 Переворачивает все кусочки так, чтобы сторона с изображением была наверху (предельно просто)
- 2 Находит угловые кусочки (очень просто)
- 3 Находит крайние кусочки (просто)
- 4 Соединяет крайние кусочки между собой (небольшое напряжение, стоящее завершения)
- 5 Отсортировывает оставшиеся кусочки по цвету (просто)
- 6 Начинает собирать части, которые очевидно находятся рядом (умеренное напряжение)
- 7 Собирает кусочки, которые могут быть где угодно (значительное напряжение)

Это постепенное увеличение сложности позволяет картинкам-головоломкам надолго затягивать игрока. Время от времени кто-то выпускает картинки-головоломки, которые должны быть сложнее, чем стандартные, обычно изменяя свойства пазлов так, что некоторые (или все) шаги от 1 до 6 убираются.

В *One Tough Puzzle*, который вы можете видеть ниже, все сделано именно так. Головоломка могла заинтересовать игрока своей новизной, но что касается основных свойств, интересно было только то, насколько она сложная. Все удовольствие от постепенно увеличивающейся сложности, которая сделала картинку-головоломку такими популярными, отсутствовало в этом пазле.



Рис. 12.5

Один простой способ обеспечить постепенно увеличивающуюся сложность - позволить игроку самому выбирать порядок шагов для решения головоломки. Вспомните кроссворд - игрокам нужно ответить на десятки вопросов, каждый из которых подсказывает ответы на другие вопросы. Игроки, естественно, начинают отвечать на самые легкие вопросы, постепенно двигаясь к более сложным задачам. Когда у игрока есть такой тип выбора, это называется *параллелизм*, который, в свою очередь, является другим отличным свойством.

#### ***Принцип головоломки #6: Параллелизм дает игроку отдохнуть***

Головоломки заставляют игрока остановиться и подумать. Но вы можете оказаться в затруднительном положении, если игроки не смогут придумать, как решить вашу головоломку, и не будут иметь прогресс, потому что это, вероятно, оттолкнет их от вашей игры. Хороший способ застраховаться от возникновения подобных ситуаций - дать игрокам одновременно несколько связанных между собой головоломок. Таким образом, если они устанут ломать голову над одной из них, они могут отлучиться и попробовать другую головоломку. В процессе они могут взять перерыв от выполнения сложной головоломки, и подготовиться, чтобы с новыми силами вернуться к ее решению. Старая поговорка “Утро вечера мудренее” подходит для этого как нельзя лучше. В играх, подобных кроссвордам и Судоку, это происходит естественным путем. Но вы также можете заложить такие свойства в видеоигру. Трудно найти RPG, которая предоставляет игроку головоломки и вызовы по одному - чаще бывает так, что игра одновременно предоставляет несколько параллельных вызовов, поскольку это уменьшает вероятность того, что игрок не сможет справиться с головоломкой.

#### **Линза #50: Линза Параллелизма**

Присутствие параллелизма в вашей головоломке положительно влияет на опыт, который получает игрок. Чтобы воспользоваться этой линзой, спросите себя:

- В моей игре присутствуют отрезки, которые игроки не могут пройти, если они не могут решить конкретную головоломку? Если да, могут ли я добавить на этом отрезке параллельный вызов, на который мог бы переключиться игрок, если он застрянет на первом?
- Если параллельные вызовы слишком похожие, то от параллелизмов мало пользы. Мои параллельные вызовы достаточно отличаются друг от друга, чтобы предоставить игроку преимущество разнообразия?
- Могу ли я каким-то образом объединить свои параллельные вызовы? Можно сделать так, чтобы прогресс в решении одной головоломки облегчал задачу решения другой?

### Принцип головоломки #7: Пирамидальная структура подогревает интерес

Еще одна вещь, которая может быть создана посредством параллелизма - пирамидальная структура головоломки. Подобная структура подразумевает наличие серии небольших головоломок, каждая из которых может помочь решить большую головоломку. Классический пример - игра *Jumble*, которую часто можно увидеть в американских газетах.

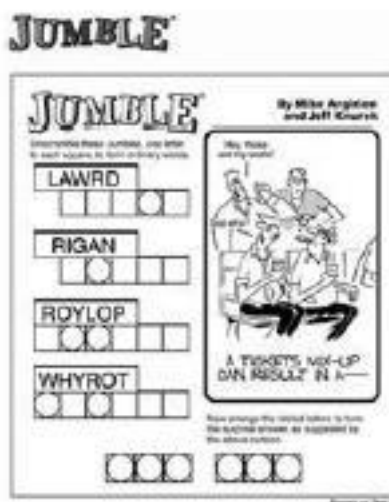


Рис. 12.6

Эту головоломку можно было бы сделать проще, если бы нужно было просто расшифровать четыре слова. Но когда каждое расшифрованное слово подсказывает игроку несколько букв более сложной зашифрованной фразы, игра получает как краткосрочные, так и долгосрочные цели. Это постепенно увеличивает сложность и, что наиболее важно, у пирамиды есть вершина: игра содержит одну четкую и осмысленную цель - узнать, какой будет кульминация шутки, представленной на картинке.

Линза #51: Линза Пирамиды

Пирамиды так увлекают нас, потому что они имеют единственную наивысшую точку. Чтобы наделить вашу головоломку очарованием древней пирамиды, спросите себя:

- Могу ли я как-то сделать так, чтобы все составляющие моей головоломки объединились в один вызов в конце игры?
- Большие пирамиды часто состоят из маленьких - я могу построить иерархию из постоянно возрастающих по сложности элементов головоломки, которые будут постепенно вести к финальному вызову?
- Вызов на вершине моей пирамиды интересный, захватывающий и понятный? Он вызывает у людей желание работать, чтобы добраться до него?

### **Принцип головоломки #8: Подсказки подогревают интерес**

“Подсказки?! Какой смысл будет в головоломке, если мы будем подсказывать игрокам ее решение?” Я слышу, как вы об этом подумали. Ну, иногда, когда игрок уже почти сдался и приготовился выбросить вашу головоломку с чувством расстройства и отвращения, своевременная подсказка может вернуть ему надежду и любопытство. И даже если это “удешевляет” опыт решения головоломки, лучше решить ее с подсказкой, чем не решить вообще. Одна вещь, с которой Hasbro справились отлично в своей *Nemesis Factor* – система подсказок. В ней есть кнопка “подсказка”, нажав на которую, игрок слышит короткую (1-2 слова) подсказку, относящуюся к головоломке, которую он в этом момент пытается решить. Если нажать второй раз, можно услышать более понятную подсказку. Чтобы сбалансировать систему подсказок, создатели игры решили отбирать небольшое количество очков у игрока, который ими воспользуется, но в большинстве случаев игрок предпочтет взять подсказку и потерять очки, чем сдаться из-за слишком сложной головоломки.

Сегодня, когда прохождение практически любой игры можно найти в интернете, актуальность таких подсказок для решения головоломок в видеоиграх вызывает сомнения. Но, тем не менее, не стоит о них забывать, поскольку всегда приятнее решить головоломку самому, хоть и с подсказкой, чем просто “списать” решение у кого-то другого.

### **Принцип головоломки #9: Давайте ответ!**

Нет, правда, читайте здесь особенно внимательно. Спросите себя: Что самое приятное в решении головоломок? Большинство людей ответят вам, что это опыт, который вы получаете, пытаясь разгадать ответ. Но знаете что интересно? На самом деле, опыт порождает не процесс решения головоломки, а *полученный ответ*. Конечно, немного приятнее, если вы пришли к разгадке сами, но если вы достаточно глубоко погрузились в проблему, ваш мозг получит значительное удовлетворение, просто увидев или услышав ее решение. Подумайте о детективных романах - это просто большие головоломки в форме книг. Иногда читатели могут заранее догадаться о концовке, но чаще всего это становится для них сюрпризом (О! Это сделал дворецкий! Теперь все



понятно!), что так же приятно или, как бы странно это ни звучало, *приятнее*, чем если бы они пришли к этому выводу самостоятельно.

Итак, как это можно применить на практике? В эпоху интернета, вам, скорее всего, не придется этого делать - если ваша игра достаточно популярна, ее разгадку быстро разместят в сети. Но почему бы не сэкономить игрокам время и не дать им возможность узнать решение, не выходя из игры, если они действительно застрянут?

### Принцип головоломки #10: Сдвиги восприятия - это палка о двух концах

Посмотрите на эту головоломку:

Как из шести спичек сделать четыре равносторонних треугольника.

Нет, правда, посмотрите на нее. То есть попробуйте ее решить.

Догадываюсь, что произойдет что-то из нижеперечисленного. Либо (А) вы уже знаете эту головоломку, и за ее решением не последует довольного “Ага!”, хотя я допускаю, что это может потешить ваше самолюбие; либо (Б) произойдет “сдвиг восприятия”, то есть к вам вдруг придет озарение, которое подскажет правильный ответ, что довольно приятно; либо (В) кто-то подскажет вам решение, и вы испытаете чувство небольшого “Ага!” вперемешку с чувством стыда от того, что вы не смогли прийти к нему сами; либо (Г) вы оставите эту головоломку все с тем же чувством стыда.

А сказать всем этим я хочу то, что подобные головоломки, решение которых подразумевает некий сдвиг восприятия, где “вы либо поняли, либо нет” — это проблемная палка о двух концах. Если игрок может почувствовать сдвиг восприятия, он испытывает значительное удовлетворение, когда решает пазл. Но если он на это не способен, он не получает ничего. Подобные пазлы практически лишены возможности прогресса или постепенно увеличивающейся сложности - только постоянное напряжение в ожидании вдохновения. В этом смысле они больше похожи на загадки, поэтому они обычно не слишком широко используются в играх и других видах деятельности, где игрок рассчитывает на продолжительный прогресс.

### Заключительная часть

Эта часть является итогом всех десяти принципов создания головоломок. Конечно, этих принципов больше, но именно эти десять принципов могут принести вам много пользы, если вы будете использовать их в своих играх. До того, как перейти к следующей теме, посмотрите на последнюю линзу из этой главы, которая может быть полезна, если вам понадобится понять, достаточно ли в вашей игре правильных и уместных головоломок.

<b>Линза #52: Линза Головоломки</b>
-------------------------------------

Головоломки заставляют игрока остановиться и подумать. Чтобы убедиться в том, что
---

ваши головоломки правильно выполняют все заложенные вами задачи, спросите себя:

- Какие головоломки есть в моей игре?
- Мне нужно больше головоломок или меньше? Почему?
- Какой из десяти принципов соответствует каждой из моих головоломок?
- У меня есть несовместимые головоломки? Как можно лучше интегрировать их в игру? (Линза #43: Линза Элегантности поможет вам в этом)

В последних нескольких главах в центре нашего внимания были внутренние составляющие - теперь пришло время рассмотреть внешние элементы - игровой интерфейс.

## Глава 13

### Игра познается через *интерфейс*

#### Между Инь и Янь

Помните, как в Главе 9 мы говорили о странных отношениях между игроком и игрой? А в частности о том, что игрок помещает свой мозг внутрь игрового мира, но этот игровой мир может существовать только в мозгу у игрока? Эта сверхъестественная ситуация, которая находится в основе всего, что для нас важно, становится возможной благодаря игровому интерфейсу, который является той точкой в пространстве, если можно так выразиться, где игрок и игра соединяются. Интерфейс - сверхтонкая пленка, которая отделяет белое/янь/игрока от черного/инь/игры. Когда с этой пленкой что-то не так, хрупкий каркас опыта, созданный благодаря взаимодействию игрока с игрой, может разрушиться.

По этой причине нам чрезвычайно важно понимать то, как работает игровой интерфейс, чтобы делать этот каркас настолько крепким, сильным и незаметным, насколько это возможно.



Рис. 13.1

Но до того как продолжить, нам нужно определить для себя цели хорошего интерфейса. Он не должен просто “хорошо выглядеть” или “плавно работать”, хотя это тоже важные свойства. Цель интерфейса - дать игроку ощущение того, что именно он управляет своим опытом. Это достаточно важная идея для того, чтобы мы выделили ей отдельную линзу, потому что нам нужно часто проверять игрока на наличие у него ощущения контроля над игрой.

### Линза #53: Линза Контроля

Эту линзу можно использовать не только для проверки вашего интерфейса, так как осмысленное управление - основа иммерсивного (посредством нескольких каналов восприятия) взаимодействия. Чтобы воспользоваться этой линзой, спросите себя:

- Когда игроки используют интерфейс, они получают тот результат, на который рассчитывали? Если нет, почему?
- Интуитивный интерфейс дает ощущение контроля. С вашим интерфейсом легко разобраться или трудно?
- Ваши игроки видят, что их действия имеют решающее влияние на исход игры? Если нет, как можно это изменить?
- Чувствовать силу = чувствовать контроль. Ваши игроки чувствуют силу? Вы можете сделать так, чтобы они ощущали еще больше силы?

### Составляющие интерфейса

Как и большинство других понятий, которые мы встречаем в геймдизайне, интерфейс - это сложная вещь, которую трудно описать. Слово "интерфейс" может относиться к самым разным понятиям - игровой контроллер, дисплей, система управления виртуальным персонажем, способ, за счет которого игра передает игроку нужную ему информацию, и многое другое. Чтобы не запутаться, а также чтобы правильно понять, что такое интерфейс, нам нужно отделить эти понятия друг от друга.

Давайте начнем с самого начала. Изначально мы знаем, что у нас есть игрок и игровой мир.

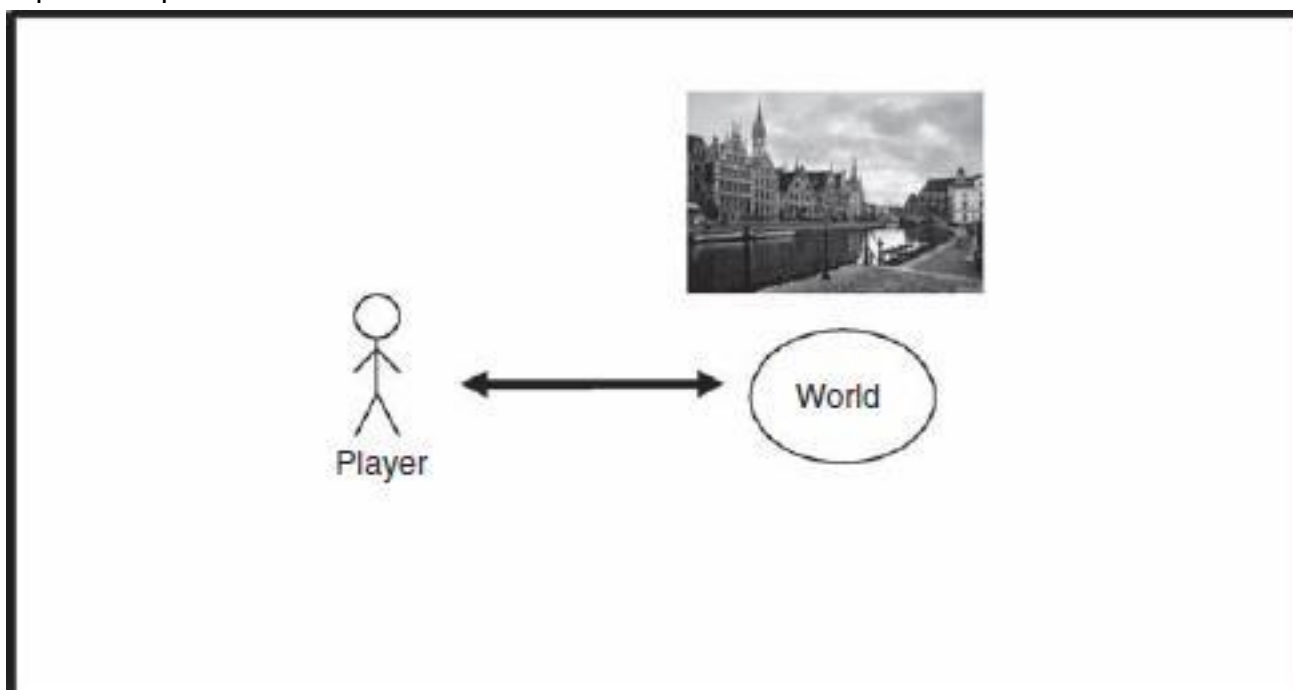


Рис. 13.2

На самом примитивном уровне, интерфейс - это всё, что находится между ними. Так что же между ними находится? А находится там некий способ, с помощью которого игрок взаимодействует с окружающим миром, изменяя его. Это может быть как перестановка фигур по игровому полю, так и управление персонажами при помощи джойстика, клавиатуры или мыши. Давайте назовем это **физическим вводом** (physical input). Исходя из этого, существует некий способ, с помощью которого игрок может следить за тем, что происходит в игровом мире. Это может осуществляться посредством взгляда на игровое поле или на монитор, а также сопровождаться звуковым или любым другим сенсорным выводом. Назовем это **физическим выводом** (physical output). И вот что мы имеем:

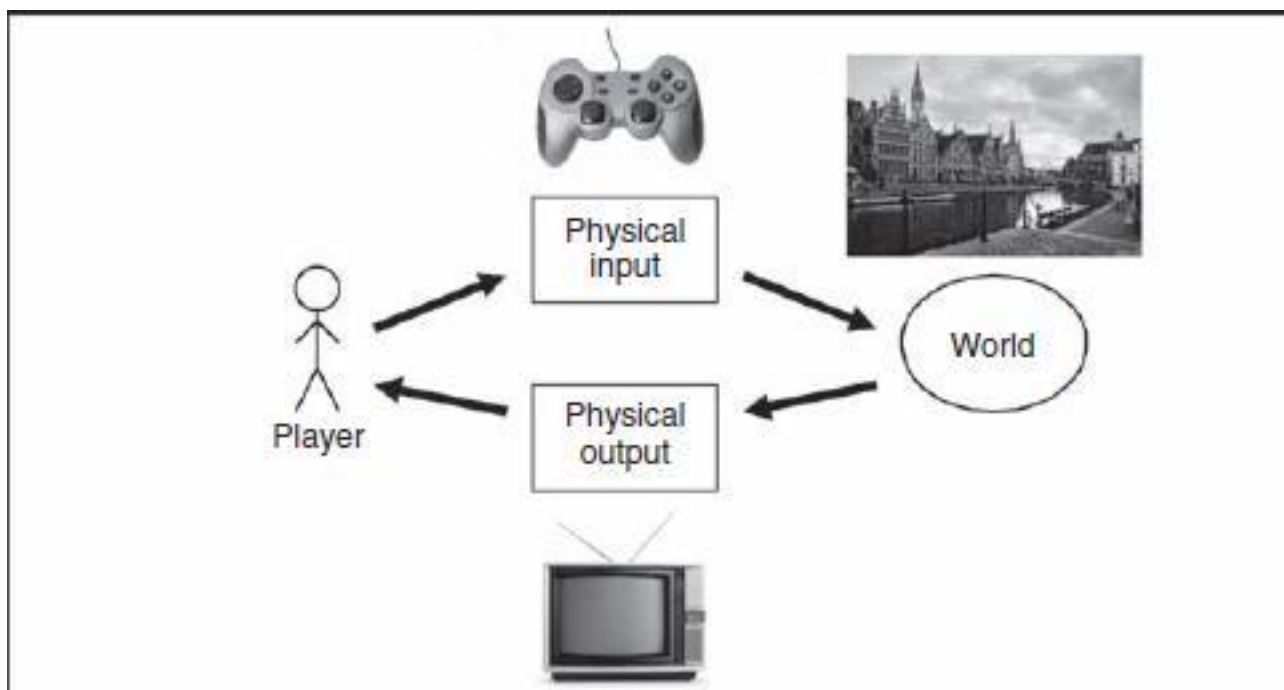


Рис. 13.3

Выглядит очень просто, но именно так большинство людей понимают игровой интерфейс. Но на этой картинке недостает нескольких очень важных вещей. Несмотря на то, что иногда физический ввод и вывод напрямую связаны с элементами игрового мира, бывают случаи, когда интерфейс выступает в роли некоего посредника. Когда играешь в "Pac Man", вверху экрана можно увидеть счетчик очков, который на самом деле не является частью игрового мира - но он все равно представляет собой часть интерфейса. То же касается управляемых мышью меню и кнопок интерфейса или появляющейся над телом побежденного врага "10", когда он получает 10 очков урона. Играя в 3D игры, вы не видите игровой мир полностью, но вместо этого вы видите часть мира, которую вам показывает виртуальная камера с той позиции, в которой вы находитесь в игровом мире. Все эти вещи являются частями абстрактного слоя, существующего между физическим

вводом/выводом и игровым миром. Этот слой обычно называют **виртуальным интерфейсом** (virtual interface), и он включает в себя как элементы ввода (такие как виртуальное меню, в котором игрок выбирает необходимые ему пункты), так и элементы вывода (такие как счетчик очков) (рис. - 13.4).

Иногда виртуальный слой бывает настолько тонким, что он практически не заметен, но бывают и такие случаи, когда он настолько очевиден, что всевозможные виртуальные кнопки, слайдеры и дисплеи непосредственно участвуют в игровом процессе, помогая игроку ориентироваться в нем, но, тем не менее, они не являются частью игрового мира.

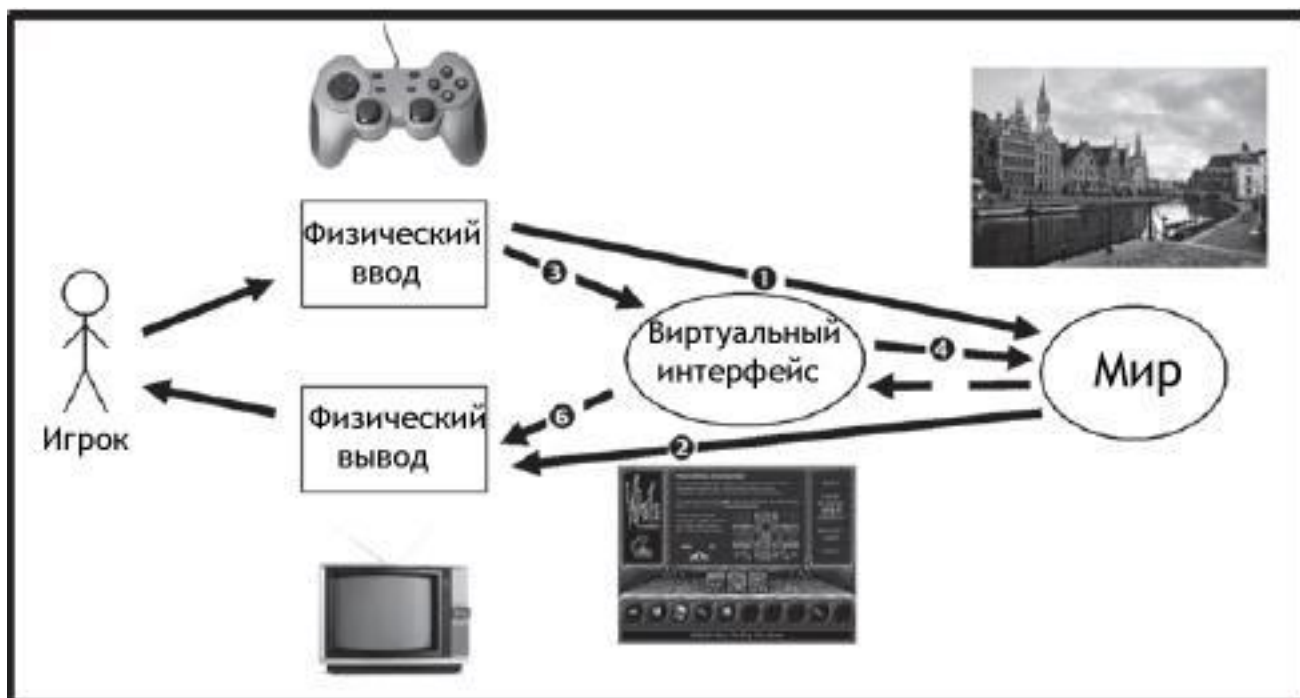


Рис. 13.4

Именно так можно было бы описать все основные элементы интерфейса, которые можно увидеть в играх. Если бы не еще один элемент, важность которого в процессе создания игрового интерфейса трудно переоценить: **соответствия**. Каждая стрелка в правой части рисунка подразумевает какое-то действие - информация при этом не просто проходит через эти стрелки - она особым образом трансформируется, в зависимости от того, как была создана программа. В игре каждая из стрелок представляет собой отдельную часть компьютерного кода. Интерфейс вашей игры будет определяться тем, как эти части кода будут взаимодействовать между собой. Вот некоторые примеры того, как эта связь может работать:

- 1 **Физический Ввод > Мир**: Если нажатие на определенную клавишу заставляет персонажа бежать, соответствия определяют то, как быстро он побежит и как скоро он остановится, если кнопку отпустить. Если нажать на кнопку сильнее,

побежит ли персонаж еще быстрее? Он будет ускоряться со временем? Будет ли персонаж делать рывок от “двойного клика”?

- 2 **Мир > Физический Вывод:** Если нельзя видеть весь игровой мир сразу, какие его части сделать видимыми? Как они будут отображаться?
- 3 **Физический Ввод > Виртуальный Интерфейс:** Что в управляемых мышью интерфейсах происходит по клику? Что происходит по двойному клику? Я могу перетаскивать части интерфейса?
- 4 **Виртуальный Интерфейс > Мир:** Когда игрок производит манипуляции с виртуальным интерфейсом, как это влияет на игровой мир? Если выбрать предмет в игровом мире и произвести над ним определенное действие, используя всплывающее меню, это действие будет иметь мгновенный эффект или оно произойдет с некой задержкой?
- 5 **Мир > Виртуальный Интерфейс:** Как изменения в игровом мире отображаются в виртуальном интерфейсе? Когда изменяется шкала очков и энергии? События в игровом мире приводят к появлению специальных меню, всплывающих окон или изменений режима интерфейса? Когда игрок входит в режим сражения, появляется особое меню сражения?
- 6 **Виртуальный Интерфейс > Физический Вывод:** Какую информацию видит игрок и где на экране она расположена? Какого она будет цвета? Каким будет фон? Полоса жизни начинает мигать или издавать звуки, когда доходит до критического уровня?

Чтобы более подробно рассмотреть эти шесть типов связей, вам понадобятся две следующие линзы.

#### **Линза #54: Линза Физического Интерфейса**

Неким образом между игроком и игрой происходит физическое взаимодействие. Копируя уже существующие интерфейсы, вы можете легко загнать себя в ловушку. Чтобы быть уверенным в том, что ваш интерфейс хорошо подходит вашей игре, спросите себя:

- Что игрок собирает и к чему он прикасается? Можно ли сделать этот процесс более привлекательным?
- Как это отражается на действиях в игровом мире? Можно ли сделать соответствия более прямыми?
- Если вы не можете создать оригинальный физический интерфейс, какие модели вы используете, когда проецируете ввод в игровом мире?
- Как выглядит ваш физический интерфейс с точки зрения Линзы Игрушки?
- Как игрок видит, слышит и ощущает мир вашей игры? Можно ли включить дополнительное устройство вывода, которое сделало бы этот мир более реальным в воображении игрока?

В мире видеоигр наступил период засухи от того, что дизайнеры начали думать, что создание оригинальных физических интерфейсов не имеет смысла. Но реальность такова, что рынок просто нуждается в экспериментах и инновациях, и именно поэтому будут постоянно появляться такие вещи как коврик в “Dance Dance Revolution”, гитара в “Guitar Hero” и Wiimote, вдыхая новую жизнь в старый геймплей, позволяя игрокам по-новому взаимодействовать со старыми игровыми механиками.

### Линза #55: Линза Виртуального Интерфейса

Создание виртуального интерфейса - сложная задача. Сделанный плохо, он может стать стеной между игроком и игровым миром. Если сделать его правильно, он будет дополнять силу и контроль, который игрок имеет в игровом мире. Задайте себе эти вопросы, чтобы быть уверенным в том, что ваш виртуальный интерфейс положительно влияет на качество игрового опыта:

- Какая информация из той, которую игрок не может узнать, просто взглянув на игровой мир, необходима игроку?
- Когда игроку необходима эта информация? Все время? Только иногда? Только в конце уровня?
- Каким образом можно предоставить эту информацию игроку так, чтобы она не прерывала его взаимодействие с игровым миром?
- В игровом мире есть элементы, с которыми легче взаимодействовать при помощи виртуального интерфейса (например, всплывающие меню), а не посредством прямого взаимодействия?
- Какой тип виртуального интерфейса лучше всего подходит под мой физический интерфейс? Например, всплывающие меню плохо сочетаются с геймпадом.

Понятно, что эти шесть видов соответствия не могут быть созданы независимо друг от друга - только их отлаженное взаимодействие является залогом хорошего интерфейса. Но до того, как продолжить, давайте взглянем на еще две важных типа соответствий, представленных стрелками, которые направлены к игроку и от него или, если конкретнее, к воображению игрока и от него. Это происходит тогда, когда игрок погружается в игру: когда вместо того, чтобы жать на клавиши и смотреть на экран, он бежит, прыгает и размахивает мечом. И вы можете услышать это на языке игрока. Игроки обычно не говорят “Я управляю своим персонажем, поэтому он бежит к замку, затем я начинаю нажимать красную кнопку, чтобы он взбирался по стене”. Они чаще описывают геймплей следующим образом: “Я взбежал на холм, бросил веревку и начал взбираться на замковую стену”. Игроки проецируют самих себя в игровой мир, в некотором смысле не замечая сам интерфейс, но только до того момента, когда он становится слишком сложным. Человеческая способность наделять сознанием всё, чем они управляют, может стать большой проблемой для дизайнера. Но бывают также и такие



случаи, когда интерфейс становится вторым “я” игрока, и чтобы достичь этого, нам пригодится следующая линза.

#### Линза #56: Линза Прозрачности

Идеальный интерфейс становится невидимым для игрока и позволяет его воображению полностью погрузиться в игровой мир. Чтобы обеспечить эту невидимость, спросите себя:

- Какие желания есть у игроков? Интерфейс позволяет им делать то, чего они хотят?
- Интерфейс достаточно простой, чтобы, немного попрактиковавшись, игрок мог использовать его интуитивно?
- Новые игроки считают мой интерфейс интуитивным? Если нет, есть ли какой-то способ сделать его более понятным? Если игрок сможет сам изменять управление, это поможет или навредит?
- Мой интерфейс всегда работает правильно или бывают случаи (на краю, при слишком быстром движении и т.д.), когда он вводит игрока в замешательство?
- В критических для игроков ситуациях они продолжают корректно использовать интерфейс или у них появляются проблемы с управлением/ с восприятием важной информации? Если да, как это можно исправить?
- Есть ли в моем интерфейсе что-то непонятное для игрока? Если да, на какой стрелке это происходит?

#### Круг Взаимодействия

Информация передается по кругу: от игрока к игре и от игре к игроку, снова и снова. Это напоминает поток воды, который крутит колесо водяной мельницы, генерируя игровой опыт. Но это касается не всей информации, находящейся в этом круге. Информация, которая возвращается к игроку от игры, в значительной степени влияет на то, какими будут его следующие действия. Эту информацию обычно называют фидбэк (англ. - *feedback: ответная реакция*), а от качества этого фидбэка зависит то, как хорошо игрок понимает то, что происходит в игре, и то, как сильно ему это нравится.

Важность хорошего фидбэка можно легко увидеть. Один пример - сетка на баскетбольном кольце. Сетка никаким образом не влияет на геймплей, но она показывает как мяч опускается в кольцо, четко давая понять, что бросок засчитан.

Менее очевидный пример - *Swiffer* (рис. 13.5), который представляет собой простое устройство для уборки полов, созданное как более удобная альтернатива традиционной комбинации с веником и совком.



Рис. 13.5

Некоторые люди, пытавшиеся переделать веник и совок, лишь слегка модифицировали уже существующие решения. Может даже показаться, что создатели *Swiffer* обратились к Линзе #12: Линзе Постановки Проблемы, чтобы изобрести полностью новое решение. Давайте посмотрим на некоторые проблемы, связанные с решением веник/совок:

**Проблема #1:** Невозможно смести абсолютно всю пыль в совок.

**Проблема #2:** Совок неудобно использовать стоя. Веник неудобно использовать сидя.

**Проблема #3:** Веник не может достать всю пыль.

**Проблема #4:** Пытаясь смести пыль в совок, вы, в некотором смысле, пачкаете свои руки.

**Проблема #5:** Пытаясь пересыпать грязь из совка в мусорное ведро, вы рискуете - она часто рассыпается или раздувается сквозняком.

Мы видим, что *Swiffer*, благодаря сменным тканевым насадкам, справляется со всеми этими проблемами на отлично.

**Решение #1:** Никакого совка не нужно.

**Решение #2:** Используя *Swiffer*, вам больше не нужно будет приседать

**Решение #3:** Тканевые насадки собирают намного больше пыли, чем обычные веник.

**Решение #4:** Ваши руки остаются чистыми.

**Решение #5:** Тканевые насадки легко менять.

Итак, *Swiffer* решает большое количество проблем, что делает его весьма привлекательным решением. Но своей привлекательностью устройство обязано не только своим практическим преимуществам. Это еще и чисто психологическая привлекательность - в конце концов, с ней весело заниматься уборкой. Почему? Потому что создатель обратился к проблеме, которую большинство людей предпочли бы проигнорировать.

**Проблема #6:** Пользователь практически не получает фидбэк о том, как хорошо он убрал пол.

Если пол не очень грязный, трудно понять, насколько ваши манипуляции с веником влияют на общую ситуацию, просто посмотрев на пол. Вы можете сказать, “Какая разница? Главное, чтобы он хорошо убирал, правильно?”. Но из-за недостатка фидбэка вам может показаться, что вы все время занимались бесполезной работой, а это, в свою очередь, может расстроить пользователя до такой степени, что он станет убирать полы реже. Иными словами, чем меньше фидбэка, тем более грязные полы. Но Swiffer успешно решает эту проблему:

**Решение #6:** Всю грязь, которую вы убрали с пола, можно увидеть на тканевой насадке, после того, как вы закончили убирать.

Этот фидбэк четко показывает пользователю, что его работа не прошла даром и значительно повлияла на чистоту полов. Это запускает разные виды удовольствия - удовлетворение от того, что вы сделали что-то полезное, удовольствие от чистоты и даже удовольствие от обладания неким тайным знанием, которое недоступно другим людям. И, несмотря на то, что этот фидбэк можно увидеть только после выполнения задачи, пользователь постоянно находится в предвкушении, ожидая увидеть неопровержимое доказательство хорошо выполненной работы.

#### **Линза #57: Линза Фидбэка**

Фидбэк, который игрок получает от игры, подразумевает много вещей: оценка действий, награда, инструкция, поощрение и вызов. Воспользуйтесь этой линзой, чтобы быть уверенным в том, что ваши фидбэки создают необходимый вам опыт, задавая себе эти вопросы в каждом моменте игры:

- Что игрокам необходимо знать в этот момент?
- Что игроки хотят знать в этот момент?
- Что вы хотите, чтобы игроки чувствовали в этот момент? Каким образом можно дать ему фидбэк, который создаст это ощущение?
- Что игроки хотят почувствовать в этом момент? У них есть возможность создать ситуацию, в которой они смогут это почувствовать?
- Что является целью игрока в этот момент? Какой фидбэк может направить его к этой цели?

Для использования этой линзы вам понадобятся некоторые усилия, поскольку фидбэк в игре - понятие постоянное, но, в то же время, разное в разных ситуациях. Использование этой линзы в каждом отдельном моменте игры требует значительных

умственных усилий, но вы не пожалеете ни об одной секунде, проведенной за этим занятием, потому что это поможет вам сделать вашу игру понятной, умеренно сложной и желанной.



Рис. 13.6

Опыт без фидбэка может расстроить и запутать игрока. Возле большинства пешеходных переходов в Соединенных Штатах человек может нажать кнопку, которая изменит знак СТОЙ на знак ИДИ, для того, чтобы безопасно перейти улицу. Но знак не меняется сразу после нажатия, так как это может стать причиной ДТП. Поэтому бедным пешеходам часто приходится ждать около минуты, чтобы увидеть эффект от нажатия кнопки. В результате можно часто увидеть разные стили нажатия этой кнопки: некоторые люди нажимают на кнопку и держат ее на протяжении нескольких секунд, другие - нажимают ее несколько раз подряд, чтобы быть уверенными в том, что нажатие все-таки имело место. Весь их опыт сопровождается постоянным чувством неопределенности - пешеходы часто выглядят нервными, когда смотрят на знак СТОЙ и ожидают его изменения, потому что думают, что они могли неправильно нажать на кнопку.

Какой же была моя радость, когда, побывав в Великобритании, я увидел, что в некоторых местах кнопки на переходах дают людям моментальный фидбэк в виде светящегося знака ЖДИТЕ, который включается сразу после нажатия на кнопку, и отключается, когда действие знака ИДИ заканчивается (рис. 13.7). Это дополнение в виде простого фидбэка полностью трансформирует опыт из того, где пешеход чувствовал себя расстроенным, в тот, где он чувствует себя уверенным и контролирующим ситуацию.



Рис. 13.7

В большинстве случаев достаточно одного правила: если ваш интерфейс не отвечает игроку на протяжении десяти секунд после ввода, игрок будет думать, что с интерфейсом что-то не так. Типичный пример подобной проблемы часто возникает в случае, когда вы делаете игру с кнопкой “прыжок”. Если художник, работающий над анимацией прыжков, не имеет опыта создания видеоигр, он, скорее всего, добавит элемент “ожидания” к анимации прыжка, когда персонаж приседает, готовясь к прыжку, что может занять от четверти до полсекунды. Можно подумать, что это касается лишь анимации, но из-за тех долей секунды, на которые задерживается прыжок (я нажимаю на кнопку прыжка, но персонаж прыгает только через полсекунды), игроки иногда просто сходят с ума.

Но давайте вернемся к нашему примеру с “подметанием”: грязная ткань - это не единственный фидбэк, который *Swiffer* дает пользователю. Давайте рассмотрим еще одну проблему, связанную с веником и совком, существование которой большинство людей не признают.

**Проблема #7:** Подметать скучно.

Ну, с этим не поспоришь! Это же подметание! Но что мы подразумеваем под определением “скучно”? В дальнейшем нам нужно это конкретизировать:

- Подметание - повторяющееся действие (то же самое движение снова и снова).
- Оно заставляет вас сосредоточиться на чем-то абсолютно предсказуемом (если вы не будете следить за той маленькой пылинкой, она может улететь куда угодно).

Как *Swiffer* реагирует на этот вызов?

**Решение #7:** Использовать *Swiffer* весело!

Это, возможно, стало основным толчком для роста продаж *Swiffer*. В рекламном ролике *Swiffer*, который показывали по телевидению, люди радостно танцевали от дома к дому, подметая полы, а в некоторых рекламных роликах можно было увидеть, как люди покупают *Swiffer* чисто из любопытства, а затем подметают им полы, играясь со *Swiffer*, как ребенок играет со своей игрушкой. И здесь можно говорить о том, что создатели *Swiffer* очень удачно использовали Линза #15: Линза Игрушки - с ним весело играть... но почему? Это просто ткань на палке, правильно? В целом, да, но в основе *Swiffer* лежит специальный шарнир, при помощи которого ткань крепится к ручке. Таким образом, если вы даже слегка поворачиваете запястье, та часть устройства, к которой прикреплена ткань, поворачивается довольно сильно. Одно движение запястья заставляет чистящий механизм двигаться легко, плавно и эффективно - позволяет расположить его в нужной вам позиции, абсолютно без усилий. Вы как будто не веником орудуете, а управляете какой-то волшебной машинкой, которая ездит по вашему полу. Движение, которое демонстрирует чистящая основа, является **движением второго порядка** (*second-order motion*); иными словами, движение, производное от действий игрока. Когда система демонстрирует большое количество движений второго порядка, которые игрок может легко контролировать, это придает ему больше сил и поощряет его действия. Назовем это явление **сочной** системой - по аналогии со спелым персиком, который требует лишь немного взаимодействия, чтобы наградить вас продолжительным потоком вкуснейшего вознаграждения. Сочность часто выпускают из виду, когда говорят о важных качествах игры. Чтобы избежать этого, воспользуйтесь следующей линзой.

#### Линза #58: Линза Сочности

Это может звучать немного глупо, когда мы применяем слово “сочный” к описанию интерфейса - хотя можно часто услышать, как интерфейс с недостаточным количеством фидбэков описывают как “сухой”. С сочными интерфейсами всегда интересно взаимодействовать. Чтобы сделать ваш интерфейс максимально сочным, задайте себе следующие вопросы:

- Мой интерфейс предоставляет игроку фидбэк после каждого его действия? Если нет, почему так?
- Движения второго порядка являются производными от действий игрока? Они достаточно интересны для него?
- Сочные системы могут поощрять игрока несколькими способами одновременно. Когда игрок получает награду, насколько она универсальная? Можно ли сделать ее более универсальной?

Я выбрал не игровой пример *Swiffer*, потому что тот фидбэк, который он предоставляет пользователю, настолько наглядный, что он может превратить работу в игру. И фан должен стать важной составляющей любого интерфейса, если это возможно, так как игру нельзя представить без фана, вы рискуете спровоцировать внутреннее противоречие и создать опыт, заранее обреченный на провал, если путь игрока к вероятно увлекательному и интересному опыту будет начинаться с сухого и неприятного интерфейса. Помните, что фан - это удовольствие и сюрпризы, так что если вы хотите увидеть фан в вашем интерфейсе, позаботьтесь о наличии обеих этих составляющих.

## Каналы

## Информации

Одна из важнейших целей любого интерфейса - передача информации. Если вы хотите найти самый лучший способ передачи необходимой информации от игры к игроку, вам нужно тщательно продумать дизайн, поскольку игры часто содержат огромное количество информации, и в большинстве случаев, львиную долю этой информации необходимо передать одновременно. Чтобы определиться с лучшим способом предоставления информации для вашей игры, попробуйте следовать этим шагам. Возвращаясь к нашей диаграмме потока информации в интерфейсе, о которой мы говорили в начале этой главы, сейчас нас интересуют стрелки номер 5 (Мир > Виртуальный Интерфейс) и 6 (Виртуальный Интерфейс > Физический вывод).

### ***Шаг 1: Создайте список информации и распределите ее в порядке значимости***

Игра должна преподносить массу информации, но не вся информация одинаково важна. Давайте представим, что нам нужно разработать интерфейс для игры, подобной классической игре для NES, *Legend of Zelda*. Мы можем начать с перечисления всей информации, которая нужна игроку. Простой список, где информация записана в случайном порядке, будет выглядеть следующим образом:

- 1 Количество рубинов
- 2 Количество ключей
- 3 Здоровье
- 4 Текущее окружение
- 5 Отдаленное окружение
- 6 Другой инвентарь
- 7 Текущее оружие
- 8 Текущие богатства
- 9 Количество бомб

Теперь можно сортировать эти пункты в порядке их важности:

Нужно знать постоянно в каждый момент:

#### 4. Текущее окружение

Нужно посматривать время от времени в процессе игры:

1. Количество рубинов
2. Количество ключей
3. Здоровье
5. Отдаленное окружение
7. Текущее оружие
8. Текущие богатства
9. Количество бомб

Нужно только в определенных случаях:

6. Другой инвентарь

#### **Шаг 2: Создайте список каналов**

Канал информации - это просто способ передачи потока данных. То, чем эти каналы являются, зависит от самой игры - и в этом плане дизайнера почти ничего не сковывает. Вот некоторые возможные каналы информации:

- По центру сверху экрана
- В правом нижнем углу экрана
- Мой персонаж
- Звуковые эффекты в игре
- Музыка в игре
- Граница экрана игры
- Тело приближающегося врага
- Диалоговое окно над головой персонажа

Будет полезно написать список возможных каналов, которые вы можете использовать в своей игре. В *Legend of Zelda* дизайнеры остановились на следующих каналах информации:

- Основная площадь экрана
- Информационная доска сверху экрана

Также они решили использовать в игре “изменение режима”, активируемое нажатием клавиши “select” (мы поговорим об изменении режима далее в этой главе), которое подразумевало другие каналы информации:

- Вспомогательная площадь дисплея



- Информационная доска внизу экрана

### Шаг 3: Распределите информацию по каналам

Теперь пришло время для сложной задачи: как распределить информацию по различным каналам. Это обычно делается отчасти инстинктивно, отчасти благодаря опыту, но чаще всего - методом проб и ошибок: рисуется куча небольших набросков, затем эти наброски анализируются, после чего переделываются до тех пор, пока они не будут вам нравиться. В Зельде можно увидеть следующий способ распределения:

Основная площадь дисплея

#### 4. Текущее окружение

Информационная доска вверху экрана

1. Количество рубинов
2. Количество ключей
3. Здоровье
5. Отдаленное окружение
7. Текущее оружие
8. Текущие богатства
9. Количество бомб

Вспомогательная площадь экрана:

#### 6. Другой инвентарь

Взглянув на основной и дополнительный экраны, можно увидеть еще несколько интересных решений:

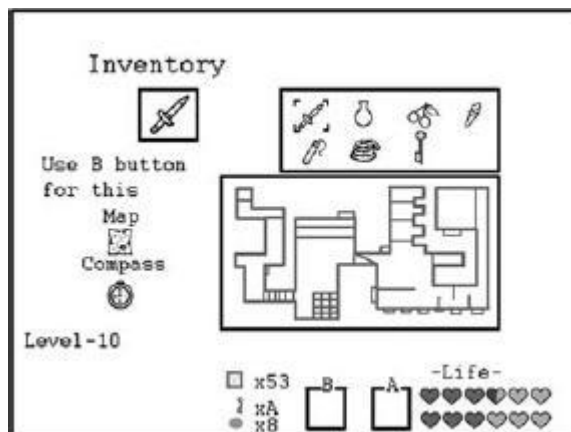


Рис. 13.8

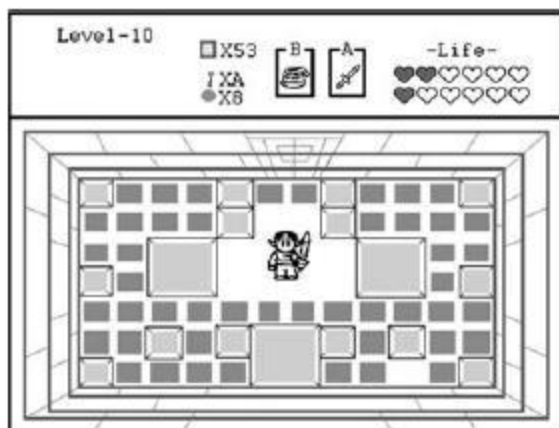


Рис. 13.9

Заметьте, что информационная доска является настолько важной частью геймплея, что она должна постоянно отображаться как на основном, так и на дополнительном экране. А сама доска включает в себя семь различных каналов информации. Обратите внимание на то, как эти каналы распределены: здоровье считается настолько важным, что оно занимает почти треть всего интерфейса. Несмотря на то, что рубины, ключи и бомбы имеют различные функции, все они представлены в виде двузначных цифр, поэтому вся информация по этим параметрам находится в одном месте. Оружие и богатства настолько важны, что они помещены в небольшие квадратные контуры. Значки “А” и “В” служат напоминанием того, какие кнопки отвечают за каждый предмет.

Также отметьте, каким образом используется дополнительное пространство на экране инвентаря, чтобы предоставить игроку инструкции по его использованию.

Вы можете видеть, что, несмотря на то, что этот интерфейс выглядит относительно примитивным, по сравнению с современными играми, дизайнерам пришлось принять большое количество решений относительно его структуры, а эти решения, в свою очередь, в значительной степени повлияли на опыт в целом.

### ***Шаг 3: Обдумайте использование измерений***

Канал информации в игре может иметь несколько измерений. Например, если вы решили объединить “урон, наносимый врагу” с “цифрами, которые вылетают с врага”, у вас появляется несколько измерений, в которых вы можете работать с этим каналом. Вот некоторые из них:

- Цифра, которую вы отображаете
- Цвет цифры
- Размер цифр
- Шрифт цифр

Теперь вам нужно решить, какое из этих измерений вы хотите использовать. Конечно, вы будете использовать первый пункт - цифры. Но будет ли иметь значение цвет? Возможно, вы будете использовать другие измерения как усилители информации - цифры до 50 будут белыми и маленькими, цифры от 50 до 99 будут желтыми и среднего размера, а цифры больше 100 будут большими и красными и с использованием специального шрифта, чтобы подчеркнуть количество нанесенного урона.

И если использование различных измерений в канале с целью усиления информации - способ сделать эту информацию более понятной (и, в некотором смысле, сочной), вы можете использовать другой подход и объединить различную информацию с различными измерениями. Например, вы можете решить использовать цифры различных цветов для обозначения друзей (белый) и врагов (красный). Затем вы можете использовать размер цифр, чтобы показать, насколько бой близок к развязке - маленькие цифры могут говорить о том, что у персонажа осталось еще много хит поинтов, тогда как большие будут знаком того, что он скоро умрет. Этот подход может быть одновременно эффективным и элегантным. Используя простую цифру, вы передаете игроку три различных типа информации. Риск заключается в том, что вам придется научить игрока тому, что представляют эти измерения в каждом отдельном канале, а это может вызвать у некоторых игроков проблемы с пониманием и запоминанием. Правильное использование каналов и измерений - это то, что делает интерфейс понятным и элегантным, так что не стоит пренебрегать этой линзой, когда придет время создания интерфейса.

### **Линза #59: Линза Каналов и Измерений**

Решение вопросов о том, как объединить игровую информацию с каналами и измерениями - это основа создания игрового интерфейса. Воспользуйтесь этой линзой, чтобы быть уверенным в том, что вы все сделали правильно и обдуманно. Спросите себя:

- Какая информация должна передаваться от игрока и обратно?
- Какая информация самая важная?
- Какие каналы для этой передачи информации есть в моем распоряжении?
- Какие каналы подходят для этой информации лучше всего? Почему?
- Какие измерения доступны на различных каналах?
- Как мне стоит использовать эти измерения?

### **Режимы**

Что такое режим интерфейса? Если коротко, то это изменение в одной из стрелок соответствия (1-6) на нашей диаграмме интерфейса. Например, если нажатие кнопки “B” меняет функционал геймпада таким образом, что теперь вместо того, чтобы заставлять вашего персонажа бегать, он заставляет его наводить водяной шланг на цель, это будет изменение режима - соответствие на стрелке #1 (Физический Интерфейс > Мир) только

что поменялось. Изменение режима может стать результатом изменения соответствия любой из шести стрелок.

Режимы - это отличный способ добавить вашей игре разнообразия, но вы должны быть крайне осторожными, поскольку вы рискуете запутать игрока, который не поймет, что изменение режима имело место. Вот несколько советов, которые должны помочь вам избежать проблем, связанных с изменением режима.

***Совет   Режима   #1:   Используйте   как   можно   меньше   режимов***

Чем меньше режимов, тем меньше у игрока будет поводов запутаться. Это не обязательно плохо, когда у вас есть много режимов интерфейса, но вы должны добавлять режимы осторожно, потому что каждый из них представляет собой что-то новое, с чем игрока необходимо познакомить.

***Совет       Режима       #2:       Избегайте       наложения       режимов***

Так же, как у нас есть каналы информации, направленные от игры к игроку, у нас есть такие же каналы информации, направленные от игрока к игре. Например, каждая кнопка или аналоговый стик представляют собой канал информации. Предположим, что у вас есть игра, в которой можно переключаться между режимом ходьбы (навигация при помощи аналогового стика) и режимом бросания (прицел при помощи аналогового стика). Позже вы решаете добавить еще и режим езды (управление рулем при помощи аналогового стика). Что происходит, когда игрок переключается на режим бросания во время езды? Вы можете попробовать сделать это возможным, позволив одновременное использование двух режимов (езда и бросание). И даже если это подействует, ничего хорошего не выйдет, если один аналоговый стик будет отвечать за управление автомобилем и интерфейс прицела. Разумнее было бы переместить прицел, во всех случаях, на второй аналоговый стик, если ваш физический интерфейс подразумевает его наличие. Когда вы делаете понятные режимы, которые не накладываются друг на друга, вы избегаете нежелательных проблем. Если вы все-таки не сможете обойтись без наложения режимов, убедитесь в том, что они используют разные каналы информации на интерфейсе. Например, аналоговый стик может иметь два режима навигации (полет или ходьба), а кнопка имеет два режима стрельбы (стрельба молниями или огненными шарами). Эти режимы находятся в двух различных измерениях, так что их можно безопасно накладывать друг на друга - Я могу переключаться между молниями и огненными шарами, в то время как я лечу или иду, и меня ничего не сбивает с толку.

***Совет Режима #3: Разные режимы должны как можно больше отличаться друг от друга***

Иными словами, нужно посмотреть на режимы с точки зрения Линзы #57: Линзы Фидбэка и Линзы #56 Линзы Прозрачности. Если игрок не знает, в каком режиме он находится, это может сбить его с толку. Старая система редактирования текста на Unix, которая называлась vi (читается как "V.I.") была синонимом сбивающих с толку режимов.

Большинство людей ожидают от текстового, когда тот начинает работать, режима, что он позволит им вводить текст. Но это не про *vi*. Его работа начиналась с режима, где каждая кнопка на клавиатуре либо означала команду, как, например, “удалить строку”, либо включала новый режим редактора. Но, нажимая на эти кнопки, пользователь не получал никакого фидбэка по поводу того, в каком режиме он сейчас находится. Если вам нужно было ввести текст, нужно было нажать клавишу “i”, чтобы переключиться в режим ввода текста, который выглядел точно так же, как и режим командной строки. Было невозможно разобраться с этим самому, и даже опытные пользователи *vi* иногда не знали, в каком режиме они работают.

Вот несколько отличных способов сделать так, чтобы ваши игровые режимы отличались друг от друга.

- **Изменяйте что-то большое и заметное на экране.** В *Halo 2* и в большинстве шутеров от первого лица, когда вы меняете оружие, это хорошо видно. Информация об оставшихся патронах отображается через очень интересный канал - задняя поверхность вашего оружия.
- **Изменяйте действия вашего персонажа.** В классической аркаде *Jungle King* вы переключаетесь между режимом лазанья по лианам и режимом плавания. Поскольку действия, которые производит ваш персонаж, абсолютно разные, сразу становится понятным, что имело место изменение режима (также его волосы меняют цвет, но это, пожалуй, слишком).
- **Изменяйте информацию на экране.** В *Final Fantasy VII*, так же, как и в большинстве RPG, когда вы входите в режим боя, сразу появляется много специальной статистики и опций, что абсолютно доходчиво говорит об изменении режима.
- **Изменяйте наклон камеры.** Этот подход часто не воспринимают как индикатор изменения режима, но иногда он может быть очень эффективным.

#### Линза #60: Линза Режимов

Интерфейс любой сложности требует наличия режимов. Чтобы быть уверенным в том, что ваши режимы дают игроку ощущение достаточного контроля, не запутывая и не сбивая его с толку, задайте себе эти вопросы:

- Какие режимы нужны в моей игре? Почему?
- Можно ли убрать или объединить некоторые режимы?
- Присутствует ли наложение режимов? Если да, можно ли прикрепить их к разным каналам ввода?
- Когда в игре изменяются режимы, как игрок об этом узнает? Может ли игра сообщать изменение режимов несколькими способами?

## **Другие советы по созданию интерфейса**

Хорошо, мы уже поговорили о таких аспектах создания интерфейса, как поток информации, фидбэк, каналы, измерения и режимы. Это хорошее начало. Но тема дизайна интерфейса занимает целые книги, так что в этой истории еще рано ставить точку, поэтому продолжим! Но до того, как пойти дальше, давайте ознакомимся еще с несколькими общими советами по созданию игрового интерфейса.

### ***Совет по созданию интерфейса #1: Воруйте***

Дабы избежать криминальных призывов, давайте назовем это “нисходящим подходом” к дизайну интерфейса. Если вы создаете интерфейс для игры известного жанра, скажем экшн / платформер, вы можете начать с интерфейса какой-нибудь успешной игры в этом жанре, а затем изменить его, используя уникальные свойства вашей игры. Это может значительно сократить общее время дизайна, а также служить дополнительным преимуществом, так как игроки уже будут косвенно знакомы с вашим интерфейсом. Конечно, если в вашей игре нет ничего нового, такой подход еще больше сделает ее похожей на клон - но это удивительно, как одно маленькое изменение ведет к другому, которое потом ведет к другому, и как-то незаметно ваш интерфейс-клон превращается во что-то абсолютно новое.

### ***Совет по созданию интерфейса #2: Кастомизируйте***

Этот метод также называют восходящим подходом, что является противоположностью “воровства”. Согласно этому подходу, интерфейс разрабатывается с нуля: создаются списки информации, каналы и измерения, как мы описывали ранее. Это самый лучший способ создать уникальный интерфейс, который будет лучше всего подходить именно вашей игре. Если ваш геймплей инновационный, это, пожалуй, единственный подходящий вам способ. Но даже если в вашем геймплее нет ничего нового, вы можете быть приятно удивлены, когда попробуете разработать интерфейс с самого начала - вы можете вдруг обнаружить, что вы открыли абсолютно новый способ играть в вашу игру. Ведь все остальные просто копируют существующие интерфейсы успешных игр, а вы детально изучаете суть проблемы и пытаетесь сделать что-то лучше.

### ***Совет по созданию интерфейса #3: Передайте тему игры в интерфейсе***

Часто бывает так, что художник, который рисует интерфейс, и художник, который создает игровой мир, - это два разных человека. В пятой главе мы говорили о том, насколько важно, чтобы тема игры присутствовала во всех игровых элементах, и интерфейс - не исключение. Вернитесь к Линзе #9: Линзе Объединения, затем детально изучите каждый дюйм вашего интерфейса и подумайте, нельзя ли тематически связать его элементы со всеми остальными аспектами игры.

### ***Совет по созданию интерфейса #4: Свяжите звуки с прикосновениями***

Обычно когда мы думаем об использовании звуков в играх, мы представляем себе создание звуковых эффектов, которые дают игроку представление о том, где он находится (птицы, поющие на лугу), либо делают действия более реалистичными (звук бьющегося стекла в тот момент, когда оно разбивается), либо предоставляют игроку фидбэк о его прогрессе (музыкальная вставка, когда игрок находит сокровище). Но есть такой аспект звука, который часто незаслуженно игнорируется, хоть и имеет прямую связь с интерфейсом: человеческий мозг легко связывает звуки и прикосновения. Это важно, поскольку когда мы взаимодействуем с вещами в реальном мире, тактильные ощущения - основной компонент того фидбэка, который мы получаем от взаимодействия. В виртуальном интерфейсе мы физически не можем получить достаточно информации о том, с чем взаимодействуем. Но мы можем симулировать тактильные ощущения, используя соответствующие звуки. Сначала нужно подумать о том, каким был бы ваш интерфейс, будь он осязаемым, а затем решить, какие звуки лучше всего передадут взаимодействие с ним. Если вы успешно справитесь с этой задачей, люди будут приятно удивлены тем, насколько удобно использовать ваш интерфейс, но, в то же время, они не смогут объяснить, почему так.

***Совет по созданию интерфейса #5: Сбалансируйте опции и простоту при помощи слоев***

Создавая интерфейс, вам придется столкнуться с двумя противоречивыми желаниями: с желанием предоставить игроку как можно большее количество опций и с желанием сделать интерфейс максимально простым. Как и с большинством всех остальных вопросов, касающихся геймдизайна, ключ к успеху - соблюсти баланс. И один из самых лучших способов достигнуть этого баланса - создать слои интерфейса при помощи режимов и дополнительных режимов. Если вы правильно расставили информацию в порядке ее значимости, у вас уже есть некое подспорье для того, чтобы двигаться дальше. Типичный пример этого приема в видеоиграх - назначать меню инвентаря и настроек на редко используемые кнопки, такие как "select".

***Совет по созданию интерфейса #6: Используйте метафоры***

Отличный способ дать игроку представление о том, как работает ваш интерфейс - сделать так, чтобы он напоминал игроку то, что он уже видел. Например, во время работы над игрой *Toytopia* моя команда столкнулась с весьма необычными ограничениями. В этой игре игрок раздает команды (*go up, go right* и т.д.) маленькой группе заводных игрушек, используя клавиатуру. Поскольку это была сетевая игра, изначально планировалось установить некую задержку между тем, когда игрок вводит команду, и тем, когда игрушка ее выполняет, для того чтобы все в игре происходило синхронно. Таким образом, мы могли обеспечить процесс, при котором все события в игре будут происходить синхронно на всех компьютерах, потому что созданная нами задержка равнялась сетевой задержке, вызванной временем передачи сигнала от компьютера к компьютеру, которой нельзя было избежать. К сожалению (что и не

удивительно), игроков это сбивало с толку - они привыкли, что игра сразу реагирует на нажатие на кнопку, то есть им не нужно ждать полсекунды, пока действие произойдет. Команда была расстроена до такой степени, что уже почти было отказалась от всей схемы, но затем кто-то предложил идею: “А что если мы изобразим радиоволну, которая направляется от кнопки к игрушке, дополним ее звуковым эффектом “радиопередачи”, и это поможет игроку лучше понять механизм”. И это сработало! В новой системе метафора радиопередачи четко объясняла задержку в действии, а также предоставляла игроку мгновенный фидбэк о том, что происходило в тот момент. А с точки зрения Линза #9: Линза Объединения, это изменение еще и подчеркивало нашу тему радиоуправляемых игрушек.



Рис. 13.10

Панель управления в *Toytopia*. Винни Пух только что получил команду “down” (вниз).

***Совет по созданию интерфейса #7: Тестируйте, Тестируйте и еще раз Тестируйте!***

Интерфейс никогда не получается с первого раза. Новые игры требуют новых интерфейсов, и вы не можете быть уверенными в том, что ваш новый интерфейс будет понятным и интересным, пока не покажете его людям. Начинайте тестировать его как можно раньше, и делайте это как можно чаще. Сделайте прототип вашего интерфейса еще до того, как у вас на руках будет игральная версия игры. Создавайте бумажные и картонные прототипы всех кнопок и систем меню, чтобы люди могли взаимодействовать с вашим интерфейсом, а вы могли видеть все проблемные моменты. Важно то, что работая таким образом с людьми, вы, подобно антропологу, начинаете лучше понимать то, что ими движет в том или ином моменте, и это может быть самым важным подспорьем для принятия всех решений, касающихся интерфейса.

***Совет по созданию интерфейса #8: Нарушайте правила, чтобы помочь вашему игроку***



Так как многие игры являются вариациями на одни и те же темы, вы можете встретить большое количество случаев копирования интерфейса от игры к игре. Это происходит настолько часто, что для каждого жанра существует свое правило создания интерфейса. Эти правила могут быть полезными, но вы легко можете пойти у них на поводу, не задумываясь о том, действительно ли это хорошая идея для ваших игроков. Один такой пример - игры на ПК, в которых используется мышь. Левая кнопка мыши считается основной кнопкой, а правая кнопка используется в некоторых играх для дополнительных функций. То есть суть основного правила заключается в том, что правая кнопка мыши обычно не задействована в игре до тех самых пор, пока игрок не переходит в специальный режим, в котором эта кнопка имеет некое предназначение. Однако это правило многими воспринимается слишком буквально - и в простых играх, таких как детские игры, где правая кнопка мыши совсем не используется, большинство дизайнеров предпочитают оставлять ее полностью бездейственной, и вешают весь функционал на левую кнопку. Но когда дети используют мышь, они часто нажимают неправильную кнопку из-за того, что у них маленькие руки. Умные дизайнеры нарушают это правило и привязывают обе кнопки к одному и тому же действию, так что любое нажатие на любую кнопку имеет нужный эффект. Но ведь правда, почему бы не сделать так с каждой игрой, в которой используется только одна кнопка мыши?

Игровой интерфейс - это не что иное как ворота к опыту. Давайте же войдем в эти ворота и посмотрим ближе на сам опыт.

## Глава 14

Используйте *кривую* интереса для оценки опыта

Моя

первая

линза

Когда мне было 16, я устроился на первую свою работу в индустрии развлечений. Это была работа в шоу-труппе местного парка развлечений. Я надеялся стать частью представлений, где я мог бы использовать свои навыки жонглирования, но, в итоге, моя работа стала неким симбиозом различных способностей - я был кукловодом, одевал костюм енота, управлял микшерным пультом и принимал гостей комедийных шоу. Но, однажды, фокусник по имени Марк Трип подошел ко мне и сказал: “Слушай, новая сцена в восточной стороне парка уже почти готова. Туда мы планируем переместить музыкальный театр, а я собираюсь выступить с магическими представлениями. Когда у меня будут выходные, нам понадобится еще одно шоу, чтобы заполнить пробел. Как думаешь, вы с Томом сможете вместе выступить с жонглированием?”

Естественно, меня это очень заинтересовало - мы с Томом тренировались вместе каждый раз, когда нам выпадала такая возможность, в надежде, что когда-нибудь у нас будет свой собственный номер. Мы поговорили о том, как это будет выглядеть, и даже набросали приблизительный сценарий с короткими описаниями тех трюков, которые мы собирались включить в номер, а также добавили фразы и шутки, которые объединяли бы эти трюки между собой. Мы тренировались до тех самых пор, пока не стали готовы к генеральной репетиции. Через пару дней настало наше время, и мы получили возможность показать наше шоу настоящим зрителям. Мы начали с обычной балансировки, затем было жонглирование кольцами, жонглирование булавами и перебрасывание булав, а закончили мы жонглированием пятью мячами, которое, как мы думали, было самым сложным нашим трюком. Выступить со своим собственным номером было очень волнующе. В конце мы откланялись и триумфально покинули сцену.

Марк стоял за кулисами, ожидая нашего возвращения. “Ну, что вы думаете?” гордо спросили мы.

“Неплохо,” сказал он, “но могло бы быть намного лучше”.

“Лучше?” я удивленно произнес, “но мы ведь ничего не уронили!”

“Действительно,” ответил он, “но вы слушали свою публику?”

Я задумался. “Ну, нам понадобилось время, чтобы их разогреть, наверное, но им действительно понравилось, как мы перебрасывали булавы!”

“Да, но как насчет вашего последнего номера с пятью мячами?”

Нам стоило признать тогда, что этот трюк вызвал далеко не такую бурю эмоций, на которую мы рассчитывали.

“Покажите мне свой сценарий,” сказал он. Марк внимательно его прочитал, периодически кивая и жмурясь. Он на секунду задумался, а затем произнес, “В вашем сценарии есть несколько действительно хороших вещей, но ваша прогрессия не совсем правильная”. Мы с Томом посмотрели друг на друга.

“Прогрессия?” спросил я.

“Да,” ответил он, поднимая карандаш, “Видите ли, на данном этапе ваш номер выглядит как эта фигура,” и он нарисовал эту фигуру на обратной стороне нашего сценария:



Рис. 14.1

Он продолжил: “Зрители предпочитают представления, которые напоминают вот такую форму”.



Рис. 14.2

“Видишь?”

Я ничего не видел. Но у меня было такое ощущение, что я смотрю на что-то очень важное.

“Это просто. Начать нужно с чего-то “большого” - чтобы привлечь их внимание. Затем ты сбавляешь обороты и делаешь что-то полегче, чтобы дать им возможность расслабиться и получше узнать тебя. Затем ты постепенно двигаешься вперед, увеличивая сложность номеров, и все для того, чтобы в конце поразить их грандиозным финалом, который превзойдет все их ожидания. Если вы поставите трюк с кольцами на начало, а передачу булав - в конец, думаю, ваш номер от этого только выиграет”.

На следующий день мы вновь выступали с этим шоу, не изменив ничего, кроме порядка исполнения трюков - и Марк был абсолютно прав. Зрители были прикованы к нам с самого начала, а их возбуждение и интерес постепенно возрастали по ходу выступления, чтобы в конце взорваться от грандиозной развязки, которой стал наш трюк с передачей булав. Даже несмотря на то, что мы несколько раз роняли снаряды, реакция аудитории была в два раза более бурной, чем та, которую мы получили во время своего первого выступления, а несколько людей даже вставали со своих мест и аплодировали нам стоя во время последнего трюка.

Марк, как и в прошлый раз, ждал нас за кулисами, но в этот раз улыбаясь. “Похоже, что сегодня у вас дела пошли лучше,” сказал он. Том ответил: “После того, как вы посоветовали нам изменить шоу, мы поняли, насколько это было очевидным. Странно, как мы сами не смогли до этого додуматься”.

“Не так уж это и странно”, сказал Марк. “Когда вы работаете над своим выступлением, вы продумываете каждую деталь, и то, как одни вещи связываются с другими. Нужно в значительной степени изменить свой способ мышления, чтобы посмотреть на номер сверху, то есть увидеть его со всех возможных позиций, включая позицию зрителя. Но оно того стоит, да?”

“С этим не поспоришь!”, сказал я, “Думаю, нам нужно поразмыслить над многим”.

“Ладно, но не забивайте себе голову этим прямо сейчас - через пять минут у вас кукольное представление”.

### Кривые Интереса

Со времени работы в парке развлечений, я часто ловил себя на мысли, что я постоянно использую эту технику, создавая игры, и у меня еще не было повода усомниться в ее целесообразности. Но что на самом деле представляют собой эти графики? Давайте остановимся, чтобы изучить их подробнее.

Качество развлекательного опыта можно измерить степенью, до которой последовательность его событий может держать гостя заинтересованным. Я использую термин “гость” вместо термина “игрок”, потому что этот термин подходит как для игр, так и для всех остальных видов развлекательного опыта. Уровень интереса на протяжении развлекательной сессии можно визуализировать при помощи кривой интереса. На Рис. 14.3 можно увидеть кривую интереса для успешного развлекательного опыта.

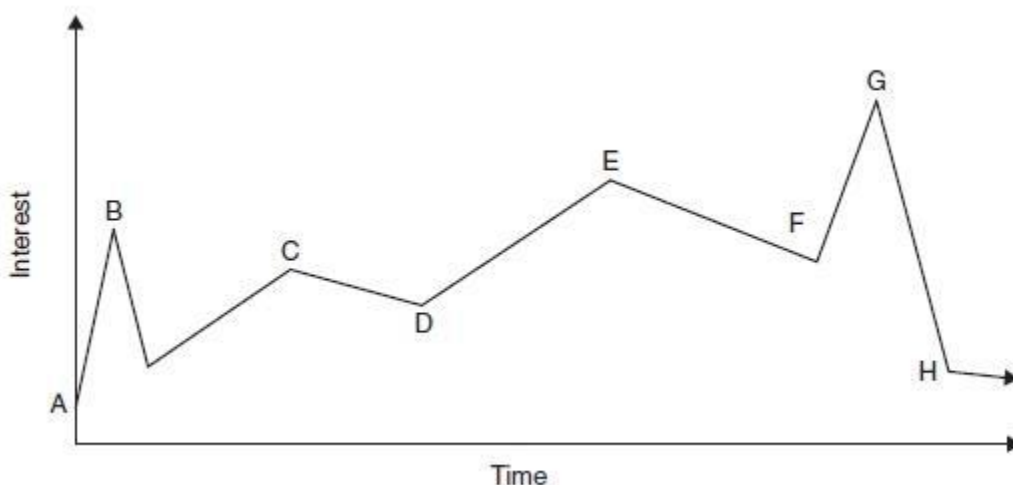


Рис. 14.3

В точке (A) гость погружается в опыт с некоторым уровнем интереса; в ином случае, его бы просто здесь не было. Этот изначальный интерес является производным

от заранее сформированных ожиданий о том, каким будет этот опыт. В зависимости от самого опыта, эти ожидания могут формироваться под воздействием упаковки, рекламы, советов друзей и т.д. И как бы сильно нам ни хотелось, чтобы уровень изначального интереса был как можно выше, нужно помнить, что если изначальное ожидание будет слишком высоким, весь остальной опыт рискует оказаться менее интересным.

Затем начинается сам опыт. Мы быстро переходим к точке (B), которую иногда еще называют “крючком”. Это то, что оживляет наш интерес, и заставляет “остановиться и посмотреть”. В музыке - это вступление. В песне *Beatles Revolution* эту роль на себя берет пронзительный гитарный риф. В “Гамлете” - это появление призрака. В видеоиграх вступление часто подается в виде короткого видео, которое предшествует началу игры. Очень важно иметь хороший крючок. Он позволит гостю понять, что его ждет, а также обеспечит значительный скачок интереса, который, впоследствии, поможет вам сохранить его (гостя) внимание на менее интересных этапах, когда действие только начинает разворачиваться и ничего интересного не происходит.

Как только с крючком покончено, пришло время делать бизнес. Если вы хорошо постарались над созданием опыта, интерес гостя будет постоянно расти, достигая временных пиков на точках (C) и (E), и иногда немного опускаясь до точек (D) и (F), но только лишь для того, чтобы подняться вновь.

И, как результат, в точке (G) нас ожидает некий финал, а к точке (H) история будет закончена, гость будет удовлетворен, а опыт можно будет считать завершенным. Желательно, чтобы гость ушел с некими остаточным интересом, уровень которого, возможно, будет превышать уровень того интереса, с которым он пришел. Когда опытные игроки индустрии развлечений говорят “пусть они ждут большего”, это именно то, что они имеют в виду.

Конечно, не всякий хороший развлекательный опыт должен точно соответствовать этой кривой. Но большинство успешных примеров развлекательного опыта обязательно будут содержать некоторые элементы, которые изображены на нашей кривой интереса.

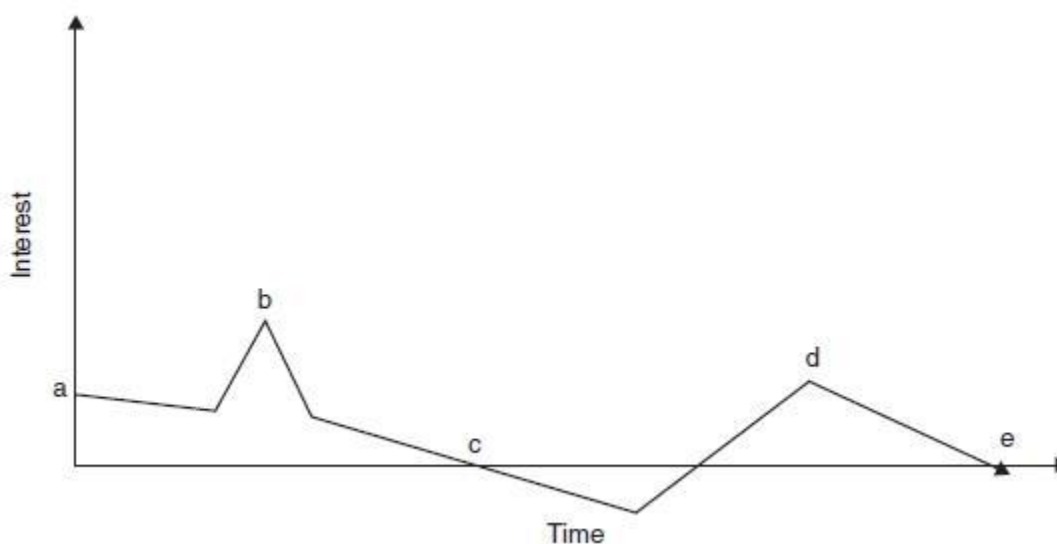


Рис. 14.4

А вот на этой диаграмме мы можем видеть кривую интереса для менее успешного развлекательного опыта. Существует много вариантов неудачных кривых интереса, но этот вариант особенно неудачный, но, в то же время, он встречается гораздо чаще, чем вы могли бы подумать.

Как и в примере с удачно кривой, гость приходит с неким изначальным интересом в точке (a), но здесь он сразу разочаровывается, и, в связи с отсутствием подходящего крючка, начинает терять интерес.

Но вдруг, где-то происходит что-то интересное, что есть хорошо, но это длится недолго, и за коротким скачком в точке (b) следует продолжительное падение, которое заканчивается пересечением порога интереса в точке (c). Это тот самый момент, когда опыт настолько сильно разочаровывает гостя, что он переключает канал, выходит из зала, закрывает книгу или выключает игру.

Это гнетущее уныние не может продолжаться вечно, и в один момент, в точке (d) происходит что-то интересное, но это длится недолго, и вместо триумфального финала, гость испытывает очередное падение интереса к точке (e) - это уже не имеет значения, так как основной интерес был утерян некоторым временем ранее.

Кривые интереса могут быть полезным инструментом для создания развлекательного опыта. Схематическое отображение уровня интереса, ожидаемого на протяжении опыта, может помочь вам заметить и исправить проблемные моменты. Позже, наблюдая за опытом гостя, будет полезно сравнить наблюдаемый вами уровень интереса с тем, который вы, как создатель опыта, думали он испытает. Иногда бывает полезно составлять различные кривые для представителей различных целевых аудиторий. В зависимости от вашего опыта, он может понравиться одной демографической группе, но будет скучным для другой (например “мужское кино” и “кино для девочек”), или же он будет “чем-то для всех”, представленным в виде хорошо структурированных кривых, подходящих для представителей нескольких разных демографических групп.

## Шаблоны Внутри Шаблонов

Как только вы начнете рассматривать игры и развлекательный опыт с точки зрения кривых интереса, вы будете замечать шаблоны хороших кривых интереса повсюду. Вы можете видеть их в трех-актовой структуре голливудских фильмов. Можете видеть их в структуре популярных песен (музыкальное вступление, куплет, припев, куплет, припев, бридж, концовка). Когда Аристотель говорит, что у каждой трагедии есть развитие и развязка, вы можете их видеть. Когда комедианты говорят о “правиле трех”, это тоже случай использования кривой интереса. Всякий раз, когда кто-то рассказывает интересную, увлекательную или веселую историю, можно увидеть эту структуру. Например, как в этой истории, которая была отправлена неизвестной девочкой в один подростковый журнал, а точнее в колонку под названием “Embarrassing Moments” (*Неловкие Моменты*). История называется “High Dive Horror”.

*High Dive Horror*

*Я была в закрытом бассейне, и мои друзья решили взять меня на слабо, заявив, что я не смогу прыгнуть с самой высокой вышки. Я очень боюсь высоты, но я все равно взобралась на самый верх. Я смотрела вниз, пытаюсь заставить себя совершить прыжок, но мне скрутило живот и меня стошнило - прямо в бассейн! И это еще не все, так как “это” упало на группу симпатичных ребят! Я слезла вниз так быстро, как только могла, и закрылась в ванной, но все знали, что я наделала!*

Вы даже можете четко увидеть шаблон подобной кривой в силуэте американских горок. И, естественно, этот шаблон можно часто увидеть в играх. Впервые я применил кривые интереса в играх во время работы над обновленной версией Aladdin’s Magic Carpet для Disneyland, который представлял собой аттракцион с виртуальной реальностью. Некоторых членов команды волновал вопрос, почему, несмотря на достаточное количество фана, аттракцион в некоторых местах кажется затянутым, и мы пытались понять, как это исправить. Мне показалось, что нарисовать кривую интереса этой игры - это неплохая идея. По форме кривая выглядела где-то так:

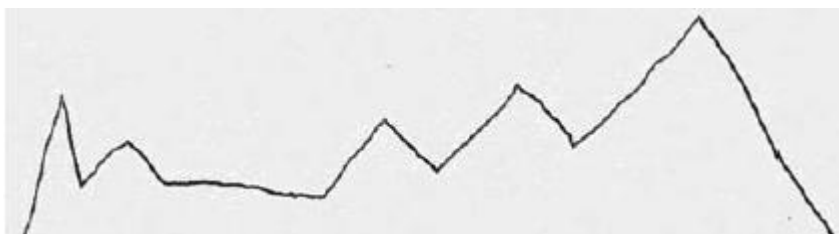


Рис. 14.5

И вдруг мне стало понятно, что нашей проблемой является прямой отрезок. Но мне не было понятно, как это исправить. Добавление большего количества интересных моментов не могло гарантировать достижение результата - если в начале уровень интереса будет слишком высоким - это может уменьшить интерес к последующим событиям. В итоге, я пришел к выводу, что, возможно, правильнее всего будет просто вырезать прямой отрезок из игры. Когда я рассказал об этом режиссеру, он был категорически против - он объяснил это тем, что нам придется потратить слишком много сил на то, чтобы вырезать этот отрезок сейчас, что нежелательно, потому что на тот момент мы находились на завершающих стадиях разработки. Вместо этого, он предложил добавить возможность пропустить прямой отрезок, которой могли воспользоваться некоторые игроки. Мы добавили этот “короткий путь” (палатка торговца, в которую можно войти, чтобы она волшебным образом перенесла тебя в центр города), и стало ясно, что игроки, которые о нем знали, не пренебрегали возможностью им воспользоваться. Наблюдая за использованием игры после ее установки, я часто видел как операторы игры, наблюдая за игровым процессом на мониторах, вдруг наклонялись к экрану и шептали игроку на ухо “заходи в эту палатку!”. Когда я увидел это впервые, я спросил у оператора, зачем она это говорит, и она ответила, “Ну, я не знаю... мне кажется, они получают больше удовольствия, когда идут этим путем”.

Но продолжительность опыта Magic Carpet была довольно небольшой - всего около пяти минут. Поэтому есть смысл спросить, подходит ли этот шаблон для более серьезного по продолжительности опыта. Будет ли то, что хорошо работает для пятиминутной сессии, также успешно справляться с сессиями, продолжительность которых измеряется часами? Для того, чтобы самим убедиться в том, что будет, давайте посмотрим на *Half Life 2*, которая была обласкана критиками, как никакая другая игра. Взгляните на этот график количества внутриигровых смертей, которые случаются на протяжении *Half Life 2, Episode 1*, прохождение которой в среднем занимает 5 часов и 39 минут.

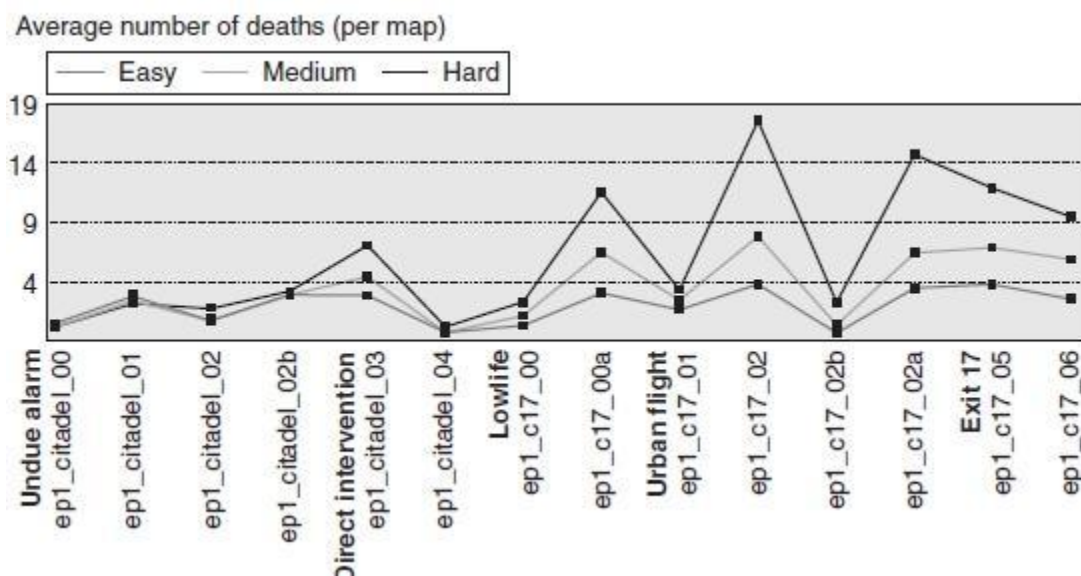


Рис. 14.6

Три линии представляют собой три уровня сложности. Эти формы вам ничего не напоминают? Думаю, никто не будет спорить с тем, что количество смертей персонажа является надежным индикатором напряженности игры, которая, в свою очередь, определяет, насколько интересным будет весь опыт.

Но как насчет более продолжительного опыта, такого, как многопользовательские игры, за которыми игрок может проводить сотни часов? Как подобный шаблон можно применить к опыту длиной в 500 часов? Ответ на этот вопрос может вас удивить: Шаблоны кривых интереса могут быть фрактальными (*фрактал* - математический объект с дробной размерностью, обладает свойством рекурсивности: каждая его часть является уменьшенной копией целого).

Иными словами, каждый длинный подъем, при более подробном рассмотрении, может состоять из внутренних структур, каждая из которых представляет собой отдельный шаблон.





A Fractal Interest Curve

Рис. 14.7

И, конечно, этот шаблон может содержать неограниченное количество слоев. Обычно в видеоиграх этот шаблон состоит из трех уровней:

- 1 **Игра в целом:** за вступительным мини-фильмом следует серия уровней, во время которых интерес возрастает, а заканчивается всё основным финалом, после которого игру можно считать пройденной.
- 2 **Каждый уровень:** новая эстетика или напряжение увлекают игрока с самого начала, а затем игрок сталкивается с серией вызовов (битвы, головоломки и т.д.), которые обеспечивают рост интереса до самого конца уровня, для окончания которого, зачастую, нужно победить некоего “босса”.
- 3 **Каждый вызов:** желательно, чтобы каждый вызов, с которым сталкивается игрок, подразумевал наличие хорошей кривой интереса, которая включает в себя интересное вступление и пошаговое увеличение напряжения, которое сопровождает игровой прогресс.

В многопользовательских играх игроку нужно предоставить еще более замысловатую структуру, о которой мы поговорим позже, в Главе 22.

Кривые интереса зарекомендовали себя как одни из наиболее полезных и универсальных инструментов геймдизайнера, так что давайте добавим их к своему инструментарию.

#### Линза #61: Линза Кривой Интереса

Если попытаться понять, что конкретно нас цепляет, то ответ будет отличаться для каждого отдельного человека, но, если не так углубляться, можно увидеть шаблоны, подходящие для всех. Чтобы увидеть, как интерес игрока к созданному вами опыту со временем меняется, задайте себе эти вопросы:

- Если я нарисую кривую интереса для моего опыта, какой она будет формы?
- В ней есть крючок?
- Она описывает постепенное повышение интереса, прерываемое периодами отдыха?
- В ней есть большой финал, который затмевает все остальные события?
- Какие изменения могут улучшить мою кривую?
- В моей кривой интереса присутствуют фрактальные структуры? Они там нужны?
- Мои предположения по поводу кривой интереса соответствуют впечатлениям реальных игроков? Если я попрошу игроков нарисовать их собственную кривую, как она будет выглядеть?

Поскольку все игроки разные, вам будет полезно объединить Линза Кривой Интереса с Линзой #16: Линзой Игрока, чтобы создать отдельные кривые для каждой демографической группы, на которые нацелена ваша игра.

### Из чего состоит интерес?

В этот момент левое полушарие вашего головного мозга, отвечающее за аналитическое мышление, может высказать свое недовольство, “Мне нравятся все эти таблицы и графики, но как я могу объективно оценить, насколько другой человек находит определенную вещь интересной? Кажется, судить можно только по реакции человека!” И действительно, только по этому и можно судить. Многие люди задаются вопросом, что представляют собой “единицы интереса”? Правильного ответа на этот вопрос не существует - мы еще не изобрели фан-о-метр, который мог бы измерить интерес в “милифанах”. Но это нормально, потому что нас интересуют относительные изменения в интересе - абсолютный интерес для нас менее важен.

Чтобы определить уровень интереса, нужно самому пройти через созданный опыт, используя все свое воображение и сопереживание (эмпатию), а также задействовав как правое, так и левое полушария мозга. В конце концов, ваше левое полушарие будет счастливо, когда узнает, что весь интерес можно будет в дальнейшем разделить на множество различных факторов. Существует много способов сделать это, но я предпочитаю использовать вот эти три:

#### **Фактор 1: Присущий интерес (*inherent interest*)**

Некоторые события просто интереснее остальных. По умолчанию, риск интереснее безопасности, фантазия интереснее реальности, а необычное всегда интереснее рутины. Рассказ от человека, который поборол крокодила, вероятно, будет интереснее рассказа от человека, который съел бутерброд с сыром. Просто все мы имеем внутренние рычаги, которые определяют, что нам интересно, а что - нет.

### Линза #62: Линза Присущего Интереса

Некоторые вещи просто интересны. Используйте эту линзу, и будьте уверены в том, что в вашей игре есть присущий интерес, задав себе несколько простых вопросов:

- Какие аспекты моей игры могут сразу заинтересовать игрока?
- Моя игра дает игроку увидеть и сделать что-то такое, чего он никогда до этого не видел или не делал?
- К каким **основным** инстинктам обращается моя игра? Можно ли расширить этот список?
- К каким **высшим** инстинктам обращается моя игра? Можно ли расширить этот список?
- В моей игре имеют место радикальные перемены или только ожидание радикальных перемен? Можно ли сделать их более радикальными?

Однако события не происходят по-одному. Они накладываются друг на друга, создавая то, что часто называют сюжетной аркой (*story arc*). Часть присущего событиям интереса зависит от того, как они взаимодействуют между собой. Например, в сказке о Маше и трех медведях большинство историй не слишком интересные: Маша съела кашу, посидела на стуле и легла спать. Но эти скучные события делают возможной более интересную часть истории, которая начинается после того, как медведи узнают, что кто-то похозяйничал в их доме.

### Фактор 2: Поэзия изложения (*presentation*)

Этот фактор относится к эстетике развлекательного опыта. Чем качественнее эстетика, используемая для изложения опыта, будь то текст, музыка, танец, спектакль, комедия, кинематография, графическое оформление или что-либо другое, тем интереснее и привлекательнее он будет выглядеть в глазах гостя. Конечно, если вы можете качественно презентовать опыт со всем присущим ему интересом, тем лучше для вас. Мы поговорим об этом подробнее в Главе 20, но было бы неплохо иметь на вооружении эту полезную линзу уже сейчас.

### Линза #63: Линза Красоты

Нам нравится взаимодействовать с красивыми вещами. Используйте эту линзу, чтобы сделать ваш опыт максимально приятным, задав себе несколько вопросов:

- Из каких элементов состоит моя игра? Как можно сделать каждый из них привлекательнее?
- Некоторые вещи не привлекательны сами по себе, но привлекательны в комбинациях. Как я могу объединить элементы своей игры так, чтобы они были

более привлекательными?

- Какое значение имеет красота в контексте моей игры?

### Фактор 3: Проецирование (*projection*)

Это тот предел, до которого вы можете вынуждать гостя использовать силы его сопереживания и воображения, с целью погрузить его в опыт. Этот фактор чрезвычайно важен для понимания того, что именно связывает историю с геймплеем, и без объяснения вы его вряд ли поймете.

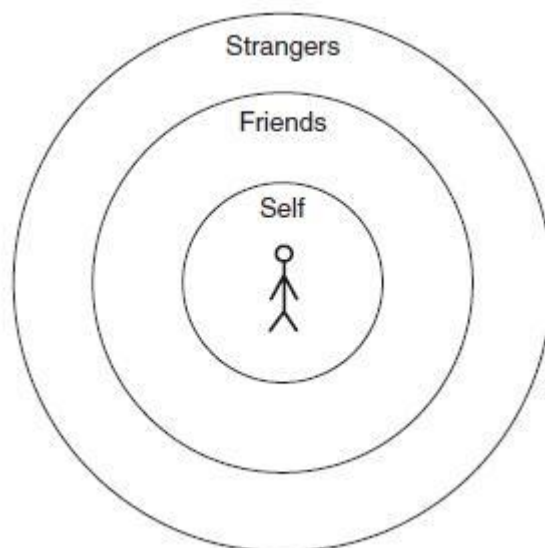


Рис. 14.8

Давайте рассмотрим пример с выигрышем в лотерею (событие с присущим интересом). Если незнакомый человек выиграет в лотерею, эта новость может вас немного заинтересовать. Если в лотерею выиграет ваш друг, это вас больше заинтересует. Если счастливым окажется вы сами, вы будете достаточно заинтересованы, чтобы сосредоточить все свое внимание на данном факте. События, которые происходят с нами, в любом случае, интересны нам больше тех, которые происходят с другими людьми.

Здесь вы можете подумать, что это утверждение ставит рассказчиков в заведомо невыгодное положение, поскольку в тех историях, которые они рассказывают, фигурирует не вы, а люди, о которых вы могли и не слышать никогда, или даже кто-то не существующий в реальном мире. Однако рассказчики знают, что все гости обладают силой сопереживания, которая позволяет поставить себя на место другого человека. Важная составляющая инструментария хорошего рассказчика - способность создавать персонажей, которые легко вызывают сопереживание, потому что, чем больше гость сопереживает персонажу, тем интереснее становятся события, которые происходят с

этим персонажем. В начале практически любого развлекательного опыта все его персонажи являются незнакомцами. Но по мере того, как вы их узнаете, они становятся практически друзьями, и вам уже не все равно, что с ними происходит, и ваш интерес к данному событию растет. В определенный момент вы, возможно, даже поставите себя на их место, перейдя за стадию проецирования.

Когда мы говорим о проецировании, воображение является таким же важным, как и сопереживание. Люди живут в двух мирах: во внешнем мире ощущений и во внутреннем мире воображения. Этот мир не должен быть реалистичным (хотя иногда он таким является), но те события, которые в нем происходят, должны быть логичными. Когда мир интересен и логичен, он заполняет воображения гостя, и теперь гость может мысленно войти в этот мир. Мы часто говорим, что гость “погружается” в мир. Это погружение усиливает проецирование, поднимая общий интерес на принципиально новый уровень. Но не стоит забывать о том, что погружение это очень нестабильно. Одно небольшого противоречия будет достаточно для того, чтобы вернуть гостя назад в реальность, “вынуть его” из вашего опыта.

Эпизодические формы развлечений, такие как мыльные оперы, ситкомы или многосерийные фильмы, используют силу проецирования, создавая персонажей и миры, которые путешествуют между многочисленными развлекательными сессиями. Гости, которые возвращаются к этому опыту, уже знакомы с персонажами и с обстановкой, поэтому сила их проецирования возрастает с каждым новым эпизодом, делая вымышленный мир “более реальным”. Однако подобная эпизодическая стратегия может быстро стать недостатком, если ее создатель не сможет постоянно сохранять целостность персонажей и мира. Если новая деталь мира вступает в противоречие с уже существующими деталями, или если привычный персонаж начинает поступать несвойственным для себя образом, чтобы соответствовать очередному сюжетному повороту, это становится не просто вопросом одного эпизода, а вопросом целостности всего выдуманного мира, который включает в себя все эпизоды - прошлые, текущие и будущие. С точки зрения гостя, один неудачный эпизод может испортить весь сериал, потому что вопросы к измененным персонажам и сеттингам будут только накапливаться в дальнейшем, уменьшая при этом эффект от проецирования.

Еще один способ создать проекцию игрока в созданном вами мире - обеспечить несколько путей вхождения в этот мир. Многие люди смотрят на игрушки и видеоигры, которые созданы на основе популярных фильмов или телешоу, как на очередной способ заработать пару баксов на популярном продукте. Но эти игрушки и видеоигры открывают перед детьми новые способы вхождения в уже существующий выдуманный мир. Игрушки позволяют им проводить больше времени в этом мире, а чем дольше они представляют себя частью этого мира, тем глубже они проецируют себя на место тех персонажей, которые там обитают. Мы обсудим эту идею более подробно в Главе 17.

Но лидером по количеству достоинств, которые касаются проецирования, являются интерактивные виды развлечений. Гость может *быть* главным героем. События, которые происходят в этом мире, происходят с гостем, и поэтому они вызывают больше интереса. Также, в отличие от повествования, где выдуманный мир существует только в воображении гостя, интерактивные развлечения объединяют ощущения и воображение, позволяя гостю напрямую управлять своей проекцией и влиять на

выдуманный мир. Именно поэтому, в видеоиграх, события, которые преподносятся без присущего интереса и так называемой поэзии, могут все равно заинтересовать гостя. Недостаток присущего интереса и поэзии изложения часто можно компенсировать глубиной проецирования.

Более детально мы поговорим о проекции в Главе 18, когда будем обсуждать аватары, ну а сейчас давайте просто попробуем увидеть ее в своей игре.

#### **Линза #64: Линза Проекции**

Одним из главных индикаторов того, что кто-то получает удовольствие от вашего опыта, является тот факт, что этот кто-то мысленно в него перенесся. Когда игрок видит себя внутри игры, это в значительной степени повышает удовольствие от любого опыта подобного рода. Чтобы убедиться в том, что ваша игра хорошо подходит для того, чтобы игрок мог легко в нее перенестись, задайте себе эти вопросы:

- Какие аспекты моей игры могут быть связаны с личностью игрока? Что еще я могу добавить?
- Какие аспекты моей игры могут возбудить воображение игрока? Что еще я могу добавить?
- В моей игре есть такие места, куда игроки всегда хотели попасть?
- Игрок может стать таким персонажем, которым он всегда себя представлял?
- В игре есть другие персонажи, которых игроку было бы интересно встретить (или следить за ними)?
- Игроки могут делать такие вещи, которые они хотели бы делать в реальной жизни, но не имеют возможности?
- Есть ли в игре что-то настолько затягивающее, что если игрок начнет это делать, ему будет трудно остановиться?

#### **Примеры фактора интереса**

Чтобы убедиться в прозрачности отношений между различными факторами интереса, давайте сравним разные виды развлекательного опыта.

Некоторые отважные уличные артисты привлекают внимание прохожих, жонглируя включенными бензопилами. Это событие с присущим интересом. Тяжело оставаться безразличным, когда рядом с тобой происходит такое. Но поэзия изложения у таких событий зачастую ограниченная. Также присутствует некая проекция, так как довольно легко можно представить, что произойдет, если бензопила приземлится другим концом. Когда вы видите это собственными глазами, глубина проецирования значительно возрастает.

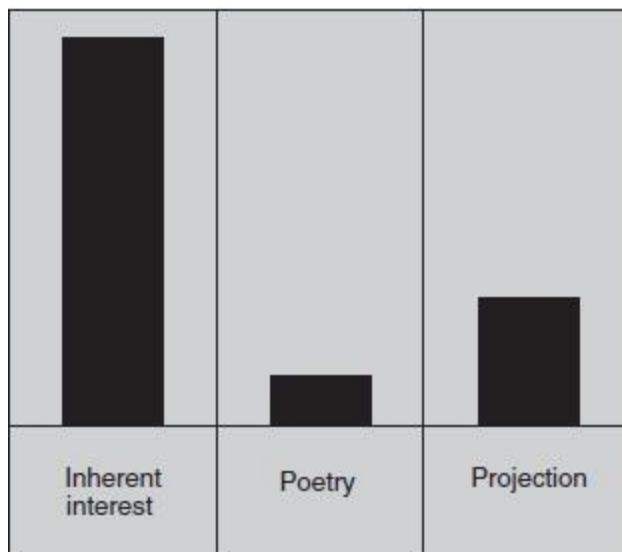


Рис. 14.9

А как насчет скрипичного концерта? События (две палки, которые трут друг об дружку) само по себе не обладает видимым присущим интересом и проекция, в свою очередь, тоже не очень заметная. В этом случае “вытягивать” опыт должна поэзия. Если музыка будет сыграна недостаточно хорошо, выступление мало кого заинтересует. Но есть и исключения. Присущего интереса событию может добавить хорошо выстроенная музыкальная композиция или правильно структурированная программа вечера. А если музыка заставляет вас перенестись в другое место, или вы начинаете сопереживать музыканту, то здесь можно говорить о силе проецирования.

Давайте рассмотрим всем известный *Tetris*. В основе игры лежит бесконечная последовательность падающих вниз блоков. В этом однообразии едва ли можно разглядеть присущий интерес и поэзию изложения; однако проекция в этом случае может быть значительной. Абсолютно все решения принимает гость, поэтому победа или поражение всецело зависят от него. Это тот эффект, которого традиционное повествование никогда не сможет достичь. Если говорить об интересном развлекательном опыте, достаточно глубокое проецирование вполне способно компенсировать недостаток присущего интереса и поэзии изложения (см. рис 14.11).

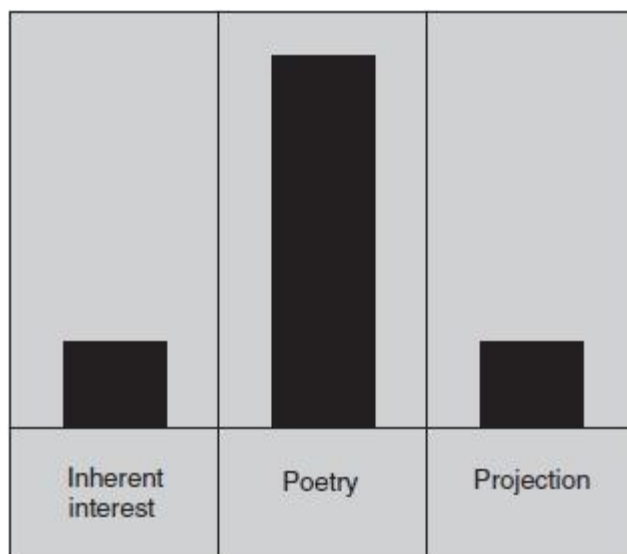


Рис. 14.10

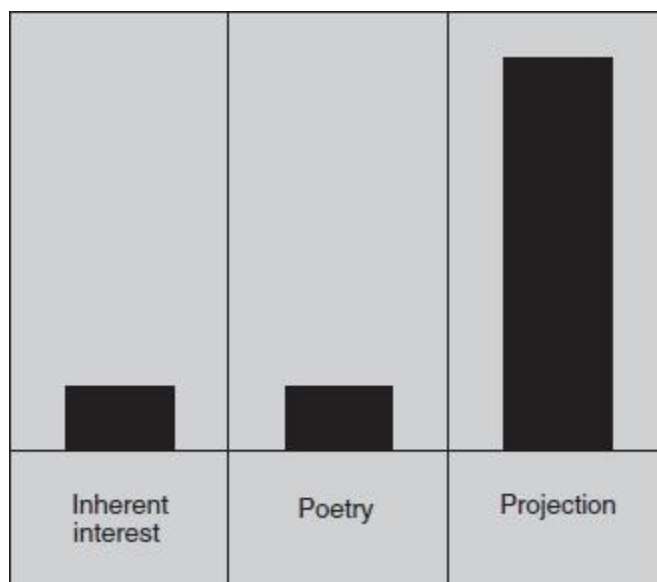


Рис. 14.11

### Связываем все воедино

Некоторые люди считают, что полезно было бы выделять типы интереса, присущие каждому отдельному отрезку опыта, что позволило бы видеть, какой конкретно тип интереса привлекает внимание аудитории в каждый конкретный момент. Визуально это можно отобразить в виде вот такого графика:



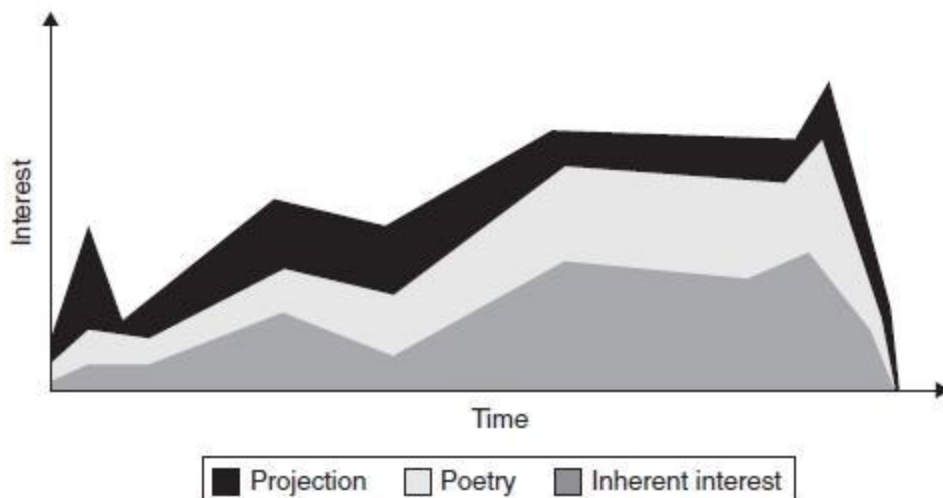


Рис. 14.12

Впрочем, какой бы способ вы ни выбрали, изучение интереса, который игрок испытывает в игре, - это лучший способ измерить качество создаваемого вами опыта. Мнения относительно того, какая форма кривой интереса является идеальной, часто расходятся, но если вы не сделаете шаг назад и не составите кривую интереса вашего опыта, вы рискуете погрязнуть в деталях, так и не увидев полной картины. Но если вы возьмете себе в привычку создавать кривые интереса, вы сможете замечать те аспекты игры, которые большинство геймдизайнеров игнорируют.

Но здесь тоже все не так безоблачно. Шаблон интереса может отличаться от игры к игре. Эти шаблоны никогда не линейны. Если бы это было так, кривые интереса не представляли бы никакой ценности для нас. Но чтобы быть более компетентными в этом вопросе, нам нужно сначала узнать побольше о традиционных типах линейного развлекательного опыта.

## Глава 15

### *История как один из видов опыта*

#### **Двойственность истории и игры.**

Еще в начале двадцатого века физики начали замечать нечто очень странное. Они заметили, что электромагнитные волны и субатомные частицы, которые долгое время принято было считать достаточно хорошо изученными явлениями, могут взаимодействовать в довольно неожиданной манере. Годы размышлений, экспериментов, и снова размышлений, привели ученых к странному выводу: волны и частицы - это одно и то же... два проявления одного и того же феномена. Обнаружение “корпускулярно-волнового дуализма” поставило под сомнение все наши знания о том, что считается материей и энергией, и четко дало нам понять, что наши знания о Вселенной не настолько полные, как принято было считать.

Сегодня, уже на заре следующего столетия, авторы сталкиваются с такой же дилеммой. С появлением компьютерных игр, история и геймплей, два, на первый взгляд, ничем не похожих понятия, начали проявлять такой же дуализм. Авторы столкнулись с таким способом подачи истории, где они уже не могут быть уверены, по какому пути эта история будет развиваться, так же, как и физики, которые в свое время потеряли уверенность в том, какой путь выбирают электроны во время движения. Теперь представители обеих этих профессий могут говорить лишь с точки зрения вероятности.

Так сложилось исторически, что истории были однопотоковым видом опыта, которым принято было наслаждаться в одиночестве, в то время как игры всегда были опытом, подразумевающим большое количество возможных результатов, а также групповое участие. Появление одиночных компьютерных игр бросило вызов этой устоявшейся парадигме. Первые компьютерные игры представляли собой интерпретации традиционных игр, таких как шахматы или крестики-нолики, в которых вместо реального игрока оппонентом выступал компьютер. В середине 70-х начали появляться приключенческие игры с сюжетами, благодаря которым игроки смогли стать главными героями историй. За этим последовали тысячи экспериментов по объединению истории и геймплея. В некоторых использовались компьютеры и цифровые технологии, в других - бумага и карандаш. Одни были невероятно успешными, тогда как другие заканчивались провалом. Но все эти эксперименты доказывали одну вещь: можно создавать игровой опыт, который будет совмещать в себе как элементы истории, так и элементы геймплея. Этот факт ставит под большой вопрос утверждение о том, что историей и геймплеем управляют различные своды правил.

Дебаты об отношениях между историей и геймплеем продолжают и по сей день. Любители истории настаивают на том, что дополнительная доля геймплея гарантированно уничтожает хорошую историю. Другие придерживаются противоположной точки зрения - слишком большая составляющая истории в игре каким-то образом уменьшает ее ценность. И, наконец, последняя группа людей, предпочитающая “золотую середину”. Геймдизайнер Боб Бэйтс (*Bob Bates*) однажды сказал мне: “История и

геймплей как масло и уксус. Теоретически, они не смешиваются, но если налить их в бутылку и хорошенько встряхнуть, можно получить отличную заправку для салата”.

Если отбросить теорию в сторону и хорошо присмотреться к играм, которые действительно нравятся людям, сразу становится понятно, что история должна неким образом дополнять геймплей, поскольку во всех этих играх доля истории довольно значительная, к тому же сейчас сложно найти игру, в которой эта доля сводилась бы к нулю. Некоторые истории представляют собой сложное эпическое повествование, такое как тщательно продуманная сюжетная линия многочисленных частей *Final Fantasy*. Некоторые из них чрезвычайно просты. Посмотрим на шахматы. Эта игра могла бы быть абсолютно абстрактной, но она таковой не является - тончайшим слоем в ней присутствует история о двух воинствующих средневековых королевствах. И даже игры, в которые никакая история не была заложена, воодушевляют игроков придумывать их собственные истории, чтобы придать этим играм контекстное значение. Я недавно играл в *Liara's Dice*, абсолютно абстрактную игру, с детьми школьного возраста. Игра им понравилась, но после нескольких раундов один из них сказал, “Давайте представим, что мы пираты - будем играть за свои жизни!” и это предложение было воспринято на ура.

В конечном счете, мы не думаем о создании историй или игр - мы думаем о создании опыта. Истории и игры нужно рассматривать как инструменты, которые помогают нам создавать этот опыт. В этой главе мы поговорим о том как можно объединять игры и истории, а также о том, какие техники наиболее эффективны при создании опыта, для которого недостаточно просто истории без геймплея или геймплея без истории.

### **Миф о пассивных развлечениях**

Перед тем как продолжить, я хотел бы поговорить об устоявшемся мифе о том, что интерактивное повествование не имеет ничего общего с повествованием традиционным. Можно было бы подумать, что в наши дни, когда игры, основанные на сюжете, ежегодно приносят своим создателям миллиарды долларов, это древнее заблуждение потеряло всякую актуальность и кануло в Лету. К сожалению, приходится констатировать, что это не так, потому как все больше начинающих геймдизайнеров предпочитают придерживаться морально устаревших принципов. Их аргументы обычно выглядят следующим образом:

*Интерактивные истории фундаментально отличаются от неинтерактивных, потому что в неинтерактивных историях ты полностью пассивен, просто сидишь себе, а история продолжается, с тобой или без тебя.*

В этот момент оратор обычно закатывает глаза, облизывает губы и готовится подвести итог своего высказывания.

*С другой стороны, в интерактивной истории вы активны, и принимаете непосредственное участие в событиях, постоянно принимая решения. Вы что-то делаете, а не просто наблюдаете за происходящим. Ведь правда, интерактивное*

*повествование - это абсолютно новая форма искусства, поэтому авторам интерактивных историй нечему учиться у традиционных авторов.*

Идея о том, что традиционное повествование, которое берет свое начало с нашей врожденной способности общаться между собой, было сведено на нет интерактивным повествованием, по меньшей мере, абсурдна. Конечно, если история плохо рассказана, она не заставляет слушателя думать и делать какие-то выводы по ходу повествования. Но когда слушатель вовлечен в историю, будь она интерактивной или нет, он постоянно принимает решения: “Что произойдет дальше?” “Что нужно делать герою?” “Куда делся кролик?” “Не открывай эту дверь!” Разница заключается лишь в способности слушателя *действовать*. Желание действовать, а также вся рефлексия и переживания, присутствуют в обоих видах повествования. Опытный рассказчик умеет создавать это желание в голове у слушателя, а также точно знает, когда нужно (а когда не нужно) выполнить это желание. Этот навык будет полезен и в интерактивных медиа, но здесь он должен быть максимально отточен, потому что рассказчику нужно предсказать и высчитать действия слушателя, правильно среагировать на них, и затем точно интегрировать в создаваемый опыт.

Иными словами, несмотря на то, что интерактивное повествование более сложное в реализации, чем традиционное, фундаментальных различий между ними нет. А поскольку история является важной составляющей дизайна многих игр, геймдизайнерам будет полезно изучить как можно больше техник традиционного повествования.

## **Мечта**

Но я слышу ваш крик “Подождите! У меня есть мечта о прекрасном интерактивном повествовании - мечта, которая взлетает над обыденным геймплеем, мечта, где волшебна рассказанная история становится полностью интерактивной, а зрители ощущают себя частью самого лучшего на свете фильма, оставаясь при свободе действий, мыслей и выражения! Конечно, этой мечте суждено остаться мечтой, если мы так и будем дальше продолжать использовать устаревшие формы истории и геймплея”.

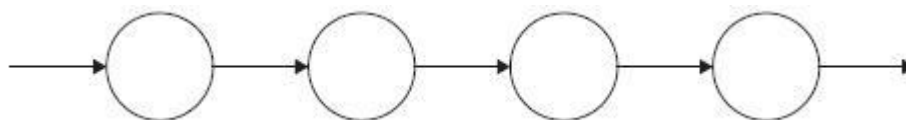
И я признаю, что это действительно прекрасная мечта - мечта, без которой у нас бы не было множества увлекательных экспериментов в сфере интерактивного повествования. Но пока еще ни у кого не получилось продвинуться хоть немного вперед на пути к воплощению этой мечты. Но это не мешает авторам создавать множественные примеры чудесного интерактивного повествования - повествования интересного и запоминающегося, несмотря на тот неприятный факт, что эти примеры повествования в некоторой степени ограничены по своей структуре и степени свободы, которую они дают зрителю.

В общем, мы еще поговорим о том, почему эта мечта до сих пор не воплотилась в жизнь, и почему она может так и остаться мечтой. Но сначала, давайте лучше поговорим о том, что действительно работает.

## **Реальность**

### **Реальный метод 1: Жемчужная нить**

Если отбросить все эти прекрасные мечты об интерактивном повествовании, в реальном геймдизайне существуют два доминирующих метода. Первый и самый распространенный - так называемая “жемчужная нить”, которую иногда именуют методом “рек и озер”. Он получил такое название, потому что его визуальное отображение чаще всего выглядит так:



**Рис. 15.1**

Идея заключается в том, что абсолютно неинтерактивную историю (нитьку) подают в виде текста, слайдшоу или анимированной последовательности, а игроку дается период свободного передвижения и взаимодействия с предметами (жемчужина), в течение которого он должен достичь поставленной цели. Когда цель достигнута, игрок спускается вниз по нитке через другую неинтерактивную последовательность, к другой жемчужине и т.д. Иными словами, кат-сцена, уровень, кат-сцена, уровень...

Многие критикуют этот метод за “недостаточную интерактивность”, но игрокам он нравится. И действительно, с этим не поспоришь. Метод “жемчужной нити” дает игроку опыт, в котором он может насладиться хорошо написанной историей, составляющие которой разделены между собой промежутками интерактивности и вызовов. Награда за успешно принятый вызов? Больше истории и новые вызовы. Что бы там ни говорили всякие снобы, эта аккуратная маленькая система всегда работает безотказно, успешно сохраняя баланс между историей и геймплеем.

### **Реальный метод 2: Машина историй**

Чтобы понять это метод, нам следует хорошо присмотреться к тому, чем является история. Это всего лишь последовательность связанных между собой событий. “У меня закончилась жевательная резинка, поэтому я пошел в магазин” - это история. Правда, не очень интересная. Игры, в свою очередь, должны генерировать интересные серии событий, порой настолько интересные, что люди хотят рассказать о них другим. С этой точки зрения, хорошая игра, как машина историй, генерирует последовательности по-настоящему интересных событий. Подумайте о тысячах историй, созданных баскетболом или гольфом. Создатели этих игр и не думали об этих историях, когда изобретали свои игры, но это произошло независимо от них. Любопытно, что чем больше текста дизайнеры изначально закладывают в игру (как в случае с “жемчужной нитью”), тем меньше историй могут впоследствии сгенерировать сами игры. Некоторые видеоигры, такие как *The Sims* или *Roller Coaster Tycoon* были изначально разработаны как генераторы историй, и в качестве таковых они получились очень эффективными. Некоторые критики говорят, что это не совсем “интерактивные истории”, потому как они

не имеют автора. Но для нас это не важно, потому что для нас важно лишь создавать интересный опыт - если кто-то имеет дело с чем-то, что он считает отличной историей, разве можно омрачить этот опыт тем фактом, что он является историей без автора? Конечно, нет. На самом деле, интересно, что было бы сложнее - создать интересную историю, или создать систему, которая могла бы генерировать интересные истории в моменты взаимодействия с людьми. В любом случае, это важный инструмент интерактивного повествования, инструмент, который нельзя игнорировать или воспринимать как должное. Используйте эту линзу, чтобы понять, как из игры сделать отличный генератор историй.

#### **Линза #65: Линза Машины Историй**

Хорошая игра - это машина, генерирующая истории, когда люди играют в нее. Чтобы убедиться в том, что ваша машина историй работает максимально продуктивно, спросите себя:

- Когда у игрока есть несколько способов достижения цели, появляются ли новые и разнообразные истории? Как я могу добавить больше способов достижения цели?
- Разные конфликты порождают разные истории. Как я могу сделать так, чтобы в игре было больше конфликтов?
- Когда игроки могут персонализировать персонажей и сеттинги, это влияет на исход истории, и одна и та же история начинает выглядеть совершенно по-другому. Как я могу дать игрокам возможность персонализировать историю?
- Хорошим историям присущи хорошие кривые интереса. Соответствуют ли правила моей игры нормам хорошей кривой интереса?
- Хороша только та история, которую можно рассказать. Кому будет не все равно, если ваши игроки расскажут ему вашу историю?

Что касается методов интерактивного повествования, то эти два метода охватывают 99% всех создаваемых сегодня игр. Интересно то, насколько они противоположны друг другу. Для “жемчужной нити” требуется написанная заранее линейная история, а “машина историй” работает на полную мощность, когда заранее записывается как можно более короткий отрезок истории. “Но что-то точно должно быть между ними!” Слышится крик мечтателя. “Ни один из этих методов нельзя назвать идеальным интерактивным повествованием! Первый метод - это просто линейный путь, а второй даже повествованием назвать сложно - это просто геймдизайн! А как же мое видение ветвистого дерева историй, полного AI персонажей и с дюжиной удовлетворительных концовок, которыми зритель будет желать наслаждаться снова и снова?”

И это хороший вопрос. Почему эта версия не является реальностью? Почему это не доминантная форма интерактивного повествования? Постоянные подозреваемые

(консервативные издатели, ограниченная массовая аудитория, ленивые геймдизайнеры) в этом не виноваты. Причина того, что это видение не является реальностью - его реализация связана с большим количеством сложных задач, которые пока еще не были решены - и многим из них вовсе не суждено стать таковыми. Это реальные и серьезные проблемы, которые заслуживают внимательного изучения.

## Проблемы

### Проблема #1: Хорошим историям свойственно единство

Ведь правда, это не сложно, сделать дерево интерактивной истории. Пусть каждое решение, которое вы принимаете, ведет к другим ситуациям, в которых вам нужно будет принимать другие решения. Сделайте это, и у вас будет любая история, которую вы захотите. Но сколько таких историй будет по-настоящему доставлять удовольствие? Какой будет их кривая интереса? Мы знаем точно, что всем хорошим историям присуща твердая последовательность - проблема, о которой рассказывается в начале истории, является движущей силой, на которую опираются все последующие события. Давайте представим интерактивную историю Золушки. “Вы - Золушка. Ваша мачеха велела вам вычистить камин. Вы: (а) выполняете поручение или (б) собираете свои вещи и уезжаете?” Если Золушка уезжает и, скажем, находит себе работу секретаря, это уже не история о Золушке. Причина ущербного положения Золушки заключается в том, что она может из него выбраться - эффектно, внезапно и неожиданно. Ни одна концовка из тех, которые можно придумать для Золушки, не сравнится с уже существующей, потому что вся история создана как одно целое - начало и концовка дополняют друг друга. Создать историю с двенадцатью концовками и одним началом, которое бы идеально подходило каждой из двенадцати концовок, это, по меньшей мере, трудновыполнимо. В результате мы имеем большое количество разветвленных интерактивных историй, которые отличаются лишь слабым построением, разобщенностью и большим количеством “воды”.

### Проблема #2: Комбинаторный взрыв

*Я боюсь, что реальностей слишком много.*

- John Steinbeck, *Travels with Charley*

Это довольно легко представить: в этой сцене игроку нужно будет принять одно решение из трех возможных, так же, как и в следующей сцене и т.д. Но давайте представим, что в вашей истории игроку нужно принять 10 таких решений, и если каждое решение ведет к уникальному событию и еще трем возможным решениям, вам нужно будет написать 88,573 различных исхода для всех вариантов решений, которые игрок может принять. И если вы посчитаете, что 10 решений - это мало, и захотите добавить 20 сцен, на каждой из которых у игрока будет 3 возможных варианта продолжения игры, тогда приготовьтесь к тому, что вам нужно будет продумать 5,230,176,601 вероятных исходов. Эти огромные цифры делают любое осмысленное разветвленное повествование невозможным, исходя из ограниченности того времени, которое нам всем отведено. К

сожалению, большинство авторов интерактивных историй, когда дело касается большого количества сюжетных линий, предпочитают просто объединять вероятные исходы - что-то в этом роде:

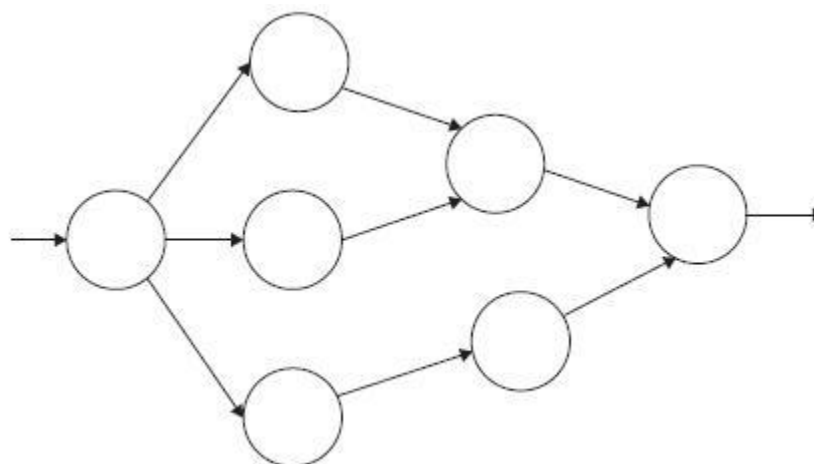


Рис. 15.2

Это действительно упрощает управление историей, но посмотрите, что только что произошло. Все те решения, которые принимали игроки (здесь их не так уж много), приводят их к одному и тому же исходу. Насколько значимыми могут быть разные решения, которые, в итоге, все ведут к одному и тому же результату? Использование комбинаторного взрыва ведет к столь неутешительным результатам, потому что вам постоянно приходится чем-то жертвовать, что в итоге ведет к ограниченной и неинтересной истории. К тому же, вам все равно нужно написать множество сцен, большинство из которых никто так и не увидит.

### Проблема #3: Множественные концовки разочаровывают

Есть одна вещь, о которой авторы интерактивных историй любят фантазировать больше всего - как это чудесно, что одна история может иметь множество концовок. В конце концов, это означает, что игрок получает возможность переживать один и тот же опыт каждый раз по-новому! Но, как и в случае с большинством фантазий, реальность чаще разочаровывает. В играх уже неоднократно предпринимались попытки сделать историю с различными концовками. Практически всегда, доходя до одной из возможных концовок, игрок ловит себя на одной из двух следующих мыслей:

- 1 “А это вообще настоящая концовка?” Иными словами, это долгожданный счастливый конец или тот, которые лучше всего соответствует началу истории? Нам всем нравится мечтать о том, что когда-нибудь мы придумаем, как можно написать равноценные концовки, но ввиду того, что хорошим историям свойственно единство, этому не суждено случиться. И когда игроки начинают подозревать, что они находятся не на том пути, они перестают следовать истории, и начинают думать, что они сделали не так, а это, в свою очередь, нивелирует



само значение повествования. В этом смысле наиболее эффективным методом является жемчужная нить - игрок всегда находится на том пути, который написан для него в истории, и он всегда об этом знает - решение каждой последующей задачи - еще один шаг вперед на пути к финалу.

- 2 “Мне что нужно пройти все заново, чтобы увидеть другую концовку?” Иными словами, множественные концовки расходятся с идеей единства, и как бы сильно нам ни хотелось думать о том, что геймплей станет значительно более разнообразным, если дать игроку возможность самому выбирать свой путь, - это случается крайне редко. Вместо этого игрок преодолевает одни и те же действия, чтобы исследовать дерево истории, и не факт, что оно того стоит, поскольку он имеет большую вероятность столкнуться с повторяющимся контентом во время всех последующих попыток, что, конечно, не делает его опыт более насыщенным. В некоторых играх с этой проблемой пытались справиться, прибегая к новаторским подходам. Противоречивая игра *Psychic Detective* (один из обзоров этой игры вышел под заголовком “Одна из худших игр в истории. Но, также, шедевр”) представляла собой постоянно продолжающийся 30-ти минутный опыт, который каждый раз завершается схваткой со злодеем, где ваши силы определяются тем, как вы проявили себя на протяжении всей игры. Таким образом, чтобы победить, нужно было проходить игру снова и снова. Поскольку большая часть игры состояла из видеороликов, а в самой игре присутствовали довольно сложные отрезки, которые игроку нужно было проходить каждый раз заново, дизайнеры записали несколько версий этих сложных моментов, в которых разными словами игроку доносилась одна и та же информация. Несмотря на то, как сильно дизайнеры старались решить проблему повторяющегося контента (и многие другие проблемы), игроки находили повторяющиеся интерактивные истории скучными.

Есть, конечно, и исключения. В *Star Wars: Knights of the Old Republic* можно увидеть новаторский подход к решениям, которые принимает игрок - что он выберет, “светлую” или “темную” сторону силы - иными словами, у него будут добрые или злые цели? В зависимости от того, какой путь вы выберете, вас ждут другие приключения, другие квесты и полностью иная концовка. Вряд ли это можно назвать разными концовками одной и той же истории, потому что это концовки двух абсолютно разных историй - настолько разных, что каждая из них одинаково полноценная.

#### **Проблема #4: Недостаточно глаголов**

Вещи, на которые тратят свое время персонажи видеоигр, отличаются от тех вещей, которыми занимаются персонажи фильмов и книг:

**Глаголы видеоигр:** бежать, стрелять, прыгать, взбираться, бросать, колдовать, бить, лететь

**Глаголы фильмов:** говорить, спрашивать, обсуждать, убеждать, кричать, просить, жаловаться

Персонажи видеоигр значительно ограничены в способностях, для использования которых нужно задействовать зону выше шеи. Все, что происходит в историях - это, в основном, общение, которое, на данном этапе, видеоигры поддерживать не способны. Геймдизайнер Крис Свайн (*Chris Swain*) предположил, что когда развитие технологий дойдет до той степени, когда игрок сможет вести осмысленный диалог с управляемым компьютером персонажем игры, это произведет эффект, идентичный первому появлению “говорящих картинок”. В один момент то, что ранее считалось лишь развлечением, быстро станет доминантной формой повествования как такового. Но пока этого не произошло, недостаток используемых в видеоиграх глаголов все еще мешает нам полностью раскрыть потенциал игр как инструментов для повествования.

### **Проблема #5: Из-за машины времени пропадает трагедийность**

Среди всех проблем, с которыми сталкивается интерактивное повествование, последнюю игнорируют чаще всего, возможно потому, что найти решение для нее - это наиболее сложная задача. Это и есть ответ на вопрос: “Почему видеоигры не заставляют нас плакать?”. Трагические истории обычно считаются самым серьезным, самым важным и самым волнующим типом повествования. К сожалению, этот тип обычно находится за границами того, что могут себе позволить авторы интерактивных историй.

Свобода и власть - самые увлекательные составляющие интерактивной истории, но за них приходится платить ужасную цену: рассказчик ставит на кон неизбежность. В сильной трагической истории всегда есть момент, где вы можете видеть ту страшную вещь, которая вскоре произойдет, и вы всем сердцем надеетесь на то, что она все же не произойдет - но вы не в состоянии остановить то, что предначертано судьбой. В видеоиграх отсутствует то напряжение, которое испытывает человек, ведомый судьбой, а не собственными решениями, потому что у главного героя всегда в распоряжении есть машина времени, и если что-то пойдет не так, неудачный момент всегда можно переиграть. Как, например, можно сделать игру из истории о Ромео и Джульетте, которая заканчивалась бы так же, как у Шекспира?

Конечно, не все хорошие истории обязательно должны быть трагичными. Но любой опыт, претендующий на звание качественного интерактивного повествования, должен, по крайней мере, содержать возможность трагического развития событий. Но вместо этого мы получаем что-то наподобие реплики рассказчика в *Prince of Persia: The Sands of Time*, которая следует после смерти персонажа: “Подожди - этого на самом деле не было...” Свобода и судьба - это абсолютные противоположности. Именно поэтому эту проблему невозможно решить, прибегнув к заурядным решениям.

### **Перерождение мечты**

Проблемы, связанные с мечтой об интерактивном повествовании, нельзя назвать тривиальными. Возможно, в один прекрасный день искусственный интеллект, настолько

реалистичный, что его невозможно будет отличить от интеллекта человеческого, станет неотъемлемой частью всякой игры и всякого повествования, но даже это не решит всех проблем, которые мы описали - не стоит ожидать большего прогресса, чем тот, которого смогли достичь создатели популярной игры *Dungeons and Dragons*, где за каждым персонажем стоит человеческий интеллект. Не может быть универсального решения для всех пяти проблем. Но это не повод отчаиваться, потому что настоящая причина того, что этой мечте не суждено сбыться - недостатки самой мечты. Основой ее недостаток - ориентация на истории, а не на опыт, а ведь нас интересуют исключительно опыт. Уделяя слишком много внимания истории, и жертвуя опытом в целом, мы делаем ту же ошибку, как в случае, если ориентируемся на технологию, эстетику и геймплей, забывая о том же опыте. Но значит ли это, что мы теперь должны забыть о наших мечтах? Нет, мы просто должны улучшить их. Когда вашей мечтой станет создание инновационного, значимого и расширяющего сознание опыта, а главным инструментом - объединение обычных структур истории и геймплея в необычные комбинации, тогда вы получите мечту, которая сможет сбываться хоть каждый день. Из дальнейших советов и из Главы 16 вы узнаете несколько эффективных способов сделать элемент истории игры максимально интересным и увлекательным.

## Советы по истории для геймдизайнеров

### *Совет по истории #1: Цели, препятствия и конфликты*

Старое правило голливудских сценаристов гласит, что главные составляющие истории - (1) персонаж, у которого есть цель и (2) препятствия, которые мешают ему достигнуть этой цели.

Когда персонаж пытается преодолеть препятствия, возникают интересные конфликты, в особенности, если в истории присутствует другой персонаж с противоположной целью. Этот простой шаблон является основой многих интересных историй, потому что он означает, что персонаж будет вовлечен в процесс решения некой проблемы (что мы находим интересным), потому что конфликт всегда приводит к неожиданным результатам, иными словами, к сюрпризам (что мы находим интересным) и потому что, чем серьезнее препятствие, тем больше вероятность каких-либо значительных изменений в сюжете (что мы находим интересным).

Эти составляющие будут такими же полезными при создании видеоигр? Определенно, и может быть, даже более чем полезными. Мы уже прошли Линза #15: Линза Цели - цель главного персонажа является целью игрока, которая выступает в роли силы, движущей игрока от начала до конца жемчужной нити, если вы создали такую структуру. А препятствия на пути персонажа представляют собой трудности, с которыми игроку нужно справиться. Если вы хотите правильно интегрировать историю в вашу игру, то очень важно придерживаться этого условия: если на пути игрока появляется трудность, не имеющая ничего общего с препятствиями, которые преодолевает персонаж, это значит, что вы действуете в ущерб создаваемому опыту. Но если вы найдете способ сделать так, чтобы эти трудности имели свое отображения в виртуальном мире и значили что-то для главного персонажа, ваши история и геймплей сольются

воедино, увеличивая вероятность того, что игрок в один момент почувствует себя частью вашей истории. У нас уже есть Линза Целей - вашему вниманию представляется ее линза-побратим.

### Линза #66: Линза Препятствия

Цель, не имеющая препятствий, не стоит преследования. Используйте эту линзу, чтобы убедиться в том, что игрок захочет преодолеть ваши препятствия.

- Какая связь объединяет главного героя и цель игры? Зачем герою нужна эта цель?
- Какие препятствия разделяют героя и его цель?
- Существует ли некий антагонист, стоящий за препятствиями? Какая связь объединяет протагониста с антагонистом?
- Сложность препятствий постепенно возрастает?
- Кто-то сказал: “Чем больше препятствие, тем лучше история”. Ваши препятствия достаточно большие? Можно ли сделать их еще больше?
- В хороших историях часто имеет место трансформация протагониста с целью преодоления препятствия. Как трансформируется ваш протагонист?

### Совет по истории #2: Обеспечьте простоту и трансцендентность

Игровые и фантазийные миры имеют одну общую черту: они оба предлагают игроку комбинацию из простоты (игровой мир по-умолчанию проще реального мира) и трансцендентности (в игровом мире игрок имеет больше сил, чем в мире реальном). Эта могущественная комбинация объясняет, почему в играх часто повторяются одни и те же тематические миры, такие как нижеперечисленные:

- **Средневековые:** Поток миров “меча и кинжала”, кажется, никогда не прекратится. Эти миры проще тех, которые мы знаем, из-за примитивных технологий. Но их редко можно назвать точной интерпретацией тех времен - почти всегда добавляется некая магия - она и обеспечивает трансцендентность. Продолжительный успех данного жанра легко объясняется примитивной комбинацией простоты и трансцендентности, которыми они обладают.
- **Футуристические:** События многих игр и научно-фантастических произведений имеют место быть в будущем. Но эти события едва ли похожи на то будущее, которое мы все ожидаем увидеть - будущее с повсеместной застройкой, безопасными автомобилями, длинными рабочими часами и еще более сложными тарифными планами мобильных операторов. Нет - то будущее, которые мы видим в этих играх, больше похоже на постапокалиптическое будущее; иными словами, кто-то спросил бомбу или мы находимся на какой-то неизвестной планете, и мир при этом проще реального. И, конечно, у нас есть доступ ко всем новейшим

технологиям - которые, как верно отметил Артур Си. Кларк, нельзя отличить от магии - по крайней мере, с точки зрения трансцендентности.

- **Военные:** На войне все проще, поскольку все нормальные правила и законы здесь не действуют. И трансцендентность обеспечивается мощным оружием, которое позволяет участнику стать подобием бога, который решает, кому жить, а кому умереть. В реальном мире это ужас, но в выдуманном мире война дает игроку сильное чувство простоты и трансцендентности.
- **Современные:** Современные сеттинги - скорее исключение для игровых миров, если только игрок не становится сильнее, чем в обычные люди. Этого можно добиться многими способами. В *Grand Theft Auto* используется криминальный мир, который дает игроку как простоту (жизнь проще, когда тебе не нужно выполнять законы), так и трансцендентность (ты сильнее, когда тебе не нужно следовать законам). В *The Sims* можно увидеть упрощенную версию нашей повседневной жизни, в которой игрок получает возможность управлять жизнями других людей (персонажей игры).

Простота и трансцендентность формируют мощную комбинацию, поэтому очень важно соединить их правильно. Чтобы избежать ошибок, используйте эту линзу.

#### Линза #67: Линза Простоты и Трансцендентности

Чтобы убедиться в том, что вы правильно смешали простоту и трансцендентность, спросите себя:

- Почему мой мир проще реального? Можно еще как-то его упростить?
- Какие виды трансцендентных сил я даю игроку? Как я могу увеличить их количество, не изменяя сложность игры?
- Моя комбинация простоты и трансцендентности кажется неестественной, или она представляет собой некий путь выполнения желаний игрока?

#### Совет по истории #3: Учтите героическое путешествие

В 1949 году ученый-мифолог Джозеф Кемпбэл опубликовал свою первую книгу *The Hero with a Thousand Faces*. В этой своей работе он описал некую структуру, лежащую в основе большинства мифов, которую он назвал мономиф (*monomyth*) или героическое путешествие. Он довольно детально описал то, как эта структура действует в историях Моисея, Будды, Иисуса Христа, Одиссея, Прометея, Озириса и многих других. Многие писатели, художники и режиссеры находили вдохновение в работах Кемпбэла. Наиболее известный - Джордж Лукас, который с большим успехом позаимствовал структуры, описанные Кемпбэлом, для своих Звездных Воин.

В 1992 году вышла книга голливудского сценариста и продюсера Кристофера Фоглера под названием *The Writer's Journey*, которая представляла собой инструкцию по

написанию литературных произведений с использованием архетипов, описанных Кемпбэлом. Текст Фоглера не претендует на научную ценность как книга Кемпбэла, но зато он написан в более доступной форме и является наглядным пособием для писателей, которые хотели бы создавать свои произведения на основе героического путешествия. Говорят, что авторы Матрицы (которая довольно четко следует модели героического путешествия) братья Вачовски пользовались книгой Фоглера как инструкцией. Но каким бы доступным ни был текст, его часто критикуют за излишнюю шаблонность и за применение одних и тех же формул к слишком большому количеству разных историй. Но, несмотря на это, многие люди находят его полезным, так как он позволяет по-другому посмотреть на внутреннюю структуру героических историй.

Из-за того, что очень много видеоигр спекулируют на тему героизма, это как минимум логично, что героическое путешествие является важной структурой сильного сюжета любой видеоигры. Поскольку уже существует несколько книг и множество интернет сайтов, описывающих методики создания истории вокруг героического путешествия, я лишь предоставляю вам краткий обзор этих методик.

### Конспект Фоглера по героическому путешествию

- 1 **Обычный мир** - Созданные заранее сцены, которые показывают нашего героя как обычного человека, который ведет обычную жизнь.
- 2 **Зов приключений** - На пути героя встречается вызов, который нарушает привычное течение его жизни.
- 3 **Отклонение зова** - Герой объясняет, почему он не может отправиться в это приключение.
- 4 **Встреча с наставником** - Некий мудрец дает герою совет, тренирует его или оказывает какую-либо помощь.
- 5 **Переступание порога** - Герой покидает обычный мир (часто под давлением) и входит в мир приключений.
- 6 **Испытания, союзники, враги** - Герой сталкивается с несколькими незначительными препятствиями, заводит друзей, находит врагов и учится выживать в мире приключений.
- 7 **Приближение к пещере** - Герой сталкивается с неудачей и необходимостью попробовать что-то новое.
- 8 **Суровое испытание** - Герой оказывается на грани жизни и смерти.
- 9 **Награда** - Герой выживает, побеждает свой страх, и получает награду.
- 10 **Путь домой** - Герой возвращается к обычному миру, но некоторые проблемы остались нерешенными.
- 11 **Воскрешение** - Герой сталкивается с еще большим кризисом и теперь ему нужно использовать все, чему он научился.
- 12 **Возвращение с панацеей** - Путешествие уже полностью окончено, а успех героя улучшил жизнь всех в обычном мире.

Но вам совсем не обязательно использовать все эти 12 шагов в вашей героической истории - вы можете написать отличную историю, используя больше шагов или меньше, или расположив их в другом порядке.

Стоит отметить, что было бы интересно взглянуть на героическое путешествие с точки зрения Линзы #61: Линза Кривой Интереса - вы увидите довольно знакомые очертания.

Некоторым авторам неприятна идея о том, что хорошего повествования можно добиться посредством формулы. Но героическое путешествие - это не совсем формула, гарантирующая создание интересной истории; это, скорее, *форма*, которую приобретают многие истории. Представьте себе скелет. Подобно людям, которые могут выглядеть совершенно по-разному, имея в своей структуре одни и те же 208 костей, героические истории могут принимать миллионы различных форм, имеющих общую внутреннюю структуру.

Большинство авторов, кажется, сходятся во мнении относительно того, что использование героического путешествия как отправной точки вашего повествования - это не слишком хорошая идея. Так, Боб Бэйтс говорит по этому поводу:

*Героическое путешествие - это не коробка с инструментами, которые вы можете открывать каждый раз, когда вам нужно что-то починить в вашей истории. Это больше похоже на индикатор напряжения. Вы можете разместить контакты вокруг проблемной точки вашей истории и проверить, достаточно ли мистического тока проходит в этом месте. И если там его недостаточно, вам будет легче обнаружить источник проблемы.*

Лучше начать с написания истории, а затем, если в этой истории обнаружатся элементы мономифа, посмотреть, можно ли сделать ее еще лучше, приблизив к структуре выявленных архетипов. Иными словами, вам нужно использовать героическое путешествие как очередную линзу.

#### **Линза #68: Линза Героического Путешествия**

Многие героические истории имеют одну и ту же структуру. Воспользуйтесь этой линзой, чтобы убедиться в том, что вы не упустили ни одного элемента, который мог бы улучшить вашу историю. Спросите себя:

- Моя история содержит элементы, которые характеризуют ее как героическую историю?
- Если да, то как близко они соответствуют структуре героического путешествия?
- Моя история улучшится, если я добавлю больше архетипных элементов?
- Моя история соответствует этим формам настолько близко, чтобы казаться шаблонной?

**Совет по истории #4: Заставьте вашу историю работать**

Как уже говорилось в Главе 4, дизайн можно начать с любого угла тетрады - истории, геймплея, технологии или эстетики. И многие дизайнеры предпочитают начинать его с истории. Слишком отверженное следование истории, и, как следствие, жертвование другими элементами - это распространенная ошибка, и особенно нелепая ошибка, поскольку история, в некотором смысле, является наиболее гибким элементом! Элементы истории часто можно изменить лишь несколькими словами, в то время как после изменения элементов геймплея вам нужно будет потратить недели на настройку баланса, а если вы изменяете технологические элементы, то готовьтесь к дополнительным месяцам переписывания кода.

Я однажды слышал как разработчик 3D игр рассказывал о некоторых проблемах, с которыми его команда столкнулась во время разработки. В их игре нужно было летать вокруг планет на космическом корабле и сбивать вражеские судна. Игра была трехмерной и, чтобы не слишком увеличивать системные требования, создатели не могли позволить себе прорисовку отдаленных ландшафтов. Чтобы ландшафты не выглядели странно, когда они появляются на горизонте, было принято решение использовать старый трюк, сделав мир “туманным”. Но из-за проблем с 3D оборудованием, они могли сделать только странный зеленый туман, который выглядел совершенно нереалистичным. Изначально команда собиралась отказаться от этого решения, когда, вдруг, на помощь пришла история! Кому-то в голову пришла идея, что зеленоватый оттенок атмосфере придает ядовитый газ, который распылили захватившие планету пришельцы. Это маленькое изменение в истории позволило разработчикам применить техническое решение, необходимое для внедрения желаемой игровой механики. К тому же это, в некотором смысле, улучшило историю, так как присутствие инопланетных захватчиков добавило сюжету драматичности.

Я имел такой же опыт, работая над созданием своей настольной игры, которая называлась *Mordak's Revenge*. В соответствии с моим первоначальным дизайном, игрок путешествовал по доске, собирая пять ключей. Когда он находил все ключи, он отправлялся к крепости злого волшебника Мордака, открывал ворота крепости, и вступал с ним в схватку. Во время плейтестов сразу стало понятно, что игровая механика будет куда лучше, если Мордак сможет сам приходить к игроку, который соберет все ключи, поскольку это добавит элемент неожиданности, и это будет означать, что игрок сможет вступать в противостояние с Мордаком на разных локациях. Но у меня возникли проблемы, так как история в этом случае не имела никакого смысла. Но, опять же, на помощь мне пришла история! Что, если у Мордака будет тайная крепость, которую никто не может найти, а вместо ключей игроку нужно будет собрать пять камней вызова? Когда все пять камней собраны, игрок может в любой момент вызвать Мордака из его крепости и сразиться с ним, в какой бы локации игрок в этот момент ни находился. Это незначительное изменение истории позволило мне добиться желаемого геймплея. Такая история также выглядела более свежей, по сравнению с моей порядком избитой темой “злодея в замке”.

Всегда помните о том, какой податливой, гибкой и сильной может быть история - не бойтесь экспериментировать с историей, чтобы добиться такого геймплея, который вам нужен.



**Совет по истории #5: Помните, что история должна быть последовательной**

В одной французской пословице говорится:

*Если вы добавите ложку вина в бочку с помоями, вы получите бочку помоев.*

*Если вы добавите ложку с помоями в бочку с вином, вы получите бочку помоев.*

В некотором смысле, игровой мир так же легко испортить, как и бочку с вином. Одно маленькое несоответствие в логике этого мира, и его реалистичность навсегда потеряна. В Голливуде есть выражение “прыжок через акулу” (*англ. - jumping the shark*), используемое для описания телевизионных шоу, рейтинги которых упали до той степени, что их уже никто не воспринимает всерьез. Это выражение является отсылкой к популярному телешоу семидесятых *Happy Days*. В финальном эпизоде сезона сценаристы решили заставить Фонзи, самого популярного персонажа телешоу, перепрыгнуть через выставленные в ряд школьные автобусы на его мотоцикле. Эпизод посмотрели сотни миллионов зрителей, которые поставили ему самые высокие оценки. В следующем сезоне, в надежде повторить прошлогодний успех, и сыграть на популярности фильма “Челюсти”, создатели сериала заставили Фонзи перепрыгнуть через акулу на водных лыжах. Это выглядело настолько смехотворно, и настолько несвойственно персонажу Фонзи, что фанаты не смогли этого переварить. Проблема была не столько в том, что один конкретный эпизод выглядел глупо, а в том, что персонаж и его мир были навсегда испорчены, так что никто больше не мог воспринимать их всерьез. Одна маленькая ошибка в последовательности - и целый мир уже распадается на части, разрушая свое прошлое, настоящее и будущее.

Если у вас есть набор правил, которые определяют, как все работает в вашем мире, держитесь за них, и всегда воспринимайте их всерьез. Если, например, в вашем мире персонаж может взять микроволновку и положить ее себе в карман, это может выглядеть немного странно, но может в вашем мире все карманы волшебные, и в них может поместиться все, что угодно. Но если далее игрок попытается положить в карман гладильную доску и увидит сообщение “эта вещь слишком большая для вас”, то он расстроится, перестанет воспринимать ваш мир серьезно, и перестанет видеть себя в нем. В мгновение ока, ваш мир из живого, реального мира, превратится в скучную, сломанную игрушку.

**Совет по истории #6: Сделайте ваш мир доступным**

В классическом романе Жюль Верна *From the Earth to the Moon* (1865) автор рассказывает историю о трех мужчинах, которые совершили путешествие на Луну на космическом корабле, выпущенном из гигантской пушки. Несмотря на тот факт, что в книге детально описывается строение и физика действия пушки, сама идея кажется смешной для современного читателя, потому что любая пушка, достаточно мощная, чтобы запустить ракету в космос, наверняка убила бы всех внутри этого космического

судна. Нам известно, что ракета - намного более безопасный способ отправить человека на Луну. Можно подумать, что Верн не использовал в своей истории ракеты, потому что их тогда еще не изобрели - но дело было не в этом. В то время ракеты широко применялись как оружие - можно, например, вспомнить фразу из американского гимна *Star Splanged Banner* "ночью сполох ракет на него бросал свет", который датируется 1814 годом.

Так что, наверняка, Верн слышал о ракетах, и был достаточно образованным, чтобы понимать, что ракеты лучше подходят для отправки человека в космос, чем пушки. Так почему же он написал свою историю именно так? Ответ заключается в том, что данный вариант был более доступным для его аудитории.

Посмотрите на то, как развивались военные технологии в течение 19-го века. Сначала ракеты:

- 1812: Ракета Уильяма Конгрива: диаметр 16.25 см., вес 19 кг., радиус поражения 3 км.
- 1840: Ракета Уильяма Хэйла: практически идентична ракете Конгрива, но с немного более высокой точностью.

За последующие тридцать лет ракеты не развивались, а лишь претерпевали незначительные улучшения.

Теперь давайте посмотрим на пушки:

- 1855: Пушка Далгрена: вес снаряда 45 кг., радиус поражения 4.5 км.
- 1860: Колумбиада Родмэна: вес снаряда 450 кг., радиус поражения 9 км.

За каких-то пять лет размер пушечных снарядов увеличился в десять раз! Если подумать, то события американской гражданской войны в 1865 году освещали все мировые газеты, поэтому было достаточно лишь немного воображения, чтобы представить, насколько мощные пушки могли бы появиться в следующие несколько лет - возможно, достаточно мощные для того, чтобы запустить снаряд прямо на Луну.

Наверняка Верн понимал, что ракеты были наиболее подходящим методом для отправки человека на Луну - но он был рассказчиком, а не ученым, и он прекрасно понимал, что когда ты рассказываешь историю, правда не всегда твой лучший друг. То, во что игрок будет верить, и от чего он будет получать удовольствие, - намного важнее научной достоверности.

Когда я работал над созданием *Pirates of the Caribbean: Battle for the Buccaneer Gold*, мне пришлось несколько раз столкнуться с этим принципом. Первый раз - когда нужно было установить скорость корабля - изначально, мы старались сделать скорость наших пиратских кораблей максимально приближенной к реальности. Но мы быстро поняли, что эта скорость слишком низкая (или кажется таковой), и игрокам быстро становится скучно. Так что мы решили отказаться от реалистичности, и установили скорость, которая бы не давала игрокам скучать, но при этом казалась правдоподобной. Второй случай можно наглядно увидеть на скриншоте из игры:



Рис. 15.3

Посмотрите на эти корабли и попытайтесь догадаться, в какую сторону дует ветер. Странно, но, кажется, что ветер дует для каждой лодки отдельно. И так оно и есть. Требовать от игрока научиться управлять кораблем, делая поправку на ветер - это слишком, как для экшна - тем более, что ни один игрок нас об этом не просил - они просто принимали тот факт, что управление кораблем было похоже на управление мотоциклом или автомобилем, потому что это было знакомое всем управление. И обратите внимание на мелкую деталь в виде пиратских флагов на верхушках мачт - направление ветра, который дует на них, противоположно направлению ветра, который дует в паруса! Изначально, ветер дул правильно, но плейтестрам это показалось странным, потому что они больше привыкли видеть флажок, развивающийся на автомобильной антенне, а не на корабельной мачте. До этого наши игроки часто спрашивали, почему флаг направлен не туда, и нам приходилось объяснять: “Нет, все правильно. Ветер ведь дует *сзади* от корабля...” и они отвечали “О... хм... Наверное, так и есть”. Но через некоторое время нам надоело постоянно объяснять одно и то же, мы направили флаги в другую сторону, и после этого люди перестали нас об этом спрашивать, потому что теперь все выглядело “нормально”.

Но бывают и такие случаи, когда вашей истории нужно что-то странное, чего бы игрок никогда не видел, то, что не может быть сразу доступным. В таких случаях очень важно уделить особое внимание этим моментам, и дать игроку понять, что они из себя представляют, и как они работают. Однажды группа студентов сделала для меня игру о двух влюбленных хомяках в зоомагазине, которые не могут встретиться из-за того, что находятся в отдельных клетках. В их игре игроку нужно было доставить хомяка-мальчика к хомяку-девочке, запуская его из маленькой хомячьей пушки. Им сказали, что такой вещи, как хомячья пушка, не существует, поэтому их история будет казаться

нереалистичной, и в нее никто не поверит. Одним из решений было изменить пушку на какое-то другое устройство для запуска хомяка-мальчика, возможно, на колесо, но команда хотела оставить пушку, поэтому студенты решили использовать другой подход. Когда появлялись первые кадры зоомагазина, можно было увидеть выступающий вперед знак, гласящий “Специальное предложение! Продажа хомячьих пушек!” Это не только цепляло игрока с первых секунд игры, порождая любопытство относительно того, как же будет выглядеть хомячья пушка, но и давало игроку представление об этом странном объекте, так, чтобы увиденное его не слишком шокировало - это просто естественная часть необычного мира. Сюрреалистичные элементы - не такая уж редкость для видеоигр, и поэтому для вас важно понимать, как правильно и безболезненно интегрировать их в геймплей. Удобный способ сделать это - прислушаться к следующей линзе.

#### **Линза #69: Линза Самой Странной Вещи**

Необычные объекты в вашей игре могут помочь вам придать смысл необычным механикам - они могут возбудить интерес у игрока и сделать вам игровой мир особенным. Но если странных вещей будет слишком много, ваша история может стать сложной и труднодоступной. Чтобы убедиться в том, что странности в вашей игре достаточно, спросите себя:

- Что в моей игре самое странное?
- Как мне убедиться в том, что эта самая странная вещь не путает игрока, и не дает ему потерять интерес к игре?
- Если странных вещей много, может мне стоит избавиться от некоторых из них или объединить некоторые друг с другом?
- Если в моей истории нет ничего странного, она все еще остается интересной?

#### ***Совет по истории #7: Используйте клише осмотрительно***

Если и есть такое обвинение в сторону видеоигр, которое всегда будет к месту, то это обвинение в переизбытке клише. В конце концов, мир можно спасти только от

пришельцев, волшебство можно использовать только против злого дракона, а очищать подземелья от зомби возможно только при помощи дробовика, пока тебе это не надоест. Это заставляет некоторых дизайнеров избегать сеттингов или тем, которые уже были где-то использованы - иногда это превращает эти самые сеттинги и истории во что-то настолько необычное, что игроки не могут понять что это, и что им нужно с этим делать.

Несмотря на все свои недостатки, у клише есть огромное достоинство, потому что они знакомы для игрока, а знакомые вещи всегда более понятны. Говорят, что для всех успешных видеоигр характерно удачное соединение инноваций с уже знакомыми чертами. Некоторые дизайнеры никогда не возьмутся за игру о ниндзя, потому что эта тема затерта до дыр. Но что, если сделать игру об одиноком ниндзя или о неуклюжем ниндзя, о ниндзя-собаке, ниндзя-роботе или, может, о трехлетней девочке, которая на самом деле ниндзя? Все эти сюжеты вполне могут стать чем-то новым, одновременно цепляя игроков за счет темы, которая всем давно знакома.

Определенно, переизбыток клише - это ошибка, но вы сделаете такую же ошибку, если решите их игнорировать.

### **Совет по истории #8: Иногда карта может оживить историю**

Когда мы думаем о написании историй, мы обычно представляем себе слова, персонажей и сюжетные линии. Но истории могут прийти оттуда, откуда их совсем не ждут. Роберт Льюис Стивенсон даже не собирался писать то, что считается величайшей его работой: *Остров Сокровищ*. Развлекая школьника во время особенно дождливых выходных, он придумал для мальчика игру, в которой они с ним по очереди рисовали картинки. От скуки Стивенсон нарисовал карту причудливого острова, который неожиданно стал жить собственной жизнью.

*Как только я остановился и посмотрел на мою карту “Острова Сокровищ”, будущие персонажи книги стали возникать перед моими глазами прямо посреди воображаемых деревьев; их бронзовые лица и блестящее оружие появлялось в самых неожиданных местах, а сами герои дрались между собой и искали сокровища, и все это происходило на нескольких дюймах плоской поверхности. Далее я поймал себя на мысли, что передо мной лежит листок бумаги, на который я записываю список персонажей.*

Большинство видеоигр появляются не в мире слов, а, скорее, в физическом пространстве. Делая зарисовки персонажей и местности, вы можете неожиданно обнаружить, как история сама начинает обретать форму, когда вы начинаете видеть тех, кто живет в вашем мире, что они делают, и почему.

Об истории можно сказать еще много всего, и мы физически не можем затронуть все ее аспекты в этой книге. Но что бы вы ни создавали, будь то абстрактная игра с намеком на темы и сеттинги, или эпическое приключение с сотнями продуманных персонажей, в ваших же интересах сделать элемент истории максимально осмысленным и сильным. Итак, мы завершаем эту главу некой обобщающей линзой, который всегда можно использовать для изучения этой важной составляющей элементной тетрады.

**Линза #70: Линза Истории**

Спросите себя:

- Моей игре нужна история? Зачем?
- Почему эта история будет интересна игрокам?
- Как моя история поддержит остальные части тетрады (эстетику, технологию, геймплей)? Она может действовать еще эффективнее?
- Как остальные части тетрады поддерживают историю? Они могут действовать эффективнее?
- Как можно улучшить мою историю?

## Глава 16

### Структуры истории и игры можно искусно объединить *непрямым контролем*

#### Чувство свободы

В предыдущей главе мы затронули конфликт между историей и геймплеем. В основе этого конфликта лежит более глубокий конфликт, связанный со свободой. Замечательная черта игр, как и любого другого интерактивного опыта - свобода, которую чувствует игрок - эта свобода дает игроку чудесное ощущение контроля, а также позволяет ему легче представить себя частью мира, который вы создали. Чувство свободы настолько важно для игр, что его рассмотрение заслуживает отдельной линзы.

#### Линза #71: Линза Свободы

Чувство свободы - это одна из тех вещей, которые отличают игры от всех остальных форм развлечений. Чтобы убедиться в том, что ваш игрок чувствует себя максимально свободным, спросите себя:

- Когда у моих игроков есть свобода действий? Они чувствуют себя свободными в такие моменты?
- Когда они ограничены в своих действиях? Они чувствуют себя ограниченными в такие моменты?
- Есть ли в игре отрезки, где игрокам нужно дать больше свободы, чем они имеют на данный момент?
- Есть ли в игре отрезки, где игроки имеют слишком много свободы?

И как бы сложно нам ни было совладать с кривой интереса игрока, когда мы даем ему эти прекрасные ощущения интерактивности и контроля, мы обязаны давать игроку свободу, правильно?

Неправильно.

Мы не всегда обязаны давать игроку реальную свободу - достаточно дать ему лишь чувство свободы. Потому что, как мы уже говорили, реально то, что ты чувствуешь - если хороший дизайнер сможет заставить игрока чувствовать себя свободным, когда на деле у него будет лишь один или несколько возможных вариантов, это будет идеальный мир для обеих сторон - игрок имеет чудесное ощущение свободы, а дизайнер имеет все ресурсы для создания опыта с идеальной кривой интереса и идеальной последовательностью событий.

Но как это можно реализовать на практике? Каким образом можно создать ощущение свободы, когда свободы как таковой нет, либо же она ограниченная? В конце

концов, дизайнер не может управлять действиями игрока, который вошел в игру, правильно?

Нет, неправильно. Это правда, что у дизайнера нет инструментов прямого контроля над действиями игрока, но посредством внутренних мер он может установить *непрямой контроль* над тем, что делает игрок. И этот непрямой контроль является, пожалуй, самой тонкой, деликатной, искусной и важной техникой, которую геймдизайнер может встретить на своем пути.

Чтобы лучше понять то, о чем я говорю, давайте посмотрим на некоторые методы непрямого контроля. На самом деле, таких методов очень много, но есть шесть самых основных, которые нам и предстоит разобрать.

### Метод непрямого контроля #1: Ограничения

Давайте посмотрим, в чем разница между двумя требованиями:

Требование 1: Выберите цвет \_\_\_\_\_ .

Требование 2: Выберите цвет: а. красный б. синий с. зеленый

В обоих случаях за респондентом остается свобода выбора, а также в обоих случаях спрашивается одно и то же. Но на самом деле, разница между ними огромная, потому что для Требования 1 респонденту нужно выбрать один из миллионов возможных вариантов - “огненно-красный”, “пурпурно-голубой”, “серо-коричневый” или “нет, сами выбирайте цвет”.

Но для Требования 2 у респондента есть только три варианта ответа. У него осталась свобода, осталась необходимость сделать выбор, но мы смогли уменьшить количество возможных вариантов от миллионов - до трех! И респондент, которому пришлось бы выбирать между красным, синим или зеленым, даже не заметит разницу. В любом случае, люди скорее предпочтут Требование 2 Требованию 1, потому что слишком много свободы может вскружить голову - оно заставляет ваше воображение усердно трудиться. Во время моей работы в парке развлечений мне иногда приходилось выполнять роль продавца в конфетном киоске, перед которым стоял большой стенд со списком шестидесяти вкусов конфет, которые там продавались. Сотню раз в день ко мне подходили люди и спрашивали “Какие у вас есть конфеты?” Поначалу я хотел казаться умным, и перечислял им все шестьдесят вкусов конфет - когда я это делал, глаза покупателей становились круглыми от страха, и где-то на 32-ом варианте они обычно говорили “Все! Все! Достаточно!”. Они были потрясены таким широким выбором. По прошествии некоторого времени, я придумал новый подход. Когда они спрашивали меня о вкусах конфет, я отвечал “У нас есть все вкусы, которые вы только можете себе представить. Давайте, назовите мне вкус, который вам нужен - уверен, у нас такой есть”.

Сначала их впечатляло такое количество свободы. Но затем они нахмуривали брови, задумывались, и говорили “Хм... вишня? Нет, подождите... не хочу я вишню... Хммм... мята? Нет, не мята... ладно, забудьте”, расстраивались и уходили. Но я, в конце концов, смог придумать стратегию, которая помогла мне продавать много конфет. Когда кто-то спрашивал меня о вкусе конфет, я отвечал “У нас есть все вкусы, которые вы



можете себе представить, но самые популярные вкусы - вишня, черника, лимон, рутбир, клюква и лакрица”. Они были счастливы от того ощущения свободы, которое испытывали, а также были рады иметь несколько привлекательных вариантов; на деле же, большинство покупателей выбирали себе угощение из списка “топ 6”, который мне часто приходилось изменять, чтобы остальные конфеты не залеживались на полках. Это является примером непрямого контроля над действием - ограничив количество вариантов, я увеличил вероятность того, что они выберут один из них. Но не любой вариант, а тот, к которому я их привел. И, несмотря на все мои замысловатые попытки ограничить их выбор, я не только не забирал у них чувство свободы, но и, возможно, усиливал это самое чувство, поскольку они начинали лучше понимать, чего хотят.

Этот метод непрямого контроля при помощи ограничения возможных вариантов используется в играх повсеместно. Если, согласно условиям игры, игрок помещается в пустую комнату с двумя дверями, игрок почти наверняка пройдет через одну из этих дверей. Мы можем не знать, через какую именно, но через одну он пройдет точно, поскольку дверь - это своего рода сообщение, которое говорит “открой меня”, а каждый игрок обладает врожденным любопытством. В конце концов, идти больше некуда. Если вы спросите потом у игрока, был ли у него выбор, он ответит, что был, потому что даже два варианта - это выбор. А теперь сравните это с условиями, когда игрок помещается в открытое поле, торговый центр, или на городскую улицу. В этих случаях намного сложнее предугадать, куда он пойдет и что он будет делать - если только вы не используете метод непрямого контроля.

## Метод непрямого контроля #2: Цели

Наиболее распространенное и прямолинейное использование непрямого контроля - посредством целей. Если перед игроком стоят две двери, через которые он может пройти, я не могу сказать точно, в какую он войдет. Но если я поставлю перед ним цель “найти все бананы”, а за одной дверью определенно они есть, я вполне могу догадаться, какую дверь он выберет.

Ранее мы уже говорили о важности установки хороших целей, чтобы дать игроку повод воспринимать вашу игру всерьез. Как только вы установите четкие и достижимые цели, вы сможете воспользоваться преимуществом формировать свой игровой мир вокруг этих целей, поскольку ваши игроки будут посещать только те места, и делать только те вещи, которые помогут им приблизиться к желаемым целям. Если у вас есть гонки, в которых игрок должен проехать по городу и пересечь финишную черту, вам не нужно создавать целую карту улиц, потому что если вы четко укажете кратчайший путь, большинство игроков будут ему следовать. Вы можете добавить некоторое количество второстепенных улиц (особенно, если за их счет можно будет “срезать”), чтобы дать чувство свободы, но выбранная вами цель будет непрямым образом контролировать игроков, не давая им отступать от намеченного пути слишком часто. Создавая контент, который игрок никогда не увидит, вы не даете ему дополнительную свободу - это только ненужная трата времени разработки, которое можно было бы потратить на улучшение тех локаций, которые игроки увидят наверняка.

Один интересный пример использования этого метода в реальном мире можно увидеть в мужском туалете аэропорта Шиполь в Амстердаме. Воспользовавшись туалетом, пользователь быстро замечает муху в писсуаре. Это не настоящая муха; скорее, это гравировка на поверхности фарфора. Зачем это? Дизайнеры пытались сделать что-то с “брызгами”, из-за которых в туалетах приходилось слишком часто делать уборку. Выгравированная муха представляла собой скрытую цель - попади в муху. Поместив муху в центр писсуара, дизайнеры смогли сохранить туалет чистым. “Игроки” не ощущали ущемления их свободы, а дизайнеры действовали на них методом непрямого контроля, успешно добиваясь нужного им поведения.

### **Метод непрямого контроля #3: Интерфейс**

Мы уже говорили о фидбеках, прозрачности, сочности, и других важных аспектах хорошего интерфейса. Но есть еще один фактор интерфейса, который стоит учитывать: не прямой контроль. Поскольку игроки хотят, чтобы интерфейсы были прозрачными, они не воспринимают интерфейсы как инструмент, который мог бы им чем-то помочь. Иными словами, их ожидание относительно того, что они смогут сделать в игре, и чего не смогут, основывается на интерфейсе. Если в вашей “рок” игре физическим интерфейсом является пластиковая гитара, ваши игроки будут ожидать только игру на гитаре, и они вполне возможно не захотят делать что-то другое. Но если вместо гитары вы дадите игрокам геймпад, они начнут помышлять об игре на других музыкальных инструментах, прыжках со сцены и остальных вещах, которые могла бы делать настоящая рок-звезда. Но пластиковая гитара “молчаливо” отменяет все эти варианты, косвенно ограничивая возможности игрока одним действием. Когда мы сделали наш пиратский аттракцион с деревянным штурвалом и 30-фунтовыми движущимися алюминиевыми пушками, никто не спрашивал нас, почему в игре нету битвы на мечах - этот вариант никогда не приходил им в голову.

Но такой силой обладает не только физический интерфейс - она есть также и у виртуального интерфейса. Даже управляемый вами персонаж, который является частью виртуального интерфейса, может непрямым образом контролировать игрока. Если игрок управляет Ларой Крофт, он будет пытаться делать одни вещи. Если он управляет стрекозой, слоном или танком, он будет пытаться делать совершенно другие вещи. Выбор персонажа частично зависит от того, к кому игрок себя относит, но он также обусловлен ограниченным количеством доступных вариантов.

### **Метод непрямого контроля #4: Визуальный дизайн**

Любой человек, работающий в сфере изобразительного искусства, знает, что расположение предметов влияет на то, куда посмотрит гость. Это очень важно для интерактивного опыта, поскольку гости предпочитают идти в том направлении, которое привлекает их внимание. Поэтому, если вы сможете контролировать то, куда гость будет смотреть, вы сможете контролировать и то, куда он будет идти. На рисунке 16.2 можно увидеть простой пример.

Если смотреть на эту картинку, вашим глазам будет трудно оторваться от центра изображения. Гость, который смотрит на эту сцену во время сеанса интерактивного опыта, скорее всего, изучит центральный треугольник до того, как приступить к исследованию углов. Это прямая противоположность рисунку 16.3.

Здесь глаза гостя вынуждены исследовать края картинки, и то, что находится за ними. Если бы эта сцена была частью интерактивного опыта, очень вероятно, что гость попытался бы узнать больше о фигурах, которые расположены по краям изображения, чем о круге посередине. Скорее всего, они бы даже попробовали вырваться за границы экрана, если бы могли.

Это лишь абстрактные примеры, но и в реальном мире есть много вещей, подтверждающих данное явление. Дизайнеры, которые создают мозаики, отлично разбираются в том, как управлять взглядом смотрящего. Часто говорят, что хорошая мозаика заставляет взгляд постоянно перемещаться по ее периметру, не давая ему останавливаться на чем-то одном.

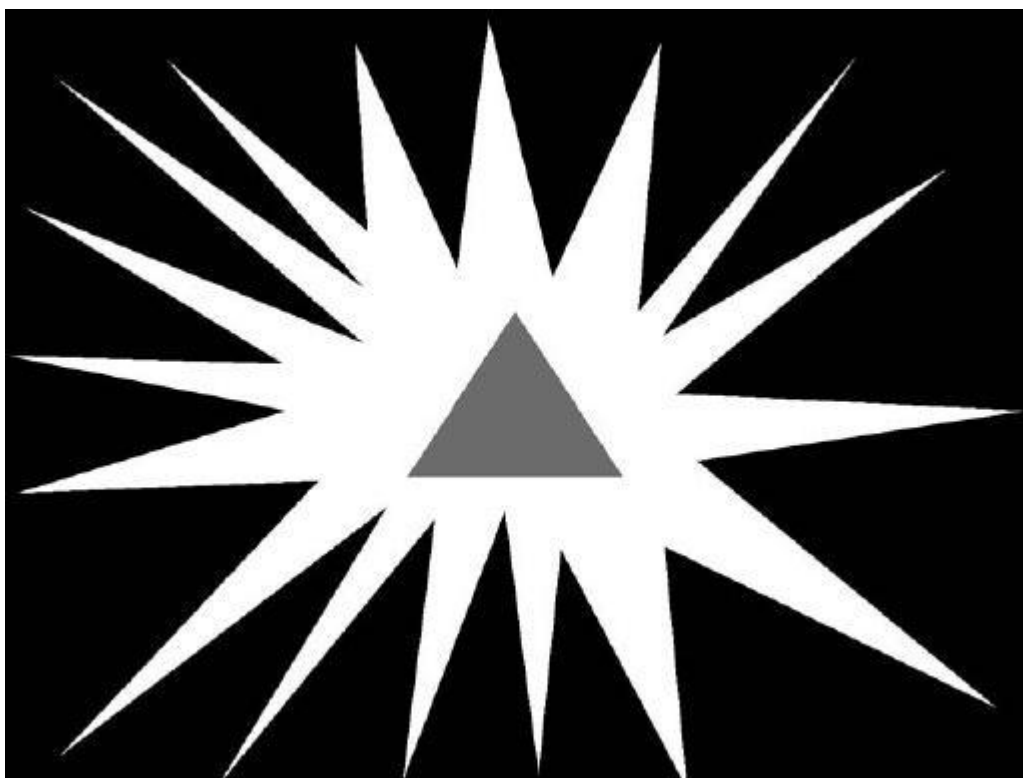


Рис. 16.1



Рис. 16.2

Декораторы, иллюстраторы, архитекторы и кинематографисты используют эти принципы, чтобы направлять взгляд гостя, и непрямым образом указывать то, на чем он должен сфокусироваться. Отличный пример - замок в центре Диснейлэнда. Уолт Дисней знал, что существовал некий риск того, что гости, которые входили в парк, могли кругами ходить около входа, не зная, куда им идти дальше. Замок расположен таким образом, что взгляд гостя моментально падает на него, как только он заходит в парк (аналогично первому рисунку), и ноги уже несут его вовнутрь. Вскоре гость оказывается в центре Диснейлэнда, где расположены несколько указателей, показывающих разное направление (аналогично второму рисунку). Непрямым образом Уолт мог контролировать гостей, заставляя их делать то, чего он от них хотел: быстро проходить к центру Диснейлэнда, а затем в случайном порядке расходиться по разным частям парка. Естественно, гости крайне редко могли догадаться, что ими управляют. В конце концов, никто не говорил им, куда идти. Гости лишь знали, что, особо не думая, и не теряя ощущения полной свободы, они могли оказаться в каком-то интересном месте и получить хороший развлекательный опыт.

Уолт даже придумал название для данного вида манипуляций. Он назвал это визуальной “сосиской” (*weenie*), по аналогии с известной техникой управления собаками на съемочной площадке: дрессировщик держит в воздухе сосиску или кусок мяса, и двигает им в разные стороны, указывая собаке, куда ей надо посмотреть, поскольку ничего не привлекает внимание собаки лучше, чем еда.

Ваш левел дизайн можно будет считать успешным, если вы обеспечите такие условия, при которых взгляд игрока будет идти впереди персонажа. Это позволит дизайнеру управлять игроком, а игроку - глубже погрузиться в опыт. Понимание того, что управляет взглядом игрока, может позволить вам управлять его поведением. Когда в

Disney VR Studio мы работали над второй версией *Aladdin's Magic Carpet Ride: VR Adventure*, мы столкнулись с серьезной проблемой. Действия одной очень важной сцены происходили в тронном зале замка, показанном ниже:

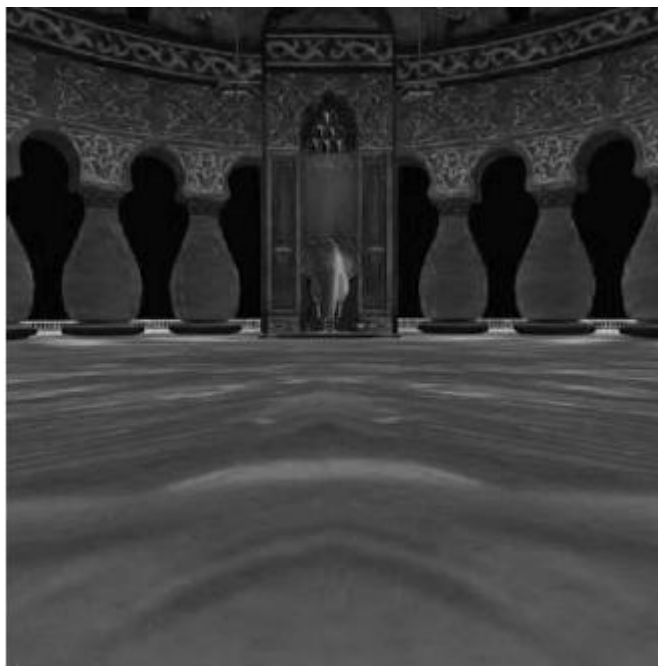


Рис. 16.3

Режиссер-аниматор хотел, чтобы игроки влетали в эту комнату, затем летели к маленькому трону, расположенному у основания статуи слона, останавливались возле него, и слушали послание Султана, до того как продолжить игру. Мы надеялись, что маленького Султана, одетого в белое, и прыгающего на троне вверх и вниз, было достаточно, чтобы привлечь внимание людей к его речи - но у нас ничего не получилось. Эти игроки были на коврах-самолетах! Они хотели летать - летать под потолком, летать вокруг колонн, летать везде, куда они могли долететь. Их скрытой целью было летать и веселиться - разговоры с Султаном не входили в их планы. Не видя другого выхода, мы решили применить систему, которая отбирала у игрока управление, направляла его через зал к Султану, и приковывала его внимание к монологу. Никому не понравилась эта идея, поскольку все мы знали, что это означало бы забрать у игрока драгоценное ощущение свободы.

Но затем у арт директора появилась идея.

Он нарисовал на полу красную линию, как вот здесь:



Рис. 16.4

Его предложение заключалось в том, что гости могут захотеть следовать красной линии. Мы все отнеслись к этому несколько скептически, но нам не сложно было сделать прототип. К нашему удивлению, гости поступали именно так! После входа в комнату, они не летели, куда глаза глядят, как это было раньше, а следовали красной линии прямо к трону так, как будто их туда притягивает невидимая сила. И когда Султан начинал говорить (к этому моменту гость находился уже прямо перед ним), игроки внимательно слушали то, о чем он рассказывал! Это не срабатывало каждый раз, но в 90% случаев все было как надо, что более чем достаточно для подобного рода опыта. Но самая удивительная часть ждала нас позднее во время опросов - отвечая на вопрос, почему они следовали красной линии в тронном зале, игроки говорили “Какой красной линии?” В их сознательной памяти не осталось записей об этой линии.

Поначалу я не видел в этом смысла: как при помощи обычной красной линии можно было выкинуть из головы игроков желание летать по всей комнате? Но затем я понял - у игроков появлялось желание летать вокруг, когда они видели колонны и люстры. Красная линия настолько преобладала в визуальном плане, что не давала игрокам замечать все остальные объекты в комнате, поэтому идея делать что-то другое не приходила им в голову.

Любопытно, что мы столкнулись с той же проблемой во время работы над третьей версией игры. В этой версии, которая была рассчитана на одновременное прохождение четырьмя игроками, мы не хотели, чтобы все они направлялись к Султану. Мы хотели, чтобы они разделились и полетели в разные стороны - мы хотели, чтобы некоторые игроки пошли к Султану, а другие пролетели сквозь двери, которые располагались в правой и левой сторонах комнаты. Но доминирующая красная линия заставляла всех игроков лететь напрямиком к Султану. И снова мы начали обсуждать, как же нам заставить

игроков разделиться - но в этот раз мы мыслили по-другому - можно ли изменить красную линию, чтобы достичь необходимого результата. Получилось следующее:



Рис. 16.5

И это отлично сработало. В большинстве случаев, два игрока направлялись к трону, один игрок следовал влево по линии к левой двери, а другой - к правой.

#### Метод непрямого контроля #5: Персонажи

Один весьма прямолинейный метод непрямого управления игроком - посредством управляемого компьютером персонажа игры. Если вы сможете написать свою историю таким образом, что игрок будет действительно воспринимать персонажей всерьез - то есть добровольно выполнять их приказы, помогать им, или уничтожать их - вы получите в свои руки уникальный инструмент, с помощью которого сможете контролировать желания и действия игрока.

В игре *Animal Crossing* тайный совет под названием HRA (*Happy Room Academy*) время от времени оценивает, насколько удачно вы украсили интерьер своего дома, и награждает вас определенным количеством очков, которое зависит от того, насколько хорошо вы справились. Игроки много работают, чтобы получить эти очки - частично, потому что это цель игры, но я думаю, что частично и от того, что им становится неудобно, когда кто-то заглядывает в их дом и неодобрительно мотает головой, даже если этот кто-то - вымышленный.

В игре *Ico* ваша цель - защитить принцессу, которая путешествует вместе с вами. Дизайнеры придумали очень любопытный таймер - злые духи начинают появляться, когда вы слишком долго стоите на одном месте, хватая принцессу и пытаетесь затащить ее в дырку в земле. Несмотря на то, что духи не могут причинить принцессе вред, пока не

унесут ее подальше (а пока они тащат ее под землю, также проходит некоторое время), я замечал как я мгновенно реагирую в тот самый момент, когда духи появляются, потому что сама мысль о том, что они к ней прикоснутся, заставляла меня чувствовать себя так, как будто я ее подвел.

Персонажи могут быть отличным способом управления решениями, которые принимают игроки, или тем, что они чувствуют, когда принимают те или иные решения. Но сначала вы должны заставить игроков воспринимать ваших персонажей всерьез.

### Метод непрямого контроля #6: Музыка

Когда большинство дизайнеров рассуждают о добавлении музыки к своей игре, они чаще всего думают о настроении, которое хотят создать, и об атмосфере игры. Но музыка также может в значительной степени влиять на действия игроков.

Данный метод повсеместно используется в ресторанах. Быстрая музыка заставляет людей есть быстрее, поэтому во время обеденного перерыва во многих ресторанах играет энергичная танцевальная музыка, потому что чем больше людей успеют поесть, тем больше денег заработает ресторан. И, конечно, во время неспешных периодов, например в три часа дня, они делают все наоборот. Пустой зал часто является признаком плохого ресторана, поэтому чтобы растянуть обед, в ресторане включают медленную музыку, которая замедляет процесс поедания пищи, и заставляет посетителей поразмыслить над заказом дополнительной чашки кофе или еще одного десерта. Конечно, посетители не понимают, что происходит, - они думают, что имеют полную свободу действий.

Если это работает для управляющих ресторанами, это будет работать и для вас. Подумайте, какую музыку стоит поставить, чтобы заставить игроков:

- Посмотреть вокруг в поисках чего-то спрятанного
- Не останавливаясь разрушать все вокруг
- Понять, что они идут по неправильному пути
- Двигаться медленно и осторожно
- Волноваться о том, как бы не ранить безобидных прохожих
- Не оглядываясь, бежать так быстро и далеко, как только возможно

Музыка - это язык души, и будучи таковой, она общается с игроками на самом глубоком уровне - этот уровень настолько глубок, что посредством него можно изменять настроение, желания и действия игроков, и они даже не поймут, что с ними происходит.

Эти шесть методов непрямого контроля можно эффективно использовать всякий раз, когда вам нужно сбалансировать свободу и хорошее повествование. Чтобы решить, может ли искусный не прямой контроль сделать вашу игру еще лучше, воспользуйтесь этой линзой.

<b>Линза #72: Линза Непрямого Контроля</b>
--



У каждого дизайнера есть свое видение особого поведения игрока, которое являлось бы условием идеального игрового опыта. Чтобы убедиться в том, что это поведение не навязано, и игроки поступают так, как они поступили бы по собственной воле, спросите себя:

- Что бы я хотел, чтобы мои игроки делали в идеале?
- Я могу ввести ограничения, чтобы заставить игроков делать это?
- Я могу установить цели, чтобы заставить игроков делать это?
- Я могу специальным образом разработать свой интерфейс, чтобы заставить игроков делать это?
- Я могу использовать визуальный дизайн, чтобы заставить игроков делать это?
- Я могу использовать игровых персонажей, чтобы заставить игроков делать это?
- Я могу использовать музыку или звуки, чтобы заставить игроков делать это?
- Есть ли другие методы, которые я мог бы использовать, чтобы скорректировать поведение игроков, не затронув при этом их чувство свободы?

## Заговор

Работая над *Pirates of the Caribbean: Battle for the Buccaneer Gold*, мы столкнулись с серьезным препятствием. Нам нужно было создать сильный интерактивный опыт длительностью не более пяти минут. Кривая интереса должна была быть продуманной до мельчайших деталей, чтобы семья из четырех человек готова была платить \$20 всего лишь за одну игру. Но в то же время мы знали, что это не мог быть обычный линейный опыт, потому что вся концепция пиратской жизни основывается на чувстве бесконечной свободы. Основываясь на опыте предыдущих аттракционов, мы знали, что у нас появилась замечательная возможность поэкспериментировать с непрямым контролем.

Ранние прототипы игры позволили нам понять одно: если мы просто выпускаем людей в море и даем им пострелять во врагов, фан длится около двух минут и двадцати секунд. Затем их запал затухает, и некоторые из них спрашивают: “ну... и это все, что мы будем делать?”. Разумеется, такая кривая интереса была для нас неприемлемой. Игрокам хотелось больше игровых элементов. Мы думали, что этого можно достигнуть, если добавить несколько интересных заданий. Мы подумали, что, расположив эти задания рядом с островами, к которым игроки могли приблизиться, мы могли бы направлять игроков туда, где происходит самое интересное - практически то же самое, что и замок в Диснейлэнде. Итак, мы нарисовали приблизительную карту:



Рис. 16.6

Игра начиналась в центре, где как мы предполагали, игроки могли уничтожить несколько вражеских кораблей, а затем, если мы все сделали правильно, поплыть к одному из островов, каждый из которых был создан таким образом, чтобы выглядеть интересно и интригующе на расстоянии. Он них зависело, к какому острову плыть - у них была свобода выбора, потому что на каждом острове их ждало уникальное задание. На одном острове злые пираты осаждали горящий город. На другом - кто-то вел подземные работы у подножья вулкана. На третьем - королевские военно-морские силы перевозили огромное количество золота, защищая его от катапулт, запускающих пылающие ядра. Мы были уверены в том, что эти большие острова привлекут много внимания игроков.

Но как мы тогда заблуждались. Посмотрев на рисунок 16.8, вы можете увидеть, в чем заключалась наша проблема.



Рис. 16.7

Игрокам сказали, что их цель - пустить на дно пиратский корабль. Как видим, они здесь окружены огромными и угрожающими пиратскими кораблями с яркими белыми парусами. Посмотрите на одиноко стоящий вулкан вдалеке. Он едва заметен, и совсем не похож на цель игрока!

Мы прекрасно видели, что наша идея не работала. И мы начали думать о возможности задать кораблю фиксированный маршрут, по которому отплыл бы прямо к островам. Но затем нам в голову пришла смешная идея. Что, если вражеские корабли не будут действовать исключительно в своих интересах? До этого момента вы истратили кучу времени на составление алгоритма, чтобы сделать стратегию вражеских кораблей интересной и продуманной. Согласно нашей новой идее, нам нужно было отказаться от всего этого, и полностью изменить логику кораблей. В новой системе в самом начале игры, когда игроки встречали вражеские корабли в открытом океане, они начинали их атаковать, но затем бросались в бегство. Игроки, преследующие цель уничтожить вражеские корабли, бросались за ними вслед. Позже мы попробовали рассчитать время таким образом, чтобы к тому моменту, когда игроки разрушали вражеские суда, они оказывались рядом с одним из островов (выбранных случайно). Когда враг будет на дне, игрок захочет присмотреть себе интересное задание на одном из островов. Они будут сражаться дальше, но лишь чтобы вступить в схватку с другими кораблями, которые снова пустятся в бегство - куда? К любому из островов, которые игроки еще не посетили.

Эта стратегия работала чудесно. Не теряя ощущения свободы, игроки имели хорошо структурированный опыт: они начинали с увлекательного сражения, за которым следовало мини-задание, за ним - новое морское сражение, и потом еще одно, новое мини-задание. Мы знали, что нам был необходим большой финал, но мы не были уверены в том, в каком месте игроки закончат игру. Поэтому, через чуть более, чем четыре минуты, игрокам являлся большой финал, который был представлен в виде неожиданно спустившегося тумана, и эпической финальной битвы с пиратом-призраком.

Всё это стало возможным лишь потому, что мы решились сделать что-то необычное - мы установили две параллельные цели для персонажей игры. С одной стороны, их цель - вовлечь игроков в увлекательное сражение. С другой стороны, их цель - провести игроков к интересным местам, чтобы поток опыта был оптимальным. Я называю этот принцип **заговором**, так как персонажи игры вступают в заговор с дизайнером, с целью создания оптимального опыта для игрока. Это любопытная форма непрямого контроля, в которой использование целей, персонажей и визуального дизайна объединились ради единого эффекта.

Есть повод считать, что данный вид непрямого контроля посредством заговора может стать основой будущего интерактивного повествования. Увлекательный опыт под названием *Façade*, разработанный Эндрю Штерном и Майклом Матисом, поднимает эту идею на новый уровень. В *Façade* вы играете роль гостя на званом ужине, который устроила женатая пара Грейс и Трип. Ваш интерфейс представляет собой общение посредством печатного текста, которое подразумевает практически безграничную свободу и гибкость. Играя, вы быстро замечаете, что вы - единственный гость на вечеринке и, что еще более странно, это их годовщина. Вы находитесь в весьма неудобном положении, потому что они постоянно о чем-то спорят, и каждый пытается

доказать вам, что он прав. Это весьма необычный опыт, главные цели которого больше напоминают роман или телешоу, но никак не видеоигру.



Рис. 16.8

Но есть в этой игре еще что-то необычное. Кажется, что во время каждой новой сессии игра выглядит по-другому - каждый раз, когда вы играете, вы слышите, возможно, 10% из тех диалогов, которые были записаны заранее. Это не похоже ни на структуру жемчужной нити, ни на структуру разветвлений. Это симуляция, где Грейс и Трип являются компьютерными персонажами со своими собственными целями, которых они пытаются достичь. Этого удалось достичь посредством стандартных AI (*англ. artificial intelligent - искусственный интеллект*) режимов целей, прикрепленных к вариантам поведения, каждый из которых запускается при помощи сенсоров (Рис. 16.9).

Однако подобно нашим пиратским кораблям, Грейс и Трип не просто пытаются достигнуть своих собственных целей. Они также прекрасно осведомлены о том, что являются частью истории, и, будучи таковыми, они должны делать все, что в их силах, чтобы сделать историю интересной. Параллельно тому, как они принимали свои решения относительно того, о чем говорить и что делать, часть их решений зависела от того, как точно напряжение, вызванное их словами и действиями, соответствовало настроению конкретного отрезка истории. Дизайнеры, в свою очередь, заранее установили, какой уровень напряжения соответствует каждому конкретному отрезку опыта (Рис. 16.10).

Этот график ничего вам не напоминает? Сделав так, что Грейс и Трип принимают решения, привязанные к графику напряжения, одновременно пытаясь выполнить цели, которые они имеют как персонажи истории, дизайнеры создали поведение, которое поддерживает интерес игрока к последовательности событий.

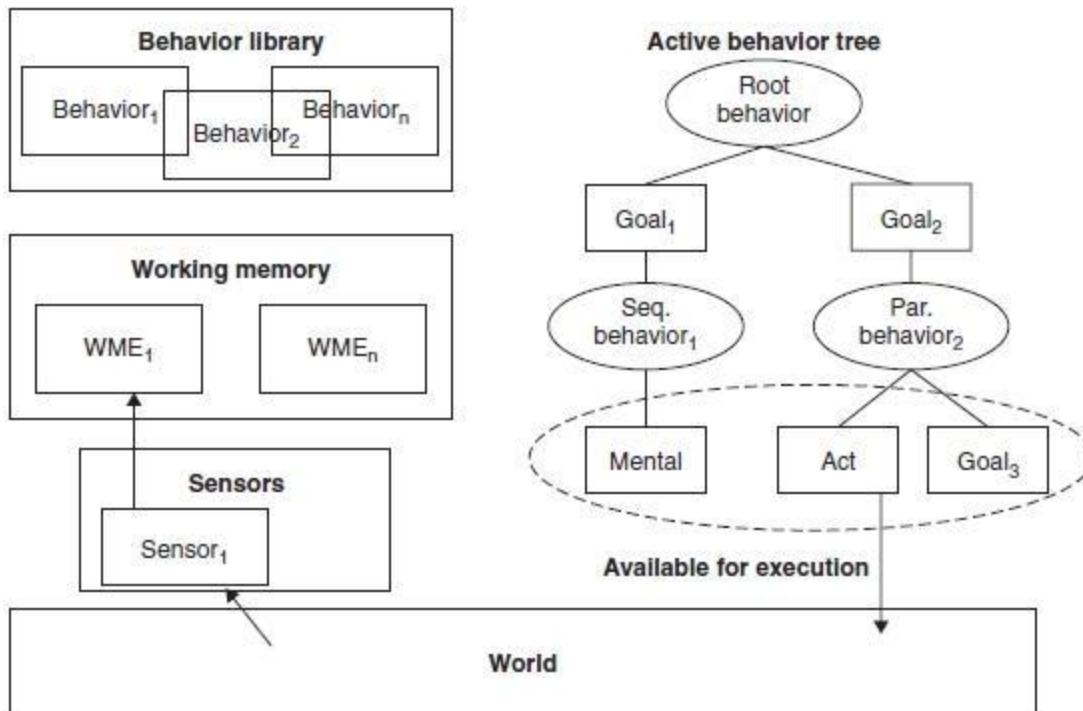


Рис. 16.9

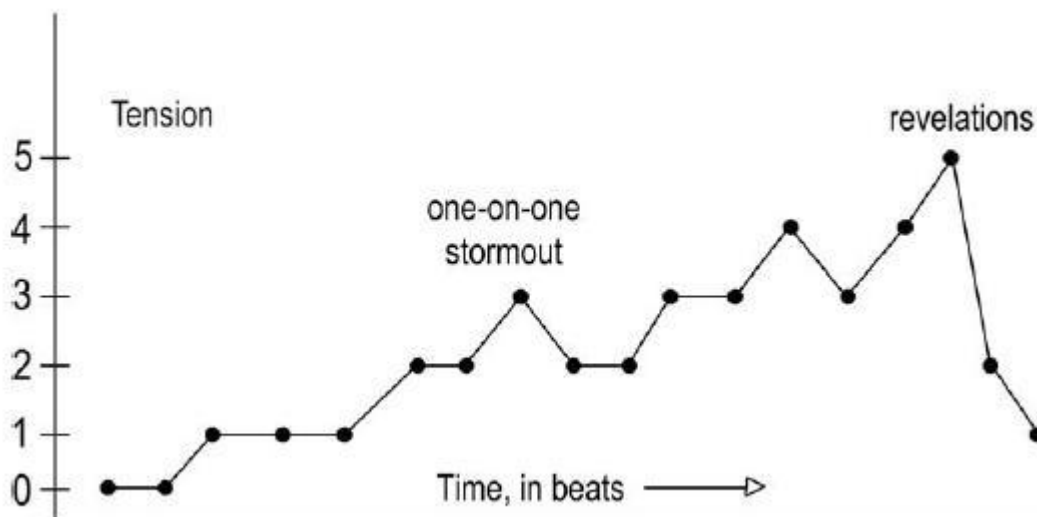


Рис. 16.10

Посредством данного анализа мы лишь бегло ознакомились с типами опыта, которые можно создать, если грамотно использовать заговор. Если вы хотели бы узнать, как вы можете использовать этот прием в своей игре, прислушайтесь к следующей линзе.

**Линза #73: Линза Заговора**

Персонажи должны выполнять свое предназначение в игровом мире, но когда это возможно, также должны служить в качестве многочисленных помощников геймдизайнера, работающих ради достижения его главной цели - создания увлекательного игрового опыта. Чтобы убедиться в том, что ваши персонажи могут взять на себя такую ответственность, спросите себя:

- Каким я вижу опыт игрока?
- Как персонажи могут помочь мне достичь этого опыта, не забывая о своих изначальных целях в игровом мире?

Китайский философ Лао Дзы писал:

*Когда хороший лидер делает свою работу, люди говорят “Мы сделали это сами!”*

Я надеюсь, что вы сможете найти тонкие техники использования непрямого контроля, который будет вам полезен, когда вам нужно будет привести своих игроков к увлекательному опыту, в котором они будут чувствовать контроль, власть и успех.

Но где именно этот увлекательный опыт будет иметь место?

## Глава 17

### Истории и игры происходят в мирах

#### Трансмедийные миры

В мае 1977 года состоялась премьера фильма *Звездные Войны*. Фильм понравился как детям, так и взрослым, но детям он все-таки понравился больше. Детей невозможно было выгнать из кинотеатров. Kenner Toys смогли наладить выпуск игрушечных фигурок героев фильма только через год после премьеры, но даже по истечении такого продолжительного времени, игрушки все еще пользовались огромной популярностью, а спрос на них местами превышал предложение на протяжении еще нескольких лет. По франшизе *Звездных Войн* также выпускались плакаты, головоломки, пазлы, спальные мешки, бумажная посуда и вообще все, что только можно представить - но ничто не было таким популярным, как фигурки.



Рис. 17.1

Некоторые люди говорят, что продажа подобного рода товаров - это лишь способ быстро заработать денег на популярности фильма, но, в конечном счете, это уменьшает ценность самого фильма. То есть игрушки выглядят как-то убого, особенно если сравнивать с тем, что можно увидеть на экране.

Так почему же они продали так много фигурок? Для некоторых людей они представляли собой просто некое украшение - вещь, на которую можно посмотреть и вспомнить о фильме. Но для большинства детей эти фигурки были чем-то большим - они были воротами во вселенную *Звездный Войн*.

Потому что, если посмотреть на ребенка, играющего с ними, можно было заметить нечто очень странное. Большинство взрослых сейчас подумают, что дети разыгрывали сцены из фильмов. Но вместо этого, они придумывали свои собственные истории с участием героев фильма, лишь отдаленно напоминающие оригинальные сюжетные линии, которые были достаточно сложными, иногда настолько сложными, что дети

просто не могли их понять. Из этого можно сделать вывод, что персонажи *Звездных Войн* были популярнее самой истории, которая лежала в основе фильма. Но часто можно было увидеть, как дети дают этим персонажам совершенно другие имена, выстраивают между ними совершенно другие отношения, непохожие на те, которые имели место в фильме; они также снимают актеров из *Звездных Войн* в своих собственных драмах и комедиях, съемочной площадкой которых становятся спальни, задние дворы и любые другие места.

Итак, если детей не особо интересовали персонажи и сюжетная линия, то что же их тогда вообще интересовало? Ответ - мир *Звездных Войн*, который был невероятно захватывающим - и игрушки, которые создавали дополнительные ворота для входа в этот мир - мир, который был лучше мира из фильма, поскольку он был интерактивным, совместным, гибким, портативным и социальным. Странно, что благодаря этим игрушкам дети стали еще лучше понимать мир *Звездных Войн*, а не наоборот, потому что игрушки наделяли их способностью посетить этот мир, ваять и изменять его по своему усмотрению, делая его своим собственным миром. И когда на экраны начали выходить следующие части *Звездных Войн*, они сопровождалась сильным предвкушением, но, интересно, чем это сильное предвкушение было обусловлено больше: желанием услышать новую историю или волнением от возможности посетить этот мир еще раз?

Генри Дженкинс придумал термин *трансмедийные миры* (англ. - *transmedia worlds*) для описания фантазийных миров, в которые можно войти посредством различных медиа продуктов - печатных, кино, мультфильмов, игрушек, игр и многих других. Это очень полезный концепт, потому что он описывает мир, существующий отдельно от медиа “носителя”, который поддерживает его. Но многие люди находят концепт странным - они воспринимают книги, фильмы, игры и игрушки как отдельные вещи, стоящие обособленно. Но все чаще и чаще реальный конечный продукт представляет собой не историю или игрушку, а уже целый мир. Но мы не можем продавать сам мир, поэтому эти продукты реализуются как ворота в этот мир, и каждые ворота ведут к отдельной его части. И если мир построят правильно, то чем больше частей вы посетите, тем более реальным и целостным этот мир будет выглядеть в вашем воображении. Но если ворота будут противоречить друг другу или предоставлять недостоверную информацию, то мир быстро превратится в пыль, а все связанные с ним продукты потеряют свою ценность.

Почему так? Почему миры становятся такими реальными для нас - даже более реальными, чем медиа, которые их определяют? Все потому, что мы хотим, чтобы они были реальными. Какая-то часть нас хочет верить, что эти миры - не просто истории, книги, своды правил или актеры на экране, а миры, которые на самом деле существуют, и может быть, когда-то мы и сами сможем найти способ попасть в них.

Именно поэтому люди могут, не долго думая, выбросить журнал, но трижды подумают перед тем, как выбросить комикс - в конце концов, в нем находится целый мир.

## Сила Покемонов

Покемоны - это, пожалуй, самый успешный пример трансмедийных миров в истории. С момента появления игры “Покемоны”, совокупные продажи всех продуктов



под брендом Покемоны превысили \$16 миллиардов, сделав их второй самой прибыльной игровой франшизой всех времен, которая пропустила вперед лишь легендарного Mario. И, несмотря на то, что поначалу многие пытались списать Покемонов со счетов, называя их игрой-“однодневкой”, на протяжении уже более чем десяти лет новые игры про Покемонов регулярно оказываются в списках самых продаваемых. Нам стоит узнать больше об истории Покемонов для того, чтобы лучше понять силу их трансмедийного мира.

Покемоны впервые увидели свет как игра для консоли Nintendo Gameboy. Их создатель Сатоси Тадзири в детстве коллекционировал насекомых, и когда он в 1991 году впервые увидел функцию “game link”, которая позволяла обмениваться сообщениями между двумя Gameboy, ему пришел в голову образ насекомого, путешествующего по проводам. Он пошел с этой идеей в Nintendo, и после этого его команда пять лет проработала над созданием и усовершенствованием игры. В 1996 году “Pocket Monsters” (буквальный перевод названия с японского) впервые увидели свет в виде двух игр (красной и зеленой). Эта игра ничем не отличалась от всех остальных RPG (как *Ultima* или *Final Fantasy*), кроме, пожалуй, возможности ловить побежденных монстров и использовать их в дальнейшем, как часть вашей команды.

Графику и визуальные эффекты нельзя было назвать идеальными или продвинутыми - но все взаимодействия были очень насыщенными и интересными, поскольку команда потратила пять лет на то, чтобы настроить правильный баланс игры. Важно понимать то, насколько примитивной в то время была графика. Графика оригинального Gameboy поддерживала лишь четыре оттенка оливкового цвета, а два сражающихся Покемона просто стояли рядом друг с другом и покачивались, в то время как игрок выбирал один из вариантов атаки в примитивном меню.

Игра имела огромный успех: настолько большой, что в скором времени создатели уже планировали выпустить комикс и сериал про Покемонов. В отличие от многих телевизионных продуктов, которые лишь отдаленно связаны с видеоиграми, на которых они основаны (например, ужасный мультфильм по Пак Ману от Hanna Barbera), в сериале “Покемон” сложные правила геймплея были отображены довольно близко к оригиналу, а приключения главного героя были полностью основаны на квесте из оригинальной игры. В результате получился мультфильм, в котором механика игры отображалась настолько точно, что игроки, которые его смотрели, начинали лучше понимать, какие стратегии им стоит использовать в игре.

Но самое важное то, что сериал открыл игрокам новые ворота для входа во вселенную Покемонов - вселенную с хорошим звуком, анимацией, и цветными Покемонами. Когда зрители возвращались к своим Gameboy, эти яркие картинки все еще оставались в их воображении, нивелируя недостатки графики и звука на Gameboy. Этот эффект иногда называют “бинокулярным эффектом”, и он получил свое название благодаря маленьким биноклям, которые люди берут собой на спортивные события или в театр. Никто не смотрит всё представление через бинокль. Вместо этого люди используют его в начале спектакля, чтобы поближе рассмотреть отдаленные объекты. Как только они увидят эти объекты с близкого расстояния, их воображение сможет наложить эти изображения на маленькие отдаленные фигуры.

У обоих ворот прекрасное взаимодействие друг с другом - желание преуспеть в игре дает повод посмотреть мультфильм, а просмотр мультфильма делает игру более живой и увлекательной.

И если вы считаете, что этого мало, то в 1999 году Nintendo начали сотрудничество с Wizard of the Coast - компанией, которая сделала нашу шумевшую коллекционную карточную игру *Magic: The Gathering* - для создания новой коллекционной карточной игры, основанной на мире Покемонов. Эта игра так же, как и анимэ, была максимально приближена к основной механике игры на Gameboy. У игроков появился третий способ войти в этот мир - способ, который был одновременно и портативным, и социальным. Хотя в комплекте с оригинальной игрой и поставлялся кабель, при помощи которого можно было обмениваться Покемонами, игроки использовали его лишь изредка - в основном, они проходили игру как одиночное приключение. Но с карточной игрой все было не так - низкая цена и доступность сделали ее очень популярной среди детей (особенно мальчиков), которые соревновались за карточки со своими сверстниками, что очень хорошо соответствовало слогану Покемонов: “Gotta catch ‘em all!” (*Поймай их всех*).

Эти три дополнительных входа в один целостный мир сделали бренд Покемонов практически неудержимой силой. Люди, которые не понимали вселенную Покемонов, были в полном замешательстве: Что это, сериал, игра, или что-то еще? Что такого хорошего в этой истории, что дети тратят на нее так много денег? В 1991 году мне повезло присутствовать на одном обсуждении за круглым столом, в котором принимал участие глава крупной медиа компании. Кто-то спросил у него, что он думает об “этом помешательстве на Покемонах”, и он ответил: “Через несколько месяцев выйдет фильм, и на этом все закончится”. Конечно, он ошибался, потому что не понимал саму идею трансмедийных миров. Он полностью завяз в устаревших голливудских взглядах на выдуманные миры - сначала голливудский блокбастер определяет мир, а затем выходят игрушки, игры и сериалы, которые этому миру подражают. Идея о мире, который может быть основан на правилах портативной видеоигры, или мире, влияние которого усиливалось с каждым новым медиа продуктом, просто не укладывалось у него в голове (он больше не управляет этой компанией).

Сила Покемонов заключается не только в концепте игры, но и во внимательном и постоянном использовании многочисленных типов медиа в качестве ворот в единый, строго определенный мир.

### **Свойства трансмедийных миров**

Трансмедийные миры обладают некоторыми интересными свойствами, которые делают их такими интересными.

#### **Трансмедийные миры сильны**

Успешные трансмедийные миры производят сильный эффект на своих фанатов. Этот эффект сильнее простой фанатской любви к интересной истории. Это как будто мир становится некой личной утопией, которую они мечтают посетить в своих фантазиях.

Иногда это краткосрочные фантазии, но для многих людей они являются весьма продолжительными, и длятся на протяжении всей жизни. Для некоторых эти краткосрочные фантазии являются неким способом мысленно расслабиться. Взрослый человек, у которого в доме в качестве украшения стоит игрушка Трансформер, служит этому наглядным примером. Игрушка является для него удобным способом время от времени мысленно отправляться в мир Трансформеров.

Но для других страсть к этой персональной утопии становится делом, в которое они активно вовлечены каждый день. Как раз к такому типу относится Скотт Эдвард Ноул, который на свой 30-ый день рождения узаконил смену своего имени на Оптимус Прайм - так зовут одного из основных роботов во вселенной Трансформеров. На деле же, если посмотреть на “хардкорных фанов” любого медиа продукта, можно заметить, что практически во всех случаях самые преданные фанаты у тех брендов, которые смогли создать самые сильные трансмедийные миры. *Star Trek*, *Star Wars*, *Transformers*, *Lord of the Rings*, *Marvel Comics*, *Harry Potter* и многие другие медиа продукты позволяют своим хардкорным фанатам создавать целые миры на основе своих оригинальных сюжетов. Не удовольствие от хорошей истории, и даже не привлекательность интересных персонажей доводят фанатов до таких крайностей, до которых их может довести желание посетить выдуманный мир.

### Трансмедийные миры живут долго

Целостные трансмедийные миры живут удивительно долго. Супермен появился более семидесяти лет назад. За приключениями Джеймса Бонда мы продолжаем следить уже на протяжении около пятидесяти пяти лет. *Star Trek* остается популярным по прошествии сорока лет. Уолт Дисней осознал силу трансмедийности, когда создавал комиксы, чтобы вдохнуть новую жизнь в своих мультипликационных персонажей, и когда по той же причине строил Диснейлэнд. Инвестиции в столь необычное дело он аргументировал тем, что оно поможет сохранять интерес зрителей к диснеевским фильмам, предоставляя им дополнительную возможность посетить мир этих фильмов. В 1998 году был принят *The Copyright Term Extension Act*, согласно которому продолжительность действия защиты авторского права была увеличена с 75 до 95 лет. Не в последнюю очередь на подписание акта повлиял тот факт, что некоторые все еще прибыльные медиа продукты (такие как ранние мультфильмы про Микки Мауса) попали под угрозу стать достоянием общественности. Хорошо это или плохо, но некоторые эксперты считают, что акт был принят еще и по той причине, что это было бы попросту неправильно, если бы всеми любимый мир, репутация которого создавалась на протяжении многих десятилетий, попал в неправильные руки.

Вот вам хороший повод развивать сильный трансмедийный мир - если вы делаете это хорошо, он будет приносить вам прибыль на протяжении долгого времени. В особенности это относится к мирам, рассчитанным на детскую аудиторию - когда дети становятся взрослыми, они хотят разделить эти миры со своими детьми, создавая цикл, который может продлиться очень и очень долго.

### Трансмедийные миры эволюционируют

Но эти миры не остаются всегда статичными - они эволюционируют. Давайте посмотрим на трансмедийный мир, которому уже больше ста лет (и он все еще популярный!): мир Шерлока Холмса. Когда мы представляем себе Шерлока Холмса сегодня, мы видим его в раскрученной охотничьей шляпе и с неестественно большой трубкой. Но если вы прочитаете оригинальную историю о Шерлоке Холмсе, то заметите, что эти предметы в тексте не упоминались. Также их не было в рисунках Синди Паджета, который сделал все оригинальные иллюстрации к книгам. Так откуда же они взялись? Вероятнее всего, шляпа и трубка стали популярными благодаря актеру Уильяму Джилетту, который играл Холмса в серии пьес, основанных на рассказах А. Конан Дойла. Он выбрал странную шляпу и огромную трубку, потому что они выделялись на общем фоне, и были видны даже из задних рядов театра. Пьесы были невероятно популярными - настолько популярными, что во всех будущих иллюстрациях к рассказам о Шерлоке Холмсе фото Джилетта использовалось для изображения главного героя. Любопытно, что трубка и шляпа стали символами Шерлока Холмса - символами, которых его создатель, сэр Артур Конан Дойл, никогда и представить себе не мог. Но это и есть трансмедийные миры - как только появляется новый медиа продукт, который приносит новые ворота для входа в этот мир, сам мир (или то, каким люди его воспринимают, что является одним и тем же для воображаемого мира) изменяется, чтобы соответствовать новым воротам.

Другой прекрасный пример этого явления приходит к нам из еще более старого и всеми любимого трансмедийного мира - мира Санта Клауса. Если и есть какая-то утопия, которую люди действительно хотят превратить в реальность, то это мир Санты - мир, где один раз в год добродушный старик выслушивает все ваши желания, и выполняет их, если вы того заслуживаете. Посмотрите на все эти пути, по которым можно войти в этот мир: Помимо традиционных историй, стихов, песен и фильмов, вы можете сами написать ему письмо или даже навестить Санту! Только подумайте - выдуманный персонаж приезжает к вам домой, ест ваше печенье, и оставляет после себя драгоценную кучу подарков! Мы настолько сильно желаем, чтобы этот мир существовал, что каждый год миллионы людей тратят огромные суммы денег, и идут на самые разнообразные ухищрения, чтобы заставить детей поверить в то, что Санта - это неоспоримая реальность.

Но кто является автором этого мира? Как и все трансмедийные миры-долгожители, этот представляет собой результат совместных усилий. Писатели и художники постоянно пытаются расширить мир Санты. У некоторых это получается: как у Клемента Мура, который в 1823 году решил, что у Санта Клауса должны быть северные олени, или у Роберта Л. Мэя, который в далеком 1939 придумал Рудольфа (олёнёнка со светящимся красным носом). Но другие терпят поражение. Не кто иной, как писатель Л. Френк Баум, автор "Волшебника страны Оз", провалился, когда в 1902 вышла его книга *Life and Adventures of Santa Claus*, в которой он предпринял попытку установить происхождение Санты как смертного, которому на совете нимф, гномов и демонов было даровано бессмертие.

Кто решает, какой новой черте суждено стать частью трансмедийного мира, а какой - нет? Это каким-то образом происходит за счет нашего коллективного сознания. Посредством неких негласных демократических процессов, все просто решают, подходил

та или иная черта, или нет, и выдуманный мир немного изменяется, чтобы соответствовать новым требованиям. Никто не принимает решений - это просто происходит. Если новая черта истории находит своих поклонников, она начинает развиваться. Если нет - исчезает. В долгосрочной перспективе, мир управляется теми, кто его посещает.

### Что общего у успешных трансмедийных миров

Успешные трансмедийные миры обладают силой и ценностью - так что же у них общего?

- **Они происходят от одного медиа продукта.** Несмотря на все многочисленные способы входа в мир, большинство успешных трансмедийных миров стали популярными благодаря лишь одному медиа продукту. *Шерлок Холмс* был серией рассказов. *Супермен* был комиксом. *Звездные Войны* были фильмом. *Звездный Путь* был сериалом. *Покемон* был портативной игрой. Все они обрели большое количество различных воплощений, но оригинальная форма всегда имеет наибольшее влияние.
- **Они интуитивны.** Занимаясь исследованиями для Toontown Online, я всеми силами пытался узнать как можно больше о фантазийном мире Toontown. Изучая фильм “Кто подставил кролика Роджера”, я понял, что создатели фильма очень мало взяли из мира Toontown. Фильму не нужно было описывать Toontown в мельчайших деталях, потому что *все уже и так знали, что он существует*. Несмотря на то, что никто не говорил об этом, всем по умолчанию было известно, что все мультяшные персонажи живут вместе в мультяшной вселенной, которая сильно отличается от нашей. Создатели Супермена и Бетмена наверняка и не предполагали, что их персонажи будут делить свой мир с другими супергероями, но читатели комиксов интуитивно были уверены, что они живут в одном и том же мире - и теперь всё так и есть.
- **В их основе стоит творческая личность.** Большинство успешных трансмедийных миров происходят от образа одной личности. Такие люди, как Уолт Дисней, Шигеру Миямото, Л. Френк Баум, Тадзири Сатоси и Джордж Лукас, являются примером для этого высказывания. Иногда маленькие, сплоченные команды способны создавать успешные трансмедийные миры, но чтобы большая команда создала успешный мир - такое случается крайне редко. Это связано с глобальным видением мира, которое приходит к одному человеку, который наполняет это видение силой, прочностью, целостностью и красотой, необходимыми для преодоления давления от многочисленных “входов”.
- **С ними легче рассказывать много историй.** Успешные трансмедийные миры никогда не строятся вокруг одной сюжетной линии. Они обладают целостностью и внутренними связями, которые намного выше этого. Они оставляют место для будущих историй, и позволяют гостям представлять их собственные истории.
- **Они имеют смысл, не зависимо от входа.** Практически каждый фильм можно убить фразой “Ты все поймешь, если прочитаешь книгу”. Вы никогда не знаете,

через какой вход гость войдет впервые, поэтому вы должны сделать их все одинаково заманчивыми и приветливыми. Покемоны действительно преуспели в этом отношении - их сериал, комикс, мультфильм, видеоигра и карты были понятными и интересными сами по себе. Каждый медиа продукт мог быть для кого-то способом знакомства с миром Покемонов, который мог впоследствии привести гостя и к другим входам.

- Исключением могут служить попытки создать мир Матрицы. В нелюбимой критиками игре “Enter the Matrix”, основанной на втором фильме трилогии *Матрица: Перезагрузка*, создатели предпочли новаторский подход, отказавшись от следования сюжету фильма, и решив показать параллельную историю, которая пересекается с фильмом. Это была интересная идея, но если вы не смотрели фильм, вы могли легко запутаться. То же самое касается мультсериала *Animatrix*, который может понять только человек, изначально знакомый со вселенной Матрицы. Подход “это имеет смысл только если вы войдете через все входы” лишь изредка бывает интересным, тогда как в большинстве случаев он сулит провал.
- Они исполняют желания. Представить себе фантазийный мир - это энергозатратный процесс. Игроки не будут тратить на это время, если только это не мир, в который они действительно хотят попасть - мир, который исполняет некое глубокое и важное желание.

Трансмедийные миры - будущее индустрии развлечений. Сосредотачиваться на создании хорошего опыта в одном отдельно взятом медиа продукте уже не эффективно. Все чаще и чаще дизайнеров просят создавать новые входы в уже существующие миры - не самое легкое задание. Но те, кто умеют создавать ворота, которые будут вызывать у игроков дополнительный интерес, позволяя им по-новому взглянуть на уже существующий мир, всегда более востребованы. Но еще более востребованы дизайнеры, способные придумать успешный трансмедийный мир, в основе которого будет лежать лишь понимание потаенных желаний их аудитории. Если вы хотите создать или улучшить трансмедийные миры, воспользуйтесь этой линзой.

#### Линза #74: Линза Мира

Мир вашей игры - это та вещь, которая существует отдельно. Ваша игра - это дверь в волшебный мир, который существует лишь в воображении ваших игроков. Чтобы убедиться в том, что вашему миру присущи сила и целостность, спросите себя:

- Почему мой мир лучше реального?
- Можно ли войти в мой мир несколькими путями? Чем они отличаются? Как они поддерживают друг друга?
- Мой мир привязан к одной истории или в нем могут происходить события многих историй?

## Глава 18

### Миры содержат в себе персонажей

#### Природа персонажа игры

Если мы хотим создавать игры с хорошими историями, необходимо помнить о том, что эти истории должны содержать в себе запоминающихся персонажей. Важно задать себе вопрос: Чем персонажи игры отличаются от персонажей всех остальных медиа? Если поставить вымышленных персонажей различных медиа рядом друг с другом, можно сразу заметить явные отличия. Вот некоторые примеры, которые я выбрал из списка лучших романов, фильмов и видеоигр двадцатого века.

#### Персонажи романов

**Холден Колфилд:** *Над пропастью во ржи*. Холден - подросток, который борется против лжи и уродства взрослого мира.

**Гумберт Гумберт:** *Лолита*. Гумберт - взрослый мужчина, который находится под властью влечения к несовершеннолетней девушке.

**Том Джоуд:** *Гроздь Гнева*. Том - бывший заключенный, который пытается помочь своей семье после того, как они потеряли ферму.

**Ральф:** *Повелитель Мух*. Ральф вместе с другими детьми застрял на острове, на котором они пытаются выжить, борясь против природы и друг против друга.

**Сит:** *Возлюбленная*. Сит - женщина, которая пытается начать жизнь с нуля после того, как она, вместе со своей дочерью, сбегает из рабства.

#### Персонажи фильмов

**Рик Блейн:** *Касабланка*. Рик должен выбрать между любовью всей своей жизни и спасением жизни мужа любимой женщины.

**Индиана Джонс:** *В поисках утраченного ковчега*. Археолог и, по совместительству, искатель приключений, должен отобрать у нацистов Ковчег Завета.

**Роза Дьюитт Бьюкейтер:** *Титаник*. Молодая женщина влюбляется на злополучном Титанике.

**Норман Бейтс:** *Психо*. Мужчина с необычной формой шизофрении совершает убийства и пытается скрыть их.

**Дон Локвуд:** *Поющие под дождем*. Бывшая звезда немого кино пытается преуспеть на рассвете эры звуковых фильмов.

#### Персонажи игр

**Mario:** *Super Mario Brothers*: Мультяшный сантехник сражается со своими врагами, чтобы освободить принцессу от злого короля.

**Solid Snake:** *Metal Gear Solid*. Отставной солдат утилизирует запасы ядерного оружия, чтобы нейтрализовать террористическую угрозу.

**Cloud Strike:** *Final Fantasy VII*: Банда повстанцев пытается победить злую мегакорпорацию, которой управляет злой волшебник.

**Link:** *Legend of Zelda*. Молодой человек должен восстановить волшебные артефакты, чтобы освободить принцессу от злодея.

**Gordon Freeman:** *Half-Life 2*. Физик должен сражаться с пришельцами после того, как кто-то допустил ужасную ошибку в эксперименте.

Итак, что мы видим после изучения данных примеров?

- **Эмоциональное -> Физическое.** Персонажи в романах вовлечены в глубокую эмоциональную борьбу. Это имеет смысл, поскольку, читая романы, мы проводим большинство времени, прислушиваясь к внутренним переживаниям персонажей. Персонажи фильмов вовлечены как в эмоциональную, так и в физическую борьбу, и обе проблемы преодолеваются посредством сплава из слов и дел. Опять же, если вы посмотрите на средство (фильм), это имеет смысл: Мы не можем слышать мысли киногороев, но мы можем видеть, что они говорят и делают. И, наконец, игровые персонажи вовлечены в конфликт, который, за редкими исключениями, полностью физический. Поскольку эти персонажи практически не имеют мыслей (за них думают игроки), и лишь в некоторых случаях способны говорить, это, опять же, имеет смысл. Во всех трех случаях персонажи определяются медиа продуктом, к которому они относятся.
- **Реальное -> Фантастическое.** Романы в основном строятся на реальности; фильмы в основном имеют под собой реальную почву, но часто склоняются в сторону фантастики, а игровые миры, за редкими исключениями, представляют собой полностью фантастические ситуации. И персонажи отражают ту же тенденцию - они являются продуктами собственного окружения.
- **Сложное -> Простое.** Ввиду многих причин, сложность сюжетов и глубина персонажей постепенно уменьшаются, если двигаться от романов к играм.

Учитывая всё вышесказанное, можно сделать вывод, что в играх могут быть только простые фантастические персонажи, занимающиеся, в основном, физическими действиями. И это будет легкий ответ. В конце концов, вы можете справиться с игрой посредством простых действий, в то время как с книгой или фильмом этот вариант не пройдет. Но это совсем не означает, что вы не можете добавить больше глубины, больше эмоционального конфликта и больше интересных отношений между персонажами в своей игре, это значит лишь то, что вам будет нелегко. Некоторые игры из списка, как, например, *Final Fantasy VII*, могут похвастаться увлекательными связями между персонажами, интегрированными в относительно простой геймплей - настолько увлекательными, что игроки по всему миру с нетерпением ждут каждую следующую часть - они хотят, чтобы в их играх были более насыщенные и лучше продуманные сюжеты, и образы персонажей. На протяжении этой главы мы будем изучать методы, которые используют рассказчики в других видах медиа для определения своих



персонажей, и посмотрим, как можно адаптировать эти методы для создания качественного игрового персонажа.

Начнем с весьма специфического персонажа: аватара.

## **Аватары**

Есть что-то магическое в том персонаже, которым игрок управляет в игре. Настолько магическое, что мы даем этому персонажу отдельное имя: аватар. Этот термин происходит от санскритского слова, которое означает бога, магическим образом принявшего физическую форму на земле. И это имя хорошо подходит персонажу игры, поскольку такое же магическое превращение имеет место, когда игрок использует свой аватар, чтобы войти в мир игры.

Игрок и аватар пребывают в странных отношениях. Бывает, что игрок и аватар существуют отдельно, но иногда бывает, что игрок настолько сильно проецирует свое эмоциональное состояние на аватар, что начинает вместе с ним переживать все травмы и угрозы, с которыми тот сталкивается. Но это не должно вас сильно удивлять - в конце концов, у нас есть способность проецировать себя на все, чем мы управляем. Например, когда мы ведем машину, мы проецируем самих себя на эту машину, как будто она является продолжением нас самих. Изучая место для парковки, мы часто говорим “Вряд ли я сюда влезу”. И если другая машина сталкивается с нашей, мы не говорим “Он врезался в мою машину!”, вместо этого мы говорим “Он врезался в *меня!*”. Так что нет ничего удивительного в том, что мы можем проецировать себя на персонажа видеоигры, который находится под полным нашим контролем.

Дизайнеры часто спорят о том, что создает больший эффект присутствия: вид от первого, или от третьего лица. С одной стороны, большего проецирования можно достичь, обеспечив вид от первого лица, при котором аватара не видно совсем. Однако эмпатия - это сильное чувство, и когда гость контролирует видимого аватара, он часто вздрагивает от воображаемой боли, видя как страдает его аватар, или вздыхает с облегчением, когда видит, что аватару удалось избежать физических увечий. Все выглядит так, как будто аватар - это некая Кукла Вуду, изготовленная по образу гостя. Игроки в боулинг - еще один пример данного явления. В особенности, из-за тех телодвижений, которые они выполняют, когда шар катится по дорожке по направлению к кеглям. Эти движения во многом подсознательные, и являются результатом того, что игрок проецирует себя на шар. В этом смысле шар для боулинга выполняет функцию аватара игрока в боулинг.

Одно дело - проецировать себя на аватар, когда тот является неким инструментом, но если вы сможете сделать так, чтобы игрок испытывал настоящие эмоции по отношению к персонажу, сила вашего проецирования возрастет во сто крат. Итак, какие типы персонажей лучше всего подходят для проецирования?

## ***Идеальная форма***

Первый тип персонажа, который является хорошим выбором в качестве аватара, - это персонаж, которым игрок всегда хотел быть. Персонажи вроде таких - великие воины, сильные волшебники, прекрасные принцессы, обаятельные секретные агенты и т.д. - цепляют нас за живое, поскольку некая внутренняя сила, движущая нас к совершенству, находит идею проецирования нас на идеализированные формы весьма привлекательной. Хотя эти персонажи весьма отдаленно напоминают нас самих, они являются теми людьми, на чьем месте мы все иногда мечтаем оказаться.

### *Чистый лист*

Второй тип персонажа, который хорошо использовать в качестве аватара, обозначил Скот Маклауд, который назвал его портретным персонажем. В своей замечательной книге под названием *Understanding Comics*, Маклауд высказал любопытную точку зрения, отметив, что чем меньше деталей присущи персонажу, тем больше возможностей для проецирования себя на этого персонажа будет у читателя.



Рис. 18.1

Маклауд далее указывает на то, что в комиксах персонажи или окружение, которые должны выглядеть чужими, незнакомыми или пугающими, часто рисуются с большим количеством деталей, потому что большее количество деталей делает их более “другими”. Когда вы объединяете портретного персонажа с детализированным миром, вы получаете довольно сильную комбинацию, которую Маклауд изобразил ниже на картинке:



Рис. 18.2

Эта идея находит свое применение далеко за пределами одних только комиксов. В видеоиграх можно наблюдать то же явление. Некоторые из самых популярных и привлекательных аватаров зачастую являются портретными. Например, Марио: он весьма отдаленно может сойти за идеализированную форму кого-либо, но он простой, мало говорит, и совсем не страшный, поэтому вам легко спроецировать себя на него.

Идеализированную форму и чистый лист часто объединяют друг с другом. Например, посмотрите на Человека Паука. Он является идеальной формой: сильный и отважный супергерой, но маска, закрывающая его лицо, делает его практически полностью портретным - чистым листом, который может быть кем угодно.

Время от времени появляются хитрые системы, которые позволяют вам взять свою собственную фотографию и сделать ее лицом своего аватара. Я слышал, как люди, продающие эти системы, говорили, что это “заветная мечта любого геймера”. Но эти системы, хоть и привлекают своей новизной, не имеют будущего в долгосрочной перспективе, потому что люди не играют в игры, чтобы быть самими собой - они играют в игры, чтобы быть теми людьми, которыми они хотят быть.

В Главе 14 мы познакомились с Линзой #64: Линзой Проекции, который был представлен как инструмент для определения того, насколько хорошо игроки проецируют самих себя в воображаемый мир игры. Нам следует добавить еще одну, более конкретную линзу, чтобы в дальнейшем знать, как хорошо они проецируют себя на своих аватаров.

#### Линза #75: Линза Аватара

Аватар - это ворота, через которые игрок входит в мир игры. Чтобы удостовериться в том, что аватар отображает как можно больше личных качеств игрока, спросите себя:

- Мой аватар является идеальной формой, которая наверняка понравится моим игрокам?
- Мой аватар обладает портретными качествами, которые позволяют игрокам проецировать самих себя на персонажей?

## Создание убедительного персонажа игры

Аватар - важная часть игры; так же, как протагонист (главный герой)- важная часть любой традиционной истории. Но не стоит забывать и о других персонажах. Существуют десятки книг по написанию сценариев и историй, в которых можно найти массу советов по созданию сильных, убедительных персонажей. Здесь я предоставлю краткое описание тех методов, которые, по моему мнению, являются самыми полезными для создания персонажей в играх.

### *Совет для персонажа # 1: Напишите список функций персонажа*

В процессе написания истории, автор часто добавляет персонажей, когда того требует сюжет. Но что, если их требует игра? Когда вам нужно разобраться с персонажами вашей игры, полезно будет написать список тех функций, которые эти персонажи должны выполнять. Затем напишите список персонажей, которых вы собирались добавить в свою игру, и посмотрите, как они сочетаются. Например, если вы делаете экшн платформер, ваш список будет выглядеть приблизительно так:

#### Функции персонажей:

- 1 Герой: Персонаж, который играет в игру.
- 2 Наставник: Дает советы и полезные предметы.
- 3 Помощник: Иногда дает советы.
- 4 Учитель: Объясняет, как играть в игру
- 5 Финальный Босс: Тот, с кем у игрока будет последняя битва
- 6 Приспешники: Плохие парни
- 7 Три Босса: Крепкие парни, с которыми нужно будет сразиться
- 8 Заложник: Тот, кого нужно будет освободить

Заглянув в свое воображение, вы, возможно, увидите этих персонажей:

- 1 Мышиная Принцесса - Красивая, но сильная и прямолинейная
- 2 Старый Мудрый Филин - Много знает, но забывчив
- 3 Серебряный Ястреб - Злой и мстительный
- 4 Слизкая Змея - Аморальная любительница плохих шуток
- 5 Крысиная Армия - Сотни крыс со злыми красными глазами

Итак, теперь пришло время объединить персонажей с их функциями. Это возможность проявить весь ваш креатив. Если следовать традициям, то Мышиная Принцесса будет заложником. Но почему бы не поступить по-другому: не сделать ли ее наставником? Или героем? Или даже финальным боссом! Очевидно, что Крысиная Армия должна состоять из приспешников - но кто знает? Может, их глаза пылают злобным

красным цветом от того, что их захватила и загипнотизировала злая мышиная принцесса, и они на самом деле и есть заложники! Хмм... также кажется, что у нас недостаточно персонажей, чтобы заполнить все роли - можно придумать больше персонажей или дать некоторым из них по несколько ролей. Что, если наставник, Старый Мудрый Филин, в итоге окажется финальным боссом? Это будет неожиданный поворот, который поможет вам сэкономить на разработке нового персонажа. Может, Слизкая Змея будет помощником и учителем одновременно, или, может, заложник Серебряный Ястреб является вашим наставником, который посылает вам телепатические сообщения из того места, где его держат.

Отделив функции персонажей от вашего видения этих самых персонажей, вы получаете возможность четко убедиться в том, что в вашей игре есть лишь те персонажи, которые делают нужную работу. Этот метод пригодится вам в качестве полезной линзы.

#### **Линза #76: Линза Функций Персонажа**

Чтобы убедиться в том, что ваши персонажи делают все, что от них требуется, спросите себя:

- Какие роли должны выполнять мои персонажи?
- Каких персонажей я уже представил?
- Какие роли подходят каждому персонажу?
- Могут ли некоторые персонажи выполнять больше одной роли?
- Мне нужно изменить персонажей, чтобы они лучше подходили своим ролям?
- Мне нужны новые персонажи?

#### ***Совет для персонажа #2: Определяйте и используйте характерные черты персонажей***

Предположим, у нас есть диалог между героиней, Сабу, и ее помощником Лестером - несколько простых фраз, которые нужны для того, чтобы представить следующий уровень. Что-то вроде этого:

ЛЕСТЕР: Сабу!

САБУ: Что такое?

ЛЕСТЕР: Кто-то украл корону короля!

САБУ: Ты понимаешь, что это значит?

ЛЕСТЕР: Нет.

САБУ: Это значит, что Темная Стрела вернулся. Мы должны остановить его!

Это довольно поверхностный диалог. В то время как из него мы узнаем о сложившейся ситуации (пропавшая корона) и о злодее (Темная Стрела), в нем ничего не говорится о том, кто такие Сабу и Лестер. Ваши персонажи должны говорить и делать то,

что бы характеризовало их как реальных людей. Чтобы добиться этого, вы должны знать их характерные черты.

Есть много способов определить характерные черты ваших персонажей. Некоторые советуют создавать так называемую “библию персонажа”, чтобы записывать туда все возможные вещи, которые, по вашему мнению, характеризуют вашего персонажа - что он любит, что он не любит, как он одевается, что он ест, где он вырос и т. д. И это действительно бывает полезно. Но в итоге вы, скорее всего, захотите сократить список и оставить только самое главное: небольшой, “рафинированный” список черт, которые формируют то, чем является персонаж. Нужно выбирать те черты, которые останутся с персонажем после прохождения через самые различные ситуации, потому что именно они смогут охарактеризовать его как личность. Иногда они могут быть противоречивыми, но если настоящим людям присущи противоречивые черты характера, то почему персонажи не могут ими обладать? Предположим, что Сабу и Лестеру присущи следующие характерные черты:

Сабу: заслуживающая доверия, вспыльчивая, отважная, пылкая

Лестер: высокомерный, язвительный, набожный, импульсивный

Теперь давайте перепишем диалог, насытив его этими чертами - желательно, чтобы в каждой реплике их было больше, чем одна (помните Линза #36: Линза Элегантности?).

ЛЕСТЕР (врывается в комнату): Ради всего святого! Сабу, у меня новости! (*импульсивный и набожный*)

САБУ (прикрывает себя): Как ты смеешь врваться в мою комнату! (*вспыльчивая*)

ЛЕСТЕР: Да какая разница! Может, вам всё равно, что корона короля была украдена? (*высокомерный и язвительный*)

САБУ: (с отсутствующим взглядом): Значит, я должна сделать то, что обещала... (*заслуживающая доверия и отважная*)

ЛЕСТЕР: Я молюсь Вишну, чтобы это не было вспыхнувшее вновь старое пламя... (*Лестер: набожный и язвительный; Сабу: пылкая*)

САБУ: Молчать! Темная Стрела разбил мое сердце и сердце моей сестры - я поклялась ей, что если он когда-нибудь вернется, я уничтожу его даже ценой собственной жизни. Готовь карету! (*вспыльчивая, пылкая, заслуживающая доверия, отважная*)

Но подобное отношение идет на пользу не только диалогам. Действия, которые вы выбираете для своих персонажей, и то, как эти действия выполняются, также должны демонстрировать их характерные черты. Если ваш персонаж хитрый, это каким-либо образом отображается в анимации прыжка? Если ваш персонаж подавленный, это можно увидеть по его бегу? А может, подавленному персонажу лучше и вовсе не бегать, а ходить. Нет ничего странного в том, чтобы обзавестись списком характерных черт и использовать его - это будет означать лишь то, что вы знаете своего персонажа хорошо.

Чтобы убедиться в том, что характерные черты вашего персонажа проявляются в его словах и действиях, спросите себя:

- Что характеризует моего персонажа?
- Как эти черты проявляются в словах, действиях, и во внешнем виде моего персонажа?

### Совет для персонажа #3: Используйте межличностный циркумплекс

Конечно, ваши персонажи не будут одинокими - они будут взаимодействовать друг с другом. Чтобы наглядно отобразить отношения между персонажами, социальные психологи используют специальный инструмент, который называется межличностный циркумплекс (англ. - *interpersonal circumplex*). Это простой график с двумя осями: дружелюбие и доминирование. На этой сложной схеме можно увидеть, где на упомянутом графике находятся характерные черты персонажей:

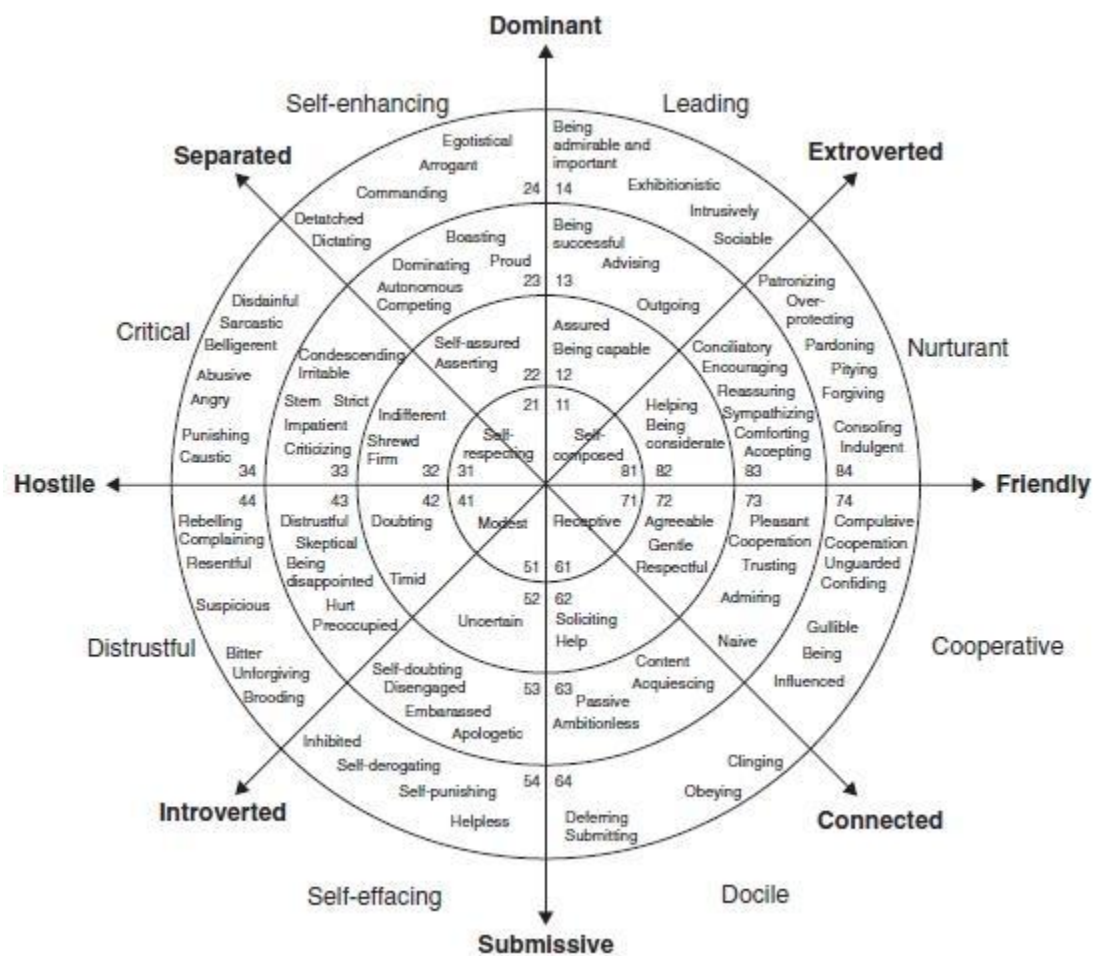


Рис. 18.3

Согласен, схема выглядит несколько сложной, но она может быть весьма удобным инструментом. Предположим, мы захотели показать, как остальные персонажи *Звездных Войн* относятся к Хану Соло. Поскольку дружелюбие и доминирование являются относительными характеристиками, нам всегда нужно помнить о том, что их нужно относить к конкретным персонажам. Итак, на рисунке 18.4 можно увидеть как отношения Хан Соло с другими персонажами выглядели бы на графике.

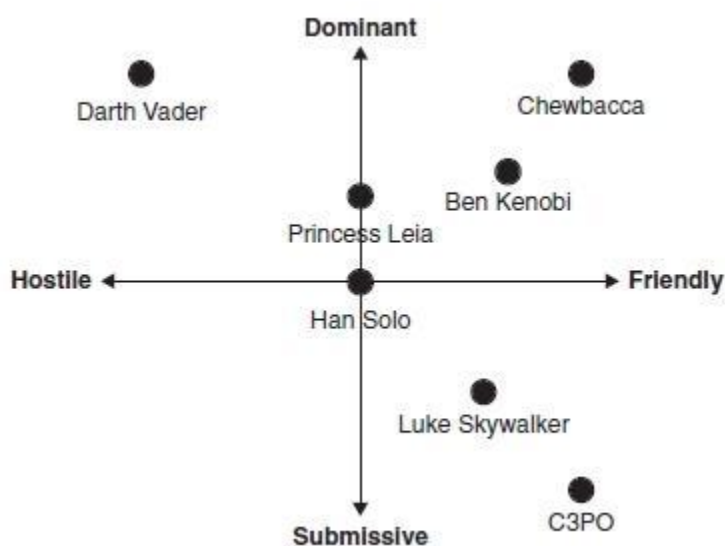


Рис. 18.4

Изображая таким образом персонажей на графике, мы можем более подробно рассмотреть отношения между этими персонажами. Обратите внимание на “крайних персонажей” (расположенных на крайних точках графика) Darth Vader, Chewbacca и C3PO - отчасти, благодаря подобному расположению, эти персонажи такие интересные. Также заметьте, что люди, которые общаются с Ханом, на графике расположены ближе всего к нему. Что о Хане может говорить тот факт, что в нижнем левом углу от него никого нет? Подумайте, как выглядели бы подобные графики для Люка или Дарта Вейдера.

Циркумплекс - это не панацея, но он может быть полезным инструментом для исследования отношений между персонажами, так как может натолкнуть вас на правильные выводы. Так почему бы нам не добавить ее в наш ящик с инструментами.

#### Линза #78: Линза Межличностного Циркумплекса

Очень важно понимать отношения между вашими персонажами. Один из способов сделать это - создать график, одна ось которого будет называться враждебный/дружественный (англ - *hostile/friendly*), а вторая - покорный/доминирующий (англ - *submissive/dominant*). Выберите персонажа, которого нужно проанализировать, и поместите его в центр. Разместите других персонажей по



участкам, которые соответствуют их отношениям с выбранным персонажем, и спросите себя:

- В графике есть пустые места? Почему они пустые? Будет лучше, если я их заполню?
- В моем графике есть “крайние персонажи”? Если нет, будет лучше, если я их добавлю?
- Друзья персонажа находятся в одном или в разных полях? Что, если они будут в разных полях?

#### **Совет для персонажа #4: Сделайте сетку персонажа**

Циркумплекс - хороший способ визуально отобразить отношения между персонажами. Но в отношениях между персонажами могут быть и другие факторы. Сетка персонажа - хороший способ посмотреть, что персонажи чувствуют по отношению друг к другу и почему. Вот пример из мира комиксов про Арчи:

#### **Арчи:**

- **Вероника:** Арчи соблазнили ее красота и элегантность. Оно богата, но Арчи на это наплевать.
- **Бэтти:** Это настоящая любовь, Арчи, но ее ненадежность вызывает больше противоречивых чувств, поэтому он не с таким напором добивается ее, как мог бы.
- **Реджи:** Арчи не стоит верить Реджи, но он часто нарушает это правило, потому что Арчи всегда пытается быть хорошим парнем, а еще он бывает излишне доверчивым.
- **Болван:** Лучший друг Арчи. Если их и объединяет что-то с Арчи, то это то, что они оба неудачники.

#### **Вероника:**

- **Арчи:** Вероника считает Арчи привлекательным, но иногда она ходит на свидания с ним для того, чтобы позлить Бэтти, а еще она всегда чувствует себя лучше на его фоне.
- **Бэтти:** Вероника доверяет Бэтти как подруге, потому что они дружат с самого детства. Веронике нравится чувствовать себя выше Бэтти в плане количества денег и социального положения, но ее злит тот факт, что Бэтти лучше ее по человеческим качествам.
- **Реджи:** Реджи - привлекательный и легкомысленный парень, который любит деньги, но Веронике не нравится тот факт, что он не уважает и не любит ее.

- **Болван:** Противный чудаков. Вероника не понимает, почему Арчи с ним дружит. Вероника часто подкупает его едой, чтобы получить то, что она хочет.

#### **Бэтти:**

- **Арчи:** Ее настоящая любовь. Она скромная, и не может рассказать ему о своих чувствах ввиду своей низкой самооценки.
- **Вероника:** Лучшая подруга Бэтти. Иногда она может быть не очень приятным человеком, слишком много задумывается о деньгах, но друзья есть друзья, поэтому Бэтти остается с Вероникой.
- **Реджи:** Ее смущают его богатство и дерзкое поведение. Она чувствует, что должна хорошо к нему относиться, но в то же время он ее чем-то отталкивает.
- **Болван:** Бэтти считает его милым и веселым, а также она рада, что у ее настоящей любви есть такой хороший друг.

#### **Реджи:**

- **Арчи:** Главный соперник Реджи. Реджи не может понять, что люди находят в этом простаке. Иногда Реджи завидует популярности Арчи, но он всегда считает, что когда-нибудь сможет найти хитрый способ превзойти его.
- **Вероника:** Реджи считает ее привлекательной и богатой - ему импонирует сила ее денег.
- **Бэтти:** Реджи считает ее привлекательной, и хоть ее низкая самооценка и отталкивает его, он был бы не против завоевать Бэтти, лишь бы только позлить Арчи.
- **Болван:** Реджи воспринимает его как полного неудачника, который заслуживает все те издевательства, которые ему выпадают, в особенности от того, что он дружит с Арчи.

#### **Болван:**

- **Арчи:** Лучший друг Болвана, и к тому же единственный человек на земле, который понимает и ценит его любовь к еде.
- **Вероника:** Плохая девчонка, которая нравится Арчи.
- **Бэтти:** Хорошая девчонка, которая нравится Арчи.
- **Реджи:** Хулиган.

Как видите, для этого не нужно много времени, но вы вполне можете рассчитывать на то, что ваши усилия будут вознаграждены, потому что данный метод позволяет вам прийти к таким выводам по поводу взаимодействия персонажей, к которым вы бы никогда не смогли прийти самостоятельно. Это очень полезная линза, если вам нужно добавить своим персонажам глубины.

### Линза #79: Линза Сетки Персонажа

Чтобы оголить связи между вашими персонажами, сделайте список своих персонажей и спросите себя:

- Как именно каждый персонаж относится ко всем остальным?
- Есть ли такие связи, которые я упустил? Как я могу их использовать?
- Одинаковых связей не слишком много? Если да, как можно сделать их более разнообразными?

### Совет для персонажа #5: Используйте статус

Большинство из тех советов для персонажа, с которыми мы уже познакомились, были придуманы писателями. Но есть еще одна профессия, представители которой знают не меньше, а может даже и больше, о создании цепляющих персонажей - это актеры. Многие проводят параллели между непредсказуемой природой интерактивного повествования и непредсказуемой природой театра импровизации; действительно, техники актерской импровизации могут быть весьма полезными для геймдизайнеров. Этим техник довольно много, и они были хорошо описаны в нескольких книгах, но есть одна техника, которая лично для меня стоит выше всех остальных. Это на самом деле не столько техника, сколько совет, который очень хорошо описала Кейт Джонстон (*Keith Johnstone*) в своей книге *Impro* - это Линза Статуса.

Всякий раз, когда люди встречаются или взаимодействуют между собой, происходят скрытые переговоры. Мы часто не осознаем происходящее, поскольку оно предшествует нашей способности говорить. Это наши статусные переговоры; иными словами, определение ответственного за текущее взаимодействие. Статус - это не то, кем ты являешься, а, скорее, то, что ты делаешь. Джонстон показала это очень наглядно, используя отрывок из диалога:

БРОДЯГА: Эй! Куда это ты идешь?

ГРАФИНЯ: Простите, что...

БРОДЯГА: Так ты не только слепая, а еще и глухая?

Бродяга, который, как мы можем предположить, является человеком очень низкого статуса, в данной ситуации ставит себя на место человека с довольно высоким статусом. Каждый раз, когда два человека взаимодействуют друг с другом, независимо от ситуации и отношений между людьми: будь то враги или друзья, союзники или конкуренты, хозяева или слуги, здесь всегда имеют место статусные переговоры. Они полностью происходят на подсознательном уровне и проявляются в осанке, тембре

голоса, зрительном контакте и десятках других видов поведения. Удивительно, но одна и та же манера поведения используется представителями самых разных культур.

- **Для поведения низкого статуса характерны:** волнение, попытки уйти от зрительного контакта, прикосновения к собственному лицу, постоянное напряжение.
- **Для поведения высокого статуса характерны:** расслабленность и чувство контроля над ситуацией, уверенный зрительный контакт и, что странно, статичное положение головы во время разговора.

Традиционное упражнение на развитие навыков импровизации выглядит следующим образом: группу актеров разделяют на 2 группы, а потом перемешивают между собой - люди в первой группе (низкий статус) быстро смотрят в глаза оппонентов, а затем отворачиваются, в то время как люди во второй группе (высокий статус) устанавливают продолжительный зрительный контакт с окружающими. Большинство актеров после этого упражнения понимают, что они не просто притворяются - актеры из первой группы быстро начинали чувствовать себя низшим сословием и начинали подсознательно проявлять остальные черты низшего класса. Актеры из группы высокого класса начинали чувствовать свое превосходство и тоже перенимали соответствующие черты. Подобный эксперимент можно провести даже самому: попробуйте разговаривать, не двигая головой, и посмотрите на свои ощущения - или попробуйте сделать противоположную вещь - говорить, постоянно двигая головой. И вы сразу поймете, что я имею в виду.

Статус - это относительное свойство индивида, а совсем не абсолютное. Дарт Вейдер демонстрировал поведение высокого статуса, когда имел дело с Принцессой Леей, но его поведение принимало низкий статус, когда ему приходилось иметь дело с Императором.

Статус можно передавать самыми неожиданными способами - например, замедленное движение на экране (*slow motion*) придает высокий статус, как это можно видеть в фильмах “Человек на шесть миллионов долларов”, “Матрица”, а также в бесконечных рекламах шампуней. То, каким образом персонаж занимает пространство, также говорит многое о его статусе. Персонажи с низким статусом обычно идут в те места, где они вряд ли кого-то встретят или будут замечены сами. Персонажи с высоким статусом всегда занимают самые важные части пространства.

Статус - это некий тайный язык, который мы все знаем настолько хорошо, что не замечаем, когда на нем говорим. Проблема заключается в том, что он находится слишком глубоко в нашем подсознании, и когда мы создаем компьютерного персонажа, нам не приходит в голову наделить его статусным поведением, потому что обычно мы не осознаем его существование. Но если вы постараетесь наделить своих персонажей статусными чертами, вы быстро заметите, насколько сильно они опережают большинство игровых персонажей в плане реалистично построенных отношений друг с другом.

В игре Munch's Oddysee можно увидеть отличный пример взаимодействия персонажей разного статуса. Здесь вы управляете двумя различными персонажами, один из которых раб, а другой прикован к инвалидному креслу (низкий статус). На протяжении

игры вы сражаетесь против высокомерных врагов (высокий статус) и получаете помощь от других рабов (низкий статус). За их взаимодействиями очень интересно наблюдать, а статусные противоречия составляют большую долю юмора, например, когда рабы самоуверенно и заносчиво обращаются к главному герою или к врагам. Персонажи этой игры демонстрируют полную осведомленность относительно социального положения друг друга, что, несмотря на различные недостатки самой игры, ставит ее выше многих конкурентов.

Статус - это практически неисследованная часть сферы интерактивных развлечений. Меня с концептом статуса познакомила талантливая актриса и по совместительству преподаватель в Entertainment Technology Center при университете Carnegie Mellon Бренда Харгер. Она вместе со своими студентами проделала очень интересную работу по созданию персонажей с искусственным интеллектом, которые имеют представление о своем статусе и статусе остальных персонажей, а также автоматически подстраивают свою мимику, действия и личное пространство под соответствующий статус. На сегодняшний день, персонажи большинства видеоигр ведут себя одинаково, независимо от того, кто их окружает. Но, вполне возможно, что следующее поколение персонажей будет выглядеть более живым, потому что его представители будут иметь представление о статусе.

В Главе 14 мы говорили о том, что важным аспектам игры, которые претерпевают резкие изменения, присущ изначальный интерес. Статус - это один из упомянутых важных аспектов. Во время споров люди всегда пытаются получить наивысший статус (либо поднимая свой собственный, либо опуская статус оппонента), и именно эти “качели” делают споры такими интересными.

Статус проявляется не только в диалогах - он также проявляется в движениях, зрительном контакте, территории и в действиях персонажей. Это некое мироощущение, которое нам стоит добавить в свой ящик с инструментами.

#### **Линза #80: Линза Статуса**

Когда люди взаимодействуют между собой, они демонстрируют разное поведение, которое напрямую зависит от их статуса. Чтобы ваши персонажи знали больше друг о друге, спросите себя:

- Какой относительный уровень статуса персонажей моей игры?
- Как они могут проявлять соответствующее статусное поведение?
- За конфликтом статусов интересно наблюдать - как мои персонажи пытаются получить наивысший статус?
- За изменением статусов интересно наблюдать - где они происходят в моей игре?
- Каким образом игрок может проявить свой статус?

Определенно, понимание статуса - это больше, чем просто очередной способ сделать персонажа более реалистичным - это полезный навык, который поможет вам

лучше контролировать самые разнообразные жизненные ситуации, такие как собрания и переговоры, но мы поговорим об этом позже.

### ***Совет для персонажа #6: Используйте силу голоса***

Человеческий голос - это невероятно сильная вещь, которая может воздействовать на нас на самом глубоком подсознательном уровне. Благодаря ему, говорящие смогли превратить кино из очередного нового развлечения в доминирующую форму искусства XX-го века. Всего лишь несколько лет назад профессиональные актерские голоса начали проникать в видеоигры. Но даже сейчас их уровень в играх кажется примитивным, по сравнению с теми же фильмами.

Отчасти это так, потому что у геймдизайнеров часто недостаточно опыта для работы с профессиональными актерами. Режиссер дубляжа - это сложная профессия, для которой нужны определенные навыки и годы опыта. Но есть и другая причина низкого качества озвучки в играх - она состоит в том, что мы всё делаем наоборот. В мультфильмах сначала пишется сценарий, а затем уже актеры приступают к озвучке. В процессе озвучки сценарий, как правило, претерпевает изменения, связанные либо с изменением сюжета, либо с желанием самих актеров симпровизировать. Когда все записи готовы, начинается создание персонажей (которые часто наследуют внешние черты актеров) и их анимирование. В видеоиграх мы делаем это по-другому: сначала мы создаем персонажей, затем пишем сценарий, анимируем их, и уже в самом конце приступаем к озвучке. Это в значительной степени ограничивает роль актеров, которые теперь лишь пытаются повторить то, что они видят, вместо того, чтобы попытаться почувствовать суть персонажа и правдиво передать его поведение и действия. Актеры стоят не в центре, а на задворках творческого процесса, что ослабляет силу голоса в видеоиграх.

Но почему мы делаем все наоборот? Потому что процесс разработки игр настолько изменчивый, и было бы слишком затратно создавать персонажа вокруг его голоса, так как сценарий постоянно меняется по ходу всего процесса. Но, возможно, когда-нибудь мы сможем придумать техники, которые позволят актерам стать важной составляющей процесса создания персонажа, вернув голосу былую силу.

### ***Совет для персонажа #7: Используйте силу лица***

Часто говорят, что глаза - это зеркало души. Значительная часть ресурсов нашего мозга задействована в обработке нашей мимики. Мы обладаем самым сложным и выразительным лицом среди всех млекопитающих. Возьмем, например, белочную оболочку глаза: у других животных нет видимой белочной оболочки глаза. Возможно, в будущем выяснится, что это некий метод коммуникации. Мы также единственные животные, которые могут плакать и краснеть от стыда.

Несмотря на всё это, лишь немногие создатели видеоигр уделяют лицевой анимации то внимание, которое она заслуживает. Дизайнеры уделяют так много внимания действиям персонажей, что забывают об их эмоциях. Когда игра может похвастаться богатой лицевой анимацией (как, например, *Legend of Zelda: The Wind*

Waker), это всегда идет ей на пользу. Создатели 3D чата *OnLive Traveler* были крайне ограничены в возможностях детализации своих персонажей. Во время создания и тестирования прототипов, они каждый раз спрашивали пользователей “Какие детали, по их мнению, стоит добавить персонажам?”, и каждый раз ответ был одним и тем же - “Детали лица”. После пяти или шести кругов тестирования и прототипирования, тела персонажей ушли на нет, а сами персонажи превратились в жуткие летающие головы - но это было именно то, чего хотели пользователи, так как в основе этого чата лежало самовыражение, а лучшего инструмента для самовыражения, чем лицо, не найти.



Рис. 18.5

Лицевая анимация не обязательно должна быть дорогостоящей - вы можете добиться удивительного эффекта от двигающихся бровей или изменяющейся формы глаз. Но это будет возможно лишь при условии, что игрок будет видеть лицо персонажа. Обычно игроки не видят лица своего аватара. Создатели *Doom* решили эту проблему, разместив маленькое изображение с лицом аватара внизу экрана (рис. 18.5). Поскольку игроки скорее посмотрят периферийным взглядом на выражение лица, чем будут разглядывать меняющиеся цифры, дизайнеры поступили очень умно, объединив выражение лица со шкалой здоровья. Таким образом, игроки могли видеть количество повреждений, не отрывая глаз от самой игры.

**Совет для персонажа #8: Сильные истории трансформируют персонажа**

Отличительной чертой хорошей истории является то, как изменяются ее персонажи. Геймдизайнеры редко учитывают это, что, к слову, не идет им на пользу. Традиционно, игровых персонажей рассматривают как что-то постоянное - злодей всегда будет злодеем, а героем суждено стать лишь тому, кто родился героем. Это не делает повествование интересным. Несколько игр, такие как *Fable* и *Star Wars: Knights of the Old Republic* стали популярными благодаря наличию черты, присущей большинству успешных книг или фильмов - эволюции персонажа под влиянием внешних факторов.

Конечно, не в каждой игре мы можем позволить себе изменять главного героя. Но почему в игре не может быть эволюции второстепенных персонажей, таких как напарник или злодей? Отличный способ изобразить возможные изменения персонажей вашей игры - составить таблицу трансформации персонажей, разместив персонажей с левой стороны, а разные отрезки истории - вверху. Затем нужно отметить места, в которых каждый персонаж будет претерпевать изменения. Например, посмотрите на таблицу трансформации для всем известной сказки о *Золушке*.

	Дома	Приглашение	На балу	На следующий день	Финал
<b>Золушка</b>	Грустная и безутешная служанка	Оптимистично настроенная, но затем разочарованная	Прекрасная принцесса	Вновь грустная и безутешная	Долго и счастливо
<b>Ее мачеха и сводные сестры</b>	Высокомерные и злые	Довольные и самоуверенные	Разочарованные из-за отсутствия внимания	Надеются, что кому-то из них подойдет туфелька	Опозоренные и скептически настроенные по отношению к собственному будущему
<b>Принц</b>	Одиноким	Все еще одинокий	Увлеченные загадочной женщиной	Находится в отчаянном поиске	Долго и счастливо

Если проследить развитие каждого персонажа в отдельности, то можно получить интересную информацию, которая может помочь нам лучше понять своих персонажей. Некоторые перемены временные и незначительные, тогда как другие - масштабные и постоянные. Обдумав возможные изменения персонажей, и применив большинство из полученных выводов на практике, вы сможете написать гораздо более сильную историю



для вашей игры, чем та, в которой образы персонажей статичны. Трансформации персонажа - наш следующий инструмент.

### Линза #81: Линза Трансформаций Персонажа

Сильные истории способны изменять своих персонажей. Чтобы убедиться в том, что изменения ваших персонажей интересны игрокам, спросите себя:

- Как каждый из моих персонажей изменяется в течение игры?
- Как я показываю эти изменения игроку? Я могу показывать их более четко или доходчиво?
- Достаточно ли этих изменений?
- Изменения неожиданные и интересные?
- В эти изменения легко поверить?

### Совет для персонажа #9: Держитесь подальше от “зловещей долины”

Японский ученый-конструктор роботов Масахиро Мори заметил нечто интересное во взаимодействии человека с роботами и другими искусственными персонажами. Если подумать о том, как происходит эмпатия (способность сопереживать), можно заметить, что чем больше объект напоминает человеку самого себя, тем сильнее он ему сопереживает. Можно даже изобразить это при помощи графика:

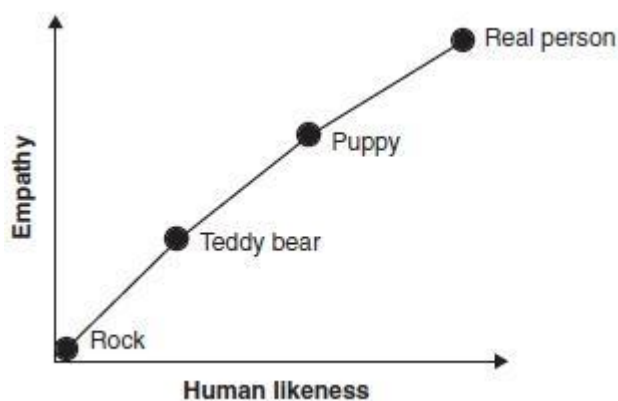


Рис. 18.6

И это действительно так. Чем больше что-то похоже на человека, тем сильнее наша эмпатия по отношению к нему. Но, работая над человекоподобными роботами, он заметил интересное исключение - как только они становятся слишком похожими на человека, когда, скажем, на смену металлическому лицу (как у C-3PO) приходит

искусственная кожа, люди начинают чувствовать к ним отвращение. Получается следующий график:

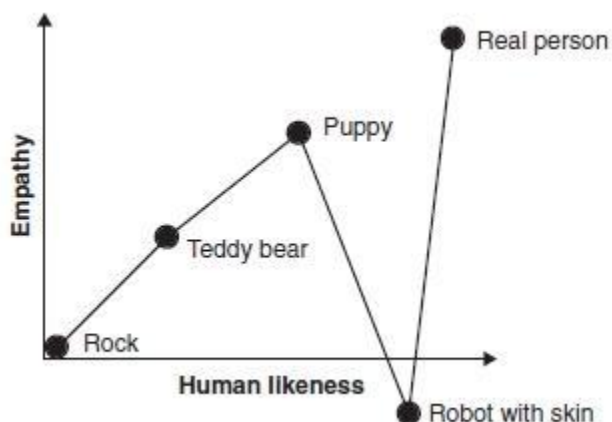


Рис. 18.7

Мори придумал даже названия для этого неожиданного падения - “зловещая долина”. Неприятные ощущения могут быть вызваны тем фактом, что когда мы видим объект, который выглядит практически как человек, наш мозг отмечает его как “больного человека”, рядом с которым находится опасно. Зомби - каноничные представители мерзких существ, живущих на дне зловещей долины.

Зловещая долина появляется практически во всех видеоиграх и анимационных фильмах. Каждый кадр таких произведений, как *Final Fantasy* и *Polar Express*, выглядит красиво и естественно - но только если смотреть на кадры в отдельности. Но когда картинки начинают двигаться, на экране появляются так называемые “компьютерные” люди, которых многие люди находят неприятными - может, они двигаются не совсем правильно - эти персонажи подошли слишком близко к краю зловещей долины и, в итоге, сорвались. Сравните этих персонажей с придуманными персонажами (рыбки, игрушки, машинки, роботы) из мультфильмов Pixar, которые без усилий заставляют нас сопереживать им, потому что находятся с левой стороны графика - там, где сидит щенок (точка “Puppy” на рис. 18.7).

С персонажами видеоигр могут возникнуть такие же проблемы - особенно, в тех играх, которые показывают реальность. Возможно, придет день, когда игровые персонажи будут настолько похожими на людей, что они смогут безопасно существовать в правой части долины, но пока этого не произошло, будьте осторожны - вниз лететь далеко.

Персонажи действительно делают мир интереснее, но чтобы мир стал полноценным, нужно что-то другое - пространство, в котором эти персонажи могут существовать.

## Глава 19

### **Миры состоят из пространств**

Подождите, но разве мы не разобрались с идеей пространства в Главе 10? И да, и нет. Мы поговорили об идее функционального пространства, но функциональное пространство - это всего лишь скелет игры. В этой главе мы будем говорить о пространстве, с которым игрок напрямую взаимодействует.

### **Цель архитектуры**

Что вы представляете себе, когда слышите слово “архитектура”? Большинство людей представляют большие здания, в основном, современные строения с необычными формами. Большинство людей привыкли считать, что работа архитектора заключается в создании внешних форм здания, а здания с хорошей архитектурой - это те здания, внешним видом которых можно наслаждаться как скульптурой в музее.

И хоть внешняя форма зданий и является одним из аспектов архитектуры, стоит сказать, что она не имеет ничего общего с основной целью этого вида искусства.

Основная цель архитектуры - управление ощущениями (опытом) человека.

Если бы все виды ощущений, которые мы только можем пожелать, можно было легко найти в природе, у нас бы отпала надобность в архитектуре. Но природа дает нам далеко не все виды опыта, поэтому архитекторам приходится создавать вещи, которые помогают заполнить эти пробелы. В поисках тени и сухости мы строим жилища. Чтобы получить ощущение безопасности, мы строим стены. Мы строим дома, школы, торговые центры, церкви, офисы, гостиницы, боулинг клубы и музеи не потому, что хотим смотреть на эти здания, а потому, что эти здания позволяют нам получить тот опыт, который мы ищем. И когда мы говорим, что одно из этих зданий “хорошо спроектировано”, мы имеем в виду не его внешний вид. Мы имеем в виду то, насколько удачно он создает опыт, который мы рассчитываем получить, заходя вовнутрь этих зданий.

По этой причине, архитекторы и геймдизайнеры являются практически собратьями. Оба создают структуры, в которые люди должны войти перед тем, как использовать их. Ни архитекторы, ни геймдизайнеры не могут создавать непосредственный опыт - для того, чтобы донести правильный опыт до адресата, оба используют методы непрямого контроля. И что самое важное, представители обеих профессий создают структуры, единственной целью которых является создание такого опыта, который делает людей счастливыми.

### **Организация вашего игрового пространства**

Но есть и более очевидная связь между геймдизайнерами и архитекторами - оба должны создавать пространства. И хоть геймдизайнеры и могут многому научиться у архитекторов, что касается создания осмысленного и сильного пространства, геймдизайнеру ни в коем случае нельзя слепо следовать всем правилам архитектуры,

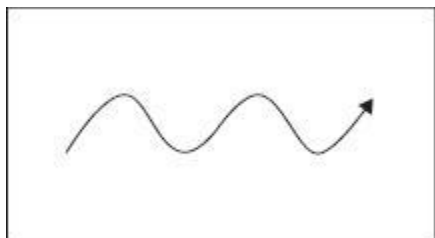
поскольку то пространство, которое он создает, сделано не из кирпичей и цемента, а из полностью виртуальных структур. И если сейчас это звучит для вас как долгожданная свобода (коей это и является), то однажды, это может стать вашей тяжелой ношей. Отсутствие физических ограничений делает возможным практически всё - а если всё возможно, с чего тогда начинать?

Один из способов начать - это определиться с принципами организации пространства вашей игры. Если вы хорошо представляете себе, как должна выглядеть ваша игра, значит вам будет легко справиться с этой задачей. Просто воспользуйтесь Линзой #21: Линзой Функционального Пространства (из Главы 10), чтобы создать скелет того пространства, которое вы будете строить.

Но, возможно, вы все еще не определились со своим функциональным пространством - может быть, дизайн вашей игры находится на ранних стадиях, и вы надеетесь на то, что создание карты поможет вам лучше понять, как работает ваша игра. Если это ваш случай, вот пять самых распространенных способов организации игрового пространства:

- 1 **Линейный.** Удивительно большое количество игр сделано с использованием линейного пространства, где игрок может двигаться только вперед и (возможно) назад, вдоль линии. Иногда это линия с двумя концами, в иных случаях это может быть замкнутый круг. Несколько популярных игр с линейным игровым пространством:

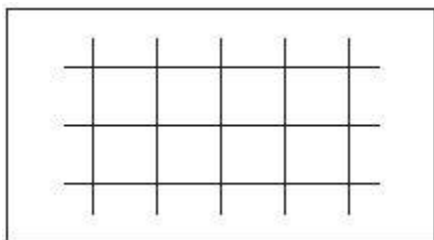
- Candyland
- Monopoly
- Super Mario Brothers
- Guitar Hero
- Crash Bandicoot



- 1 **Сетка.** Создание игры на основе сетки имеет много преимуществ: игрокам легче понимать игру, вам легче сохранять необходимый порядок действий и пропорции, и, конечно, компьютеры всегда легче понимают подобные структуры. Ваша сетка не обязательно должна состоять из квадратов - это могут быть прямоугольники, шестиугольники (популярные в военных играх) или даже треугольники. Несколько популярных игр на основе пространства-сетки:

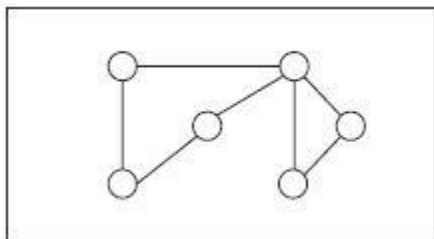
- Шахматы
- Advance Wars

- Settlers of Catan
- Legend of Zelda (NES)
- Quake



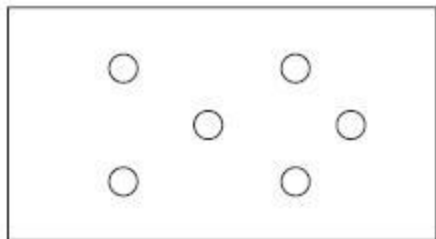
- 1 **Сеть.** Чтобы установить сетевую структуру, отметьте несколько точек на карте и объедините их между собой. Это полезно, если у вас есть несколько мест, которые игроку нужно посетить, и вы хотите, чтобы у него было несколько способов сделать это. Путь от точки к точке может представлять собой как целое путешествие, так и мгновенное перемещение. Несколько примеров сетевой организации пространства:

- Fox and Geese
- Trivia Pursuit
- Zork
- Club Penguin
- Toontown Online



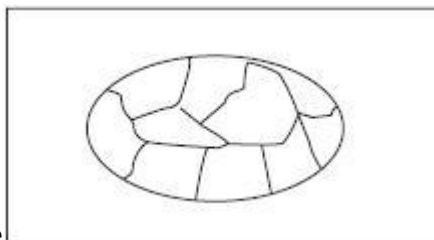
- 1 **Точки в пространстве.** Этот несколько нетипичный для игр способ организации пространства лучше всего подходит для игр, которые заставляют игрока бродить по пустыне и время от времени возвращаться к оазису (чтобы пополнить запасы пищи, например), как это делают игры жанра RPG. Также этот метод широко используется в тех играх, в которых игроки самостоятельно определяют игровое пространство. Несколько примеров подобной пространственной организации:

- Воссе
- Thin Ice (настольная игра, в которой используются мокрые шарики и салфетки)
- Polarity (настольная игра с использованием магнитов)
- Final Fantasy



1 **Разделенное пространство.** Этот вид пространства характерен для реальных карт различных местностей, и поэтому он наиболее часто используется в играх, в которых применяются реплики реальных карт. Этот эффект достигается путем деления пространства на секции разных форм и размеров. Несколько примеров игр с разделенным пространством:

- Rix
- Axis and Allies
- Dark Tower
- Zelda: Ocarina of Time



- Spore

Эти организационные принципы часто объединяются между собой, что создает новые интересные способы организации игрового пространства. Настольная игра Clue - это комбинация пространства-сетки и разделенного пространства. В бейсболе линейная структура соединена с точками в пространстве.

### **Несколько слов об ориентирах**

Когда вы занимаетесь организацией пространства, очень важно не забывать учитывать ориентиры. В самом первом текстовом квесте, который называется *Colossal Cave*, было два лабиринта. В одном из них каждая локация описывалась как “Вы в лабиринте извилистых дорог - все одинаковые”. Со вторым лабиринтом все было так же непонятно: “Вы в лабиринте извилистых дорог - все разные”. Не зря говорят, что слишком много хаоса - так же скучно, как и слишком много порядка. Те, кто играли в *Colossal Cave*, придумали оставлять в лабиринте предметы, которые служили им ориентирами, и помогали находить дорогу. В любом хорошем игровом пространстве должны быть встроенные ориентиры, которые помогают игрокам понять, куда они идут, а также делают пространство интереснее. Ориентиры - это то, что игроки запоминают, и то, о чем они говорят, а значит, ориентиры - это то, что делает пространство запоминающимся.

## Гений Кристофера Александра

Кристофер Александер - архитектор, посвятивший свою жизнь изучению того, как места влияют на наши ощущения. В своей первой книге *The Timeless Way of Building* (1979) он попытался описать те уникальные свойства, которые возникают при правильном объединении хорошо сконструированных пространств и объектов. Он пишет об этом так:

*Представьте себе холодный зимний день: вы сидите с чашкой кофе, свет немного приглушен, а за спиной у вас находятся две большие подушки, на которые можно прилечь. Теперь сделайте так, чтобы вам было удобно. Не в том смысле удобно, чтобы показать это другим людям и сказать им, как вам хорошо. Сделайте это для себя - так, как вы этого хотите.*

*Поставьте чай так, чтобы вы могли легко к нему дотянуться: в том месте, где вы не могли бы зацепить чашку и случайно перевернуть ее. Свет направлен прямо на книгу, но он не светит слишком ярко, а светящаяся лампочка не бросается вам в глаза. Кладя подушки у себя за спиной, вы осторожно размещаете их одну за другой, там, где они должны быть, чтобы правильно поддерживать вашу спину, вашу шею, вашу руку: чтобы поддержка была настолько удобной, что идеально подошла бы для чаепития, чтения и сна.*

*Когда вы не жалеете времени и усилий на все это, и делаете работу осторожно и внимательно, тогда ваша работа начинает приобретать то самое безымянное свойство.*

Сложно описать, чем на самом деле является это свойство, но большинство людей исправно узнают его всякий раз, когда с ним сталкиваются. Александер заметил, что вещам, обладающим этим безымянным свойством, присущи следующие аспекты:

- Они кажутся живыми, как будто обладают собственной энергетикой.
- Они кажутся полными, как будто больше нечего добавить.
- Они кажутся удобными, потому что с ними рядом приятно находиться.
- Они кажутся свободными, то есть ничем не ограниченными.
- Они кажутся точными, как будто все находится там, где оно и должно быть.
- Они кажутся обезличенными, имеющими связь с Вселенной.
- Они кажутся вечными, как будто они всегда были, и всегда будут.
- Они кажутся свободными от внутренних противоречий.

Последний пункт - “свободные от внутренних противоречий” - чрезвычайно важен для любого дизайнера, потому что внутренние противоречия - это основа любого неудачного дизайна. Если устройство, которое должно сделать мою жизнь проще, само по себе сложное в использовании, - это противоречие. Если что-то должно быть веселым, а оно скучное, - это противоречие. Хороший дизайнер должен внимательно удалять все

внутренние противоречия, а не привыкать к ним или искать для них оправдания; так давайте же добавим инструмент для их удаления к нашему инвентарю.

### Линза #82: Линза Внутреннего Противоречия

В хорошей игре нет места для тех качеств, которые противоречат ее основной цели. Чтобы избавиться от этих противоречивых качеств, спросите себя:

- Какая цель у моей игры?
- Какие цели у каждой подсистемы моей игры?
- В моей игре есть что-то, противоречащее этим целям?
- Если да, как я могу это изменить?

Александр также объясняет, что только путем итерации и наблюдения за полученными результатами, можно получить дизайн действительно высокого уровня. Иными словами, Правило Цикла применимо не только в геймдизайне, но и в архитектуре. Пример этому можно найти у самого Александра, когда он описывает систему прокладки переходных дорожек между зданиями в архитектурном комплексе. Он пишет следующее: “Не прокладывайте дорожки, а просто посейте траву. Затем вернитесь через год, посмотрите, где на траве люди протоптали дорожки, и только тогда начинайте мостить плитку”.

Следующая книга Александра, которая получила название *A Pattern Language*, является самой известной и влиятельной его работой. В ней он описывает 253 различных архитектурных шаблона, которые, по его мнению, обладают вышеупомянутым безымянным свойством. Эти шаблоны варьируются от крупномасштабных, таких как “РАСПРОСТРАНЕНИЕ ГОРОДОВ” и “СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ДОЛИНЫ” до совсем небольших, таких как “БРЕЗЕНТОВЫЕ КРЫШИ” и “ШИРОКО ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ОКНА”. Масштабные и поразительные описания в *A Pattern Language* изменяют взгляд читателя на то, как мы взаимодействуем с миром. Многие геймдизайнеры могут рассказать вам, как они нашли свое вдохновение в этой книге. Лично я долго не мог понять, какая структура мира должна быть в Toontown Online, пока не прочитал эту книгу, и после это все стало очевидным. Говорят, что Уилл Райт сделал Sim City, потому что хотел поэкспериментировать с шаблонами, перечисленными в книге. Целое движение в компьютерной науке под названием “Шаблоны Дизайна” (англ. - *Design Patterns*) зародилось на основе текста Александра. Что вы сможете создать, когда прочитаете ее?

Александр не собирался оставлять безымянное свойство без имени. В своих последних книгах он более глубоко исследовал то, что придает объектам это особое чувство. Для этого он каталогизировал тысячи вещей, которые имели или не имели это чувство, а затем посмотрел, что между ними общего. Таким образом, он смог выделить пятнадцать фундаментальных свойств, которые объединяли все эти вещи, и изложил полученные выводы в книге *The Phenomenon of Life*. Книга получила свое название благодаря открытию, связанному с безымянным свойством, которое сделал автор:



причиной того, что некоторые вещи кажутся для нас особенными, является тот факт, что они обладают теми же свойствами, что и живые существа. Будучи живыми существами, мы стремимся к тем объектам и местам, которые обладают свойствами, характерными для живых существ.

Тщательное изучение этих качеств выходит далеко за пределы того материала, который описан в этой книге, но вам может быть полезно узнать, какие из них присутствуют в вашей игре. Интересно будет также подумать о том, как эти шаблоны, которые, в основном, касаются пространства и текстур, можно применять в играх.

### **Пятнадцать качеств живых структур по Александру**

- 1 **Уровни градации.** Мы видим уровни градации в “телескопических целях”, где игроку нужно выполнять легкие задания, чтобы открыть задания средней сложности, чтобы в итоге открыть самые сложные задания. Мы видим их во фрактальных кривых интереса (*Глава 14. Часть 1*). Мы также видим их во вложенных структурах игрового мира (*Глава 10. Часть 1*). Игра *Spoke* - это классический пример использования уровней градации.
- 2 **Сильные центры.** Понятно, что мы видим это в визуальном аспекте игры, но помимо этого, сильные центры проявляются еще и в структуре нашей истории. Аватар - это центр вселенной нашей игры - и мы практически всегда предпочитаем сильных аватаров слабым. Также, мы предпочитаем сильные центры, когда дело касается нашего предназначения в игре - нашей цели.
- 3 **Границы.** Многие игры основываются на понятии границ. Очевидно, что любая игра, каким-либо образом связанная с территориями, является примером использования границ. Но есть такой вид границ как правила, а игра без правил - это не игра вовсе.
- 4 **Переменное повторение.** Мы видим это в рисунке на шахматной доске, а также в последовательности уровень/босс/уровень/босс, присущей огромному количеству игр. Даже цикл *tense/release/tense/release*, в котором моменты напряжения чередуются с моментами расслабления, является примером переменного повторения.
- 5 **Позитивное пространство.** Здесь Александр говорит о том, что элементы, как на переднем, так и на заднем плане, имеют красивые формы, которые дополняют друг друга и пространство в целом, подобно Инь и Янь. В известном смысле, хорошая сбалансированная игра тоже обладает этим свойством - она позволяет игроку выполнять одни и те же задания разными способами.
- 6 **Хорошая форма.** Это действительно очень просто - форма, на которую приятно смотреть. Конечно, в голову сразу приходят визуальные элементы игры. Но мы можем найти и прочувствовать ее также в дизайне уровней. Хороший уровень кажется “цельным” и обладает “хорошей кривой интереса”.
- 7 **Локальные симметрии.** Это не то же самое, что полная симметрия, как отражение в зеркале; данное понятие означает большое количество небольших внутренних симметрий в дизайне. В *Zelda: The Wind Waker* это ощущение передается через архитектуру игры - когда вы находитесь внутри комнаты, ее

размер кажется реалистичным, но стоит вам покинуть ее, как вы видите, что размер здания не соизмерим с размером пространства внутри него, но благодаря локальной симметрии, все выглядит органично. Системы правил и игровой баланс также могут обладать этим свойством.

- 8 **Глубокое переплетение и двусмысленность.** Это происходит тогда, когда две вещи переплетаются между собой настолько близко, что они начинают определять друг друга - если вы заберете одну вещь, вторая уже не будет такой же. Расположение фигуры на доске имеет смысл лишь по отношению к фигуре оппонента.
- 9 **Контраст.** В играх мы встречаем самые разные типы контраста. Контраст между оппонентами, между тем, чем можно управлять, и чем нельзя, а также контраст между наградой и наказанием. Чем выше контраст между оппозициями, тем интереснее будет игра.
- 10 **Градиенты.** Здесь имеются в виду те качества, которые изменяются постепенно. Пример - постепенно увеличивающаяся кривая сложности. Но сюда также можно добавить правильно просчитанные кривые вероятности.
- 11 **Шероховатость.** Когда игра слишком идеальная, у нее нет характера. Искусственно насажденное ощущение “внутренних правил” часто может сделать игру более живой.
- 12 **Эхо.** Эхо - это некие приятные, унифицированные повторения. Когда главный босс имеет общие черты со своими прислужниками - это пример использования эха. Это качество присуще хорошим кривым интереса, в особенности фрактальным.
- 13 **Пустота.** Как говорит Александер, “В основе самой прочной конструкции всегда есть пустота бесконечной глубины, контрастирующая со слоем бездушной ткани, которым она окружена”. Вспомните церковь или же сердце человека. Когда главный босс находится в объемном и пустом пространстве, мы имеем дело с пустотой.
- 14 **Простота и внутреннее спокойствие.** Дизайнеры могут бесконечно говорить о том, как важно для игры быть простой - обычно с небольшим количеством правил, которые имеют (внезапно) возникающие свойства. Конечно, эти правила должны быть хорошо сбалансированными, чтобы обладать внутренним спокойствием, которое описывает Александер.
- 15 **Неделимость.** Здесь имеются в виду объекты, которые накрепко связаны с тем, что их окружает - как будто это окружение - это они сами. Каждое правило нашей игры должно обладать этим качеством. То же самое касается и каждого отдельного элемента. Если все в нашей игре имеет это качество, она начинает казаться завершенной, а, следовательно, живой.

Подход Александера к архитектуре может быть весьма полезен при создании игрового пространства. Но, как вы могли заметить, описанные им качества подходят не только для пространства, но и для любого другого элемента нашей игры. В этой книге я могу лишь отдаленно рассмотреть взгляды Александера на дизайн. Если вы все-таки решитесь почитать его замечательные книги, вы по-другому посмотрите на геймдизайн.

Чтобы не забывать, кто такой Кристофер Александер, и чем его работы могут быть полезны для геймдизайнера, держите при себе следующую линзу.

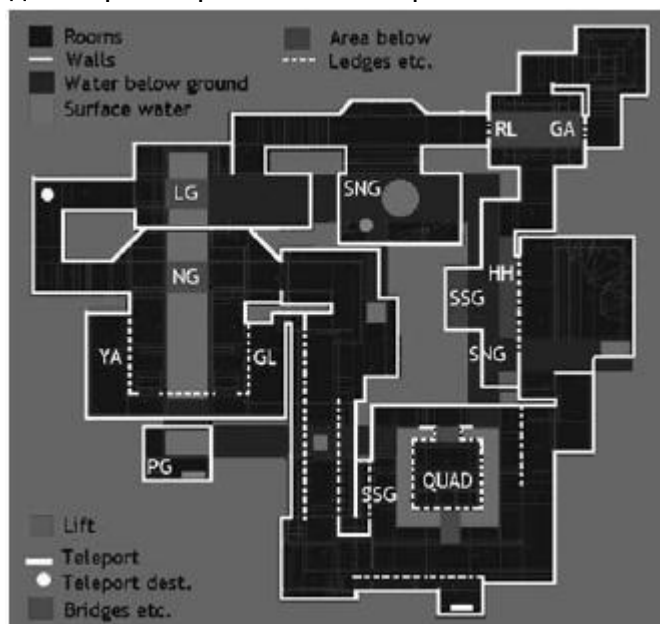
### Линза #83: Линза Безымянного Свойства

Вещи выглядят красиво и особенно благодаря естественному и органичному дизайну. Чтобы убедиться в том, что вашей игре присущи эти качества, спросите себя:

- От моего дизайна веет особым чувством жизни? Не кажутся ли некоторые части моего дизайна “мертвыми”? Что может сделать дизайн более живым?
- Какие из пятнадцати качеств, перечисленных Александером, присущи моему дизайну?
- Можно ли как-то увеличить их количество?
- В какую часть дизайна я вложил себя?

### Реальная архитектура против виртуальной

“Глубоко фундаментальное” восприятие архитектуры Александера может быть весьма полезным, но будет столь же полезным детально рассмотреть особенности, присущие исключительно виртуальной архитектуре. Если посмотреть на некоторые виды пространств, которые сделаны для популярных видеоигр, они могут показаться странными: много неиспользованного пространства, странные и опасные архитектурные черты, напрочь отсутствует связь с внешним миром, а зоны иногда накладываются друг на друга так, что это даже противоречит законам физики.



Никто бы не построил такое в реальном мире.

Рис. 19.1

Настоящие архитекторы посчитали бы эти конструкции сумасшествием. Только посмотрите на эти пустые пространства и на всю эту воду! Так почему же происходит так, что когда мы играем в видеоигры, то мы не замечаем этой странной планировки зданий?

Все потому, что человеческий мозг довольно слаб, когда дело касается переноса трехмерного пространства на 2D карты. Если вы мне не верите, то представьте себе знакомое место, в котором вы часто бываете - дом, школу, или офис, и попробуйте нарисовать карту этого места. Многим людям это задание покажется трудным. Все дело в том, что наш мозг хранит информацию об этих пространствах в другом виде - мы представляем их относительно, а не абсолютно. Мы знаем, какая дверь ведет в ту или иную комнату, но что именно находится за стенкой без двери - мы не знаем. Именно поэтому совсем не важно, чтобы трехмерные пространства имели реалистичные 2D аналоги. Важно лишь то, что ощущает игрок, находясь в пределах этих пространств.

### **Насколько большим все должно быть**

Когда мы находимся в реальном пространстве, осознание масштаба приходит само по себе, потому что у нас есть много подсказок - свет, тени, текстуры, стереозрение, и, что самое главное, присутствие наших собственных тел. Но в виртуальных пространствах масштаб не всегда столь очевиден. Из-за отсутствия многих вышеупомянутых подсказок из реального мира, легко можно создать виртуальное пространство, реальный размер которого будет больше или меньше того, который видит игрок. Таким образом, высока вероятность того, что подобное пространство запутает или дезориентирует игрока. Периодически ко мне приходят студенты или начинающие геймдизайнеры с такими вот разговорами:

*Дизайнер: Мой мир выглядит смешно... но я не знаю, почему так...*

*Я: Ну, все потому что у вас неправильный масштаб - эта машина слишком большая для той улицы, а окна слишком маленькие для этого здания. В любом случае, какого размера эта машина?*

*Дизайнер: Я не знаю... Может быть, пять единиц?*

*Я: А чему равна ваша единица?*

*Дизайнер: Я не знаю. Это же виртуальный мир... какая разница?*

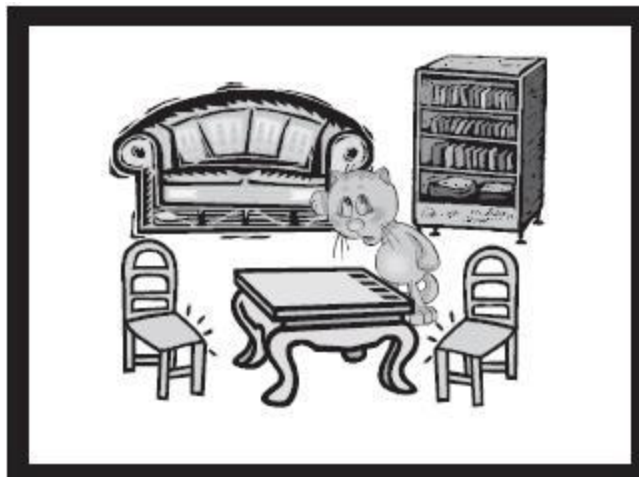
И в некотором смысле он прав - если объекты вашего мира пропорциональны друг другу, вашими виртуальными единицами могут быть футы, метры, локти или шляпы смурфов, и это действительно не имеет значения. Но если какой-то объект не вписывается в общий масштаб, или вам кажется, что что-то может не вписаться в общий масштаб, нужно очень серьезно к этому отнестись, если вы хотите, чтобы ваша игра выглядела реалистичной. Поэтому будет разумно привязать единицы вашей игры к реальным единицам измерения, с которыми вы хорошо знакомы - в основном, это футы или метры. Это сохранит вам много времени и усилий, потому что если ваши единицы - метры, а длина машины составляет 15 единиц, то вы сразу поймете в чем проблема.

Но бывает и такое, что игровые элементы с правильными пропорциями выглядят для игроков непропорциональными. Вот самые распространенные причины этого явления:

- **Высота расположения глаз:** Если в вашей игре, с видом от первого лица, виртуальная камера расположена слишком высоко (более двух метров над землей) или слишком низко (менее полутора метров над землей), это искажает то, как игроки видят мир, поскольку им удобна та высота расположения глаз, которая близка к их собственной.
- **Люди и дверные проемы:** Два самых эффективных ориентира, касательно масштаба, - это люди и дверные проемы (конечно, те, которые должны пропускать людей). Если ваш мир - это мир великанов или карликов, то масштаб может сбить игрока с толку; и опять же, если вы решили сделать дверные проемы слишком большими или слишком маленькими, игрока это также может запутать. Если в вашей игре нет людей, дверных проемов или других искусственных объектов привычного размера, игроки могут не понять, какой в вашей игре масштаб.
- **Размеры текстур:** Когда вы создаете виртуальный мир, очень легко ошибиться с масштабом текстур, и сделать слишком широкую текстуру кирпичей на стене, или слишком узкую текстуру паркета. Убедитесь в том, что размер ваших текстур соответствует размеру текстур в реальном мире.

### Искажение от третьего лица

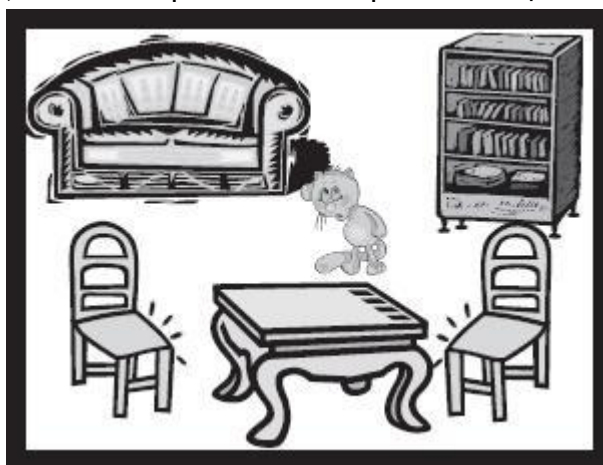
Есть еще одна интересная особенность создания виртуального пространства. У каждого из нас развилось естественное ощущение того, как наше тело взаимодействует с тем, что мы видим. Когда мы играем в игру с видом от третьего лица, что позволяет нам видеть наше тело, наш мозг делает потрясающую вещь: он каким-то образом позволяет нам находиться в двух местах одновременно: в теле персонажа, и летящими на высоте нескольких метров от этого тела - и все это нам кажется вполне естественным. И хоть возможность видеть наше виртуальное тело дает нам огромное преимущество в игре, что-то очень странное происходит с нашим ощущением пропорций. В эпизодах, где действие происходит на открытом пространстве, мы практически не замечаем этого. Но когда мы управляем персонажем, который находится внутри здания с вполне пропорциональным размером, пространство кажется слишком тесным, как будто мы пытаемся ездить в машине по дому.



Проблема: Комната, которая слишком тесная для вида от третьего лица.

Рис. 19.2

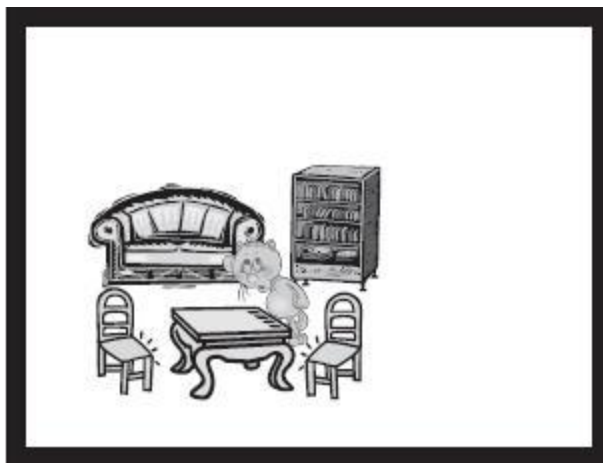
Странно, но большинство игроков не видят в этом проблемы с системой вида от третьего лица, а считают, что комната просто слишком маленькая. Возможно ли изменить комнату таким образом, чтобы в перспективе от третьего лица она выглядела нормально?



Решение 1: Увеличить размер комнаты и мебели.

Рис. 19.3

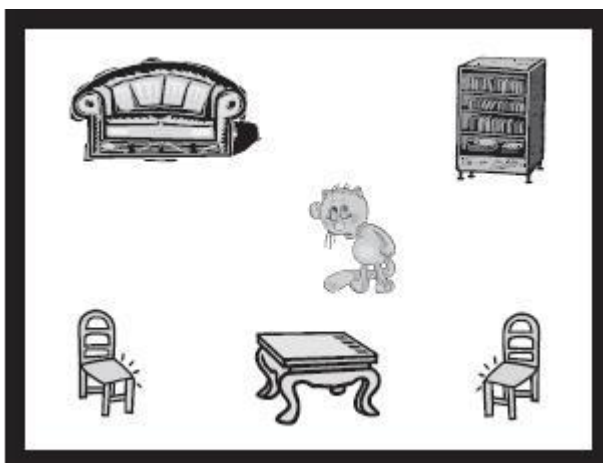
**Решение 1: увеличить размер комнаты и мебели.** Если расширить стены и сделать мебель побольше, это действительно увеличит площадь свободного пространства, но, в то же время, это придаст странное ощущение того, что ваш аватар выглядит как маленький ребенок, потому что привычные объекты, такие как стулья и диван, слишком большие для него.



Решение 2: Увеличить комнату и сохранить размер мебели

Рис. 19.4

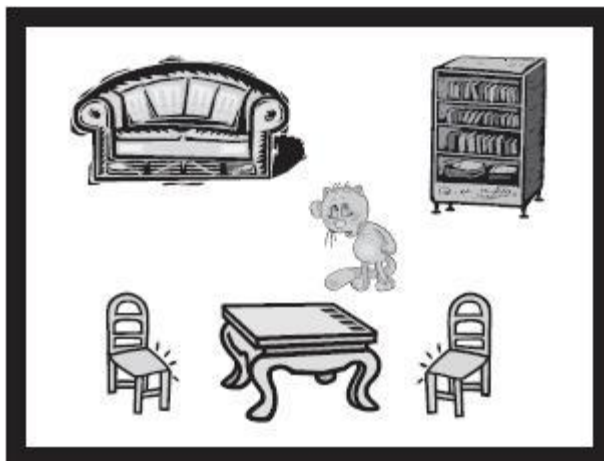
**Решение 2:** увеличить комнату, но мебель оставить нормального размера. Теперь ваша комната похожа на пещеру, в темном углу которой одиноко ютится мебель.



Решение 3: Увеличить размер комнаты и распределить нормальную мебель по площади комнаты.

Рис. 19.5

**Решение 3:** увеличить размер комнаты, оставить мебель нормального размера, но распределить ее по площади комнаты. Стало немного лучше - комната уже не похожа на пещеру, но все еще выглядит несколько пустой из-за того, что между объектами слишком много пустого пространства.



Решение 4: Увеличить размер комнаты, немного увеличить мебель и распределить ее по площади комнаты.

Рис. 19.6

**Решение 4: Увеличить размер комнаты, немного увеличить размер мебели и распределить ее по площади комнаты.** Это решение, придуманное создателем *Max Payne*, работает отлично. С видом от первого лица это выглядит немного странно, но в играх с видом от третьего лица, благодаря такому решению, получается избежать искажения пространства, возникающего из-за того, что глаза смотрящего находятся далеко от тела.

### Левел дизайн

Глава уже почти закончилась, а мы все еще не затронули тему левел дизайна. Или все-таки затронули? На самом деле, мы прошли эту тему от начала до конца! Не только в этой главе, но и во всех предыдущих. Все, что делает геймдизайнер - расставляет игровые элементы таким образом, чтобы игроку было интересно и весело - иными словами, обеспечивает достаточный уровень сложности, достаточное количество вознаграждения, достаточное количество осмысленных решений и достаточное количество всех остальных вещей, которые в совокупности формируют хорошую игру. Левел дизайн - это геймдизайн, только в деталях, но он не так прост, потому что, как известно, дьявол кроется в деталях. Левел дизайн отличается от игры к игре, потому что все игры разные. Но если в дизайне уровней вы будете использовать все, что вы знаете о геймдизайне, внимательно применяя все мои линзы, вы вскоре заметите, как качество уровней растет прямо на ваших глазах.



## Глава 20

### Как будет выглядеть мир, и что будет ощущать игрок, войдя в него, определяется *эстетикой*

#### Ценность эстетики

Эстетика - это четвертая составляющая элементной тетрады. Некоторые дизайнеры с пренебрежением относятся к роли эстетики в играх, описывая ее как “поверхностные детали”, которые не имеют ничего общего с тем, что, по их мнению, на самом деле важно - с игровой механикой. Но не стоит забывать о том, что мы создаем не просто игровые механики, а целый игровой опыт. А роль эстетики заключается в том, что она делает любой опыт еще более интересным. Хорошая графика делает с игрой удивительные вещи:

- Она может привлечь игрока к игре, которую он в ином случае проигнорировал бы.
- Она может сделать игровой мир более целостным и внушительным, что заставит игрока серьезнее воспринимать игру и увеличит ее эндогенное (внутреннее) значение. Вспомните пример “удовольствия от ощущения” с Axis and Allies, о котором мы говорили в Главе 8.
- Эстетическое удовольствие - это не мелочь. Если ваша игра будет полна красивых графических элементов, тогда каждый новый предмет, который увидит игрок, будет для него своего рода наградой.
- Подобно обществу, которое часто прощает недостатки характера внешне привлекательным мужчинам и женщинам, игроки будут обращать меньше внимания на недостатки вашего дизайна, если ваша игра будет иметь приятный внешний вид.

В вашем инвентаре уже должно быть достаточно инструментов для того, чтобы оценить качество эстетики в вашей игре. Очевидно, что Линза #63: Линза Красоты, полезна, но вы можете управлять эстетической составляющей вашей игры, используя другие линзы по-новому. Остановитесь на минутку, и подумайте, как можно использовать эти линзы не только для механики вашей игры, но и для ее эстетической составляющей.

- Линза #1: Существенный Опыт
- Линза #2: Сюрприз
- Линза #4: Любопытство
- Линза #9: Объединения
- Линза #10: Резонанса
- Линза #11: Бесконечного Вдохновения
- Линза #15: Игрушки
- Линза #16: Игрока
- Линза #17: Удовольствия

- Линза #40: Награды
- Линза #42: Простоты/Сложности
- Линза #43: Элегантности
- Линза #45: Воображения
- Линза #48: Доступности
- Линза #49: Видимого Прогресса
- Линза #54: Физического Интерфейса
- Линза #55: Виртуального Интерфейса
- Линза #59: Каналов и Измерений
- Линза #64: Проекции
- Линза #67: Простоты и Транцендентности
- Линза #72: Непрямого Контроля
- Линза #74: Мира
- Линза #75: Аватара
- Линза #80: Статуса
- Линза #82: Внутреннего Противоречия
- Линза #83: Безымянного Свойства

### Учимся видеть

Имеет смысл использовать разные линзы для работы над графиком и звуком вашей игры, потому что залог создания хорошего оформления заключается в нашей способности видеть. Не просто видеть солонку, чтобы сказать “это же солонка”, а действительно видеть ее - видеть ее форму, цвет, пропорции, тени, отражения и текстуры - видеть ее относительно того, что ее окружает, и людей, которые ее используют, видеть ее функции и ее значение (смотри Рис. 20.1). Данное глубокое видение - это визуальный эквивалент глубокого слушания, о котором говорится в начале книги.



### Рис. 20.1

Удивительно, насколько сложно иногда бывает увидеть вещи такими, какие они есть на самом деле. Причина этого в эффективности: если бы мы подолгу рассматривали все, что мы видим, пытаясь разглядеть даже самые мелкие детали, то это занимало бы столько времени, что наш мозг не успевал бы обрабатывать всю эту информацию. Поэтому, для большей эффективности, наш мозг, на низшем уровне, систематизирует все вещи до того, как те попадают в наше сознание. Мы увидели солонку или собаку, и левое полушарие нашего головного мозга уже прикрепил к ним ярлык с названием, потому что всегда легче представить себе ярлык, чем пытаться детально рассмотреть все, что мы видим. Когда вы смотрите на оформление вашей игры, и думаете о нем, вы должны научиться отключать свое левое полушарие, и использовать правое, способное увидеть детали, невидимые для левого полушария. Книга Бэтти Эдвардс *Drawing on the Right Side of the Brain* - это замечательное пособие на эту тему, написанное для того, чтобы научить людей рисовать, предварительно научив их видеть. Это своего рода замкнутый круг - правильное видение помогает хорошо рисовать, а рисование помогает правильно видеть.

#### Как позволить эстетике направлять ваш дизайн

Многие люди ошибочно полагают, что нет смысла привлекать художников к игровому проекту до тех пор, пока дизайн игры не приблизится к завершающей стадии. Но по натуре мы все визуалы, и часто бывает так, что иллюстрация или нарисованный карандашом скетч полностью меняют направление дизайна, потому что то, как игра выглядит в вашей голове, часто отличается от того, как она выглядит, будучи нарисованной на бумаге. Иногда вдохновляющий элемент концепт арта может дать вам то видение общей картины вашей игры, которое вы искали. В других случаях, при помощи иллюстрации можно узнать то, насколько реально выглядят ваши идеи в отношении интерфейса. Бывает и такое, что карикатура, нарисованная исключительно для того, чтобы пошутить над каким либо элементом игры, вдруг становится основополагающей темой. Геймдизайн по своей природе абстрактный, а иллюстрации - конкретные. В болезненном процессе конвертирования ваших абстрактных идей в конкретную игру, иллюстрации могут послужить простым и эффективным способом увидеть то, какой будет игра, уже на начальных этапах проекта.

Если вы обладаете художественными навыками, это большой плюс для вас как для геймдизайнера - если вы сможете сами рисовать скетчи, люди будут думать, что дизайн, который вы представляете у себя в голове, выглядит так же, как тот, который вы изображаете на бумаге. Более того, это может сделать вас знаменитым. Есть только две категории знаменитых геймдизайнеров: первые - те, которые делают "игры бога", такие как Will Wright, Peter Molyneux и Sid Meier, в основном, потому что нам легко представить человека, который создает игровой мир, в качестве бога этого мира; и вторые - дизайнеры с исключительно индивидуальным визуальным стилем, такие как Shigeru Miyamoto и American McGee. Поэтому, если ваша графика оригинальная и она нравится игрокам, вам нужно серьезно задуматься над перспективой создания своих игр на ее основе.

Но что, если вы (как я), не обладаете врожденным художественным талантом? Что, если в рисовании вы полный ноль? В этом случае, лучшее, что вы можете сделать - это взять себе в команду художника. Если вы сможете найти талантливую художника, который будет хорошо вас понимать, ваши расплывчатые идеи быстро получат возможность обрести конкретные очертания. Подобное партнерство может быть для вас на вес золота, потому что хорошей картинкой можно наслаждаться несколько мгновений, а хорошей идеей можно наслаждаться только в теории, но если у вас получится создать изображение, правильно передающее суть хорошей идеи, то лишь немногие люди смогут устоять перед этим симбиозом. Сильный дизайн с хорошим концепт-артом может:

- Сделать ваши идеи понятными для всех (вы же не думаете, что все до конца прочитают ваш дизайнерский документ?)
- Позволить людям увидеть и представить то, как они входят в мир вашей игры.
- Пробудить в людях интерес к вашей игре.
- Пробудить в людях интерес к работе над вашей игрой.
- Позволить вам получить финансирование и ресурсы для разработки своей игры.

Теперь вы можете подумать, что идея использования детализированной графики на начальных этапах проекта противоречит идее быстрого прототипирования, которая подразумевает полную абстрактность игровых элементов. Но это не так. Иллюстрация - это просто еще один вид прототипа. Это как кататься на качели - абстрактный прототип дает вам представление о том, как должна выглядеть игра, из-за чего возникает необходимость создавать больше концепт-арта, благодаря которому вы можете лучше представить, каким должен быть геймплей, что, в свою очередь, заставляет вас делать новые абстрактные прототипы. На каком-то этапе повторения этого цикла вы начнете замечать, как ваш прототип превращается в красивую игру, в которую интересно играть, потому что геймплей и арт идеально дополняют друг друга, так как они росли вместе.

### **Какого количества будет достаточно?**

Но это поднимет один очень важный вопрос - какого количества деталей будет достаточно для вашего концепт-арта? Большинство художников хотят, чтобы все, что они делают выглядело идеально - но для красивой графики нужно время, а грубых скетчей или моделей зачастую бывает вполне достаточно. Художники, в особенности молодые, боятся рисовать грубые скетчи и показывать их, потому что думают, что люди начнут судить об их способностях по этим наброскам. Создание простых, грубых и полезных скетчей - это ценный навык, который нужно практиковать.

Но, конечно, бывают и такие случаи, когда передать дух игры может лишь живописная цветная иллюстрация. Один художник, с которым мне довелось поработать, придумал интересную хитрость: карандашом он рисовал большие и детализированные скетчи, затем выбирал одну маленькую часть изображения, и тщательно прорисовывал некоторые элементы на ней, со всеми цветами, плавными линиями и реалистичными тенями. Это был отличный баланс - зритель не только мог видеть очертания и сложность

материала, но и качество законченной работы. Зритель мог легко представить, каким будет изображение, когда оно будет закончено, посмотрев лишь на небольшую его часть.

Даже если ваша игра уже закончена, нужно осмотрительно относиться к тому, где размещать те или иные детали, потому что правильная деталь, поставленная в правильном месте, может заставить ваш игровой мир выглядеть намного больше и богаче, чем он есть на самом деле. Джонч Хенч, один из величайших художников студии Disney, часто повторял, что каждый может сделать так, чтобы вещь выглядела красиво издали; намного сложнее заставить вещь выглядеть хорошо при близком рассмотрении. Пример - замок Золушки в Disney World. Люди смотрят на него издали, и их привлекает его красота. Если бы, подойдя ближе, они увидели облупленные стены, они были бы, по меньшей мере, разочарованы. Но когда они подходят к замку, то вместо этого видят красивую мозаику и стены, украшенные декоративной лепкой, что превосходит их ожидания, заставляя здание выглядеть более глубоким, красивым и настоящим.

Миры Толкиена знамениты своей глубиной и богатством - он смог достичь этого, в частности, благодаря трюку, который он сам назвал "отдаленные горы". В своих книгах он дает названия местам, людям и событиям, которых нет в этих самых книгах. Благодаря названиям и коротким описаниям, его мир кажется больше и богаче, чем он есть на самом деле. Когда поклонники спрашивали его, почему он не раскрыл тему этих вещей более детально, он отвечал, что мог бы рассказать им всё об отдаленных горах, но, если бы он это сделал, ему пришлось бы создать больше отдаленных гор для этих отдаленных гор.

### **Используйте звуки**

Очень легко загнать самого себя в ловушку, воспринимая эстетику вашей игры лишь с точки зрения ее визуального оформления. Ведь звуки могут обладать невероятной силой. Звуковой фидбек действует намного эффективнее визуального, и является лучшей симуляцией прикосновения. Однажды было проведено исследование, в котором игроков попросили оценить исключительно графику игры. Игроки из обеих групп играли в одну и ту же игру, но с одним исключением: в случае с первой группой, качество звука в игре было низким, а в случае со второй - высоким. Удивительно, но несмотря на то, что графика в обеих играх была абсолютно одинаковой, группа "с хорошим звуком" оценила графику гораздо выше, чем группа "с плохим звуком".

Разработчики часто повторяют одну и ту же ошибку - не добавляют звуки и музыку до тех пор, пока игра не будет закончена. У Кайла Габлера я научился одной полезной технике - выбирать музыку в самом начале процесса разработки, если это возможно, еще до того, как вы будете знать, какой будет ваша игра! Если вы сумеете выбрать музыку, которая будет отражать то настроение, которое создает ваш геймплей, вы сделаете большое количество подсознательных решений относительно того, каким будет ваш геймплей. Подобно теме, музыка может определять дизайн вашей игры: если вы заметите, что часть вашей игры не соответствует той музыке, которую вы для нее выбрали, это говорит о том, что эту часть игры нужно изменить.

## Баланс между искусством и технологией

Близкое соприкосновение искусства и технологий в современных видеоиграх является причиной некоторых сложных проблем дизайна. Технологии одновременно и ограничивают, и расширяют возможности художников, в то время как возможности программистов одновременно и ограничиваются, и расширяются, благодаря искусству. С каждым годом появляется так много игр с hi-tech графикой, что скоро программисты начнут определять художественное видение игры - и некоторые из них были бы не против. Но нельзя позволить этому случиться! Талантливые художники годами практикуются, чтобы иметь собственное художественное видение. Они видят этот мир не так, как мы. Когда это возможно, позвольте им управлять машиной эстетики. Думаете, я предлагаю игнорировать участие программистов в этом процессе? Конечно, нет! Пусть они отвечают за навигацию и механику - позвольте им вносить предложения о новых путях и коротких дорогах, и дайте им завести эту машину, а художники пусть решают, куда она поедет, и поведут ее в правильном направлении к красивой и интересной игре. Не давайте программистам писать любой из понравившихся им алгоритмов для теней, вместо этого дайте художникам нарисовать те тени и те текстуры, которые они хотят видеть, и пусть программисты попробуют подогнать элементы под это видение.

Внимательно относитесь к поиску технического художника для вашей команды. Этот человек должен обладать глазом художника и складом ума программиста. Талантливый технический художник способен построить мост между художественным и техническим отделами, потому что он может свободно разговаривать на их языках, а также может создавать инструменты, которые позволяют художникам контролировать технологии, а программистам - контролировать искусство. К этому балансу нельзя относиться легкомысленно - если с ним что-то не так, возникает ощущение, что ваша игра разваливается на части - но когда у вас получается достичь этого баланса, игра станет настолько сильной, насколько только может представить себе игрок.

## Глава 21

### В некоторые игры играют с *другими игроками*

#### Мы не одиноки

*На смертном одре еще никто не сказал: “Эх, если бы я мог провести больше времени наедине со своим компьютером”.*

- Dani Buntен Berry

Человек - это социальное животное. Люди предпочитают избегать одиночества всегда, когда это возможно. В большинстве случаев, мы не любим есть одни, спать одни, работать одни или играть одни. Заключенных, которые плохо себя ведут, помещают в карцер, потому что как бы плохо ни было быть запертым вместе с опасными преступниками, одному быть еще хуже.

И если заглянуть на несколько столетий назад, можно увидеть, как это отражается на истории геймдизайна. Большинство всех игр были созданы для того, чтобы играть в них с другими игроками или против других игроков. До появления компьютеров, одиночные игры, такие как солитер, можно было встретить крайне редко.

Так что же случилось с видеоиграми? Почему большинство из них являются одиночным опытом? Может быть, из-за развития технологий, мы решили отказаться от естественной для человека тяги к социализации? Конечно, нет. На самом деле, просматривается довольно четкая тенденция - с каждым годом выходит все больше игр с многопользовательским или комьюнити-компонентом. Феномен одиночной игры теперь кажется временной аномалией, который имел место - частично благодаря новизне одиночных интерактивных миров, и частично из-за ограниченных возможностей программной и аппаратной составляющих игрового продукта. Теперь, когда все больше игровых платформ уходят в онлайн и объединяются друг с другом, мы приближаемся к тому моменту, когда одиночные игры могут вновь стать редкостью. Чем дальше развивается технология, и чем больше технологических новинок выходят в свет, тем ближе электронные игры приближаются к образу инструментов социализации, коими они являлись на протяжении тысяч лет.

Но означает ли это, что придет день, когда в мире не останется одиночных игр? Определенно, нет. В жизни может быть множество моментов, когда хочется просто побыть одному - почитать книгу, помедитировать, позаниматься спортом, порешать кроссворды или как-нибудь иначе насладиться одиночеством, а видеоигры включают в себя компоненты, характерные для всех вышеперечисленных видов времяпрепровождения. Но люди предпочитают проводить больше времени в компании, а не в одиночестве, и в скором времени эта тенденция должна найти свое отображение и в видеоиграх.

#### Почему мы играем с другими

Действительно, играть с другими людьми - это естественно, и, если подумать, именно такой способ играть в игры является для нас наиболее предпочтительным. Но почему? В этой книге мы уже обсудили десятки причин, побуждающих людей играть в игры: ради удовольствия, ради вызова, ради получения оценки, ради награды, ради выхода за грани обыденности и по многим другим причинам. Хоть эффект некоторых из них и усиливается при условии присутствия других игроков, их присутствие вовсе не является обязательным условием. Так что же конкретно мы ищем, когда играем в игры с другими игроками? По всей видимости, есть пять основных причин для того, чтобы играть с другими:

1 **Соперничество.** Когда мы представляем себе многопользовательские игры, мы обычно думаем о соперничестве - и это хорошо. Это выполняет несколько наших желаний и потребностей одновременно. Соперничество сразу же:

- Позволяет игре самой находить баланс прямо на игровом поле.
- Предоставляет нам достойного оппонента.
- Предлагает нам решить интересную проблему.
- Восполняет глубокую внутреннюю потребность в утверждении наших собственных навыков по отношению к кому-то из нашего социального круга.
- Добавляет в игру элементы сложных стратегий, решений и психологии, которые становятся возможными благодаря интеллекту и навыкам человека-оппонента.

1 **Сотрудничество.** Противоположность соперничеству - это “другой способ” играть в игры вместе. Мы любим сотрудничество в играх, потому что:

- Это позволяет нам участвовать в игровых действиях и применять стратегии, которые невозможны для одного игрока. Например, никто не любит играть в бейсбол один на один.
- Это дает нам почувствовать искреннюю радость, характерную для группового решения проблем и работы в успешной команде.

И пока некоторые люди думают, что кооперативные игры - это эксперимент, они представляют себе лишь те случаи, когда игроки объединяются против управляемого компьютером оппонента. Большинство кооперативных игр следуют шаблону командных видов спорта, которые позволяют ощутить удовольствие от сотрудничества и от соперничества одновременно.

1 **Встречи.** Мы любим встречаться со своими друзьями, но иногда бывает неловко без предупреждения заявиться к кому-то домой, и начать разговор как ни в чем не бывало. Игры, как еда, дают нам удобную причину быть вместе, дают нам то, чем мы можем поделиться друг с другом и дают нам что-то, на чем все могли бы одновременно сосредоточиться, не заставляя никого в комнате чувствовать себя неловко. Во многих случаях дружба между людьми держится на их еженедельных



играх в шахматы, в гольф, теннис, бридж, бинго, баскетбол, или, реже, в *Warcraft, Battlefield или Guitar Hero*.

- 2 **Исследование наших друзей.** Конечно, хорошо, когда у нас всегда есть оправдание для того, чтобы встретиться с друзьями, но игры идут дальше, и дают нам еще кое-что, чего нельзя достичь посредством простого разговора - возможность исследовать умы и души наших друзей. Во время разговора мы можем услышать мнения наших друзей о том, что им нравится, а что - нет, и рассказы о том, как ведут себя они и другие люди. Но все эти вещи проходят через фильтр концепции наших друзей насчет того, что, по их мнению, мы хотим услышать. Однако когда мы играем с ними в игру, мы получаем возможность одним глазом посмотреть на то, что называется “неприкрытой правдой”. Мы видим, как они решают проблемы. Видим, как они принимают сложные решения, находясь под давлением. Видим, как они принимают решения о том, кому нужно дать отдохнуть, а кому - вставить нож в спину. Мы учимся, кому можно верить, а кому - нет. Как сказал Платон, “Час игры скажет о человеке больше, чем год разговоров”.
- 3 **Исследование самих себя.** Когда мы играем сами, игры могут позволить нам проверить собственные возможности, понять, что нам нравится, и узнать, над какими из наших личных качеств стоит поработать. Но когда мы с другими, мы получаем возможность узнать, как мы будем вести себя в сложных социальных ситуациях, находясь под давлением. Мы часто позволяем своим друзьям выиграть, когда у них был плохой день или победить, не смотря ни на что? С кем мы предпочитаем быть в команде, и почему? Что мы ощущаем во время публичного поражения, и как мы с этим справляемся? Чем наша стратегия отличается от других, и почему? Ответы на все эти вопросы, как и на многие остальные, можно получить, играя в игры вместе с другими людьми. Это далеко не тривиальные вещи - они очень важны, потому что помогают нам понять, как мы видим себя, и как мы относимся к другим людям.

Учитывая важность многопользовательского геймплея, его нужно применять в своих играх осторожно и с умом, потому что создание его, и последующее управление им, требуют объемного количества работы. Обычно, считается, что среднестатистическая многопользовательская игра отнимает в четыре раза больше времени и средств, по сравнению с одиночной игрой. Но результат может стоить усилий - в случае, если использование многопользовательского геймплея себя оправдывает. Если вы хотите добавить многопользовательский режим “потому что это круто”, вам стоит еще раз все обдумать.

Есть много разных серьезных причин насчет того, почему нам нравится играть в игры с другими людьми. Одна из причин, которая является в разы серьезнее тех, которые мы здесь перечислили, будет темой Главы 22.

## Глава 22

### Другие игроки иногда объединяются в сообщества

#### Больше, чем просто другие игроки

Игры могут порождать в игроках реальную страсть, поэтому тот факт, что вокруг игр часто формируются целые сообщества, уже не вызывает удивления. Это могут быть сообщества **фанатов**, как в профессиональном спорте, сообщества **игроков**, как в *World of Warcraft*, или сообщества **дизайнеров**, как в *The Sims*. Эти сообщества могут быть весьма эффективным способом продления жизни игр на много-много лет, так как они способны постоянно привлекать новых игроков.

Но что же такое “сообщество” на самом деле? Ответ не так уж прост. Это не просто группа людей, которые знают друг друга или делают что-то одно. Вы можете каждый день ездить с одними и теми же людьми в трамвае, но от этого у вас никогда не появится ощущение, что вы находитесь в одном сообществе с этими людьми. Но вы можете испытать чувство общности вместе с людьми, которых вы совсем не знаете, если вы, например, являетесь поклонниками одного и того же сериала. Это особое ощущение, которое появляется тогда, когда вы становитесь частью сообщества. Его трудно описать, но когда оно есть, мы его чувствуем. Два психолога, объединившихся ради того, чтобы лучше понять чувство общности, пришли к выводу, что оно состоит из четырех основных элементов:

- 1 **Членство.** Что-то, четко определяющее тот факт, что вы являетесь частью данной группы.
- 2 **Влияние.** Тот факт, что вы являетесь частью данной группы, дает вам определенную власть.
- 3 **Интеграция и удовлетворение потребностей.** Тот факт, что вы являетесь частью данной группы, приносит вам определенную пользу.
- 4 **Разделенная эмоциональная связь.** Вы гарантированно можете делиться своими эмоциями относительно определенных событий с другими членами группы.

И хоть эти четыре момента и являются важными аспектами сообщества, лично я предпочитаю лаконичное определение сообщества, предложенное дизайнером Эми Джо Ким (Amy Jo Kim): сообщество - это группа людей с общим интересом, предназначением или целью, которые со временем узнают друг друга все лучше и лучше.

Но почему вам, как геймдизайнерам, нужно собирать сообщества вокруг вашей игры? Есть три основные причины:

- 1 **Являясь частью сообщества, вы удовлетворяете социальные потребности.** Людям необходимо чувствовать себя частью чего-то, и Линза #19: Линза Потребностей показывает нам, что социальные потребности - это мощный канал влияния на игрока.

- 2 **Более продолжительный “период эпидемии”.** Личный совет друга - это самый сильный аргумент при покупке игры. Геймдизайнер Уилл Райт (Will Wright) как-то заметил, что если мы действительно верим в том, что интерес к играм распространяется подобно вирусу, тогда есть смысл начать изучать эпидемиологию. А с эпидемиологии нам известно, что если период эпидемии удвоится, то количество людей, зараженных конкретной болезнью, может увеличиться в десять раз. “Заразиться болезнью” в нашем случае означает купить игру. Но что значит “период эпидемии” для игры? Это то время, когда игрок настолько увлечен игрой, что постоянно рассказывает о ней всем своим знакомым. Игроки, которые становятся частью сообщества, более склонны к тому, чтобы “болеть” дольше, так как игра еще глубже проникает в их повседневную жизнь, предоставляя больше поводов для разговоров.
- 3 **Больше игровых часов.** Часто происходит так, что игрок начинает играть в игру ради удовольствия, которое от нее получает, но остается с ней на протяжении длительного отрезка времени ради удовольствия от чувства общности. Однажды я поехал на отдых в горы со своим другом и всеми его родственниками, и по дороге он рассказал мне об одной карточной игре, в которую они с семьей любят играть. В тот вечер после ужина вся семья собралась вокруг большого стола, и мне было очень интересно узнать, что же это была за незнакомая мне игра, которая им всем так нравится. Они объяснили мне правила, которые были чрезвычайно просты - все, что нужно было делать - это передавать карты направо, пока они не будут рассортированы в порядке значимости. В игре нужно было время от времени принимать решения, а какие-то особенные навыки для этого и вовсе не требовались. Иногда бывало трудно понять, кто же все-таки победил. Я был сильно разочарован, но, посмотрев на всех остальных, я понял, что был одинок. Все остальные разговаривали, шутили и смеялись во время игры - и, вдруг, я понял, что тот факт, что игра была совсем не идеальной, не имел значения - важно было то, что игра собрала всех за одним столом и позволила им насладиться компанией друг друга, заняв их руки, и освободив голову. В игру, которая способна формировать вокруг себя целые сообщества, люди будут играть дольше, несмотря на ее недостатки касательно других аспектов. Если финансовый успех вашей игры зависит от продления подписок и продажи сиквелов, значит, тот факт, что сообщество заставляет людей играть дольше, имеет большое значение.

### **Советы для сильных сообществ**

Сообщество - это сложная структура, включающая в себя много взаимосвязанных психологических феноменов, но есть несколько основных приемов, которые могут помочь вам сформировать сообщество вокруг вашей игры.

#### ***Совет для сообщества #1: Поощряйте дружбу***

Само понятие онлайн дружбы кажется простым. Та же дружба, только онлайн, правильно? Но что нам вообще известно о дружбе? И как мы можем перенести это

понимание в игровую среду? Осмысленные онлайн отношения с другим человеком требуют соблюдения трех условий:

- 1 **Способность разговаривать.** Это звучит очевидно. Но за все время было создано удивительное количество онлайн игр, которые не радовали игроков возможностью говорить друг с другом - дизайнеры тех игр думали, что некоего невербального канала коммуникации, который должен был возникнуть естественно во время игры, будет достаточно. Но его не было достаточно. Чтобы сформировать сообщество, игроки должны иметь возможность свободно общаться друг с другом.
- 2 **Те, с кем стоит разговаривать.** Вы не можете рассчитывать на то, что все ваши игроки захотят разговаривать друг с другом, ведь вероятность подобного исхода примерно такая же, как если незнакомые люди в автобусе заведут разговор. Вы должны четко понимать, с кем ваши игроки захотят разговаривать, и почему. Эта информация может сильно отличаться, в зависимости от вашей демографии. Взрослые люди чаще хотят разговаривать с теми, кто как-то связан с их проблемами. Подростки часто ищут игроков противоположного пола или других людей, которые для них интереснее, чем их обычные друзья. А детям незнакомцы интересны лишь в редких случаях - они предпочитают общаться со своими друзьями из реальной жизни. Но понимания этой возрастной генерализации не достаточно - вы должны понять типы социализации, присущие именно вашей игре. Ваши игроки ищут соперников? Партнеров? Помощников? Коротких разговоров или продолжительных отношений? Если игроки не смогут найти людей, с которыми им интересно поговорить, они быстро распрощаются с вашей игрой.
- 3 **То, о чем стоит разговаривать.** Первые два пункта можно выполнить посредством хорошего чат рума (*англ.* - *chat room*). Игры, которые формируют вокруг себя сообщества, генерируют много различных тем для разговоров. Это может быть обусловлено глубокой стратегией, которая присуща игре (обсуждение стратегий - главная тема для сообществ игроков в шахматы, например), событиями или изменением правил, которые случаются время от времени (типичная тема для ММО и ССГ игр). Очень часто можно услышать, что “хорошая онлайн игра - это больше сообщество, чем игра”, но это не совсем так. Хорошая игра должна обладать правильным балансом между сообществом и игрой. Если игра не будет достаточно интересной, то игрокам в сообществе не о чем будет говорить. С другой стороны, если поддержка сообществ в вашей игре не слишком хорошая, игроки будут с удовольствием играть, но затем сразу разбежаться.

Если все эти вещи у вас есть, гарантирует ли это формирование дружбы в будущем? Не обязательно. Дружба делится на три фазы, и ваша игра должна поддерживать каждую из них, если вы хотите, чтобы между вашими игроками стабильно завязывались теплые отношения.

- **Фаза дружбы 1: Разбить лед.** До того, как стать друзьями, двум людям нужно сначала встретиться. Первая встреча часто бывает неловкой. В идеале, в вашей игре должен быть способ, посредством которого люди могли бы легко находить

возможных друзей, с которыми они могли бы общаться, не оказывая при этом слишком большого социального давления, чтобы эти люди оставались открытыми для дружбы с другими людьми.

- **Фаза дружбы 2: Стать друзьями.** Момент, когда двое людей “становятся друзьями” - загадочный и тонкий, но он почти всегда подразумевает наличие беседы о чем-то интересном для обеих сторон. И в играх это часто разговор об игровом опыте, который оба игрока только что получили. Один из лучших способов подтолкнуть игроков к дружбе - предоставить им возможность поговорить друг с другом после напряженной игры. Было бы неплохо добавить в вашу игру некий ритуал дружбы, такой как, например, приглашение других игроков в свой “список друзей”.
- **Фаза дружбы 3: Остаться друзьями.** Встречать людей и становиться с ними друзьями - это одно, но оставаться друзьями - это совсем другое. Чтобы оставаться с кем-то друзьями, у вас должна быть возможность найти этого человека снова, чтобы продолжить дружбу с ним. В реальном мире это зависит от самих друзей, но в онлайн играх вы должны обеспечить способ, посредством которого люди могли бы находить друг друга. Этого можно достичь при помощи списков друзей, или гильдий, или даже при помощи запоминающихся никнеймов. Все работает! Но нужно что-то делать, иначе ваша игра потеряет силу дружбы, которая является клеем, соединяющим сообщества.

Не забывайте о том, что разные люди заинтересованы в разных типах дружбы. Взрослые обычно ищут друзей среди людей с похожими интересами, в то время как дети больше любят играть в игры со своими друзьями из реальной жизни. Дружба настолько важна для сообществ в частности, и для игр в целом, что мы не можем не выделить для нее отдельную линзу.

#### **Линза #84: Линза Дружбы**

Люди любят играть в игры со своими друзьями. Чтобы убедиться в том, что ваша игра обладает всеми качествами, необходимыми для того, чтобы люди могли находить друзей и продолжать дружбу с ними, спросите себя:

- Какие типы дружбы ищут мои игроки?
- Как мои игроки разбивают лед?
- У моих игроков достаточно возможностей заговорить друг с другом? Им есть о чем разговаривать?
- Когда они становятся друзьями?
- Какие инструменты для сохранения дружбы я предоставляю игрокам?

**Совет для сообщества #2: Положите в основу конфликт**

Первопроходец онлайн игр Джонатан Барон считает, что конфликт является основой всех сообществ. Спортивная команда становится сильным сообществом из-за конфликта с другими командами. Ассоциации Родителей/Учителей становятся сообществами, когда борются за лучшие школы. Группа фанатов винтажных автомобилей становится сообществом в своей борьбе против энтропии. К счастью для нас, конфликт - это естественная составляющая всех игр. Но далеко не все конфликты приводят к формированию сообществ. Конфликт в солитере, например, вряд ли можно использовать, чтобы создать сообщество. Конфликт в вашей игре должен либо побуждать игроков на демонстрацию своего превосходства над всеми остальными (конфликт против других игроков), либо это должен быть такой конфликт, который лучше всего решать, работая в команде (конфликт против игры). Во многих играх сообщества строятся на основе обоих конфликтов: в коллекционных карточных играх, например, всё основывается на стремлении стать лучшим игроком в сообществе, но стратегии там бывают настолько сложными, что игроки проводят большое количество времени обсуждая стратегии и делясь ими.

***Совет для сообщества #3: Используйте архитектуру, чтобы придать сообществу форму***

В некоторых районах (здесь имеется в виду не целый район в большом городе, а, скорее, автор говорит о нескольких домах, и даже улицах, соседствующих друг с другом) люди не всегда знают всех своих соседей. В то время как в других все люди знают друг друга, и весь район имеет чувство общности. Это потому что люди разные? Нет. Обычно это побочный эффект от проектировки районов. Районы, которые изначально проектировались как пешеходные (в которых есть куда ходить пешком), дают соседям возможность общаться. А в районах с большим количеством тупиковых улиц редко можно увидеть проходящий трафик, поэтому если вы видите кого-то на улице, большая вероятность того, что это ваш знакомый. Иными словами, вы зачастую встречаетесь и разговариваете с одними и теми же людьми. Онлайн миры могут поддерживать идентичную проектировку, отчасти посредством списков друзей и гильдий, но отчасти и создавая такие места, где люди могли бы с большой вероятностью встретиться друг друга, имея, при этом, достаточно времени для разговора. Во многих ММО есть специальные зоны, в которых люди предпочитают собираться и разговаривать - эти зоны часто находятся в тех местах, мимо которых игроки часто проходят, направляясь к очередным важным игровым делам.

***Совет для сообщества #4: Создавайте общественную собственность***

Когда вы можете создать в вашей игре такие предметы, которыми не может обладать один игрок, и чтобы заполучить их, нужно объединяться в группу, это может значительно повлиять на желание игроков формировать сообщества. Возможно, например, ни один игрок не может позволить себе купить корабль в вашей игре, но он может объединиться с другими игроками, чтобы владеть кораблем вместе с ними. Эта группа становится постоянным сообществом, так как им теперь нужно часто общаться и

вести себя дружелюбно по отношению друг к другу. Собственность, которую вы создаете, не обязательно должна быть материальной - например, статус в гильдии тоже является общественной собственностью.

### **Совет для сообщества #5: Предоставьте игрокам возможность для самовыражения**

Самовыражение - очень важная составляющая любой многопользовательской игры. И хоть игроки действительно могут выражать себя посредством своей стратегии и стиля игры, почему вы должны останавливаться на этом? Вы, в конце концов, создаете фантазийный мир, в котором игроки могут быть теми, кем они захотят: Почему бы не сделать это способом самовыражения? Богатые и выразительные системы создания аватара всегда ценились игроками многопользовательских игр. Так же, как и системы разговора, которые позволяют игрокам передавать свои эмоции, и выбирать цвет и стиль их текста.

Самовыражение игроков не ограничивается одними только онлайн играми. Вспомните, к примеру, мощь самовыражения в Шарадах или Крокодиле. Геймдизайнер Шон Паттон как-то создал настольную игру, в которой нужно играть с ребенком, и веселясь, нужно пытаться не запачкаться. Каждый раз, когда игрок пачкается, он должен покрасить карту своего персонажа соответствующим цветом. Игроки получали массу удовольствия, придумывая истории о том, как они запачкались, и окрашивая своих персонажей тем цветом, который соответствовал рассказанной истории. Даже в Монополии есть место для самовыражения - несмотря на то, что в нее могут играть только от двух до восьми игроков, в стандартной комплектации присутствуют двенадцать фигурок, чтобы убедиться в том, что каждый игрок получит возможность выразить себя.

Самовыражение чрезвычайно важно, но его легко упустить. Запомните эту линзу, чтобы всегда не забывать позволять вашим игрокам выразить себя.

#### **Линза #85: Линза Выражения**

Когда у игроков появляется возможность выразить себя, это заставляет их чувствовать себя живыми, гордыми, важными и объединенными. Чтобы воспользоваться этим этой, спросите себя:

- Как я позволяю игрокам выражать себя?
- О каких способах я забываю?
- Игроки гордятся своей индивидуальностью? Почему - да или почему - нет?
- Это очень важная линза. Она хорошо работает в комбинации с другими линзами, такими как Линза #63: Линза Красоты и Линза #80: Линза Статуса.

### **Совет для сообщества #6: Поддерживайте три уровня**

Важно понимать, что когда вы создаете игровое сообщество, вы на самом деле создаете три отдельных игры для игроков с тремя разными уровнями опыта. Некоторые могут сказать, что этих уровней еще больше, но обычно выделяются эти три:

- 1 Уровень 1: Новичок.** У игроков, которые пришли в игровое сообщество недавно, зачастую начинает кружиться голова от всего, с чем они имеют дело. Сама игра еще не является испытанием для них, их испытание - выучить правила этой игры. В известном смысле, обучение правилам игры - *это* для них игра, и поэтому вы просто обязаны сделать процесс обучения таким, чтобы он в полной мере вознаграждал усилия игрока. Если вы этого не сделаете, новички поставят крест на вашей игре, так и не осознав ее суть, что значительно сократит вашу возможную аудиторию. Самый лучший способ обеспечить то, чтобы все усилия новичков были вознаграждены, а сами новички чувствовали единение с игрой - создать ситуации, наполненные содержательными взаимодействиями с более опытными игроками. Некоторые опытные игроки могут приветствовать и обучать новичков ради их собственного удовольствия, но если в вашей игре недостаточно таких сознательных игроков, то почему бы не ввести систему наград, выдаваемых за обучение новичков? В онлайн версии игры *Battletech* подобный подход был реализован довольно интересным образом - опытные игроки выполняли роли генералов, которым нужно было набирать рекрутов в свои армии. Это было честью для новичков, когда их просили присоединиться, а также тогда, когда они направлялись в самое сердце боевых действий - на линию фронта, которой более опытные игроки научились избегать. Даже несмотря на то, что всех новичков обычно убивали, это была победа для обеих сторон - генералы имели стабильное поступление “пушечного мяса”, а новые игроки получали возможность сразу влиться в игру.
- 2 Уровень 2. Игрок.** Игрок - следующая стадия после новичка. Игроки уже полностью понимают игру и целиком погружены в игровые действия, пытаются найти способы справиться с ними. Большинство элементов дизайна, которые используются в играх, нацелены именно на эту группу.
- 3 Уровень 3. Старейшина.** В большинстве игр, в особенности во всех многопользовательских играх, включающих в себя некую систему “уровней игроков”, наступает такой момент, когда сама игра становится не интересной. Большинство секретов уже раскрыты и большинство игровых удовольствий испытаны. Когда игроки достигают этого состояния, они обычно уходят из игры, в поисках новой игры и новых секретов. Однако у некоторых игр получается удержать этих игроков посредством предоставления им абсолютно новой игры - той, которая вознаграждает их уровень навыков, мастерство и верность игре. Сохранение “старейшин” - это огромное преимущество, так как они могут делать лучшую рекламу для вашей игры, не говоря уже о том, что никто не знает вашу игру так, как они, поэтому от них вы можете получить много полезных советов по ее улучшению. К типичным “играм старейшин” относятся:



- **Более сложная игра.** Часто, преимущественно в ММО, основной сценарий заключается в постепенном, уверенном продвижении по направлению к цели. Когда цель достигнута, что дальше? Иногда игрокам более высокого уровня предлагается значительно усложненный вариант игры - настолько сложный, что пройти его практически невозможно. В *Toontown Online* для этой цели использовались зоны “*Cog Headquarter*”, которые включали в себя новую платформенную механику геймплея и новую систему битвы. Некоторые игры позволяют пройти путь от солдата к генералу. В других - на смену противопоставления игрока компьютеру приходит противопоставление игрока другим игрокам. Есть много способов добавить более сложную игру, но всегда остается вопрос: Что делать, когда “старейшины” от этого устанут?
- **Привилегия власти.** Некоторые игры предоставляют “старейшинам” особый уровень ответственности, например, решать, какими будут правила игры. Во многих MUD (многопользовательских мирах) наиболее опытные игроки имеют такую власть. Это отличный способ сохранять интерес “старейшин”, заставляя их чувствовать себя особенными, но можно также подвергнуться риску, если дать этим игрокам слишком много власти. Сообщества игроков в коллекционные карточные игры имеют формальные системы, где опытные игроки могут проходить тесты, чтобы становиться официальными судьями на игровых турнирах.
- **Радость создания.** Игроки, которые действительно любят какую-то игру, часто фантазируют на тему того, как ее можно развить, в особенности, когда они уже устали от этой игры. Так почему бы нам не позволить им это сделать? Вокруг таких игр, как *The Sims* и *Unreal Tournament*, сформировались сильные сообщества, потому что они позволяли игрокам создавать свой собственный контент и делиться им с другими. Многие “старейшины” подошли к тому моменту, когда они играли в эти игры лишь изредка, но даже в эти редкие часы они проводили большую часть времени, создавая новый контент. Для них эти игры стали борьбой за статус: Могу ли я стать самым популярным и уважаемым дизайнером?
- **Управление гильдиями.** Когда игроки собираются в группы, эти группы только выигрывают от того, что у них есть организаторы. “Старейшины” часто сами назначают себя на эту должность, но если вы предоставите им хороший набор инструментов для управления их гильдиями, эта роль будет приносить им куда больше радости.
- **Возможность научить.** Подобно “реальным” экспертам, которым нравится учить других, игровые эксперты всегда рады возможности поделиться с кем-то своим опытом. Если вы предоставите им разрешение это делать, и как следует их к этому подтолкнете, некоторые из них будут счастливы служить наставниками для новичков и готовить их к роли игроков. В некоторых онлайн играх “старейшины”, которые хотят учить других, получают специальную одежду, которая выделяет их как экспертов и учителей, что дает им особый статус, которым они обычно гордятся.

Это могло прозвучать так, будто на создание всех трех уровней у вас уйдет очень много работы, но на самом деле, их зачастую довольно легко применять. Например, на

каждую Пасху мой сосед приглашает всех детей округи искать в его дворе пасхальные яйца. Вполне естественно, что он понял, что лучше всего это работает при наличии трех уровней игры:

- **Уровень 1 - Возраст 2-5 (новички):** Эти дети ищут яйца отдельно от старших детей, поэтому им не стоит переживать о соперничестве с ними. Все яйца находятся на виду, они практически не спрятаны. Для этих дошкольников простое ориентирование в пространстве, обнаружение яиц и собирание их является достойным вызовом. У них есть много пасхальных яиц и ни одного задиристого старшего ребенка, который мог бы испортить им удовольствие.
- **Уровень 2 - Возраст 6-9 (игроки):** Этим детям нравится традиционная охота за пасхальными яйцами на большой территории, где их цели спрятаны довольно надежно. Яиц хватит всем, но дети все равно должны двигаться быстро и искать очень внимательно.
- **Уровень 3 - Возраст 10-13 (старейшины):** Самые старшие дети должны прятать яйца. Они очень гордятся тем, что им доверили эту работу - они считают ее достаточно трудной и интересной, с удовольствием принимают ту ответственность, которая на них возлагается, и гордятся собственным положением по отношению к младшим детям. Они также рады иной раз подсказать ребенку, который испытывает трудности.

### ***Совет для сообщества #7: Подталкивайте игроков к зависимости друг от друга***

Один только конфликт не может создать сообщество. Конфликтная ситуация должна быть такой, при которой помощь других игроков может помочь решить конфликт. Большинство геймдизайнеров привыкли создавать игры, в которые игрок играет один, даже если эти игры многопользовательские. Логика их действий следующая: “Мы не хотим игнорировать тех игроков, которые предпочитают играть одни”. И это весомый аргумент. Но когда вы создаете игру, которую можно пройти в одиночку, вы нивелируете ценность сообщества. С другой стороны, если вы создаете ситуации, в которых игрокам нужно общаться и взаимодействовать, чтобы добиться успеха, вы придаете сообществу настоящую ценность. Это часто подталкивает нас к трудному для понимания шагу - забрать что-то у игроков. Например, в Toontown Online наша команда решила ввести довольно необычное правило: игроки не могут лечить себя во время битвы - они могут лечить только других игроков. Мы сомневались в правильности этого решения, так как некоторых игроков этот факт мог расстроить, но после того как мы его все-таки применили, этого не произошло. Наоборот, оно достигло своей цели. Это правило подталкивало людей к общению (Мну нужен Тооп-ап!) и поощряло взаимопомощь. И действительно, люди хотят помогать друг другу - помощь другому человеку приносит глубокое чувство удовлетворения, даже если вы помогаете ему победить в видеоигре. Но мы часто стесняемся помогать другим, потому что боимся обидеть их своим предложением помочь им. Но если вы сможете создать ситуации, в которых игрокам необходима помощь других, и они могут легко об этом сказать, другие игроки сразу придут им на помощь, и ваше сообщество станет только сильнее от этого.

### **Совет для сообщества #8: Управляйте вашим сообществом**

Если вы верите в то, что сообщество является важной составляющей опыта вашей игры, нужно делать немного больше, чем просто, скрестив пальцы, надеяться на то, что оно сформируется само по себе. Вам нужно создать подходящие инструменты и системы, чтобы позволить вашим игрокам общаться и объединяться в группы, а также вам может понадобиться профессиональный комьюнити-менеджер, который сможет построить мост между дизайнерами и игроками. Считайте, что менеджер - это садовник. Он сам не создает сообщества, но он кидает в землю их семена и делает все возможное, чтобы они проросли, ухаживая за ними и удовлетворяя их потребности. Чтобы выполнять эту функцию, нужно уметь воспитывать, слушать и подталкивать, поэтому не удивительно, что большинство лучших комьюнити-менеджеров являются женщинами. В вышеупомянутой книге Эми Джо Ким *Community Building on the Web* можно найти много хороших советов о том, как управлять онлайн сообществами, сохраняя правильный баланс между “активными” и “пассивными” подходами к управлению.

### **Совет для сообщества #9: Обязательства перед другими - эффективный инструмент**

У австралийских аборигенов считается грубым дарить подарки без предупреждения, потому что, поступая таким образом, вы накладываете на человека обязательство сделать ответный шаг. Это может быть культурной крайностью, но чувство обязательства перед другими лежит глубоко в сознании представителей всех культур. Если вы сможете создать ситуации, в которых игроки смогут обещать что-то друг другу (“Давай встретимся в среду в 10 утра и убьем парочку троллей”) или оказывать услугу за услугу (“Это заклинание спасло мне жизнь! В следующий раз с меня заклинание!”), игроки будут относиться к ним очень серьезно. Многие игроки в *World of Warcraft* признаются, что обязательства перед гильдией являются одной из основных причин их регулярного посещения игры. Так происходит, частично, потому что они хотят наслаждаться своим высоким статусом в гильдии, но есть и другая причина - они хотят избежать понижения статуса. Как гласит Линза #20: Линза Оценок, никто не хочет получить отрицательную оценку своих действий от других игроков, а отказ от своих обязательств - это один из самых быстрых способов заставить людей поменять мнение о вас в худшую сторону. Внимательно созданная система обязательств типа игрок-игроку - это прекрасный способ подтолкнуть игроков к регулярному посещению вашей игры, что, в свою очередь, поможет вам создать сильное сообщество.

### **Совет для сообщества #10: Создавайте события для сообществ**

Почти все успешные сообщества скрепляются посредством регулярных событий. В реальном мире это могут быть собрания, вечеринки, соревнования, мастер-классы или церемонии награждения. И виртуальный мир практически ничем не отличается от реального. События служат самым различным целям сообщества:

- Они дают игрокам то, чего они могут ждать.
- Они создают разделенный опыт, что заставляет игроков чувствовать большую связь со своим сообществом.
- Они подчеркивают определенные отрезки времени, давая игрокам то, что они смогут потом вспоминать.
- Они гарантируют возможность объединения с другими игроками.
- Осознание того, что события происходят регулярно, заставляет игроков постоянно возвращаться к игре, чтобы проверить, какие события уже на подходе.

Игроки могут часто создавать свои собственные события, но почему бы не помочь им, и не создать события **для них**? В онлайн играх - это так же легко, как создать простую цель, и разослать всем электронные письма о ней.

#### Линза #86: Линза Сообщества

Чтобы убедиться в том, что ваша игра способна создать вокруг себя сильное сообщество, спросите себя:

- Какой конфликт лежит в основе моего сообщества?
- Каким образом архитектура придает форму моему сообществу?
- Моя игра поддерживает три уровня опыта?
- Присутствуют ли события для сообществ?
- Почему игроки нуждаются друг в друге?

#### Борьба с гриферством

Гриферство (*от англ. griefer - игрок, который сознательно мешает играть другим игрокам*) - это проблема, с которой всем играм с сообществами, в особенности онлайн играм, приходится сталкиваться время от времени. Для некоторых игроков играть не так интересно, как подкалывать, дразнить и издеваться над другими игроками. Если вы вспомните четыре типа игроков по Бартлу, где типам игроков соответствуют масти игральных карт - бубны, пики, черви и трефы (Глава 8), то грифер был бы Джокером.

Возвращаясь к Линзе #80: Линза Статуса, гриферы видят себя как игроков, чей статус выше, чем у других, потому что они обладают властью испортить им игру, которая для них важна, а для гриферов - нет.

Что геймдизайнер может сделать против гриферства? В некоторых играх присутствует специальная “противогриферская полиция”, которая банит гриферов - это один из способов решить проблему, но это создает неприятную ситуацию, в которой вы обязуетесь “ловить” гриферов, а затем устраивать над ними “суды”, чтобы решать, в каком случае гриферство было умышленным оскорблением, а в каком - просто “дурачеством”. Лучше будет избегать систем, которые создают все условия для

гриферства. Вот примеры систем, которые являются идеальной средой для процветания гриферства:

- **Бой типа Игрок против Игрока** - В некоторых играх, таких как шутер от первого лица, все основывается на боях игрока против игрока (*PvP - player vs. player*). Но если вы делаете игру, в которой PvP бой - это не основное действие, вам нужно хорошо подумать о том, для чего вы его используете. Каким бы интересным это ни делало геймплей, это также может заставить игроков чувствовать постоянную угрозу, и забыть о чувстве безопасности. Типичная уловка грифера в игре без ограничений PvP боев - подружиться с игроком, то есть провести достаточно времени, чтобы втереться к нему в доверие, а затем неожиданно убить его и забрать весь инвентарь. Вы можете сказать, что “это же часть игры”, но, в большинстве случаев, гриферы делают это не ради преимущества в игре - они делают это, чтобы поиздеваться над другими людьми. В конечном итоге, это создает такую среду, где игроки начинают с опаской относиться к разговорам с незнакомцами - и на какое сообщество можно рассчитывать в таких условиях? Если вы действительно считаете, что без PvP боев вашей игре не обойтись, вам лучше найти способ ограничить их использование к специальным зонам или обстоятельствам, что значительно усложнит жизнь гриферам.
- **Воровство** - Во многих играх предметы дают игроку значительное превосходство. Возможность украсть это превосходство у других очень сильно привлекает гриферов. Гриферы часто промышляют карманным воровством, но также не стесняются и “мародерствовать”. Когда игрок понимает, что его ограбили, он чувствует себя униженным, поэтому гриферы так любят воровать. Если вы не собираетесь делать игру, которая будет интересна гриферам, но разочарует всех остальных, вам лучше отказаться от использования геймплея, который позволяет игрокам воровать друг у друга. Конечно, кража предметов - это далеко не единственный вид воровства. Некоторые игры сталкиваются с проблемой “кражи опыта”. Например, в исходной версии *Everquest* только игроки, которые использовали финальный взрыв против врага, получали очки опыта за убийство. Гриферы приучились находиться рядом с боем, ожидая, пока монстр будет на грани уничтожения, а затем добивали его взрывом, “воруя” очки опыта. Опять же, только некоторые игроки пользовались этим приемом как эффективной стратегией, тогда как большинство просто получали удовольствие от гриферства. Создание систем, которые усложняют задачу для игроков забирать у других вещи, которые им не принадлежат - это один из способов сделать гриферство сложнее.
- **Торговля** - Если вы позволяете своим игрокам торговать предметами, вы автоматически создаете условия для нечестной торговли. Если у игрока будет полная информация о предмете, который он получит, нечестным на руку “торговцам” будет тяжело использовать систему гриферства. Но если есть вероятность искажения информации о предмете, который участвует в торгах, гриферы непременно воспользуются ею как возможностью совершить нечестную сделку.

- **Сквернословие** - Гриферы очень любят использовать шокирующую и оскорбительную речь в разговоре с другими игроками. Если вы ставите фильтры для блокировки такой речи, гриферы делают все возможное, чтобы их обойти, и почти всегда у них это получается, особенно если вы используете “черные списки” (некоторые слова запрещены) или “белые списки” (только некоторые слова разрешены) или любые другие автоматические фильтры разговоров, потому что человеческий мозг распознает контекст лучше любой машины. Самые успешные системы для борьбы с данным видом гриферства - те, которые используют автоматические фильтры вместе с системами оповещения о непристойном поведении, работающие за счет докладов от самих игроков. Другую хорошую технику ограничения использования сквернословия подскажет вам Линза #57: Линза Фидбека. Помните, что сквернословие - это игра для гриферов, которую вы можете сделать не интересной, лишив их фидбека о работе фильтра разговоров. Пусть на экране грифера отображается оригинальное сообщение со скверной лексикой, а на экране других игроков - текст, который прошел через фильтр. Они все равно могут найти способ обойти эту систему, но для этого нужно проделать гораздо большую работу при гораздо меньшем удовольствии.
- **Блокирование пути** - Одно из самых простых и самых неприятных действий грифера - заблокировать путь так, чтобы другие игроки не смогли добраться до той точки, куда они пытаются попасть. Решение этой проблемы варьируется в зависимости от создания системы столкновений, которая позволяет игрокам проскальзывать мимо друг друга, до постройки достаточно широких проходов, которые один игрок не может заблокировать, и разрешения игрокам сталкивать друг друга со своего пути. В Toontown Online мы остановились на последнем решении. Но гриферы и здесь нашли лазейку! Поскольку игроки могут толкать друг друга, стала популярной одна шалость, когда гриферы находили “брошенные аватары”, чьи игроки отошли от клавиатуры, и медленно выталкивали их с улицы прямо на поле боя!
- **Лазейки** - Пожалуй, самая большая радость для грифера - находить в игре лазейки, которые позволяют им делать то, чего они делать не должны. Если грифер может выйти из игры во время битвы и таким образом лишить другого игрока ценного сокровища, он будет это делать. Если есть вероятность обрушить сервер, прыгая в углу на протяжении нескольких часов, гриферы будут это делать. Если он может расставить мебель в общественном месте так, чтобы получилось неприличное слово, он это сделает. Все действия, которые позволяют гриферам раздражать других игроков, заставляет их чувствовать собственную силу и важность, особенно если другие игроки не знают о существовании этих действий. Вы должны быть очень внимательны к этим лазейкам и всегда убирать их из игры всякий раз, когда они всплывают. Именно подобные проблемы делают процесс создания многопользовательских онлайн игр таким трудным.

Чтобы убедиться в том, что вы минимизировали проявления гриферства в вашей игре, спросите себя:

- Какие системы моей игры удобны для гриферства?
- Как я могу сделать игру скучной для гриферов?
- Не игнорирую ли я некоторые лазейки?

### **Будущее игровых сообществ**

Игровые сообщества оставались важной частью человеческой жизни на протяжении столетий, в основном посредством спортивных команд, как профессиональных, так и любительских. Параллельно с появлением эры интернета, на первый план выходят новые игровые сообщества. В эту эру идентификация человека в сети становится чем-то важным и глубоко личным. Получение онлайн имени и идентификатора стало важным переходным обрядом для детей и младших подростков. Большинство людей, которые получили эти идентификаторы, сохраняют их всю свою жизнь. Большинство людей, которые придумали себе онлайн имя двадцать лет назад, все еще пользуются этим именем и не собираются ничего менять. Объедините это с тем фактом, что самый выразительный онлайн опыт человек получает посредством многопользовательских игровых миров, и представьте, как в будущем люди будут создавать своих аватаров как маленьких детей, которые, по мере взросления, будут становиться частью их личной и профессиональной жизни. Так же, как сегодня люди часто хранят верность конкретной спортивной команде, возможно, гильдии, к которым игроки присоединились, будучи еще детьми, определяют их личные контакты на всю жизнь. Но что случится с этими идентификаторами и личными контактами, когда игрок умрет? Возможно, их поместят в некое подобие онлайн мавзолея, а может наши аватары переживут нас, передаваясь к нашим детям и внукам, и объединяя все последующие поколения с предыдущими. Создание онлайн игр - это больше, чем просто бизнес, потому что новые виды сообществ, которые мы создаем, в будущем могут стать неотъемлемой частью человеческой культуры.

## Глава 23

### Дизайнеры обычно работают с командой

#### Секрет успешной командной работы

Для создания современной видеоигры требуется команда из самых разнообразных представителей. Вам нужна команда людей, обладающих широким спектром навыков в художественной, технической, дизайнерской и бизнес сферах. Эти люди обычно имеют очень разные склонности и ценности. Но если вы рассчитываете сделать отличную игру, им всем нужно будет собраться вместе, забыть обо всех своих отличиях и разногласиях, и сделать все возможное для создания максимально качественной игры.

И здесь есть один простой секрет, общий для всех команд, которые когда-либо имели успех в создании чего-то действительно стоящего. Он настолько простой, что когда вы его услышите, то подумаете, что я, вероятно, шучу. Но это самая серьезная вещь, о которой я говорю в этой книге.

*Секрет успешной командной работы - любовь.*

Нет, правда.

Но, когда я говорю любовь, я не имею в виду то, что вся команда должна держаться за руки и петь песни о том, над какой хорошей игрой они сейчас работают. Я даже не пытаюсь сказать, что вам должны нравиться все члены этой команды, хотя вреда от этого точно не будет.

Я имею в виду то, что вы должны любить ту игру, которую вы делаете. Потому что если каждый член команды испытывает глубокие и искренние чувства к игре, над которой он работает вместе со всеми остальными, и к игрокам, для которых они это делают, все отличия и разногласия отойдут на второй план, ради общей цели воплотить идею в реальность и сделать это настолько хорошо, насколько это только возможно.

Разработчики, которым повезло быть частью команды, которая действительно любила игру, над которой работала, сразу поймут, что я имею в виду. Все члены команды чувствуют себя, как дети в ожидании Рождества, когда думают об окончании проекта, а думают они об этом постоянно.

Так же и разработчики, которые работали в команде с неким “дефицитом любви”, поймут, о чем я говорю. Существует три вида проблем, когда дело касается любви команды к своей игре:

- **Любовная проблема #1: Члены команды не способны любить игры.** Хоть это и трудно понять, но некоторые люди приходят в игровую индустрию, даже несмотря на свою нелюбовь к играм и к людям, которые в них играют. Когда в вашей команде оказывается такой человек, он висит на ней мертвым грузом. Эти люди часто, несмотря на небольшой вклад в общее дело, постоянно тратят время на споры с другими членами команды, которые, в отличие от них самих, любят свою



работу. К сожалению, члены команды, которые отвечают за управление или бюджет, почти всегда имеют этот недостаток. Такого члена команды можно вылечить лишь одним способом: убрать его из команды.

- **Любовная проблема #2: Члены команды любят другую игру, а не ту, которую делаете вы.** Эта проблема имеет много проявлений: Левел дизайнера, которому нравятся только шутеры от первого лица, заставляют работать над ролевой игрой; программиста, который любит игры с продвинутой графикой, заставляют работать над простой браузерной игрой; а художника, который любит фантастический реализм Ганса Гигера, заставляют рисовать игру про мишек Гамми. Когда вы видите, что у вас возникает подобная проблема, нужно поговорить с этими людьми, чтобы узнать, нет ли в вашей игре чего-то, во что они могли бы влюбиться - или, возможно, у них есть собственные идеи относительно новых качеств или элементов, которые могли бы внести разнообразие в вашу игру. Как я уже отмечал в одной из предыдущих глав, в “пиратской” игре мы столкнулись с любовной проблемой на ранних этапах. Художники-аниматоры с нетерпением ждали начала работы над анимацией персонажей игры. Но по мере продвижения дизайна стало понятным, что это должна быть игра о кораблях - единственные люди в ней будут изображаться издалека, и они будут настолько крошечными, что их движения и эмоции невозможно будет рассмотреть. Художники некоторое время пытались настоять на своем, но затем поняли, что не имеют никаких шансов, и стали постепенно терять любовь к игре, проявляя все меньше заинтересованности во время ее обсуждения. Некоторые из нас считали это основной проблемой нашей команды - нам нужно было, чтобы художники вложили сердце и душу в создание красивых анимационных эффектов, но они были настолько расстроенными из-за того, что не смогут делать анимацию персонажей, что это казалось невозможным. Но затем, после очередного собрания, все изменилось. Один из художников принес с собой большую стопку бумаг. “Смотрите, я долго думал о нашей игре, и поначалу мне не хотелось ничего делать из-за того, что мы урезали персонажей, но затем я вспомнил, о том, что звездами этого шоу являются корабли - что я могу сделать, чтобы они были крутыми?”. Потом он стал один за другим показывать нам скетчи, на которых корабли разлетались на кусочки, их осколки ломались и падали в море, а паруса рвались от попадания в них пушечных ядер - это действительно вдохновило всех нас. В тот самый момент художники устроили соревнования между собой за то, кто сможет нарисовать самые крутые эффекты. Этот сдвиг в восприятии сделал из проекта, который они ненавидели, тот, который они полюбили, что сильно повлияло на качество игры.
- **Любовная проблема #3: Члены команды любят разные видения одной и той же игры.** Это самая распространенная и самая трудная любовная проблема. В этой ситуации команда полна людей, которые страстно хотят делать игру, но у каждого из них есть собственное видение того, как она должна выглядеть. Самый лучший способ избежать такой проблемы - как можно раньше согласовать весь дизайн. Будут, конечно, и споры, и разногласия, но если все их выслушают, и с уважением отнесутся к идеям других людей, команда получит то, что действительно важно -

общее видение того, что будут любить все члены команды. Но этого можно добиться только при полном уважении и понимании. В тот момент, когда вы почувствуете, что кто-то на собрании не понимает смысл идеи (даже если он говорит, что понимает), вы должны все остановить, понять, в чем именно заключается непонимание, и найти способ донести вашу идею этому человеку. Если вы этого не сделаете, у того человека останется внутреннее несогласие с тем курсом, по которому вы все идете, а это приведет к потере любви к игре. Если это произойдет, вы потеряете тот ценный вклад, который ваш коллега мог бы внести в вашу игру. Ни одно решение не должно быть окончательным до тех пор, пока вся команда не решит, что оно окончательное.

### ***Если вы не можете полюбить игру, полюбите ее аудиторию***

Сделать все возможное для того, чтобы другие полюбили вашу игру - это одна из ваших обязанностей как геймдизайнера. Но что, если вы столкнетесь с самым большим кошмаром для геймдизайнера, осознав, что вы сами не любите игру, над которой работаете? Опять же, это лучше не игнорировать или не надеяться на то, что проблема решится сама собой. Если вы не найдете способа полюбить вашу игру, она, в лучшем случае, получится среднего качества, потому что размер вашего вклада в ее создание будет далек от оптимального. Поэтому, если ваша любовь к собственной игре гаснет, вы должны найти способ восстановить ее. Но как?

Первый способ, о котором я уже говорил, заключается в продолжительном и усердном поиске чего-то в игре, что вы могли бы полюбить - возможно, это какой-то момент или замысловатая механика, а может, удобный интерфейс. Если вы сможете найти хотя бы одну вещь, которая будет вам интересна, и которой вы будете гордиться, этого может быть достаточно для того, чтобы весь проект стал для вас чем-то ценным - достаточно, чтобы вы полюбили игру, и сделали все возможное, чтобы она была успешной.

Но, возможно, вы не смогли найти ту часть игры, которую могли бы полюбить, и это из-за того, что вы, к примеру, не являетесь ее целевой аудиторией. В этом случае, не воспринимайте ее как игру для себя - воспринимайте ее как то, чем она является на самом деле - игрой для определенной аудитории. Вспомните о том, как вы когда-то долгое время готовились, чтобы сделать особенный подарок человеку, который вам дорог. Вспомните свое возбуждение, когда вы смотрели на выражение лица этого человека, когда он открывал и видел этот подарок. Предвкушение этого момента заставило вас вложить так много мысленной энергии в выбор подарка, упаковку и саму презентацию. Вы тщательно создавали этот момент, потому что вы любите этого человека и хотите наблюдать моменты, когда он счастлив. И что же делало его таким счастливым? Просто подарок? Конечно, нет. Его сделало счастливым то, что вы любите его настолько сильно, что создаете особые моменты только для него одного. Этот момент излучает любовь, которую вы в него вложили, и ее лучи проникают прямо в сердце. Если вы сможете взять такую любовь и вложите ее в игру, которую создаете для своей аудитории, то эта игра будет излучать лучи этой любви, которые будут попадать прямо в сердце вашей аудитории. Они станут считать игру особенной, как только увидят, что кто-то по-

настоящему заботится о том, какие впечатления от игры они получают, а осознание того, что кто-то о тебе заботится - это очень особенное чувство. Дизайнер не может его подделать - оно идет изнутри. Как сказал когда-то великий иллюзионист Генри Терстон:

*Годы опыта научили меня, что вопрос моей удачи заключается в том, смогу ли я направить к моей аудитории лучи добра. Есть только один способ сделать это - почувствовать. Ты можешь обмануть глаза зрителя, так же, как и его мозг, но у тебя никогда не получится одурачить его сердце.*

Если даже это не работает, и если вы понимаете, что вы не только не любите свою игру, но и не испытываете особых чувств к ее аудитории, остается только одна вещь: Притвориться. Звучит так, как будто я лицемерю. Разве я только что не сказал, что любовь невозможно подделать? Но что-то странное происходит, когда мы притворяемся, что любим что-то - сквозь оболочку притворства начинают пробиваться ростки настоящей любви. Вам когда-либо доводилось быть частью группы, которой иногда нужно было выполнять откровенно скучные задания? Скажем, целый день убирать дом. Все боятся этого момента и постоянно ворчат, когда он наступает. Затем кто-то говорит наполовину шутливо: “Ну же, давайте, это должно быть улетно! Сейчас так повеселимся!”. Отовсюду слышится саркастичный смешок, и, только шутки ради, все приступают к работе, притворяясь, что “это весело”. И только благодаря этому притворству, уборка вскоре действительно становится веселой - и, по иронии судьбы, все начинают любить ее. Если вы не знаете, как полюбить что-то, просто спросите себя, какие вещи делал бы тот, кто действительно любит вашу игру, и сами начинайте делать эти вещи. Вы, возможно, будете приятно удивлены теми трансформациями, которые произойдут внутри вас.

#### **Линза #88: Линза Любви**

Чтобы воспользоваться этой линзой, спросите себя:

- Я люблю свой проект? Если нет, как я могу это изменить?
- Все члены команды любят этот проект? Если нет, как это можно изменить?

Опять же, я совершенно искренне говорю вам, что любовь к игре - это самый важный фактор, влияющий на успех команды. Любовь - это не роскошь, это необходимость, если вы рассчитываете сделать действительно стоящую игру.

#### **Совместный дизайн**

Если все в команде любят проект - это прекрасно! Но это ставит перед вами другую проблему - теперь у всех будет свое мнение по поводу дизайна! Для некоторых дизайнеров это самый большой кошмар - идея о том, что другие члены команды могут вносить собственные идеи по дизайну, ставит под угрозу его статус как дизайнера, а его

самого ставит в позицию, где ему нужно будет спорить с остальными по поводу того, какой дизайн “правильный”. Дизайнеры, которые оказываются в таком положении, обычно отделяются от остальной команды, игнорируют мнение остальных, и делают дизайн полностью независимо от всех остальных членов команды. Эффект такого подхода можно легко предсказать: все хорошие идеи, которые предлагали другие члены команды, были отброшены, поэтому та любовь, которую они испытывали к игре, завяла и улетучилась. Дизайнер разочаровывается в членах своей команды, потому что они не проявляют ни желаний, ни способностей понять его уникальное видение, а игра, как вы могли бы уже догадаться, не удовлетворяет никого.

Более успешный подход - привлечь всю команду к дизайну, когда это возможно. Если вы сможете забыть о своем эго, вы быстро поймете, что большинство людей в команде, у которых есть собственные идеи по дизайну, не претендуют на ваши лавры - они просто хотят, чтобы их идеи услышали, потому что они, как и вы, хотят, чтобы игра получилась отличной! Если вы привлечете всех к процессу дизайна, серьезно воспринимая все идеи и пожелания, вы:

- Будете иметь больше идей
- Сможете быстро отмести бесполезные идеи
- Сможете посмотреть на игру с разных точек зрения
- Заставите всех членов команды относиться к вашему дизайну, как к своему собственному

Если вся команда участвует в дизайне, ваша игра будет сильнее, и все будут приступать к применению ее дизайна с уверенностью в том, что они его понимают. Это очень важно, потому что далеко не все решения по дизайну принимаются заранее. Сотни небольших решений принимаются постоянно - если не дизайнерами, то программистами, художниками и другими людьми, работающими над вашей игрой. Если все эти люди имеют полное и одинаковое понимание дизайна игры, все эти маленькие решения будут идти на пользу дизайна, и проект получит ту прочность и то единство, которых он не смог бы достичь при любых других обстоятельствах. Это не редкость, когда разные люди, участвующие в проекте, считают свой вклад самой важной частью игры - и это нормально. Это лишь означает, что многие члены команды считают некоторые элементы игры своей собственностью, и поэтому испытывают чувство ответственности по отношению к ним. Один из способов усилить это чувство - избегать “чрезмерной конкретности” в дизайне. Если вы оставите некоторую недосказанность в техническом проекте вашей игры, желательно, в тех частях, в которых вы не уверены, это заставит разработчиков, работающих над программной составляющей вашей игры, подумать о том, каким должен быть ее технический проект, и, в итоге, придумать, как лучше всего его составить. Поскольку они наиболее часто работают с этой частью игры, у них иногда вырабатывается инстинктивное понимание технической документации - и если их идеи окажутся действительно стоящими, и вы добавите их в игру, они будут чувствовать настоящую гордость за те элементы игры, которые они считают своими собственными.

Значит ли это, что вы теперь должны обеспечить постоянное участие в процессе для всех членов команды? Не у всех есть достаточно сил, чтобы три часа спорить о том,

каким должен быть интерфейс инвентаря, поэтому для подробных обсуждений вы, возможно, захотите собрать главную дизайн команду, состоящую из людей, которые будут заинтересованы в подобных сходках и смогут продуктивно в них участвовать. По после того, как главная команда договорится о том, каким должен быть дизайн, вам нужно будет как можно скорее сообщить об этом остальным членам команды. Обычно этот процесс происходит следующим образом:

- 1 **Изначальный мозговой штурм:** Как можно больше людей должны быть вовлечены.
- 2 **Независимый дизайн:** Члены главной дизайн группы придумывают идеи независимо друг от друга.
- 3 **Обсуждение дизайна:** Члены главной дизайн группы собирают свои идеи вместе, чтобы обсудить их, и попытаться прийти к единому решению.
- 4 **Презентация дизайна:** Главная дизайн команда отчитывается о своем прогрессе перед всей командой, готовится выслушивать комментарии и критику. Это часто превращается в мозговой штурм, который запускает очередной круг повторяющегося цикла.

Вам понадобится много времени и энергии, чтобы привлечь к дизайну всю свою команду, но вы увидите, что в долгосрочной перспективе игра от этого только выигрывает, при условии, что ваша команда способна общаться.

### **Командная коммуникация**

Сотни книг было написано о том, как содействовать хорошей коммуникации. Здесь я собираюсь сократить эту информацию до девяти основных моментов, которые наиболее близко относятся к геймдизайну. Вы можете подумать, что это всё базисные понятия, и вы будете правы, но понимание базисных моментов чрезвычайно важно, если вы стремитесь к совершенству в любой сфере, особенно если это такая сложная сфера, как создание игры в команде. Без лишних слов, вот девять условий хорошей командной коммуникации:

- 1 **Объективность.** Это условие идет первым, потому что оно не соблюдается чаще всего. В порыве дизайнерской страсти, очень просто привязаться к одной идее, которая пришла вместе с внезапным озарением. Но если эта идея не нравится остальным членам команды, куда она вас приведет? Никуда, если вы собираетесь развязать войну мнений и внутренних чувств. Инструмент, который может спасти вас - Линза #12: Линза Постановки Проблемы. Он может дать вам ту объективность, которая вам нужна. Все обсуждения должны строиться на том, как хорошо дизайн идеи решает поставленные проблемы. Личные предпочтения по поводу этих идей не имеют значения - главное, чтобы эти идеи решали проблемы. Никогда не говорите об идеях как “моя идея” или “идея Сью” - говорите объективно: “Идея космического корабля”. Это не только поможет отделить идеи от личностей (сделав их достоянием команды), но и сделает их более четкими.

Другой хороший прием - формулировать альтернативы как вопросы. Например, вместо того, чтобы говорить “А - это плохо. Мне больше нравится Б”, просто скажите “А что если мы сделаем Б вместо А?”, что позволит группе вместе обсудить положительные и отрицательные стороны А и Б. Это тонкое различие, но практически всё, что касается управления командной коммуникацией - это тонкие понятия. Если вы, как дизайнер, сможете выработать в себе привычку быть объективным, все будут без колебаний обращаться к вам с вопросами по дизайну, потому что они будут знать, что застрахованы от неудобной ситуации, когда вы самостоятельно “выносите решения” по дизайну - они получают лишь честный, объективный и полезный фидбек. Позже люди захотят, чтобы вы участвовали во всех обсуждениях дизайна, потому что, благодаря вашей объективности, ваше присутствие в комнате сможет помочь понизить градус дискуссии между людьми с менее объективным отношением к делу. А самое лучшее то, что когда все чувствуют объективность, каждая идея воспринимается всерьез, что может подтолкнуть даже самых застенчивых членов команды высказывать свои идеи, так что много идей, которые, в ином случае, остались бы в тени чьей-то неуверенности, выйдут на свет.

- 2 **Ясность.** Это простое условие. Если в коммуникации нет ясности, значит, стоит ожидать непонимания. Когда вы что-то объясняете, спросите у людей, понимают ли они, о чем вы говорите. Если это возможно, проиллюстрируйте ваши идеи. И если кто-то говорит что-то неясное, *никогда* не притворяйтесь, что вы его понимаете. Потому что если все члены команды не будут иметь единого видения дизайна, на какую осмысленную коммуникацию можно рассчитывать? Но понимание друг друга - это только половина ясности, другая половина заключается в точной подаче конкретной информации. Есть большая разница между тем, чтобы сказать продюсеру “Система боя будет готова к четвергу” и “Я вышлю вам по электронной почте описание интерфейса для пошаговой системы боя на 3-5 страниц в четверг в 5 часов вечера”. В первом случае вы оставляете много места для недопонимания, в то время как во втором - предоставляете конкретные детали о вашей работе, практически нивелируя вероятность недопонимания.
- 3 **Перманентность.** ЗАПИСЫВАЙТЕ ВСЁ! Советую вам это очень настойчиво. Вербальная коммуникация имеет кратковременный эффект - она порождает много недопонимания и легко забывается. Те моменты, которые были записаны, может легко проверить любой член команды. Используйте все доступные вам средства сохранения информации - записные книжки, электронные письма, форумы, списки рассылки, файлы, вики, печатные документы и т.д. Убедитесь в том, что кто-то один на собрании всегда делает записи, которыми он сможет впоследствии поделиться со всеми остальными членами команды. Когда вы делаете рассылку по теме дизайна, убедитесь в том, что вы разослали это письмо всей команде. Так, вы, вероятнее всего, не забудете ни об одном из членов вашей команды, и даже не дадите им почувствовать, что о них забыли.
- 4 **Комфорт.** Знаю, что этот пункт звучит немного глупо. Что связывает комфорт и коммуникацию? А вот что: Когда людям комфортно, их ничего не отвлекает, и они

общаются более свободно. Убедитесь в том, что у вашей команды есть тихое место для общения, с правильной температурой, достаточным количеством стульев и большой письменной поверхностью; короче говоря, физически комфортное место. Также вы должны убедиться в том, что члены команды не голодны, не испытывают жажду или переутомление. Коммуникация с людьми, которые испытывают физические неудобства, ужасна. Но одного физического комфорта не достаточно - они должны также испытывать эмоциональный комфорт, что приводит нас к следующему пункту.

- 5 **Уважение.** Мы уже говорили о том, что если вы хотите стать хорошим дизайнером, вам нужно научиться хорошо слушать. Но чтобы правильно слушать, вам нужно уважать человека, которого вы слушаете. Люди, которые не чувствуют, что их уважают, обычно говорят мало, а когда все-таки говорят, то пытаются скрыть свои настоящие чувства, потому что боятся неправильной трактовки своих слов. Люди, которые чувствуют, что их уважают, говорят свободно, открыто и честно. Уважать людей просто, если вы помните о том, что это нужно делать. Просто всегда относитесь к ним так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам. Не перебивайте их и не закатывайте глаза, даже если вам кажется, что они говорят полную ерунду. Всегда пытайтесь быть вежливыми и терпеливыми. Говорите что-то хорошее, даже если приходится немного приврать. Помните, что остальные люди больше похожи на вас, чем наоборот, - найдите, что у вас общего, потому что всегда легче уважать человека, который похож на тебя. Если ничего не получается, про себя повторите мантру: “Что, если я не прав?” Если вы каким-то образом оскорбили или обидели другого человека, не торопитесь защищать то, что вы только что сказали. Лучше поспешите извиниться, и сделайте это как можно более искренне. Потому что, если у вас получится всегда уважать членов вашей команды, вы гарантированно получите их уважение в ответ. А когда все чувствуют уважение, ничто не препятствует их эффективному общению.
- 6 **Доверие.** Без доверия достичь уважения невозможно - если я не верю тому, что ты говоришь и делаешь, откуда я могу знать, что ты меня уважаешь? Доверие не появляется само по себе - его нужно постепенно выстраивать. По этой причине качество коммуникации значит меньше, чем ее количество. Люди, которые видят друг друга каждый день, постоянно разговаривают, постоянно решают проблемы вместе, постепенно узнавая, как они могут доверять друг другу, и в каких случаях. В группе, состоящей из людей, которые едва знают друг друга, и встречаются только раз в месяц, нельзя говорить ни о каком доверии. Это та сфера, где цифровая коммуникация недостаточно хороша - во время общения лицом к лицу происходит что-то особенное, позволяющее нам принимать подсознательные решения о том, кому мы можем доверять, и когда. Самый простой способ узнать, кто и кому доверяет в вашей команде - посмотреть, кто сидит на обеде вместе. Большинство животных очень выборочно относятся к партнерам по трапезе, и люди не являются исключением. Если художники едят отдельно от программистов, вероятно, что у вашей команды есть проблема с коммуникацией. Если команда Xbox обедает отдельно от команды Playstation, это может быть признаком проблемы с портированием. Предоставьте вашей команде как можно

больше возможностей быть вместе и общаться друг с другом, даже если это общение не связано с вашим проектом, ведь, чем больше члены вашей команды общаются (о чем угодно!), тем больше они узнают, можно ли друг другу доверять - именно поэтому так мало игровых студий предоставляют своим сотрудникам отдельные кабинеты - вместо этого их всех усаживают в просторные залы, где они просто обречены ежедневно общаться друг с другом лицом к лицу.

- 7 **Честность.** Так же, как комфорт зависит от уважения, а уважение зависит от доверия, доверие зависит от честности. Если вы каким-то образом получили репутацию нечестного человека в какой либо сфере, даже если она не связана с производством игр, другие будут бояться быть честными с вами, что нарушит командную коммуникацию. Геймдизайн иногда похож на политику, и вам наверняка иногда придется скрывать правду о некоторых вещах, но ваша команда всегда должна быть уверена в том, что они получают от вас правдивую информацию, иначе общение между членами вашей команды будет натянутым.
- 8 **Приватность.** Быть честным не всегда легко, потому что правда бывает болезненной. И несмотря на то, что мы все надеемся оставаться объективными в вопросах дизайна, иногда просто невозможно избежать проявления личной гордости и эго во время рабочего процесса. Говорить о таких вещах при всех бывает трудно, а, подчас, невозможно. Люди более склонны делиться своими переживаниями во время разговора с глазу на глаз, чем на людях. Старайтесь по возможности находить время для личных разговоров с каждым из членов дизайн команды - они с удовольствием поделятся с вами своими идеями и обсудят те проблемы, которые им неудобно обсуждать на людях. Эти разговоры с глазу на глаз также могут помочь вам расположить людей к себе и заслужить их доверие: больше доверия ведет к большему количеству честного общения, которое формирует больше доверия и т.д.
- 9 **Единство.** Во время процесса дизайна могут возникать многочисленные мнения и конфликты о том, что для игры правильно. Это вполне естественная ситуация. Когда все заканчивается, команда обычно приходит к решению, которое устраивает всех. Помните: там, где есть два человека, может возникнуть несогласие. Если один из членов команды слишком сильно настаивает на определенном дизайн решении, вы должны относиться к нему с достаточным уважением, и работать с ним, пока не сможете прийти к осмысленному компромиссу. Спросите его, почему это решение настолько важное для него, и, возможно, благодаря его объяснению все остальные члены команды тоже поймут, почему оно настолько важное. Если с этим не получилось, лучше все просто спросить у этого человека: “Что мне нужно сделать, чтобы ты был в деле?”. Возможно, у вас не получится сразу уладить вопрос с отличиями во мнении, но если чего-то и нельзя делать, так это игнорировать их. Так же, как один неработающий цилиндр может вдвое сократить производительность мотора и, в итоге, привести к поломке, так и один член команды, который не согласен с вашим дизайном, может ослабить всю команду или даже развалить ее. Последняя цель коммуникации - это единство.



**Линза #89: Линза Команды**

Чтобы убедиться в том, что ваша команда работает как хорошо налаженный механизм, спросите себя:

- Эта команда подходит для этого проекта? Почему?
- Командная коммуникация происходит объективно?
- Командная коммуникация происходит ясно?
- Членам команды удобно друг с другом?
- В команде преобладают настроения всеобщего доверия и уважения?
- Эта команда способна объединяться вокруг единых решений?

Дизайн и разработка игры - это сложные процессы. Если вы не имеете много талантов, а ваш проект не крошечный, вы не сможете сделать игру без команды. Люди намного важнее идей, потому что, как сказал Эд Кэтмул из Pixar, “Если вы дадите хорошую идею посредственной группе, они ее испортят. Если вы дадите посредственную идею хорошей группе, они ее исправят”.

Вы можете подумать, что все эти разговоры о командах не имеют ничего общего с дизайном - если другие люди в команде не хотят делать свою работу, то это не касается вас, как дизайнера. Отчасти, вы будете правы, но то, что происходит в команде, напрямую касается качества игры, над которой эта команда работает. Поскольку все, кто связан с игрой, имеют некоторое влияние на ее дизайн, вы должны объединить этих людей для достижения единой цели, если вы хотите, чтобы ваше замечательное видение игры когда-либо увидело свет.

Теперь, когда командная коммуникация налажена, кое-кому нужно начинать писать документы - и это будет темой нашей следующей главы.

## Глава 24

### Команда иногда общается посредством *документов*

#### Миф о Геймдизайн Документе

Многие начинающие геймдизайнеры и другие мечтатели имеют очень интересное представление о том, как работает процесс создания игры. Не имея ни единого представления о Правиле Цикла, они уверены в том, что для дизайна игры требуется гениальный геймдизайнер, который сидит в одиночестве перед клавиатурой и печатает свой гениальный Геймдизайн Документ (ГДД). Когда этот шедевр подойдет к завершению, нужно будет только передать его команде умелых художников и программистов, и ждать, пока они воплотят это революционное видение в жизнь. “Если бы только”, подумает расстроенный потенциальный геймдизайнер, “я мог узнать правильный формат ГДД, я бы тоже мог стать профессиональным геймдизайнером! У меня полно идей - но без этого волшебного шаблона я никогда не смогу делать игры”.

Для меня очень важно, чтобы вы поняли, что я хочу сказать далее, поэтому я напишу это очень большим шрифтом. Пожалуйста, будьте внимательны:

#### **ВОЛШЕБНОГО ШАБЛОНА НЕ СУЩЕСТВУЕТ!**

Он никогда не существовал и никогда не будет существовать. Означает ли это то, что документы не являются частью геймдизайна? Нет, документы - это очень важная часть геймдизайна. Но документы отличаются друг от друга в зависимости от игры, и в зависимости от команды. Чтобы понять, какой должна быть правильная структура документов, подходящих для вашей игры, вы должны сначала понять, для чего они нужны.

#### Для чего нужны документы

Дизайн документы выполняют два предназначения: **память и коммуникация.**

#### **Память**

У людей ужасная память. Дизайн вашей игры будет наполнен тысячами важных решений, определяющих то, как ваша игра будет работать, и почему все будет именно так. Есть большая вероятность того, что вы не сможете запомнить все эти детали. Когда все эти гениальные идеи еще свежи в вашей памяти, вы считаете, что никогда не сможете их забыть. Но через две недели, и после сотни других дизайн решений, легко забыть даже самые гениальные идеи. Если вы возьмете себе в привычку записывать все свои дизайн решения, это поможет вам избежать надобности решать одни и те же проблемы по несколько раз.

## Коммуникация

Даже если Бог и наградил вас феноменальной памятью, решениями по поводу дизайна вашей игры нужно делиться со всеми остальными людьми в команде. Документы - это очень эффективный способ делать это. И эта коммуникация, как мы уже говорили в Главе 23, не будет односторонней. Это будет диалог, потому что, как только ваши решения появляются на бумаге, кто-то находит в них ошибки или предлагает пути улучшения дизайна. Посредством документа можно привлечь к дизайну больше людей, что позволит вам быстрее находить и исправлять его слабости.

### Типы игровых документов

Поскольку документы нужны для памяти и коммуникации, то дизайн документы, в частности, определены тем, что информацию нужно запомнить, и тем, что ее необходимо донести до остальных. Редко можно увидеть игру, где все необходимые предназначения выполняет один документ - обычно имеет смысл создать несколько различных видов документов. Есть три основных группы работников, которым необходимо помнить различные вещи, и уметь доносить их до своих коллег, и каждая из этих групп имеет свой собственный вид документов.

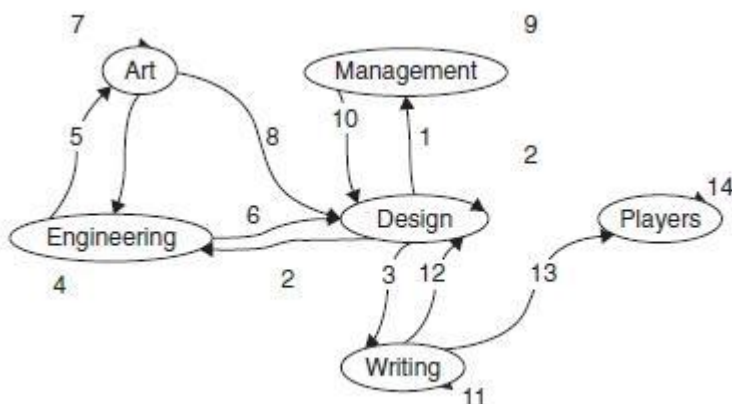


Рис. 24.1

На схеме вверху можно увидеть некоторые пути запоминания и коммуникации внутри геймдизайн-команды. Каждая стрелка могла бы быть документом или несколькими документами. Давайте подробнее рассмотрим каждую из групп, и узнаем, какие документы они могут создавать.

### Design

- 1 **Game Design Overview (Обзор дизайна игры)**. Документ, описывающий основные цели и особенности игры, который может занимать всего несколько страниц. Этот документ обычно пишется для начальства команды, чтобы те, не углубляясь в

детали, могли понять, что представляет собой ваша игра, и для кого она предназначена. Обзорный документ может быть полезен и для всей остальной команды, потому что помогает им представить полную картину игры.

- 2 **Detailed Design Document** (*Рабочий проект*). В этом документе детально описывается механика игры и ее интерфейс. Данный документ обычно выполняет две цели: позволяет дизайнеру помнить все мельчайшие идеи, которые приходят ему в голову, а также помогает ему передавать эти идеи программистам, которые должны писать по ним код, и художникам, которые должны заставить эти идеи хорошо выглядеть. Поскольку данный документ редко показывается людям, не связанным с проектом, он редко бывает упорядоченным. Достаточно того, что этот документ может разжечь дискуссию, и никому не даст забыть о важных деталях. Это обычно самый длинный документ, который, кстати, редко кто доводит до ума. На полпути к окончанию проекта, об этом документе часто забывают - к этому моменту сама игра содержит большинство важных деталей, а те, которых в игре еще нет, обычно распространяются между членами команды при помощи неформальных средств, таких как электронные письма или короткие записки.
- 3 **Story Overview** (*Обзор истории*). Во многих играх для написания основного повествования и диалогов нанимают профессиональных писателей. Эти писатели обычно работают удаленно, то есть находятся далеко от всей остальной команды. Геймдизайнеру иногда бывает необходимо составить короткий документ, описывающий сеттинги, персонажей и действия, которые будут иметь место в игре. Бывает и такое, что писатели отвечают собственными интересными идеями, которые изменяют весь дизайн игры.

## **Engineering**

- 1 **Technical Design Document** (*Технический дизайн документ*). Часто видеоигра включает в себя множество сложных систем, не имеющих ничего общего с механикой, но отвечающих за появление определенных элементов на экране, отправку информации по сетям и за другие исключительно технические моменты. Обычно никто вне команды программистов не думает об этих деталях, но если ваша инженерная команда состоит из более чем одного человека, будет полезно отмечать все эти моменты в одном документе, так, чтобы когда к команде присоединялись другие люди, они сразу понимали, что и как должно работать. Так же, как и Рабочий проект, этот документ редко дописывают до конца, но его написание крайне важно для того, чтобы держать под контролем всю программную составляющую игры.
- 2 **Pipeline Overview**. Большая часть сложностей, сопряженных с программированием игры, связана с правильной интеграцией элементов арта в игру. Существует множество “можно и нельзя”, которым должны следовать художники, если они хотят, чтобы их арт правильно отображался в игре. Этот документ обычно составляется инженерной командой специально для художников, и чем проще он написан, тем лучше.

- 3 **System Limitations** (*Системные ограничения*). Дизайнеры и художники часто не имеют ни малейшего представления о том, что возможно, а что невозможно в той системе, материал для которой они создают (или они просто притворяются). Для некоторых игр программисты создают специальные документы, в которых дают четкое представление о границах системы, которые нельзя пересекать - о количестве фигур, одновременно показанных на экране, количестве сообщений об обновлениях за секунду, количестве одновременных взрывов на экране и т.д. Часто эта информация подается более детально, но если вы обозначите ее (желательно, в письменном виде), это может впоследствии сохранить вам много времени, к тому же подобные документы могут положить начало дискуссиям, на которых часто находятся креативные решения, позволяющие выйти за эти границы.
- 4 **Art Bible** (*Библия арта*). Если несколько художников собираются работать над одной игрой, то для того, чтобы создать единый целостный вид этой игры, им нужна некая инструкция, по которой можно было бы следить за соблюдением этой целостности. Библия арта - это документ, который и является подобной инструкцией. Это могут быть листы с персонажами, примеры окружения, примеры использования цвета, примеры интерфейса, а также всё остальное, что определяет внешний вид каких-либо элементов игры.
- 5 **Concept Art Overview** (*Обзор концепт-арта*). В команде есть много людей, которые должны понимать, как будет выглядеть игра еще до того, как работа над проектом стартует. Это достигается посредством концепт-арта. Но одного арта недостаточно - лучше всего использовать его в дизайн документе, поэтому часто художники работают вместе с дизайнерами, чтобы определиться с набором изображений, по которому можно будет увидеть то, как весь арт будет выглядеть в контексте дизайна игры. Эти ранние изображения можно увидеть везде - в Обзоре дизайна игры, в Рабочем проекте, или даже в технических документах, в которых они используются для того, чтобы лучше проиллюстрировать тот внешний вид игры, которого нужно достичь посредством технологий.

## **Management**

- 1 **Game Budget** (*Бюджет игры*). Как бы сильно нам ни хотелось просто “работать над проектом от начала до конца”, экономическая реальность игрового бизнеса редко позволяет нам это делать. Обычно от команды требуется определиться со стоимостью разработки еще до того, как они будут полностью понимать, нам чем им придется работать. Стоимость проекта зачастую определяется посредством документа: часто это таблица, предназначенная для систематизации рабочего процесса по созданию игры. Данная таблица заполняется оценками сроков, которые переводятся в доллары. Продюсер или проект менеджер не могут сами высчитать эти цифры, поэтому им нужно поработать отдельно с каждой частью команды, чтобы максимально точно провести расчеты. Часто этот документ пишется одним из первых, поскольку без него трудно будет получить финансирование проекта. Хороший проект менеджер должен работать с этим

документом на протяжении всего проекта, чтобы быть уверенным в том, что проект не выходит за границы того бюджета, который был озвучен.

- 2 **Project Schedule** (*Расписание проекта*). В хорошо отлаженном проекте этот документ обновляется наиболее часто. Мы знаем, что процесс дизайна и разработки игры сопряжен с большим количеством неожиданностей и непредсказуемых изменений. Тем не менее, без определенного планирования не обойтись - в идеале, это должно быть планирование, которое можно изменять, по крайней мере, раз в неделю. В хорошем расписании проекта перечислены все задачи, которые нужно выполнить, время, за которое это нужно сделать, а также люди, которые отвечают за выполнение каждой из задач. Желательно, чтобы в этом документе учитывался тот факт, что один человек не может работать больше сорока часов в день, а также то, что некоторые задачи нельзя начать, пока не будут выполнены предыдущие задачи. Иногда это расписание ведется в электронной таблице, а иногда - при помощи более специфичных утилит для проект менеджеров. Если вы работаете над средним или крупным проектом, резонно нанять отдельного специалиста, который будет вести этот документ.

## Writing

- 1 **Story Bible** (*Библия истории*). Можно подумать, что история в игре определяется исключительно писателями (если таковые имеются), которые работают над проектом, но часто бывает так, что каждый из членов команды вносит осмысленные изменения в сюжет. Разработчику движка может показаться, что определенный элемент истории будет слишком сложно реализовать в техническом плане, и в связи с этим он может внести предложение об изменении этого элемента. У художника может быть интересная визуальная идея для абсолютно новой части истории, которую писатель даже не мог себе представить. У геймдизайнера может появиться новая идея для концепта геймплея, которая может потребовать изменения истории. Библия истории, в которой четко описывается все, что возможно, и что невозможно в мире вашей игры, упрощает задачу для тех членов команды, которые хотят внести свой вклад в игру, и, в итоге, помогает создать сильный сюжет, который будет хорошо интегрирован с артом, технологией и геймплеем.
- 2 **Script** (*Сценарий*). Если неигровые персонажи вашей игры будут разговаривать, их диалоги должны вытекать из определенных событий! Эти диалоги часто записываются в сценарий, который может быть как отдельным документом, так и дополнением к Рабочему проекту. Очень важно, чтобы геймдизайнер проверял все диалоги из-за высокой вероятности того, что некоторые реплики в диалоге могут противоречить правилам геймплея.
- 3 **Game Tutorial and Manual** (*Учебные пособия к игре*). Видеоигры бывают сложными, и игрокам нужно как-то учиться в них играть. Внутриигровое обучение, интернет страницы и печатные учебные пособия - самые распространенные средства обучения. Текст этих пособий очень важен - если игроки не могут понять вашу игру, тогда как они смогут получать от нее удовольствие? Детали дизайна

вашей игры скорее всего будут меняться, вплоть до последнего момента разработки, поэтому важно быть уверенным в том, что кто-то постоянно проверяет этот текст и вносит в него все актуальные правки.

## Игроки

- 1 **Game Walkthrough (Прохождение игры).** Разработчики - не единственные, кто пишет документы об игре! Если игрокам нравится ваша игра, они будут писать свои собственные документы и выкладывать их для открытого чтения. Если вы будете изучать то, что ваши игроки пишут о вашей игре, вы сможете узнать в деталях, что им нравится, а что - нет, какие части игры слишком сложные, а какие слишком простые. Конечно, к тому времени, когда игроки напишут прохождение, уже, скорее всего, будет поздно что-то менять, но, по крайней мере, вам это может пригодиться в следующий раз!

Опять же, эти документы не являются никаким волшебным шаблоном - волшебного шаблона не существует! Все игры разные, и для всех игр необходимы разные способы запоминания и распределения информации, которые вы должны будете отыскать самостоятельно.

## Итак, откуда мне начинать?

Начинать просто, это примерно так же, как начинать создавать дизайн вашей игры. Начните с документа, который будет кратким списком идей, которые вы хотите использовать в своей игре. По мере расширения списка, в вашей голове начнут возникать вопросы по поводу дизайна - это очень важные вопросы! Записывайте их, чтобы не забыть! “Работа над собственным дизайном”, в основном, заключается в поиске ответов на эти вопросы, поэтому вам лучше помнить каждый из них. Каждый раз, когда вы отвечаете на какой-либо вопрос, и ответ вас устраивает, отметьте себе это решение, и то, почему вы решили именно так. Постепенно ваш список идей, планов, вопросов и ответов будет увеличиваться, и сам по себе начнет делиться на секции. Записывайте все, что вам нужно помнить, и все, что нужно донести до остальных членов команды. Сами того не замечая, вы получите дизайн документ - не тот, который основан на несуществующем волшебном шаблоне, а тот, который появится естественным образом вокруг уникального дизайна вашей уникальной игры.

### Линза #90: Линза Документации

Чтобы убедиться в том, что вы пишете только необходимые вам документы, спросите себя:

- Что мне нужно помнить во время работы над этой игрой?
- Какую информацию мне нужно предоставлять остальным членам команды во

время работы над этой игрой?



## Глава 25

### Хорошие игры создаются посредством *плейтестинга*

#### Плейтестинг

Очень легко, работая над созданием игры, фантазировать об опыте игрока и представлять себе, каким прекрасным он мог бы быть. Плейтестинг поможет вернуть вас к реальному миру и подтолкнет вас к решению накопившихся проблем. Пока мы не слишком сильно углубились в эту дискуссию, я хочу провести границу между четырьмя различными типами тестирования: фокус группы, QA (англ. - *quality assurance* - *гарантия качества*) тестирование, тестирование юзабилити и плейтестинг.



Рис. 25.1

Очень легко, работая над созданием игры, фантазировать об опыте игрока и представлять себе, каким прекрасным он мог бы быть. Плейтестинг поможет вернуть вас к реальному миру и подтолкнет вас к решению накопившихся проблем. Пока мы не слишком сильно углубились в эту дискуссию, я хочу провести границу между четырьмя различными типами тестирования: фокус группы, QA (англ. - *quality assurance* - *гарантия качества*) тестирование, тестирование юзабилити и плейтестинг.

- **Фокус группы:** Это термин, который часто заставляет вздрагивать даже опытных геймдизайнеров. Он включает в себя собеседования, на которых потенциальных игроков спрашивают о том, что им нравится, а что - нет, пытаюсь узнать, понравится ли им игра, над которой компания сейчас работает. При правильном

отношении, фокус группы будут очень полезными (особенно, если вам нужно принять решение по поводу относительных приоритетов четко определенных качеств), но они имеют плохую славу из-за слабой организации и попыток менеджмента избавиться от неугодных им идей посредством таких фокус групп.

- **QA тестирование:** QA - это “гарантия качества”. Это тестирование не имеет *ничего* общего с получением удовольствия от игры, и заключается лишь в поиске багов.
- **Тестирование юзабилити:** Тесты юзабилити предназначены для того, чтобы определить, насколько удобными являются интерфейс вашей игры и все ее системы. Это является необходимым условием для получения удовольствия от игры, но одного удобства не достаточно. Помните об этом, когда кто-то посоветует вам привлечь эксперта по юзабилити, чтобы добавить в игру фан.
- **Плейтестинг:** Отличающийся от трех предыдущих видов тестирования, плейтестинг включает в себя реальных людей, которые играют в вашу игру, и ваши наблюдения за ними с целью узнать, насколько полученный ими опыт соответствует тому, который вы задумывали.

И хотя предыдущие части тестирования являются важными и полезными, в этой главе мы сосредоточимся на том типе тестирования, который наиболее важен для дизайнеров - на плейтестинге.

## Моя страшная тайна

Я сейчас собираюсь признаться в чем-то очень постыдном. Много лет я пытался делать вид, что такой проблемы не существует, но от этого никуда не деться. Я не люблю об этом рассказывать, потому что это делает меня лицемером, а также ставит под большую вопрос мою квалификацию геймдизайнера.

Однако посредством этой книги я хочу помочь вам понять, чем на самом деле является геймдизайн, а не показать вам свое идеализированное видение. Итак, вот оно. Пожалуйста, постарайтесь не судить меня слишком строго.

Я ненавижу плейтестинг.

Посредством плейтестинга можно находить проблемы на ранних этапах, когда еще есть время их исправить? Да. Посредством плейтестинга можно вселить в команду уверенность в том, что они делают правильную игру для правильной аудитории? Да. Является ли плейтестинг основным условием для создания хорошей игры? Да. Наполняет ли плейтестинг мою голову таким сильным ужасом, что я даже не могу нормально думать? Да, да, да!

Это так унижительно. Я *знаю*, что плейтестинг полезен для моей игры. Не просто полезен, а *необходим*. Но когда дело доходит до самого *проведения* плейтестинга, я нахожу десятки оправданий, лишь бы только избежать его. Сначала я пытаюсь отложить организацию плейтестинга как можно дальше. Когда его все-таки организуют, я ищу оправдания для своего отсутствия на нем. Когда я попадаю на плейтестинг, я ищу

причины не участвовать в нем напрямую, отвлекаясь на все, что меня окружает. Я прекрасно осознаю эту проблему и пытаюсь сделать все возможное, чтобы ее решить, но мой страх перед плейтестингом никуда не уходит.

Почему? Чего я боюсь? Это просто. Я боюсь, что людям не понравится моя игра. Я знаю, что я должен быть выше этого, но у меня не выходит. Когда ты делаешь игру, ты пытаешься вложить в нее все, что у тебя есть: сердце, душу, мечты, кровь, пот и слезы. Игра, над которой ты тяжело работаешь, становится маленькой частью тебя самого. Показывать ее людям и слышать их неодобрение бывает больно. Очень больно. Я не шучу - *это случается с каждым*.

Знать, что люди ненавидят твою работу - это один из самых болезненных моментов работы геймдизайнера. Плейтестинг - это как пригласительная открытка, на которой написано:

*Искренне приглашаем вас  
прийти и сказать, почему я - Отстой  
Приводите друзей - Закуски за счет заведения*

Неужели на плейтестинге всегда так неудобно? Всегда. Вся суть плейтестинга заключается в том, чтобы дать вам понять, что некоторые решения, в которых вы не сомневались, на самом деле неправильные. Вы должны понять это как можно раньше, пока у вас еще есть время исправить ситуацию.

Но, возможно, вы нормально справляетесь с плейтестингами. Может быть, вы не боитесь людей, которые насмеются над вашей работой. Если да - мои поздравления! Ваша объективная точка зрения станет настоящим благом во время сессий плейтестинга. Но если вы боитесь и ненавидите эти сессии, как я, вам остается только одно: смириться с этим. Люди могут либо любить вашу игру, либо не любить. Если они ее любят - отлично. Если нет - тоже отлично! У вас есть возможность спросить у них, почему игра не пошла, что даст вам возможность исправить эту оплошность. Отпустите свои страхи и воспринимайте плейтестинг как то, чем он на самом деле является: прекрасной возможностью сделать игру еще лучше.

Каждый плейтест определяется пятью основными вопросами: Почему, Кто, Где, Что и Как?

### **Первый вопрос плейтеста: Почему?**

Помните, как в Главе 7 мы говорили о том, что каждый прототип создается для того, чтобы получить ответ на вопрос? Плейтест - это тоже в некотором роде прототип, но не прототип игры, а прототип *игрового опыта* (поэтому мы уделяем ему так много внимания!). Если вы начинаете плейтест, не имея у себя в голове конкретных целей, вы рискуете просто зря потратить свое время. Чем более конкретные вопросы вы ставите перед собой, когда организовываете плейтест, тем больше пользы вы из него вынесете.

Существуют миллионы вопросов, на которые вы хотели бы получить ответы посредством плейтеста. Самого очевидного - "Моя игра интересная?" - недостаточно.

Лучше всего, когда вопросы сформулированы максимально конкретно. Далее примеры - некоторые общие, некоторые более конкретные.

- Мужчины и женщины по-разному играют в мою игру?
- Детям моя игра нравится больше, чем взрослым?
- Игроки понимают как играть?
- Игроки хотят играть во второй раз? В третий раз? В двадцатый раз? Почему?
- Игроки чувствуют, что игра честная?
- Бывает, что игрокам становится скучно?
- Бывает, что игроки запутываются?
- Бывает, что игроки расстраиваются?
- В моей игре есть вероятность возникновения доминантных стратегий или лазеек?
- В игре есть скрытые баги?
- Какие стратегии игроки находят самостоятельно?
- Какие части игры самые интересные?
- Какие части игры наименее интересные?
- Для прыжка лучше использовать кнопку “А” или кнопку “В”?
- Третий уровень не слишком длинный?
- Пазл со спаржей не слишком сложный?

И многие другие. Это лишь несколько идей для того, чтобы натолкнуть вас на правильные мысли. Я часто ловлю себя на мысли, что использование линз из этой книги способствует генерированию хороших вопросов для плейтестов.

Подготовка списка вопросов, на которые вы хотели бы ответить посредством плейтеста - это прекрасный первый шаг планирования этого мероприятия, потому что, пока вы не определитесь с “почему”, как то “почему мы проводим этот плейтест”, вы не сможете ответить на вопросы “кто, где, что и как”.

### Второй вопрос плейтеста: Кто?

Как только вы решили, почему вы проводите этот плейтест, можно начинать думать, кого вы должны тестировать. И ваш выбор респондентов должен зависеть от того, что вы хотите узнать. Скорее всего, вы захотите выбрать людей, которые относятся к вашей целевой демографии. Но даже здесь у вас будет несколько вариантов. Вот некоторые самые распространенные:

- 1 **Разработчики.** Первые, у кого будет возможность испытать вашу игру - это разработчики, поэтому они и начинают список.
  - *Плюсы:* Разработчики находятся прямо у вас под рукой! Они могут много и долго играть в игру, и предоставят вам множество осмысленных и полезных отзывов. Также вы можете не беспокоиться насчет выполнения ими условий договора о неразглашении (NDA), поскольку им и так известна вся конфиденциальная информация, касающаяся вашей игры.

- *Минусы:* Разработчики знакомы с игрой слишком близко - ближе любого игрока, и это может впоследствии исказить их мнение об игре. Некоторые “эксперты в геймдизайне” могут сказать вам, что вы рискуете, привлекая к плейтесту людей, которые работали над созданием игры, и что лучше этого не делать. Но это одна из крайностей, из-за которой вы можете лишиться некоторой важной информации. Лучше привлекать разработчиков и критически воспринимать то, что они говорят.
- 1 **Друзья.** Следующими, кто будет испытывать игру, будут, скорее всего, друзья и семь разработчиков.
- *Плюсы:* Друзья и члены семьи всегда расположены к открытому разговору. Если им в голову придет хорошая идея уже по истечении плейтеста, вы все еще имеете шанс ее услышать.
  - *Минусы:* Ваши друзья и члены семьи не хотят задеть ваши чувства - в итоге им приходится ежедневно общаться с вами. Это может заставить их скрыть правду, когда им что-то не понравится. К тому же, если они любят вас, они будут предрасположены любить вашу игру - они будут *пытаться* любить ее, что вряд ли можно встретить в реальном мире.
- 1 **Игроки-эксперты.** У каждого жанра есть свои “эксперты” - хардкорные игроки, которые играли во все вариации игр, которые вы создаете. Эти парни обожают ходить на плейтесты еще не законченных игр, потому что это повышает их “экспертную” самооценку.
- *Плюсы:* Поиграв во многие, если не во все, игры, похожие на вашу, эти эксперты могут предоставить вам детальный отчет о том, как ваша игра выглядит на фоне ее конкурентов, используя техническую терминологию и конкретные примеры.
  - *Минусы:* Лишь небольшой процент людей, которые едят, являются гурманами, и лишь небольшой процент людей, которые играют в игры, можно назвать, скажем, “лудофилами” (англ. - *ludophile* - *любитель игр и головоломок*). Игроки-эксперты, зачастую уставшие от обычных игр, требуют от геймплея более сложных задач, чем среднестатистические геймеры. Многие игры были испорчены из-за слишком тщательного следования тонким вкусам немногочисленной аудитории хардкорных энтузиастов.
- 1 **Одноразовые тестеры.** Идеальные тестовые условия часто подразумевают наличие людей, которые никогда до этого не видели вашу игру. В индустрии этих людей называют “свежим мясом” или “одноразовыми тестерами” (по аналогии с одноразовыми салфетками, которые можно использовать только раз).
- *Плюсы:* Люди, которые видят вашу игру впервые, могут посмотреть на нее свежим взглядом и заметить те вещи, к которым вы уже привыкли. Для тестов, на которых нужно получить ответы на вопросы юзабилити, вопросы реализации возможности

общения в игре или вопросы “первоначальной апелляции”, эти тестеры могут быть очень ценными.

- *Минусы:* В игры обычно играют не один раз, то есть игровых сессий может быть много. Привлекая к плейтестам исключительно “одноразовых тестеров”, вы рискуете выпустить игру с мощной “первоначальной апелляцией”, но скучным геймплеем, когда дело доходит до нескольких игровых сессий.

Опять же, выбор респондентов зависит от того, что вы хотите узнать. Соответствие типов тестеров вопросам, на которые вы хотите получить ответ - это единственный способ получить осмысленные результаты. Плейтест практически каждой игры проводится посредством комбинирования упомянутых выше типов тестеров, иногда даже во время процесса дизайна - главное, чтобы в правильный момент у вас были правильные тестеры, если вы хотите получить максимально обдуманые ответы на интересующие вас вопросы.

### Третий вопрос плейтеста: Где?

Этот вопрос может показаться незначительным, но на самом деле многое зависит от того, где именно вы будете проводить свои плейтесты. Вот несколько вариантов:

- 1 **В вашей студии:** (или как там еще называется место, где вы работаете).
  - *Плюсы:* Все разработчики там. Вы там. Игра там! Поэтому проводить плейтесты в своей студии невероятно удобно. К тому же, это дает возможность всем членам команды понаблюдать за тем, как реальные люди играют в их игру.
  - *Минусы:* Плейтестеры, которых вы пригласили, могут чувствовать себя неудобно. Они будут окружены странными вещами, и если вы не предоставите отдельные комнаты для плейтестов, тестеры будут бояться веселиться, пока все остальные работают. Если вы проводите плейтест в своей студии, вам нужно постараться сделать ее максимально комфортной. И последнее, что вам нужно - это плейтестеры, которые боятся шуметь, веселиться и выражать свои мысли. Если вы попросите тестеров привести с собой друзей - это может помочь.
  
- 1 **В специальном месте для плейтестинга:** Некоторые крупные игровые компании (которых всего несколько) имеют специально отведенные места для плейтестинга. Также вы можете заказать плейтест своей игры у сторонней компании, которая имеет специальные лаборатории, созданные для этих целей.
  - *Плюсы:* Это лаборатории, созданные для плейтестинга! В них есть практически всё, что вы можете пожелать: односторонние зеркала, камеры над тестерами, эксперты по плейтестингу, чтобы задавать правильные вопросы и делать детальные записи, там может быть даже внимательно отобранная группа правильных тестеров.

- **Минусы:** Подобные вещи зачастую стоят очень дорого. Но если вы можете себе их позволить - это будет удачной инвестицией.
- 1 **В публичных местах:** Это может быть торговый центр, мероприятие в студенческом общежитии или стол на перекрестке между улицами.
    - **Плюсы:** При минимальных затратах, вы получите возможность привлечь большое количество людей, если сможете найти правильное место.
    - **Минусы:** Может быть трудно найти “правильных тестеров”: то есть тех, кто относится к вашей аудитории. Также, если в этом месте происходит еще что-то, это может отвлекать тестеров, отбирая у вашей игры их внимание.
  - 1 **Дома у плейтестеров:** Когда люди покупают вашу игру, они собираются играть в нее у себя дома - почему бы не позволить им сделать это прямо сейчас?
    - **Плюсы:** У вас есть хорошая возможность увидеть, как в вашу игру играют в естественной среде обитания представителей вашей аудитории и в реальных условиях. Ваши тестеры, вероятно, захотят позвать своих друзей, а вы сможете увидеть настоящие социальные взаимодействия, вызванные вашей игрой.
    - **Минусы:** Это будут, в некотором смысле, ограниченные плейтесты. Наверняка только несколько дизайнеров смогут понаблюдать за игрой, и вы сможете работать только с небольшим количеством респондентов во время отдельной сессии. Вам также может быть придется носить за собой специальное оборудование, или, по крайней мере, настраивать компьютеры респондентов таким образом, чтобы на них работали ваши прототипы.
  - 1 **В интернете:** Зачем ограничивать ваш плейтестинг границами внутреннего пространства?
    - **Плюсы:** Многие люди смогут испытать вашу игру на компьютерах с различными характеристиками. Если вопрос, на который вам нужно ответить, подразумевает тестирование вашей игры в предельных режимах или получение информации о поведении игры в многопользовательском режиме - то это лучший вариант для вас.
    - **Минусы:** Ради количества плейтестеров приходится жертвовать качеством плейтестинга. Несмотря на то, что в вашу игру сыграет много людей, вы не можете рассчитывать на тот же результат, как если бы вы находились в одной комнате вместе с тестерами. К тому же, если вы пытаетесь держать информацию о вашей игре в секрете, это будет крайне сложно, так как она будет доступна для скачивания.

То, где вы будете проводить плейтесты, полностью зависит от вопросов, на которые вы хотите получить ответ с их помощью. Выбирайте место для плейтестинга, держа в голове важные “почему?” вопросы.

#### Четвертый вопрос плейтеста: Что?

Под “Что?” я имею ввиду “Что вы будете искать в своих плейтестах”. Существует два типа таких вещей.

##### *Первое Что: Когда вы знаете, что ищите эти вещи*

Это исходит из ваших вопросов в списке “почему?”. Надеюсь, что вы собираетесь строить свой плейтест таким образом, чтобы он помог вам найти ответы на все эти вопросы (иначе, зачем вам список с ними!). По мере планирования теста, убедитесь в том, что у вас есть способ получить некий ответ на каждый вопрос из вашего списка. Если некоторые части вашей игры не имеют значения в контексте данных вопросов, подумайте о создании отдельной версии игры, в которой, ради экономии времени, эти части будут опущены. Если получить ответы на все вопросы во время одного теста у вас не получилось, рассмотрите вариант с проведением дополнительных мини-тестов, на которых вы сможете закрыть все пробелы.

##### *Второе Что: Когда вы не знаете, что ищите эти вещи*

Каждый может найти вещи, когда он знает, что он их ищет - но только действительно наблюдательный дизайнер, который научился внимательно слушать своих игроков, сможет найти вещи, когда он сам не знает, что он их ищет. Главное - держать глаза открытыми для удивления. Чтобы удивиться на плейтесте, вы должны заранее знать, что произойдет далее: игроки будут проходить второй уровень определенным способом, им станет интересно в начале третьего уровня и т.д. Как только происходит что-то из ряда вон выходящее - хорошее или плохое - запомните этот момент, и найдите способ понять его. Девочкам ваша игра нравится больше, чем мальчикам, хотя вы ожидали, что все будет наоборот? Злодей в вашей игре заставляет людей смеяться, а вы рассчитывали на то, что он будет страшным? Игроков интригует момент, который вы ранее считали незначительным? Они обсуждают стратегии, о которых вы никогда не думали? Узнайте, почему это происходит. Даже если определение этих вещей не подразумевалось вашими тестами, воспользуйтесь преимуществом возможности узнать правду обо всем, что вы ранее считали понятным. Тот взгляд на игру, который приходит вместе с пониманием этих сюрпризов - это самый сладкий и сочный фрукт на дереве плейтестинга.

#### Пятый вопрос плейтестинга: Как?

Итак, вы узнали, почему хотите проводить плейтестинг, кто будет в нем участвовать, где он будет проходить и даже составили список того, что будете искать. Это все отличные предварительные мероприятия, но резина не коснется дороги да тех самых пор, пока вы не решите, как будете все это делать.



### ***Необходимо ли ваше личное присутствие?***

Существует мнение, что разработчикам опасно присутствовать в помещении во время тестирования их игры. Опасность заключается в том, что их эмоциональный вклад в игру может заставить игроков упускать недостатки, а также “заразить” их инсайдерской точкой зрения. Это очень даже реальная опасность. Если вы не можете оставаться объективными во время плейтестов и контролировать свое поведение, чтобы мнение тестеров оставалось “чистым”, вам определенно не стоит присутствовать на подобных мероприятиях. Если это ваш случай, тогда вам должно быть стыдно, потому что вы сможете узнать гораздо больше лично присутствуя на плейтестах, чем прочитав данные опроса или посмотрев видеозаписи. Поэтому, хоть мое мнение и расходится с позицией некоторых теоретиков, я бы посоветовал вам найти способ держать себя в руках, чтобы ваше личное присутствие было безвредным.

### ***Что говорить им заранее?***

По условиям некоторых тестов, игрокам не нужно ничего говорить - вы позволяете игре говорить самой за себя, особенно если хотите увидеть, смогут ли они понять вашу игру самостоятельно. Но для большинства плейтестов вам нужно дать игрокам какую-либо информацию, чтобы они смогли начать. Будьте крайне осторожными, когда вы это делаете - несколько неправильных слов прямо перед началом игры могут окончательно испортить целый тест. Если вы, например, скажете игрокам, что их цель - победить злого Хроноса, некоторые игроки начнут искать его с самого начала, и, делая это, они упустят важные детали, которые смогли бы найти, если бы вы не сказали им про Хроноса. По этой причине, вы должны внимательно обдумывать то, что будете говорить тестерам перед началом игры, потому что необдуманные слова могут иметь неожиданные последствия. Будет неплохо заранее записать свою реплику, чтобы вы были уверены в том, что все плейтестеры прошли одинаковый инструктаж.

Конечно, по истечении нескольких тестов, вы можете столкнуться с необходимостью изменения своей вступительной речи с целью пояснения некоторых вещей. И здесь мы сталкиваемся с одним из дополнительных преимуществ плейтестинга. Когда вы проводите некоторое количество сессий плейтестинга подряд, можно заметить, как вы постепенно редактируете текст своего инструктажа, убирая слово здесь, добавляя фразу там, пока у вас не получится понятная и эффективная речь. Запишите эту речь! Она может стать началом вашего внутриигрового обучения. Многие игровые обучения откровенно ужасны - но если вы сделаете все так, как я говорю, над вашим обучением будет светиться аура великолепия. Если ваше игровое обучение может дать игроку почувствовать, что о нем заботятся - это будет залогом отличного первого впечатления.

### ***Куда нужно смотреть?***

Большинство людей, которые присутствуют на плейтестах, предпочитают смотреть туда, куда смотрит игрок. Если это видеоигра, значит, имеется в виду экран. Это имеет смысл, потому что в данной случае ты видишь то, что видит игрок. Но это не то, куда я

смотрю. Я провожу большую часть времени плейтеста, рассматривая лица игроков. Конечно, я иной раз бросаю беглый взгляд на экран, чтобы понять, что там происходит, но, в основном, я смотрю на лица, потому что я не хочу просто смотреть на то, что делают игроки - я хочу видеть, *что они чувствуют, делая это*. Выражения их лиц дают мне массу ценной информации об игре, которую вы никогда не сможете получить посредством собеседований и анкет.

Я научился делать это еще во время своих уличных выступлений. Когда ты даешь уличные представления, твоя единственная прибыль - это деньги, которые люди кидают в шляпу по окончании выступления. Поэтому, если рассчитываешь поужинать в этот вечер, очень важно убедиться, что толпа, для которой ты выступаешь, остается заинтересованной до самого конца. С опытом я начал понимать, что могу быстро “читать” эмоции толпы, и подстраивать свое выступление под эти эмоции - растягивая части, которые им нравятся, и ускоряя те, во время которых они начинают скучать. Когда я начал делать видеоигры, я был весьма удивлен, поймав себя на мысли, что я читаю эмоции игроков, когда они в игре, и вижу, как нужно изменить игру, чтобы улучшить качество эмоционального опыта игроков. Каждый из нас может это делать - все дело в практике.

Конечно, лучше всего будет, если вы сможете смотреть везде и сразу: на игру, на лица игроков и даже на их руки, чтобы увидеть, используют ли они управление так, как вы это задумали. Современные технологии видео съемки позволяют видеть все это! Подключите несколько камер к одному монитору, и вы сможете записывать игру, лицо и руки одновременно, чтобы потом можно было отмотать все назад и посмотреть, как эти три аспекта соотносятся между собой.

### ***Какую еще информацию нужно собирать во время игры?***

Если вы будете следить за всем сами, да еще и станете записывать процесс на видео, вы сможете получить много важной информации, но можно собирать и другую важную информацию. Если все правильно распланировать, вы сможете отслеживать все важные игровые события во время каждой сессии. Если вы имеете дело с цифровой игрой, отслеживание можно сделать автоматическим, но если это не ваш случай, можно просто делать записи всякий раз, когда появляется важное событие. Понимание “важного события” отличается от игры к игре. Вот некоторые примеры информации, которая может вам понадобиться:

- Насколько много времени игроки проводят в меню создания персонажа?
- Сколько ударов нужно сделать, чтобы победить врага?
- Каким было среднее количество набранных очков?
- Какое оружие использовалось чаще всего?

Чем больше количество информации, которое игра может собрать автоматически, тем больше пользы вы получите от этой информации. Некоторые дизайнеры массовых многопользовательских игр постоянно отслеживают события в поисках проблем и

интересных схем геймплея. Этот новый вид “цифрового слушания” является тонким искусством, которое дает вам новые способы понять поведение игроков.

### ***Нужно ли прерывать игроков посреди игры?***

Это деликатный вопрос. Когда вы прерываете игроков посреди игры, например, для того, чтобы спросить их, что они делают, вы рискуете нарушить их естественную схему игры. С другой стороны, правильный вопрос, заданный в правильное время, может дать вам такую информацию, которую вы не смогли бы получить иным способом. Вы можете сказать, что лучше всего будет записать на бумаге тот вопрос, который крутится у вас в голове, и задать его игрокам уже по окончании игровой сессии. Но к этому времени мозг игрока уже будет в другом состоянии, и просто может не вспомнить тот момент, о котором вы говорите. Это сложный компромисс. Большинство дизайнеров решаются прерывать игроков лишь в те редкие моменты, когда они делают что-то действительно неожиданное, чего дизайнеры не могут понять.

Эксперты по компьютерному взаимодействию между людьми, когда дело касается изучения процесса принятия решений у людей, взаимодействующих с программным обеспечением, часто рекомендуют “протокол мыслей вслух” (*think aloud protocol*). Идея заключается в том, что вы просите человека, использующего ПО, озвучивать свои мысли в виде потока сознания. В случае с игрой это может звучать следующим образом: “Посмотрим... Мне нужно найти бананы, но я что-то ни одного не вижу... Интересно, что там за колодой... Оу! Плохие парни! Ай! Получай! Хорошо... Эй, это не банан там, случайно, на верхушке холма?” и т.д. В случае с играми это может быть сложно. Некоторые люди, когда сталкиваются с необходимостью озвучивать свои мысли, начинают вести себя по-другому - часто это приводит к более обдуманному и осторожному поведению, поэтому протокол мыслей вслух может искажать схемы их игры. Других людей попытка играть и говорить одновременно вводит в ступор, и во время стрессовых моментов геймплея они просто замолкают, что крайне неприятно, потому что именно в эти стрессовые моменты дизайнеру наиболее важно знать, о чем думает игрок. Однако для некоторых игроков вполне естественно думать вслух, и это может дать вам много интересной информации - сложность в том, чтобы заметить этих игроков. Я встречал таких экспертов по взаимодействию, которые своими благими намерениями полностью разрушали плейтесты, постоянно доставая игроков вопросами во время игры, пытаясь заставить их мыслить вслух. Когда стоит использовать эту технику и нужна ли она вообще, каждый дизайнер должен решать самостоятельно.

### ***Какую информацию я буду собирать по завершении игровой сессии?***

Вы получите огромное количество информации, просто проследив за тем как игроки взаимодействуют с вашей игрой. Но вы сможете получить еще больше информации при помощи последующих вопросов, заданных в интервью и опросах.

### **Анкеты**

Анкеты - отличный способ получить ответы на любое количество прямых вопросов о вашей игре. Несколько советов для того, чтобы сделать анкетирование наиболее эффективным:

- **Используйте картинки всегда, когда это возможно**, спрашивая об элементах или сценах, чтобы знать, что игрок понимает, что вы имеете в виду.
- **Онлайн анкеты помогут сохранить вам (и вашим тестерам) много времени.** Системы типа “SurveyMonkey” не дорогие и простые в использовании.
- **Не просите людей оценивать что-то по шкале от 1 до 10.** Вы получите более полные результаты, если будете использовать пятизначную шкалу, где каждый пункт будет четко обозначен, как здесь:

- a Ужасно
- b Откровенно плохо
- c Так себе
- d Хорошо
- e Отлично

- **Не помещайте в анкету слишком много вопросов**, а то люди начнут отвечать наугад ближе к концу, что уменьшит ценность ваших результатов.
- **Предоставьте анкету сразу после игры**, пока события еще свежи в их головах.
- **Выделите отдельного человека для разъяснения вопросов**, если тестерам что-то будет непонятно по поводу анкеты.
- **Отметьте себе пол и возраст всех респондентов, участвующих в анкетировании**, чтобы посмотреть, не связаны ли эти характеристики с ответами игроков.
- **Не относитесь к данным по анкетированию как к Евангелию.** Ваши анкеты едва ли можно назвать научными, да и тестеры часто придумывают ответы, когда они в чем-то не уверены.

## Интервью

Послеигровое интервью - это отличный способ задать игрокам вопросы, которые слишком сложны для обычных анкет. Это также способ понять, что они на самом деле думают об игре, поскольку вы можете видеть эмоции на их лицах и слышать их по их голосам. Вот несколько советов для проведения интервью:

- **Приготовьте листок с вопросами перед началом интервью.** Оставьте между ними место, куда вы могли бы записывать ответы игроков. Также оставьте место для общих замечаний, если разговор примет неожиданные повороты (иными словами, будьте готовы к сюрпризам!).
- **Проводите интервью приватно**, если это возможно. Люди будут говорить более честно в разговоре с глазу на глаз, чем когда посторонние (в особенности, знакомые) их слышат. Если у тестеров есть друзья, которые также участвуют в

тестировании, подумайте о проведении группового интервью - *только по завершении* частного - чтобы увидеть, насколько открыто близкие друзья разговаривают между собой.

- **Плейтестеры будут пытаться не задеть ваши чувства**, особенно, если они знают (или думают), что вы участвовали в создании игры. Иногда самой только объективности недостаточно. Бывает, что я разыгрываю целый спектакль, когда говорю “Мне нужна ваша помощь. У этой игры есть проблемы, но мы пока не уверены, какие именно. Пожалуйста, если вам что-то не понравилось в этой игре, вы мне сильно поможете, если скажете, что именно”. Это дает тестерам разрешение честно говорить о том, что им понравилось, а что не понравилось.
- **Избегайте вопросов на запоминание.** Задавая игрокам вопросы вроде “В третьем уровне, когда вы поймали желтую бабочку, вы полетели налево, а не направо. Почему?”, вы обычно получаете только удивленный взгляд. Игроки настолько заняты, играя в игру, что не всегда могут вспомнить те вещи, которые не связаны напрямую с основной целью игры. Если вы хотите получить ответ на подобный вопрос, лучше всего задавать его непосредственно во время игры.
- **Не думайте, что плейтестеры смогут побыть геймдизайнерами.** Вопросы типа “Игра станет лучше, если третий уровень будет сложнее?” могут не принести вам желаемого результата. Зачастую игроки всегда хотят, чтобы игра была проще, поэтому вы, скорее всего, услышите ответ “нет”. Большинство плейтестеров не сильны в обдумывании и обсуждении игровых механик. Лучше будет перефразировать вопрос следующим образом: “были ли некоторые части третьего уровня скучными?”. Таким образом, вы сможете получить честный ответ и интересующую вас информацию.
- **Просите больше, чем нужно.** Вместо того, чтобы спрашивать “какая часть не понравилась больше всего?”, спросите: “какие три части не понравились больше всего?”. Вы получите больше информации, которая будет, к тому же, рассортирована по важности... те вещи, которые впечатлили игрока больше всего, будут идти первыми.
- **Отложите свое эго в сторону.** Бывает трудно просто сидеть и слушать, как кто-то плохо отзывается о вашей игре. Иногда появляется соблазн встать на защиту своей игры и рассказать критикам, какой она должна быть. Вы должны побороть этот порыв. Во время интервью никого не интересует, какой должна была быть ваша игра. Сейчас важно лишь то, что плейтестеры думают о вашей игре, и почему они думают именно так. Когда вы чувствуете, что соблазн растет, успокойтесь, и задайте собеседнику несколько объективных вопросов, таких как “что вам в ней не нравится?” и “расскажите мне больше об этом”.

#### **Линза #91: Линза Плейтестинга**

Плейтестинг - это ваш шанс увидеть свою игру в действии. Чтобы убедиться в том, что ваши плейтесты максимально эффективны, спросите себя:

- Почему мы проводим этот плейтест?
- Кто должен на нем присутствовать?
- Где нам нужно его проводить?
- Что мы будем искать?
- Как мы получим необходимую информацию?

## Глава 26

### Команда делает игру при помощи технологии

*Том что-то вычерчивал, когда Самюэл вошел к нему в кузницу. Том искоса взглянул на отца - подействовало ли на него письмо Оливии?*

*Самюэл посмотрел на чертеж:*

*- Что там у тебя?*

*- Придумываю приспособление для ворот, чтобы можно было открывать их, не слезая с повозки. Вот это тяга для засова.*

*- А чем двигать будешь?*

*- Хочу приладить сильную пружину.*

*- А записать? - допытывался Самюэл, изучая чертеж.*

*- Вот стержень. Он будет под напором скользить в обратном направлении, на пружину.*

*- Понятно, - сказал Самюэл. - И, пожалуй, твой открыватель даже будет работать, если ворота навешены без перекосов. Но изготовление и уход за этой штукой займут больше времени, чем если просто оставить все, как есть, и сходить с тележки, чтобы открывать ворота рукой.*

*- Но, бывает, лошадь норовистая... - запротестовал Том.*

*- Знаю, - сказал отец. - Однако главная причина в том, что это тебе забава.*

*- Попал в точку, - кивнул Том улыбаясь.*

*- Джон Стейнбек, К востоку от рая*

### Наконец-то технология

Может показаться странным, что в книге, написанной якобы для того, чтобы научить людей делать видеоигры, автор откладывает разговор о технологиях практически до самого конца. На то есть причина. Технология оказывает большое влияние на жизнь каждого геймдизайнера. Так же, как нам сложно изучать звезды, когда на небе солнце, ровно столь же сложно изучать геймдизайн, когда перед вами технологии. Технологии - это постоянные нововведения, постоянные сюрпризы и постоянно появляющиеся новые головоломки, которые нам нужно решать. Среди всех четырех элементов тетрады (технология, история, эстетика и механика), технология является самой динамичной, самой изменчивой и самой непредсказуемой. Она как пьяный миллиардер, пришедший на вашу вечеринку - все глаза прикованы к нему, потому что никто не знает, что он сделает в следующий момент. Итак, после долгих ожиданий, наконец пришло время нам представиться этому пьяному миллиардеру.

И, все-таки, чем является технология? Просто компьютеры и электроника? Нет... это что-то гораздо более широкое. Для геймдизайнера "технология" означает все средства для создания игры - физические объекты, которые делают ее возможной. В случае с Монополией, технология - это доска, полоски бумаги, фигуры и кости. В

классиках - это кусочки мела и тротуар. В Тетрисе - компьютер, экран и простое устройство ввода. Когда я говорю, что технология - это просто материальные вещи, из которых сделана игра, вам это может показаться очевидным, но эта идея имеет под собой глубокий подтекст, если посмотреть на то, насколько быстро развивается технология. Подумайте, как много физических объектов было изобретено со времени вашего рождения. Десять тысяч? Сто тысяч? Миллион? Их так много, что невозможно сказать наверняка. Но многие из этих изобретений можно использовать для создания новых видов игр. И это важно, потому что искания геймдизанера - это постоянный поиск чего-то нового. Как я уже говорил, люди покупают новые игры, потому что они новые. Из-за стремления к новизне и из-за привлекательности новых технологий, можно легко увлечься возможностями этих технологий и забыть, что наша основная цель - создание хороших игр.

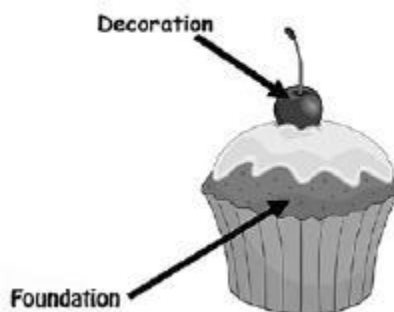
Для некоторых людей помнить об этом и не напиваться с нашим миллиардером бывает крайне трудно. Техники, в особенности, испытывают естественную любовь к технологии и питают слабость к ее лебединой песне. Уолт Дисней был весьма категоричен по отношению к таким вещам, об этом в своей книге *The Illusion of Life* написали художники-аниматоры Фрэнк Томас и Оливье Джонсон:

*Почему-то он [Уолт] не доверял техникам, считая их людьми, которые создают что-то, в первую очередь, для себя, не заботясь о дальнейшем использовании продукта, и он всегда был против присутствия в его коллективе работников с названием "техник".*

Конечно, это уже крайность, но она подчеркивает важность адекватного количества технологий в пропорциях опыта, который вы создаете.

### Фундамент против Декораций

Самый проверенный способ здраво оценить технологию - понять разницу между фундаментальными и декоративными технологиями. Фундаментальные технологии - те, которые делают возможными новые виды опыта. Декоративные технологии просто улучшают уже существующие виды опыта. Думаю, следующая иллюстрация объяснит вам, что к чему:





### Рис. 26.1

Бисквитная часть кекса - это фундаментальная технология. Без нее не было бы самого кекса. Вишня и крем - это декоративная технология. Добавив их, вы не сделаете ничего фундаментально нового, а просто сделаете что-то приевшееся немного лучше. Возможно, несколько примеров из игр и сферы развлечений помогут нам разъяснить это еще лучше.

#### *Первый мультфильм с Микки*

В викторинах часто можно увидеть вопрос: “Каким был первый мультфильм с Микки Маусом?” И большинство из нас знает ответ: “*Пароходик Вилли*” (англ. - *Steamboat Willi*). Но, оказывается, что большинство из нас ошибается. “*Пароходике Вилли*” предшествовал другой мультфильм с Микки Маусом под названием “*Безумный Самолет*” (англ. - *Plane Crazy*), вышедший на полгода ранее. Что такого особенного было в “*Пароходике Вилли*”, что мы запомнили его как первое появление Микки на экранах? Технология. В частности, “*Пароходик Вилли*” стал первым мультфильмом, в котором использовалась синхронная озвучка. И звук был не декорацией - весь мультфильм создавался вокруг синхронизированного звукового ряда. По сюжету “*Пароходика Вилли*”, Микки и Минни играют на разных домашних животных так, как будто это музыкальные инструменты. Это было мило, умно и увлекательно, но без синхронной озвучки не имело бы смысла. Эта технология стала фундаментальной для того вида опыта, который создавал этот мультфильм. Позже “*Безумный Самолет*” также получил синхронную озвучку, но здесь она уже была скорее декорацией: звук ревущих самолетных двигателей не мог сильно изменить фундаментальный опыт этого мультфильма.

#### *Абалон*

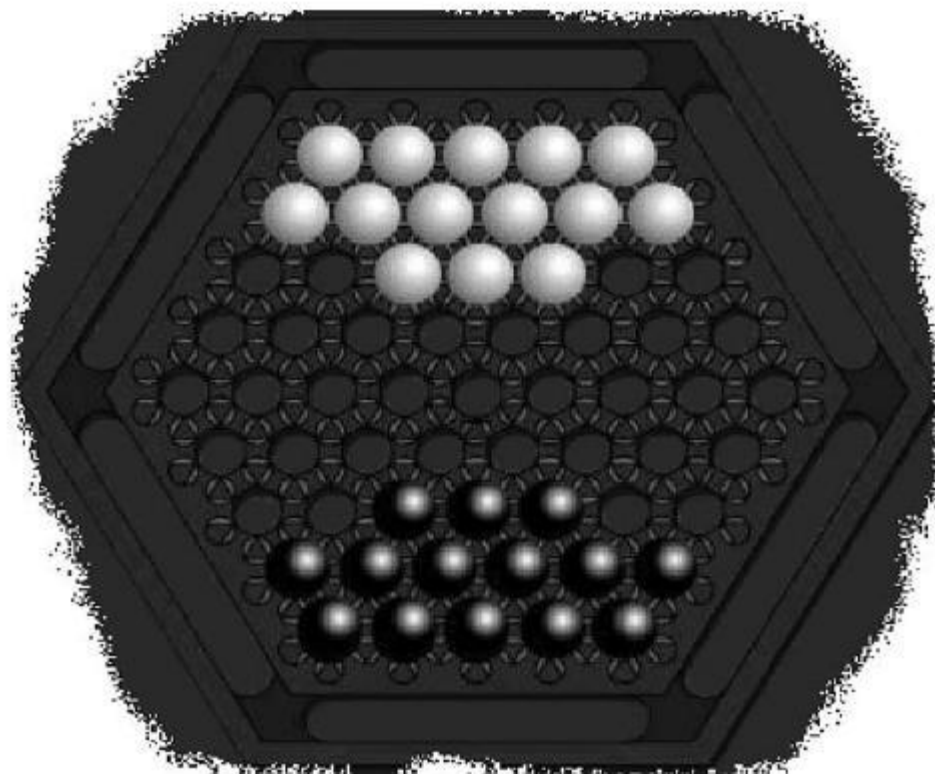


Рис. 26.2

Использование интересной фундаментальной технологии можно увидеть на примере Абалона - настольной игры, которую в 1987 году изобрели Лорен Леви (*Laurent Levi*) и Мишель Лалет (*Michel Lalet*). Игровое поле выглядит как во всем известных Китайских Шашках, но с одним важным отличием: пазы между углублениями позволяют взять один шарик и толкнуть им целый ряд шариков, передвинув его на одно углубление вперед. В большинстве один-на-один игр по условиям механики вы можете захватить фигуру оппонента, заняв ту же клетку, где она находился, или перепрыгнув через нее. Леви и Лалет пришли к выводу, что на доске, которая позволяет толкать фигуры соперника, есть место и для абсолютно новой механики, поэтому они сделали игру, в которой вы захватываете фигуры, выталкивая их за пределы игрового поля. Пазы не были такой уж сложной технологией, но они стали фундаментальной технологией для полностью нового игрового опыта.

### ***Sonic the Hedgehog***

*Sonic the Hedgehog* и *Sonic the Hedgehog 2* - это игры для Sega Genesis, которые являются наглядным примером фундаментальной технологии. Sega знали, что основной отличительной чертой их консоли Sega Genesis на фоне главного конкурента - Super Nintendo, была особая архитектура, которая поддерживала сверхбыстрый скроллинг. Игры о Сонике (особенно, вторая часть) были созданы специально для того, чтобы использовать это преимущество. Игроки еще никогда не видели игру с таким невероятно

быстрым движением, и, отчасти, именно поэтому они считали *Sonic the Hedgehog* такой новой и интересной.

### ***Myst***

Сегодня тяжело представить себе масштабы успеха игры *Myst*. Она лидировала на рынке игр для ПК каждый месяц на протяжении пяти лет. Вау. В любом случае, своим успехом игра обязана соединению фундаментальной и декоративной технологий. Первая технология была декоративной: потрясающая 3D графика. На то время (1993), создаваемая компьютером 3D графика была чем-то новым. Она выглядела как что-то не от мира сего. Но реализация этих красивых картинок в играх требовала появления новой фундаментальной технологии: дисководов для компакт-дисков. До появления дисководов, фантазия художников в играх ограничивалась, в основном, пиксельной графикой. Дисководы сделали возможным использование в играх изображений фотографического качества. И в Суан (создатели *Myst*) отнеслись к этому очень серьезно. Когда дисководы только начали появляться, они были далеки от того варианта, который знаем мы. Было много производителей, много драйверов и большая вероятность, что ПО не будет работать. Суан сделали сознательный выбор, выделив время разработки для того, чтобы убедиться, что их игра пойдет для всех возможных вариантов дисковода и ПК - время, которое некоторые члены команды предпочли бы использовать для написания более продуманного финала игры. Но, в итоге, оказалось, что они сделали правильный выбор - на протяжении многих лет практически каждый, кто покупал себе дисковод, покупал к нему диск с *Myst*, потому что люди слышали, что это хорошая игра, и что диск с ней, в отличие от многих других дисков с играми, точно будет работать на их компьютере.

### ***Journey***

В начале 1980-х техники в Bally Midway придумали отличную идею для новой игровой технологии: почему бы не разместить на аркадном автомате цифровую камеру, чтобы игроки, которые заработали много очков, могли не просто написать в рейтинге свои инициалы, но и разместить фотографию! Они создали прототип, который делал черно-белые цифровые фотографии игроков, которым удалось победить, и поставили его в одном из игровых клубов в Чикаго. Вернувшись на следующий день, они были шокированы, увидев, что несколько игроков “осквернили” камеру, превратив список победителей в выставку низкокачественной порнографии. Никто не мог придумать, как решить эту проблему, поэтому компании пришлось отказаться от дальнейшей разработки проекта. Но команда так просто не сдалась. Они вложили много работы в эту технологию и собирались чего-то от нее добиться. Результатом стала *Journey: The Arcade Game* - обычный платформер, аватарами в которой стали члены рок-группы Journey. Эти аватары выглядели довольно странно, имея крошечные мультяшные тела, и большие головы, которые являлись черно-белыми фотографиями членов группы. Технология, которая поначалу была чем-то более фундаментальным, в итоге, стала исключительно

декоративной, и, к слову, с ролью декорации она справлялась так себе. Броская технология не в состоянии спасти скучную игру, поэтому она провалилась.

### ***Ragdoll-физика***

Более современный пример можно увидеть при рассмотрении технологии “ragdoll-физики” (англ. - *ragdoll* - тряпичная кукла). Ragdoll-физика - это метод управления анимированным персонажем в реальном времени таким образом, что его тело реалистично взаимодействует с элементами игрового мира, и эти взаимодействия не прописаны заранее. Иными словами, если вы поднимите персонажа игры за руки и начнете его трясти, он будет реалистично махать своими конечностями, и эти движения будут полностью просчитаны компьютером - без участия художника-аниматора. В различных шутерах от первого лица это использовалось бесконечное количество раз в качестве декоративной технологии: в неигрового персонажа попадает граната, отчего его тело подлетает в воздух и ударяется об землю в соответствии с реальными законами физики, которые высчитывает компьютер. Даже несмотря на то, что это не всегда выглядит естественно (бывают проблемы с взаимодействием тела с некоторыми видами поверхностей), инженеры все равно любят использовать эту технологию для подобных целей.

А теперь давайте сравним такое использование с тем, как аналогичный алгоритм используется в игре *Ico*. *Ico* - новая веха в сюжетных играх, которая стала таковой, частично благодаря новизне взаимодействий между главным героем *Ico* и принцессой, которую он пытается освободить. На протяжении большей части игры *Ico* путешествует с принцессой, держа ее за руку, помогая ей преодолеть все опасности. Благодаря тому, что принцесса следует за *Ico*, отвечая на каждое движение его руки, когда он бежит, карабкается и прыгает, ее персонаж кажется более живым, что выглядит интересно и по-новому. Большинство головоломок в игре основаны на том факте, что *Ico* нужно водить принцессу за собой, чего было бы невозможно достичь без этих алгоритмов. Инженеры и дизайнеры, стоящие за *Ico*, нашли способ взять технологию, которая всегда использовалась как декоративная, и превратить ее в фундаментальную основу игрового опыта, которого мир еще не видел.

Исходя из этих примеров, будет хорошей привычкой всякий раз, встречая новую технологию, спрашивать себя: “Как я могу сделать ее фундаментом своей игры?”

### **Цикл зрелости технологий**

Еще один хороший способ уберечь себя от опьяняющего эффекта технологии - понять схему действия этого опьянения. Лучше всего это описывает модель, созданная Gartner Research, которую они назвали Циклом зрелости технологий (англ. - *Hype Cycle*).

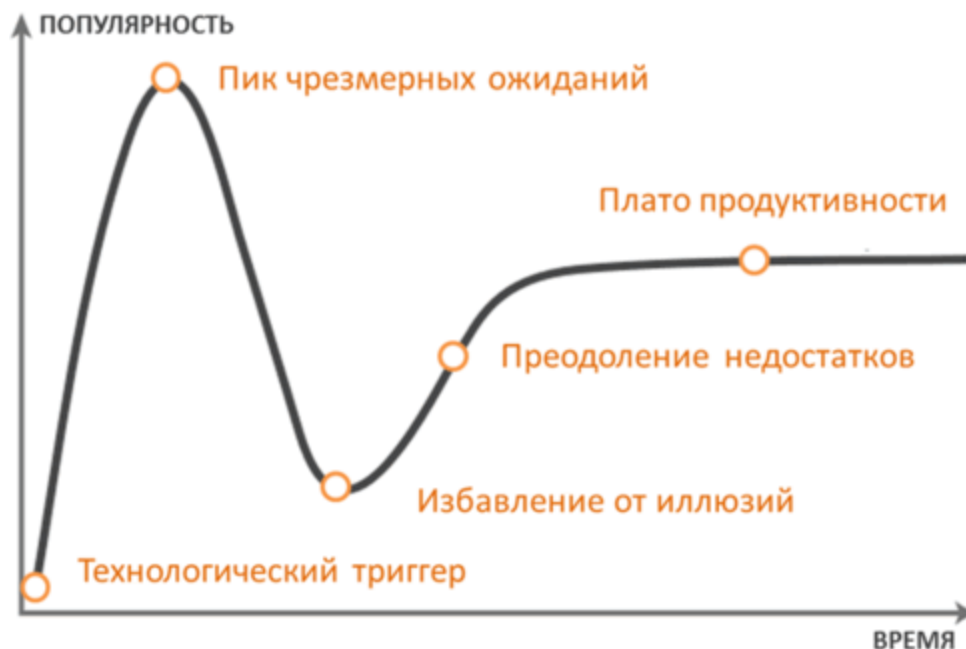


Рис. 26.3

На графике выше можно увидеть популярность (количество людей, которые говорят о технологии) технологии на протяжении какого-то отрезка времени. В Gartner считают, что каждая новая технология проходит через пять фаз цикла:

- 1 **Технологический триггер.** Это тот момент, когда технология анонсируется или впервые появляется на рынке.
- 2 **Пик чрезмерных ожиданий.** Это когда огромное количество людей говорят о технологии, которую они еще даже не видели вживую. Иными словами, “Никто еще не знает, что на самом деле представляет собой эта технология, но все говорят, что она отличная”. Компании, выпускающие продукт (такой как, например, iPhone), пытаются извлечь как можно больше из той особенности человеческой природы, которая заставляет нас верить, что новая технология может воплотить в жизнь все наши мечты, несмотря на то, что этого никогда не происходит.
- 3 **Избавление от иллюзий.** Когда технология оказывается неспособной соответствовать восхваляющей ее рекламе (как, например, Segway), и люди предстают перед холодной, суровой реальностью, они быстро теряют к ней интерес, а в некоторых случаях даже начинают относиться к такой технологии с презрением.
- 4 **Преодоление недостатков.** Постепенно люди и компании начинают понимать, в каких сферах использование этой технологии будет полезным и выгодным.
- 5 **Плато продуктивности.** Это тот момент, когда все понимают и принимают преимущества этой технологии. Высота плато зависит от универсальности технологии в плане ее использования.

Смешная черта Цикла зрелости технологии заключается в том, что он *имеет место быть всегда*. Почему-то люди не хотят учиться, поэтому они раз за разом ведут себя одинаково глупо: считают, что “новая вещь” изменит их жизнь, начинают ее ненавидеть, когда этого не происходит, и, в итоге, используют ее в тех сферах, в которых она хорошо себя проявляет. У вас, как у геймдизайнера, есть, по крайней мере, три веских причины знать, что такое Цикл зрелости технологий:

- 1 **Иммунитет.** Если вы знакомы с Циклом зрелости технологий, вы можете выработать иммунитет к его влиянию и не рисковать вашей карьерой из-за использования технологии, которую вы никогда не видели в действии.
- 2 **Прививка.** Есть хорошие шансы, что в определенный момент к вам обратятся люди, которые повелись на рекламу и купили какую-то новую технологию, и скажут, что они хотят, чтобы вы сделали игру на основе этой технологии. Если вы сможете объяснить им, что такое Цикл зрелости технологии, вы, возможно, убережете свою команду от принятия опасных решений.
- 3 **Сбор средств.** Иначе это не назовешь. Однажды вы можете столкнуться с необходимостью заинтересовать своим дизайном кого-то, кто будет находиться под влиянием раздутых ожиданий, при том, что этот кто-то будет рассматривать вашу игру в качестве инвестиции не с точки зрения ее игровых достоинств, а из-за собственного убеждения в том, что технология, в которую он вкладывает свои деньги, принесет ему неслыханные богатства. Фокус в том, чтобы получить деньги до наступления фазы избавления от иллюзий, а затем сделать что-то действительно хорошее, несмотря на технологию. Если вы это сделаете, вы окажетесь в весьма затруднительном положении, но зато вы сможете закончить свою игру.

Будет очень интересно вернуться в прошлое и посмотреть на выпуск различных игр и игровых систем с точки зрения Цикла зрелости технологий. Но пусть это будет вашим домашним заданием, потому что нам еще стоит поговорить об одной дилемме.

### **Дилемма инноватора**

Еще одна схема, с которой должны быть знакомы все, кто работает с новыми технологиями - дилемма инноватора (рис. 26.4), которую в одноименной книге описал Клейтон Кристенсен. Идея заключается в том, что технологические компании часто переживают провал, потому что допускают ошибки, когда *слушают своих клиентов*. Кажется, это противоречит здравому смыслу - мы говорили ранее, что для геймдизайнера очень важно слушать людей, которые играют в его игру. Но Кристенсен говорит об очень специфической ситуации: когда новая технология, которая только появилась, отличается от старой и еще недостаточно хороша, чтобы ее заменить. Если вы спросите своих клиентов о том, что они думают о новой технологии, они ответят, что та “недостаточно хороша”. В результате вы можете решить отказаться от выпуска новой технологии и сосредоточиться на постепенном улучшении старой. Но эта новая

технология также постепенно улучшается. И вдруг неожиданно, среди ночи новая технология перейдет границы королевства “достаточно хорошо”, и все пользователи старой технологии также неожиданно сядут на корабль, следующий к новой “подрывной технологии”, которая быстрее, лучше и дешевле предыдущей.

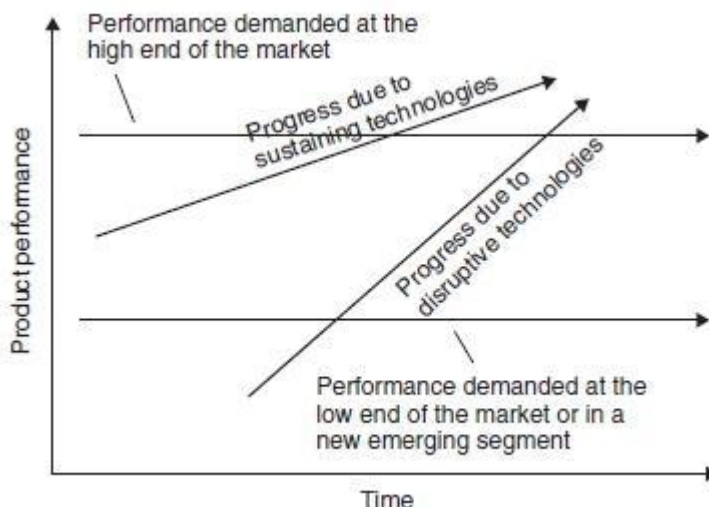


Рис. 26.4

[График состоит из двух осей: характеристика продукта и время. Далее пояснение снизу вверх:

- Характеристики, запрашиваемые в низком ценовом сегменте или в появляющемся сегменте;
- Прогресс из-за подрывных технологий;
- Прогресс из-за признанных технологий;
- Характеристики, запрашиваемые в высоком ценовом сегменте]

В индустрии видеоигр это происходит довольно часто. Создатели игр для ПК на протяжении многих лет не воспринимали серьезно игровые консоли - они просто не были “достаточно хороши”. А потом, вдруг, они такими стали. И менее чем за год игры на ПК из господствующей тенденции превратились в вымирающий вид. Мы имеем датчики движения уже двадцать лет, но долгое время они считались слишком дорогостоящими и недостаточно надежными. В результате, большинство производителей консолей не воспринимали их серьезно. Но затем, после серии постепенных улучшений и нововведений, Nintendo выпустили свой Wiimote - “достаточно хороший” датчик движения, при помощи которого они практически завоевали рынок игровых консолей. И сегодня такие технологии, как распознавание речи, искусственный интеллект, мозговое зондирование и многие другие игнорируются, потому что они “недостаточно хороши” для игр. Если вы сможете сделать игру под технологию, которая находится “на грани прорыва”, вы окажетесь на волне успеха, о приближении которого никто и не догадывался - конечно, при условии, что это фундаментальная технология!

**Сингулярность**

Мы не можем замечать, как технология с каждым годом проникает все глубже во все сферы нашей жизни. Без сомнения, темпы технологического прогресса не просто увеличиваются - они *ускоряются*. Вследствие этого, становится все сложнее предсказывать будущее. Тысячу лет назад можно было легко угадать, какой будет жизнь лет через десять. Некоторые теоретики говорят о том, что если технологии продолжат ускоренно развиваться, то вскоре невозможно будет предугадать, какой будет наша жизнь через год, через месяц, и, в итоге, мы даже не будем знать, что с нами может случиться в следующие десять минут. Момент, когда технологический прогресс становится настолько быстрым, что мы уже не сможем делать никаких предсказаний, какими бы они ни были, называется сингулярностью, и некоторые предсказывают, что мы еще будем живы, когда он наступит.

Это может прозвучать странно, но такие быстрые темпы развития технологий - это, без сомнения, хорошая новость для геймдизайнеров, поскольку новые технологии означают новые возможности в играх. В будущем, вполне возможно, наши техники разработки виртуальных миров, которые сейчас считаются просто развлечением, могут стать основополагающими для природы человеческого опыта, если, вдруг, технологии создания виртуальной реальности и пребывания в ней сделают скачок вперед.

Технология - это все средства вашей игры, а также один из четырех краеугольных камней геймдизайна. Используйте эту линзу для лучшего понимания собственных решений по поводу технологии.

#### Линза #92: Линза Технологии

Чтобы убедиться в том, что вы правильно используете правильные технологии, спросите себя:

- Какие технологии могут помочь мне передать опыт, который я создаю?
- Сфера применения этих технологий фундаментальная или декоративная?
- Если это не фундаментальные технологии, то стоит ли мне вообще их использовать?
- Эта технология настолько крутая, насколько я ее себе представляю?
- Нет ли “подрывной технологии”, которую мне стоит учитывать?

#### Загляните в свой хрустальный шар

Один их эффектов быстрых технологических изменений - в том, что люди, голова которых полностью занята пониманием только что появившихся технологий, перестают думать о том, что их ждет в дальнейшем. Уставшие от такого количества инноваций и нововведений, они уже не пытаются предсказать будущее, потому что уверены в том, что это невозможно. Это может стать вашим огромным преимуществом - ведь большую часть нововведений можно предугадать, если просто сесть и хорошо подумать. И только



представьте, какую выгоду сможете получить вы, геймдизайнер, если ваши догадки окажутся верными! Вы сможете заранее подготовиться к новым тенденциям, о приближении которых никто кроме вас и не подозревал, потому что, благодаря своей логике и смекалке, вы смогли увидеть новую технологию до того, как она появилась. Конечно, вы не будете угадывать все, но с каждой ошибкой вы будете делать выводы, тем самым совершенствуя свои навыки предсказания. Одна только попытка предсказать будущее может изменить вам взгляд на мир. А сейчас потренируйтесь со следующими примерами:

- В каком году выйдет следующее поколение игровых консолей? Как оно будет отличаться от текущего поколения? Постарайтесь формировать мысли максимально конкретно.
- Как насчет поколения, которое будет после него?
- Сколько игр будет скачано, вместо того, чтобы быть установленными с дисков, через два года? Почему именно столько? А сколько через пять лет?
- Могут ли мобильные телефоны стать доминирующей портативной игровой платформой?
- Какими будут следующие тенденции в массовых многопользовательских играх? Почему?
- Над чем будут работать маленькие игровые студии через четыре года?
- Над чем будут работать крупные игровые студии через четыре года?
- Какими будут спортивные игры через четыре года?
- Какими будут шутеры от первого лица через четыре года?
- Каким будет <любой жанр на ваш выбор> через четыре года?
- Какие новые жанры могут появиться в течение следующих четырех лет? Почему?

Отвечать на подобные вопросы бывает сложно. Вам будет легче, если вы обсудите их с другими людьми. В процессе вы поймаете себя на мысли, что вы выделяете те события, которые, скорее всего, произойдут, и используете эту уверенность в качестве подспорья для тех предсказаний, в которых вы не так уверены. Ценность для вас будут представлять не сами предсказания, а, скорее, подспорья, которые вы используете для того, чтобы их сделать. В дальнейшем, в попытке предсказать будущее, вы будете все чаще обращаться к историческим тенденциям, что может увеличить вероятность точности ваших предсказаний. С опытом вы поймете, что пытаться предсказывать будущее технологий не так уж сложно, и, возможно, даже возьмете себе это в привычку. В конце концов, кто не хочет видеть будущее?

### Линза #93: Линза Хрустального Шара

Если вы хотите узнать будущее определенной игровой технологии, задайте себе следующие вопросы, и постарайтесь ответить на них максимально конкретно:

- Что будет с \_\_\_\_ через два года? Почему?

- Что будет с \_\_\_\_ через четыре года? Почему?
- Что будет с \_\_\_\_ через десять лет? Почему?

## Глава 27

### У вашей игры наверняка будут клиенты

*Форму определяет функциональность*

- Луис Салливан, архитектор

*Форму определяет фан*

- Сюзанна Розенталь, дизайнер игрушек

*Форму определяет финансирование*

- Брэн Феррер, реалист

### Кому интересно, что думает клиент?

В идеальном мире вам, как геймдизайнеру, нужно было бы заботиться об удовлетворении двух категорий людей: (1) вашей команды и (2) ваших игроков.

Но мы живем не в идеальном мире, и в большинстве случаев вам приходится думать еще о ком-то: о вашем клиенте.

Иногда этот клиент - издатель, иногда - медийная компания, обладающая правами на популярную франшизу, а иногда - это кто-то, не имеющий опыта в индустрии развлечений и почему-то решивший, что ему необходима игра. Клиенты бывают самыми разными.

Почему вам нужно заботиться о том, что думает клиент? Что ж, если создание игр не является вашим хобби или у вас нет кучи денег, клиент, скорее всего, платит вам за то, чтобы вы делали игру. И если ему не нравится, как вы распоряжаетесь его деньгами, ваша игра может быть закончена во всех смыслах.

Исходя из этого, вы можете рассчитывать на то, что клиент будет воспринимать вас как профессионала - в конце концов, он не может сам делать игры, поэтому он пришел к вам. Из этого напрашивается вывод, что клиент будет уважать ваше мнение относительно того, что лучше всего для игры.

И иногда это действительно происходит.

Во всяком случае, я что-то такое слышал.

Но в большинстве случаев у клиентов будет очень твердое мнение насчет того, как игра должна выглядеть и функционировать. И у них есть на это право - в конце концов, они за это платят. Способность справляться с этими мнениями критична, и вот почему. Существует два типа геймдизайнеров: счастливые и своенравные. Счастливые дизайнеры либо сами обладают достаточным количеством денег, либо умеют справляться с твердыми мнениями своих клиентов. Своенравные геймдизайнеры плохо справляются с этими мнениями. Может, это звучит слишком поверхностно, но я говорю серьезно -

способность находить компромисс, который будет удовлетворять как вас, так и вашего клиента - это главное условие становления вас как счастливого геймдизайнера.

Но почему? Что плохого в твердом мнении клиента? Что, если клиент обладает разумной точкой зрения? Такое тоже бывает: иногда мнение клиента бывает очень даже мудрым и осмысленным - и это прекрасно. Но также мнение клиента иногда бывает настолько идиотским, настолько глупым и настолько лицемерным, что это просто не укладывается в голове. Некоторые глупейшие вещи, которые вы услышите в своей жизни, прозвучат из уст ваших клиентов, и вам придется найти способ как-то справиться с этими вещами. И от того, насколько успешно вы будете это делать, зависит очень многое: ваши отношения с клиентом, ваша репутация как геймдизайнера, ваше личное счастье и ваша игра.

### Как совладать с плохими советами?

Многие дизайнеры, услышав плохой совет от клиента, впадают в ступор от ужаса, и не знают, что сказать. Есть три способа, как вы можете вести себя в подобной ситуации:

1. Согласиться с плохим советом из-за страха разочаровать клиента. Этим вы окажете медвежью услугу как своему клиенту, так и своей игре.
2. Сразу сказать клиенту, почему этот совет не правильный, таким образом, показав ему всю свою мудрость. Это обычно приводит к обратным результатам.
3. Попытаться понять, почему клиент дает вам такой совет.

Самый правильный ответ - это номер 3. Если кто-то дает вам плохой совет, это не означает, что этот человек тупой - это лишь означает, что он пытается помочь вам. И в большинстве случаев, когда вы слышите плохой совет, вы можете использовать его для того, чтобы понять проблему. Это идеальное время для того, чтобы найти на полке старый инструмент - Линза #12: Линза Постановки Проблемы! Потому что если у вас получится понять, какую проблему клиент пытается решить посредством своего совета, возможно, вы сможете придумать, как при помощи этого совета решать вашу проблему, что приведет клиента в экстаз.

Когда, например, разработка одной гоночной игры была наполовину закончена, в студию пришел клиент, чтобы проверить, как идут дела. Поигравшись с прототипом несколько минут, он посмотрел на команду и сказал: “На машинах должно быть больше хрома”. Ведущий художник в панике посмотрел на дизайнера - модели были практически готовы, а их внешний вид клиент одобрил еще несколько месяцев назад. Ведущий инженер тоже паниковал - у игры и так были высокие системные требования, а добавление блестящих хромированных вставок означало бы еще большую нагрузку на компьютер.

Дизайнер мог сказать “Да” или он мог сказать “Нет”, но вместо этого он сказал одну мудрую вещь: “Почему? Почему на машинах должно быть больше хрома?”. И ответ клиента всех удивил: “Ну, когда я играл, мне показалось, что машины двигаются недостаточно быстро. Я знаю, что вам, ребята, нужно будет очень сильно постараться,

чтобы увеличить скорость, поэтому я подумал, что если на машинах будет больше хрома, то будет *казаться*, что они едут быстрее”. Логика может быть и не совсем понятной, но забудьте об этом, и вспомните, что *клиент просто хотел помочь!* На самом деле, команда тоже считала, что машины двигаются слишком медленно, и они собирались что-то с этим сделать. Они решили эту проблему, объединив несколько приемов: увеличили скорость движения машин (легко) и опустили угол обзора так, чтобы скорость движения казалась выше. Они смогли внедрить эти изменения прямо перед глазами у клиента. Он был невероятно рад увидеть улучшения и узнать больше о том, как делаются гоночные симуляторы.

Это случай прямого использования Линза Постановки Проблемы, который помог спасти положение. Человеческий мозг работает быстро и он часто начинает искать решение, еще не осознав, какую проблему нужно решить. Многие плохие советы можно легко трансформировать посредством одной единственной фразы: “Какую проблему вы пытаетесь решить?”.

### Не тот камень

Еще один способ, которым клиент может свести дизайнера с ума, является противоположностью твердого мнения: он просто не знает, чего хочет. Это иногда называют игрой в “Принеси мне камень”. Выглядит все следующим образом:

Клиент: Принеси мне камень.

Дизайнер: Хорошо, как насчет этого?

Клиент: Нет, не этот камень.

Дизайнер. О. А как вам этот?

Клиент: Нет, не этот, другой.

(Повторить двести раз)

После десяти или двадцати раундов этой игры дизайнер часто выходит из себя и кричит всем, кто его слышит: “Я не понимаю этих клиентов! Они сами не знают, чего хотят!”. И в этом есть некоторый смысл. Но, подумайте, если бы они точно знали, чего хотят, стали бы они обращаться к вам? Огромная часть работы дизайнера - это помогать клиентам понять, чего они хотят. Это то же самое, что слушать свою аудиторию - вы должны узнать клиента лучше, чем он сам себя знает. Вот правильный способ играть в “Принеси мне камень”:

Клиент: Принеси мне камень.

Дизайнер: Какой именно камень?

Клиент: Я не уверен... Я не слишком хорошо разбираюсь в камнях.

Дизайнер: Хорошо, что вы собираетесь с ним делать?

Клиент: О... Я собирался поставить его возле въезда во двор и написать на нем номер своего дома.

Дизайнер: Хм... Думаю, я знаю, что вам нужно... Давайте я принесу вам несколько камней на выбор.

Когда вы можете помочь клиенту понять, чего он действительно хочет, вы одновременно участвуете в процессе дизайна и совершенствуете своего клиента, делаясь необходимыми для него знаниями. Если у вас все получится, клиент будет чувствовать себя умным и уйдет довольным, а вы сделаете игру, отвечающую всем его требованиям.

### Три слоя желаний

Чтобы дать своему клиенту то, чего он действительно хочет, вы должны понять, что для него важно - вы должны заботиться о том, о чем заботится он, и думать так, как он думает. Изучая своего клиента, как с личной, так и с профессиональной стороны, вы проведете время с пользой. Он рассчитывает быстро сорвать куш или собирается постепенно создавать репутацию хорошей игры? Он хочет выходить на новые рынки или зарабатывать на уже существующих? Что, по его мнению, является хорошей игрой? Вы можете многое узнать о своем клиенте просто поговорив с ним, и спросив, чего он хочет - но помните о том, что люди не всегда говорят правду. Когда вы пытаетесь узнать, чего хочет ваш клиент, помните, что у всех есть три уровня желаний: слова, голова и сердце.

Например, клиент может прийти к вам и сказать на словах: “Я хочу, чтобы вы сделали игру для Rittenhouse Foundation. Игра нужна для того, чтобы учить алгебру до восьмого класса”.

Но в голове он может держать кое-что в секрете: “На самом деле, я хочу сделать космическую игру, по которой можно будет учить геометрию. Я уже распланировал себе, как она должна работать. Я сказал об алгебре только потому, что люди в Rittenhouse думают, что это важно”.

Но в его сердце может быть что-то абсолютно другое: “Мне надоело работать с финансами. Я хочу, чтобы люди увидели мою творческую сторону”.

Поэтому, если вы ограничитесь его словами, то по мере продолжения проекта вы сможете заметить, что клиент часто с вами не соглашается и, более того, его возражения иногда противоречат изначально озвученному заданию по поводу того, чего он хочет. И вообще, он ведет себя странно. Но если вы можете увидеть то, что находится у него в голове, или даже лучше - в его сердце - вы, возможно, увидите там те элементы игры, которые он себе представлял, и может даже найдете способ применить эти идеи в своей игре, или, по крайней мере, извлечь из них пользу. Если вы обладаете незаурядным интеллектом, вы можете попробовать найти способ удовлетворить все три слоя желаний - это не банальная вещь, потому что, если вы удовлетворили желание чье-то сердца, вы, возможно, нашли себе друга на всю жизнь.

### Флоренция, 1498

А завершить главу я хотел бы одной из моих самых любимых историй об общении с клиентами. Дело было во Флоренции времен Возрождения. Годом ранее город приобрел очень большой кусок мрамора, чтобы сделать из него скульптуру. Но неопытный скульптор, который начал работать с ним, проделал в мраморе огромную дыру. Город начал сомневаться в его способностях и решил уволить его, а огромный

кусок мрамора пропал во дворе собора, где его годами растаскивали на мелкие кусочки. Но в 1498 году мэр города - Пьер Содерини - захотел, чтобы из этого мрамора все-таки что-то сделали. Он обратился за помощью к Леонардо да Винчи, но тот не изъявил желания работать с поврежденным куском мрамора. Кроме того, он помнил, как люди поступили с предыдущим скульптором, и не хотел почувствовать такое неуважительное отношение на себе. Но один скульптор все-таки согласился - молодой человек двадцати шести лет по имени Микеланджело. Мэр скептически относился к идее, что кто-то настолько юный может иметь достаточную квалификацию, но Микеланджело принес с собой прототип: модель, сделанная из воска, на которой было видно, как он собирается осторожно вытесать ноги фигуры, чтобы справиться с тонкостью мрамора и с его плохой предварительной обработкой. Это так сильно впечатлило Содерини и членов комиссии, что они сразу же выделили Микеланджело деньги на создание статуи Давида.

Однажды, когда статуя была уже почти закончена, мэр решил проверить, как продвигается работа. Статуя Давида очень большая - более четырех метров в высоту. Это означает, что для того, чтобы над ней работать, Микеланджело окружил статую строительными лесами. Микеланджело работал наверху, когда Содерини подошел ближе к статуе, минуя леса, чтобы лучше ее рассмотреть. Считая себя экспертом, он сказал Микеланджело, что в целом статуя хорошая, но ему она кажется слишком большой.

Для Микеланджело было очевидным, что Содерини находился слишком близко к статуе, чтобы угол обзора можно было считать оптимальным, потому что, в конце концов, любой нос будет казаться огромным, если вы стоите прямо перед ним. Но также было очевидно, что слова Содерини не говорят всю правду - он испытывал более глубокий слой желания. Вместо того, чтобы учить Содерини основам перспективы, Микеланджело предложил ему забраться на леса, где они вместе могли бы исправить нос. Пока Содерини поднимался наверх, Микеланджело измазал свой мизинец в небольшом количестве мраморной пыли. Когда Содерини получил правильный угол обзора, Микеланджело поместил свой чекан в районе носа, сделал вид, что ударил по нему молотком, и стряхнул мраморную пыль со своего мизинца так, чтобы все выглядело, как будто он работает над скульптурой. Через несколько минут Микеланджело отошел в сторону и сказал: "Посмотрите на него сейчас". "Это мне больше нравится", - ответил Соверини, "вы прямо оживили статую!".

Может показаться, что скульптор жестоко пошутил над Содерини. Но так ли это? Понятно, что он пришел в мастерскую для того, чтобы тоже иметь права на статую - он хотел поучаствовать в ее создании. И он ушел с чувством удовлетворения этих нужд. После этого, если бы кто-то решился критиковать статую, можно быть уверенными в том, что Содерини первым стал бы на ее защиту. Я рассказал вам эту историю не для того, чтобы предложить вам врать своим клиентам, но, скорее для того, чтобы подчеркнуть, насколько важно сделать так, чтобы ваши клиенты чувствовали, что они тоже участвуют в создании игры. Это можно сделать, не жертвуя собственным творческим видением. Всегда помните о том, что клиент может предложить что-то большее, чем просто финансирование. Это могут быть связи, бизнес консультация или особое понимание аудитории вашей игры. Вы увидите, что если вы будете слушать своих клиентов, действительно внимательно слушать, то они будут слушать и вас.

**Линза #94: Линза Клиента**

Если вы делаете игру для кого-то, вы, наверное, должны знать, чего эти люди хотят. Спросите себя:

- Что мой клиент говорит, чего он хочет?
- Что мой клиент думает, чего он хочет?
- Чего мой клиент действительно хочет в глубине своего сердца?

Презентация вашей новой идеи - это тот момент, когда вам больше всего нужно, чтобы клиент вас слушал, и именно об этом мы поговорим в следующей главе.



## Глава 28

### Дизайнер должен *зацепить* клиента

#### Почему я?

Если вы хотите найти спонсора, издателя или дистрибьютора для вашей игры, вы должны будете убедить этих людей в том, что она стоит того риска, на который они идут, то есть нужно, чтобы игра их *зацепила*. Вы, возможно, думаете, “Почему я? Разве недостаточно того, что я занимаюсь дизайном игры? Неужели, этим не может заняться кто-то другой?”. Но если подумать: кто обладает большей квалификацией в этом вопросе, чем вы? Художники? Инженеры? Менеджмент? Будучи геймдизайнером, вы должны знать вашу игру, и то, почему она так хороша, почему она лучше всех других игр. И если вы не верите в собственную игру настолько, чтобы стоять перед людьми и петь ей хвалебные оды, то почему вы думаете, что кто-то другой верит в нее больше?

Итак, кого вам нужно зацепить и когда? В начале вам нужно будет зацепить членов команды и возможных партнеров примерной идеей будущей игры. Когда команда согласится с концептом, вы пойдете вместе с ним “цеплять” менеджмент, чтобы получить одобрение на создание прототипа. Когда прототип будет готов, вы, вероятно, захотите зацепить им издателя, чтобы все-таки начать разработку. А во время разработки, когда вы периодически будете ловить себя на мысли, что в игре нужно что-то поменять, вам нужно будет убеждать практически каждого в важности этих изменений. Когда игра будет закончена, вы можете заметить за собой, как вы пытаетесь зацепить ею журналистов на игровых конференциях. Тяжелее всего зацепить тех, от кого зависит финансирование вашего проекта, поэтому в этой главе я постараюсь немного более подробно описать такие случаи.

#### Переговоры власти

Перед тем, как мы начнем подробнее изучать то, как правильно рекламировать свою игру, чтобы та зацепила собеседника, нужно остановиться и понять, что, собственно, значит “кого-то зацепить”. И чтобы понять это, важно сначала уяснить для себя, что такое власть. Власть не обязательно подразумевает богатство и управление людьми, хотя наличие этих двух вещей не исключается. Власть - это просто *способность получать то, что тебе нужно*. Если ты можешь получить то, что тебе нужно, у тебя есть власть. Если ты не можешь получить того, что тебе нужно, значит, власти у тебя нет.

Но обратите внимание, что наше определение власти состоит из двух частей: “способность получать” и “то, что тебе нужно”. Большинство людей полностью фокусируются на первой части - “способности получать”. Но вторая часть - “то, что тебе нужно” - одинаково важна. Потому что если вы не знаете, чего хотите, вы будете находиться в постоянных поисках, и никогда не сможете испытать чувство удовлетворения. Но если вы знаете, чего вы хотите, вы можете более эффективно

использовать свои усилия ради получения этой цели, что сделает вас человеком, обладающим властью.

И когда вы пытаетесь зацепить кого-то своей игрой, вы вступаете в переговоры власти, с помощью которых вам нужно получить то, чего вы хотите, пытаетесь убедить кого-то другого в том, что вы можете помочь ему получить то, чего хочет он. Поэтому, если вы хотите, чтобы ваш проект кого-то зацепил, нужно соблюдать два основных условия - знать, чего вы хотите, и знать, чего хочет ваш собеседник, что может быть сложным, потому что у каждого из вас есть три слоя желания.

### Иерархия идей

Можно часто услышать жалобы начинающих дизайнеров, вроде: “Не могу поверить в это! Никому не нравится моя реально классная идея! Что с этими людьми не так?”. На самом деле, с людьми все нормально - просто эта классная идея имеет низкую ценность в иерархии идей, которую вы можете видеть:

Тип идеи	Описание	Ценность
Идея	Просто пустая старая идея	\$0.083
Классная идея	Идея, которая захватывает воображение	\$5
Реально классная идея	Кто-то крикнул: “Классная идея!”	\$5
Хорошая идея	Идея, которую кто-то может действительно использовать	\$100
Хорошая идея, убедительно представлена в правильном месте и в правильное время	Все так же, как это прозвучало	\$1.000.000+

Я знаю, это глупо, но когда вы представляете кому-то свою идею, то оценивается не сама идея - оценивается то, насколько она полезна в этот самый момент для человека, которому вы ее представляете. Это идеи, суммы сделок за которые измеряются миллионами. Если вы представили кому-то свою идею и получили отказ, не отчаивайтесь - расскажите о ней человеку, который найдет ее полезной или отложите ее, пока не придет ее время.

### Двенадцать советов для успешной подачи

Итак, у вас уже есть хорошая идея и вы знаете, кого она должна зацепить, и вы даже знаете, что вам нужно от этих людей. И что теперь?

### **Совет подачи #1: Открывайте двери**

Вы не сможете никому представить свою идею, если все двери закрыты перед вами. Некоторые двери открываются легко, а некоторые - трудно. Иногда бывает очень трудно добиваться аудиенции у издателей. Издатель - это самая красивая девушка в школе, и он об этом знает. Они часто игнорируют электронные письма и сообщения, и могут без предупреждения отменить назначенную встречу. У них есть список разработчиков, с которыми они сотрудничают, так что если вы не сможете убедить их в том, что у вас есть что-то действительно особенное, вам будет сложно просто достучаться до них, особенно если вы стучите в парадную дверь; иными словами, вы звоните и говорите: “Здравствуйте, это Big Time Games? Я хотел бы представить вам идею игры... с кем мне нужно поговорить?”.

Гораздо лучше использовать черный ход, если это возможно; то есть иметь связи внутри компании, которые могли бы вывести вас на нужных людей. Издатель, который игнорирует ваши письма, не будет игнорировать письма человека, с которым он регулярно работает. Я думаю, можно говорить о том, что большинство сделок в игровой индустрии заключаются именно таким образом - разработчика и издателя познакомил их общий друг. Именно поэтому такие события в игровой индустрии, как Game Developer Conference или сходки типа International Game Developer Conference (IGDA) так важны - на них можно завести нужные контакты, чтобы когда у вас будут предложения, вы могли без труда открыть нужную вам дверь.

### **Совет подачи #2: Покажите серьезность своих намерений**

Когда я работал в Walt Disney Imagineering, компания Disney два раза в год проводила замечательное событие под названием Open Forum. Это была возможность представить свою идею лучшим креативным умам, которые управляют парком развлечений Disney. Любой работник Walt Disney Imagineering мог прийти и в течение пяти минут представить свой проект на рассмотрение членами жюри. После того, как жюри посоветуются между собой пять минут, они предоставят вам пятиминутный фидбек о вашем проекте. Если идея им понравится, она перейдет на следующий уровень, и, возможно, в будущем будет использована в парках развлечений! Я был в восторге от того, что мог поделиться новыми идеями, и всякий раз пользовался этой возможностью. Обычно я всегда хорошо готовился к спичу, но однажды у меня просто не хватило времени. Вместо того, чтобы предоставить одну полноценную идею, я решил, что, возможно, мне стоит выступить с двумя немного “сырыми” идеями. Первой идеей был фонтан из мыльных пузырей, а второй - мини-костер для ресторанов, который позволил бы посетителям жарить зефир прямо на столе. Когда я представил свои идеи, у жюри было много вопросов. Будет ли этот фонтан вообще работать? Будет ли мини-костер безопасным? Я создал прототипы, чтобы ответить на эти вопросы? Мне стоило признать,

что я ничего такого не сделал. Это вызвало возмущение у одного из членов жюри: “Если вы недостаточно серьезно относитесь к этим идеям, чтобы проверить их, то почему мы должны относиться к ним серьезно?”. Это было унижительно, но он был абсолютно прав.

Когда вы выставляете свою игру на рассмотрение кем-либо, вы должны показать, что серьезно намереваетесь сделать ее. Раньше разработчику было достаточно нескольких скетчей и беглого описания будущей игры, чтобы заключить сделку с издателем. Но сейчас такие случаи происходят крайне редко - сегодня, без рабочего прототипа у вас нет никаких шансов. Но даже прототипа бывает недостаточно - вы должны продемонстрировать, что вы серьезно обдумали свою игру, перспективы рынка и то, как она будет работать. Этого можно достичь посредством предоставления рабочего проекта (никто его не читает, но он всегда учитывается) или, даже лучше, посредством подробной презентации, на которой вы продемонстрируете, за счет чего ваша игра будет продаваться. Веры в то, что ваша игра *может быть* интересной, недостаточно - вы должны показать проделанную работу, которая доказывает, что игра *будет* веселой.

### **Совет подачи #3: Будьте организованы**

Можно легко попасть под влияние стереотипа о том, что “творческие люди не организованные”. Организованность - это еще один способ показать кому-то серьезность своих намерений. К тому же, чем более организованным вы будете, держа все наготове, тем меньше вы будете нервничать, и тем лучше вы сможете контролировать свои действия. Издатели видят в организованном дизайнере дизайнера “с меньшими рисками”, что автоматически располагает их к нему.

Итак, убедитесь в том, что вы хорошо распланировали, как вы будете представлять игру. Если вы собираетесь принести раздаточные материалы (а вам стоит это сделать), убедитесь в том, что они понятны, и что каждый получит собственную копию. Если ваша презентация подразумевает наличие компьютера, проектора или интернет соединения, убедитесь в том, что все работает - на всякий случай лучше прийти раньше и все проверить. Я однажды договаривался о проведении важной презентации и назначил дату, но забыл назначить время! За день до этого я всеми силами пытался связаться с этими людьми, чтобы уточнить актуальность нашей встречи, и то, в котором часу мы ее проведем. Это была стрессовая, унижительная и совсем не обязательная ситуация.

*Организованность - это не ноша, а освобождение.*

### **Совет подачи #4: Будьте терпеливы!!!!**

К моему собственному удивлению, я постоянно вижу презентации, на которых люди, рассказывающие о своих идеях, ведут себя крайне неуверенно. Вы хотите заинтересовать собеседника своей игрой - чтобы сделать это, *вы* должны сами интересоваться своей игрой! НЕ пытайтесь подделать это - вы быстро себя выдадите. Если вам по-настоящему интересна игра, о которой вы говорите, это будет видно по вашей презентации, к тому же, подобный энтузиазм часто бывает заразителен! Страсть

говорит больше, чем интерес, - она говорит о вашей готовности сделать качественную игру любой ценой. Издатели должны увидеть в вас эту готовность, если перед ними стоит вопрос о предоставлении вам миллионов долларов для создания вашей гениальной игры.

### Совет подачи #5: Поставьте себя на их место

В предыдущих главах мы говорили о том, как важно слушать свою аудиторию, свою игру и свою команду - чтобы зацепить своего собеседника, вам тоже нужно, в некотором смысле, слушать его. Часто мы полагаем, что продажа идеи полностью зависит от нас: если хорошенько на них надавить - они ее купят. Но никому не нравятся навязчивые продавцы. Нам нравится, когда нас слушают и когда нам пытаются помочь решить наши проблемы. Ваша презентация должна строиться именно на этом подходе. Заранее пообщайтесь с человеком, которому вы будете представлять свою идею. Узнайте его как можно лучше и убедитесь в том, что игра, которую вы будете представлять, хорошо ему подходит, если нет - не тратьте его время.

Даже если вы знаете ту игру, которую презентуете, вдоль и поперек, вы должны помнить о том, что человек, которому вы ее презентуете, до этого никогда ее не видел, поэтому позаботьтесь о том, чтобы ваша речь была как можно более понятной - старайтесь избегать жаргонизмов. Потренируйтесь со своими друзьями и коллегами, которые не знакомы с вашей игрой, чтобы увидеть, насколько хорошо они ее себе представляют с ваших слов.

Также помните о том, что человек, которому вы презентуете игру, видел в своей жизни сотни подобных презентаций, и он, наверняка, очень занят. Убедитесь в том, что вы не тратите его время попусту и сразу переходите к делу. Если вы видите, что в определенный момент презентации собеседнику становится скучно, - пропускайте этот момент и двигайтесь дальше. Если они захотят, чтобы вы описали какой-то момент более детально, они вас об этом попросят.

Еще один способ поставить себя на место клиента - рассмотреть наилучший вариант развития событий. То есть, когда клиент БЕЗ УМА от вашей презентации. Что же происходит потом? В большинстве случаев, сделка не заключается в этот же момент. Человеку, которому вы презентуете свою игру, скорее всего, придется убедить в ее состоятельности своих коллег или руководство компании. Сможет ли он с этим справиться? Вот что поможет “фанату” вашего проекта презентовать его перед другими людьми:

- Обеспечьте “опоры” для своей идеи - то есть короткие фразы, которыми вы резюмируете суть своей идеи: “Это боулинг с элементами RPG!”, “Это Покемоны для взрослых!” и т.д.
- Обеспечьте их профессионально составленным отчетом (в печатном и цифровом виде), в котором вы вкратце описываете, что такого хорошего в вашей идее, и, что еще важнее, что такого хорошего в вашей компании.
- Если у вас есть презентация PowerPoint или дизайн документ, вы должны обеспечить их копией этих материалов на CD.

- Если у вас есть такая возможность, сделайте короткое видео, на котором показаны основные возможности геймплея. Это безопаснее, чем давать им прототип с багами. К тому же, они могут просто забыть, как нужно играть в вашу игру.

### **Совет подачи #6: Разработайте дизайн презентации**

Презентация игры - это тоже, в некоторой степени, опыт, правильно? Так почему бы вам не разработать ее дизайн так же хорошо, как дизайн своей игры? Множество линз из этой книги могут помочь вам сделать это. Ваша презентация должна быть понятной, иметь хорошую кривую интереса. Она должна иметь хороший эстетический дизайн, в котором картинки преобладают над словами. Ваша презентация должна быть хорошо продуманной: сосредоточьтесь на том, что в вашей игре уникального, почему она должна преуспеть на фоне конкурентов, и почему это хороший выбор для человека, которому вы ее презентуете. Вы должны продумать каждый момент, который будет иметь место на встрече с клиентом. С вами будут другие члены команды? Когда вы покажете свой прототип? Если вы считаете, что “чрезмерное планирование” отнимет у вашей презентации энергию, вы ошибаетесь. Вы в любой момент можете отклониться от намеченного плана, но если у вас в голове есть четкий план действий, вы сможете полностью сосредоточиться на качестве своей презентации, и вы не будете волноваться насчет того, что забудете что-то важное.

### **Совет подачи #7: Запомните все детали**

Во время презентации вам будут задаваться вопросы. Опытные и занятые издатели не будут ждать до конца - они не постесняются прервать вашу хорошо распланированную презентацию в любой момент, чтобы задать очередной каверзный вопрос о том, что по их мнению важно. Чтобы не растеряться, вам нужно вооружиться как можно большим количеством фактов. Вот некоторые из них:

- **Детали дизайна.** Вы обязаны знать собственный дизайн вдоль и поперек. Если вам зададут вопросы о тех частях дизайна, до которых вы еще не дошли, то вы должны, по крайней мере, иметь о них представление. Вы должны уверенно отвечать на вопросы типа “Сколько часов геймплея?”, “Сколько времени нужно, чтобы пройти уровень?”, “Как работает многопользовательский режим?”, а также на сотни других.
- **Детали расписания.** Вы должны знать, сколько вам понадобится времени, чтобы сделать игру, а также приблизительно понимать, сколько времени команда будет тратить на каждый из важных этапов (написание дизайн документа, первый игравельный прототип, первая альфа версия, вторая альфа версия, бета версия, исходный эталон). Убедитесь в том, что вы оперируете реалистичными сроками, иначе издатель быстро потеряет уверенность в вас. Будьте готовы к вопросу: “Как быстро вы сможете сделать работу?”. Приготовьтесь к тому, что придется уложиться в эти сроки.

- **Финансовые детали.** Вы должны знать, сколько денег нужно потратить, чтобы сделать вашу игру. Это означает, что вы должны четко понимать, сколько людей будут работать над игрой, сколько времени им понадобится, и все остальные расходы. Также ожидайте вопроса: “Сколько единиц игры вы планируете продать?”. Ваш ответ, скорее всего, будет основываться на уровне продаж для похожих игр. Не называйте одну цифру - называйте то, что, по вашему мнению, является реальными минимальными и максимальными показателями. **ЧЕТКО** убедитесь в том, что ваши минимальные показатели все равно позволят издателю заработать на вашей игре.
- **Риски.** Вас будут спрашивать о наибольших рисках, связанных с вашим проектом. Вы должны быть готовы четко и уверенно называть их, и быть способными подкрепить эту уверенность планами по их устранению - будь то риски, связанные с техническими, эстетическими, маркетинговыми, финансовыми, юридическими или дизайн моментами.

Вы также должны ожидать вопросов, которые вам могут задать. Существует легенда о Джо Роде из Imagineer, который представлял идею парка развлечений Animal Kingdom CEO Disney Майклу Айснеру. Айснер долго сомневался по поводу того, является ли этот парк хорошей идеей, и он дал Джо последний шанс доказать ему, почему он должен ее принять. После подробной презентации Айснер спросил Джо: “Извините... Я все еще не могу понять, что такого интересного в живых животных”. Джо вышел из комнаты и вернулся уже через минуту вместе с... бенгальским тигром. “Вот, что интересно в живых животных”, - сказал Джо. Парк развлечений получил финансирование. Когда вы знаете, какие вопросы вам могут задать, вы можете дать на них идеальные ответы, что сделает вас невероятно убедительным.

### **Совет подачи #8: Излучайте уверенность**

Какой бы важной ни была страсть, уверенность так же важна, хоть это и не одно и то же. “Быть уверенным” означает точно знать, что ваша игра - это идеальное предложение для вашего клиента, а люди в вашей команде - идеальные кандидаты для того, чтобы воплотить ваш проект в жизнь. Это означает быть спокойным, когда тебе задают неудобные вопросы. Это означает знать все детали. Если по вам видно, что вы нервничаете, люди начинают сомневаться в том, что вы сами верите в то, что говорите. Когда вы показываете что-то впечатляющее, вы должны действовать так, как будто для вас это ничего не значит - как будто это было проще простого. Если вместе с вами присутствуют другие члены команды, вы должны отвечать на вопросы как команда, в которой каждый знает, на какой вопрос он может ответить лучше всего.

А вот волшебное слово, которое вы можете использовать, когда кто-то пытается нарушить вашу уверенность сложным вопросом: “Конечно”. Используйте его, когда вас спросят “Вы думаете игру будут покупать в Европе?”, “Серверы смогут выдержать нагрузку?”, “Вы можете сделать версию для детей?”. Вы можете на самом деле думать “да” или “возможно”, но я гарантирую, что “конечно” прозвучит куда более уверенно. Но не забудьте подкрепить свои уверенные ответы конкретными действиями!

И несколько слов о рукопожатиях: если вы не уверены в том, что у вас уверенное рукопожатие, практикуйтесь, пока оно не станет таковым. Рукопожатие - это секретная система, посредством которой люди, преимущественно мужчины, оценивают личность собеседника. Вы можете говорить уверенно, но если собеседник почувствовал неуверенность в вашем рукопожатии, он может поставить под сомнение все, что вы говорите.

Но что, если вы не чувствуете себя уверенно? Что, если вы действительно боитесь выступать перед людьми? Попробуйте представить момент, когда вы чувствовали огромную уверенность. Возвращение в прошлое поможет вам вспомнить, что такое уверенность, и что вы можете быть уверенным в себе человеком, если того требует ситуация.

### **Совет подачи #9: Будьте гибким**

Во время своей презентации вы можете столкнуться с неприятными неожиданностями. Человек, которому вы показываете игру, может вдруг сказать, что ему не нравится ваш концепт - у вас есть что-то еще? Вы приготовились к встрече, которая должна была продлиться час, и вам сказали “у меня есть только двадцать минут”. Вы должны уметь выходить из подобных ситуаций уверенно и хладнокровно. Геймдизайнер Ричард Гарфилд рассказывал, как он когда-то пошел показывать издателю свою RoboRally - интересную настольную игру о роботах на фабрике. Гарфилд любил свою игру и на встрече с издателем рассказал о ней во всех деталях, но, дослушав презентацию до конца, издатель сказал: “Извините, но мы не можем принять это. Игра слишком большая. Нам нужно что-то маленькое и портативное. У вас есть что-то в этом роде?”. Гарфилд мог обидеться и уйти, но вместо этого он был беспристрастным, вспомнив о том, что его цель - издать игру - не обязательно эту игру. Он упомянул о новой карточной игре, над которой он работал, и спросил, может ли он вернуться вместе с ней? Игра, которую он принес во второй раз, в итоге стала мегапопулярной - эта была игра *Magic: The Gathering*.

### **Совет подачи #10: Репетируйте**

Распланировать свою презентацию - это хорошо, отрепетировать ее - еще лучше. Чем больше вы привыкнете рассказывать людям о своей игре, тем естественнее вы будете выглядеть на презентации. Практикуйтесь как можно чаще - когда ваша мама спрашивает: “Ну, и над чем ты сейчас работаешь, сынок?” - устройте ей презентацию. Устраивайте презентации перед своими коллегами, перед вашим парикмахером, даже перед вашей собакой. Важно не то, чтобы вы помнили каждое слово своей презентации, а то, чтобы идеи исходили от вас легко и естественно - как слова вашей любимой песни.

Если вы собираетесь показать демо версию, отрепетируйте это. Из всех сил старайтесь не пытаться убедить собеседника, когда вы находитесь в игре! Во-первых, вы будете похожим на умственно отсталого, а во-вторых, вы потеряете драгоценное время. Пусть ваш коллега играет в игру, пока вы о ней рассказываете и отвечаете на вопросы. Если только ваша игра не заинтересует их очень сильно, не надейтесь, что издатели



будут играть в ваш прототип. Есть слишком большая вероятность, что они не поймут как играть и опозорят себя, или что ваша игра будет постоянно вылетать и опозорит вас.

### **Совет подачи #11: Пусть они считают вашу игру отчасти своей**

В Главе 27 вы прочитали о том, как Микеланджело заставил клиента относиться к его проекту, как к своему собственному. Но вам не нужно прибегать к таким ухищрениям. В идеале, вам нужно, чтобы после презентации клиент думал о вашей игре как о “своей игре”. Если у вас будет “засланный казачок” среди людей, которым вы показываете свою игру, это может помочь - это человек, изначально расположенный к вашему концепту и он будет защищать его от других. Еще один способ повысить эффективность вашего убеждения - использовать в презентации идеи клиентов. Если, например, во время вашей предыдущей встречи кто-то из них сказал, “Итак, это военная игра, да? А в ней есть вертолеты? Я люблю вертолеты!”, вы должны обязательно упомянуть вертолеты в своей презентации. Вы даже можете интегрировать идеи клиентов на ходу, используя фразы из их первых вопросов (“В ней могут быть гигантские крысы?”) в описании дальнейших моментов презентации (“Итак, представьте, что вы заходите в комнату, полную гигантских крыс...”). Чем легче им будет представить вашу игру, тем больше вероятность, что они примут ваше предложение.

### **Совет подачи #12: Доведите дело до конца**

После окончания презентации они поблагодарят вас и пообещают обдумать ваше предложение. И они, возможно, это сделают, а, возможно, и нет. Возможно, им и понравилась ваша идея, но, погрязнув в более срочных делах, они о ней забыли. Через несколько дней после презентации вы должны найти повод вновь обратиться на себя вниманием посредством письма или звонка (“вы спрашивали о деталях текстового менеджера, и я хотел бы вам о нем рассказать”), чтобы ненавязчиво напомнить, что вы все еще здесь и они должны вам фидбек. У вас нет причин выпрашивать у них ответ - если вы будете это делать, вы, скорее всего, получите быстрый, но неудовлетворительный ответ: “нет, спасибо”. Возможно, им нужно время, чтобы все обдумать, чтобы обсудить ваш проект с коллегами, или чтобы просмотреть остальных кандидатов. Просто продолжайте периодически напоминать о себе - но не слишком часто - до тех пор, пока вы не получите ответ. Не расстраивайтесь, если они не отвечают - проявите терпение и понимание. Можете быть, время для вашей идеи еще не настало. Часто бывает так, что ты звонишь издателю через полгода после презентации, и он тебе говорит: “Эй, рад, что вы мне позвонили. Помните ту вашу презентацию? Думаю, нам с вами есть о чем поговорить. Как насчет следующей недели?”.

Игра начинается с идеи, но деньги она получает только в том случае, если она кого-то зацепит. Пользуйтесь этой линзой и помните о том, что дизайн презентации важен так же, как и дизайн самой игры.

**Линза #95: Линза Презентации**

Чтобы убедиться в том, что вы подготовили самую лучшую презентацию, спросите себя:

- Почему вы показываете эту игру данному конкретному клиенту?
- Что, по вашему мнению, будет “успешной презентацией”?
- Что в этой презентации предназначено для людей, которым вы ее показываете?
- Что о вашей презентации должны знать люди, которым вы ее показываете?

Если вы показываете игру издателю, самое важное для него то, можно ли на ней заработать денег, и если да, то сколько. Это и будет темой следующей главы.

## Глава 29

### Дизайнер и клиент хотят, чтобы игра приносила доход

#### Любовь и деньги

Пришло время встретиться с горькой правдой.

Я знаю, что лично вы делаете игры из любви к геймдизайну. Если бы вы не могли зарабатывать на этом деньги, вы бы наверняка продолжили заниматься геймдизайном как хобби. Само слово “аматор” означает человека, который любит то, чем он занимается.

Но деньги - это топливо, на котором работает игровая индустрия.

Если игры не будут приносить доход, индустрия умрет.

В реальности, в игровой индустрии работает много людей, которые, если им сказать, что они будут иметь прибыль 2% в год, продавая консервные ножи, пойдут их продавать и будут гордиться своим выбором.

Возможно, вы смотрите на этих людей с некоторой долей презрения. Но стоит ли? Прибыль - это важная часть игровой индустрии, а кто может лучше отвечать за получение прибыли, чем люди, которые любят деньги? Я имею в виду, вы же не хотите постоянно думать о деньгах, так ведь? Вам ведь нужно создавать дизайн игр. Почему бы тогда любителям денег не отвечать за деньги, а любителям геймдизайна - за геймдизайн, и тогда все были бы счастливы, правильно?

К сожалению, нет. Помните, что “форму определяет финансирование”? Решения, которые принимают люди, ответственные за деньги (“на игру у вас будет 3 миллиона, а не 5, как вы хотели”, “мы решили, что в этой MMO должна быть система микроплатежей, а не подписка”, “вам следует добавить в игру рекламу”), могут в значительной степени повлиять на геймдизайн. Бывает и наоборот - решения по геймдизайну имеют большое влияние на доходность игры. В некотором смысле, дизайн и менеджмент тянут за веревочки, управляя судьбой друг друга. Поэтому, исполнители, ответственные за финансовый аспект, выходят на первый план и говорят вам, как делать дизайн игры, потому что они боятся, что вы можете не осознавать влияние дизайнера на доходность проекта. И когда это приводит к конфликту, кто, вы думаете, одержит победу? Запомните золотое правило: У кого деньги, тот и диктует правила.

По этой причине, для вас очень важно хорошо ориентироваться в игровом бизнесе, чтобы проявлять необходимую интеллигентность в обсуждении денежных вопросов с “денежными” людьми. Это даст вам намного больше креативной свободы, потому что если вы можете на понятном для них языке объяснить, почему та или иная особенность поможет игре принести еще больше денег, ваши шансы направить процесс разработки в необходимом вам русле увеличиваются в геометрической прогрессии.

Вы можете думать “Я же ничего не знаю о бизнесе - моя голова взорвется от всей этой финансовой ерунды”. Но вам не нужно быть бизнес экспертом - вам просто нужно знать достаточно, чтобы понимать азы и быть способным обсуждать финансовые вопросы. Это определенно легче теории вероятности, и у вас не должно возникнуть с

этим никаких проблем. Уверен, что вам в жизни еще будут попадаться люди с дипломом бизнес школы, которые, к вашему удивлению, окажутся не слишком смыслеными. Если эти ребята поняли бизнес, значит, и у вас получится. К тому же, зарабатывание денег во многом похоже на игру - если вы будете относиться к деньгам таким образом, вам даже понравится думать о бизнесе.

В этой главе мы не будем слишком глубоко погружаться в игровой бизнес - есть много других книг, в которых об этом много всего написано. Вместо этого, мы поговорим о таких вещах, делая которые, вы значительно упростите себе жизнь, научившись вести осмысленный диалог с людьми, которые тянут за веревочки вашей игры.

### Изучите свою бизнес модель

Чтобы понять бизнес, следите за деньгами. Если вы понимаете, куда идут деньги и почему - вы понимаете бизнес. Например, когда покупатель платит \$50 за копию игры, деньги обычно распределяются так, как показано на диаграмме:

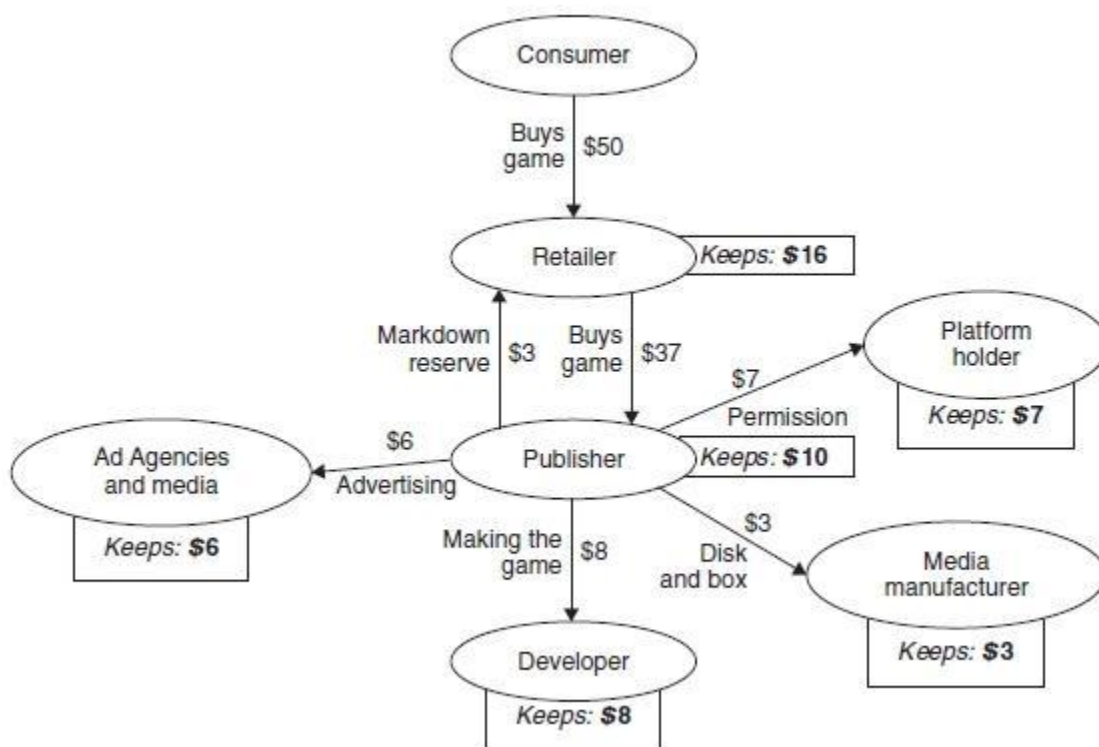


Рис. 29.1

После того, как вы посмотрите на эту диаграмму, у вас, скорее всего, появятся следующие вопросы:

**Вопрос:** Что значит владелец платформы (platform holder)?

**Ответ:** Это компания, которая выпускает консоли (Sony, Nintendo, Microsoft). Они обычно не слишком много получают от продажи консолей (часто они работают себе в убыток,

продавая консоли ниже стоимости их производства!). Настоящие деньги им приносят “налоги” от издателей.

**Вопрос:** Почему розничные сети (retailer) забирают себе так много?

**Ответ:** Думаете, что розничные продавцы просто жадные? Вы неправы. Розничная торговля - это бизнес с низким коэффициентом прибыльности, где нужно экономить каждый доллар, чтобы остаться на плаву. Все упирается в доставку и хранение, на которые připадает основная доля затрат.

**Вопрос:** Почему издатель (publisher) забирает себе так много?

**Ответ:** Посмотрите, сколько всего им нужно делать! Им нужно все согласовывать и вести дела со всеми этими компаниями, и если что-то идет не так, они теряют свои собственные деньги. Если игра продается плохо, разработчику все равно нужно заплатить за создание игры, а розничным сетям вернуть то, что они заплатили за не распроданные копии. Издатель забирает себе так много, отчасти потому, что ему приходится платить за убыточные игры.

**Вопрос:** Что такое возвращение на уценку?

**Ответ:** Если в розничной сети остаются не распроданные копии, продавец может решить продать их по сниженной цене. Обычно в таких случаях он обращается к издателю с просьбой покрыть его затраты. В среднем, издатель платит \$3 за единицу.

Запомните, что это среднестатистические показатели. Чтобы увидеть реальную картину, необходимо изучить вопрос более детально. Уверен, что у вас возникло намного больше вопросов по этому поводу - именно это случается, когда вы следите за деньгами - появляются вопросы - найдите на них ответы, и вы поймете бизнес.

Естественно, что розничная продажа является не единственной бизнес моделью: их намного больше: скачивания из интернета, скачивания посредством консоли, мобильные игры, настольные и карточные игры, реклама в играх, подписка в ММО, микроплатежи в ММО и еще много других способов. Многие из них существуют лишь несколько лет, отчасти, пытаясь избежать высоких расходов при розничной продаже. Понимание специфики каждой бизнес модели помогает понять природу игр, которые продаются посредством этой модели, поэтому вы должны хорошо в них ориентироваться.

На самом деле, это не сложно. Если вас сбивает с толку очередная новая бизнес модель, все, что нужно сделать - найти “денежного” человека и спросить его: “Объясни мне, куда идут деньги?” и очень скоро вы поймете, какие вам нужно задавать вопросы.

## Проданные копии

В один прекрасный момент вы поймете, что полезно сравнивать свою игру с ее предшественницами. Вам вряд ли захочется попасть в неудобную ситуацию, как в следующем диалоге:

**ВЫ:** Это отличная игра! Она как *Katamari Damacy*, но в космосе!

**ИЗДАТЕЛЬ:** (пренебрежительно) Вы вообще знаете, сколько копий *Katamari Damacy* было продано?

**Вы:** Ой... много?

Количество проданных копий является показателем вашего успеха. К сожалению, добраться до этих цифр бывает очень трудно. Если вам повезет, вы найдете их в интернете или прочитаете в журнале. Если вы сотрудничаете с крупным разработчиком или издателем, у них может быть доступ к сервису по отслеживанию розничных продаж NPD ([www.npd.com](http://www.npd.com)), который вы можете использовать для получения всей необходимой информации.

Это на самом деле важная информация, потому что издатели будут рассчитывать ожидаемый уровень продаж вашей игры, исходя из данных по уровню продаж похожих на нее игр. Проданные копии - это один из тех фактов, с которыми не поспоришь - так что если у вас получится достать эту информацию, обязательно воспользуйтесь ею.

### **Рентабельность**

Одна из самых значимых цифр, которые важно и нужно подсчитать - это рентабельность. Иными словами, сколько копий игры нужно продать, чтобы издателю вернулись его инвестиции в вашу игру. Потому что, если вы с гордостью заявите издателю, что он уверенно сможет продать 200,000 копий, основываясь на данных по продаже игр конкурентов, а после простых подсчетов окажется, что зарабатывать издатель начнет только когда продаст 400,000 копий, у вас будут проблемы. Если вы не знаете, как конкретный издатель высчитывает рентабельность, спросите его об этом.

### **Изучите бестселлеры**

Сделайте следующее: прямо сейчас составьте список самых продаваемых видеоигр за последний год. После того, как вы напишете свой список, найдите в интернете реальный рейтинг и сравните его со своим. Если все совпало - вы молодец. Если нет - вам стоит подумать, где вы ошиблись, и почему. Вы не подумали, что игры, сделанные по фильмам, будут такими популярными? Вы забыли о спортивных играх? Вы не подумали, что в этом списке могут быть мобильные игры? Вы подумали, что игры, которые нравятся вам, обязательно будут нравиться всем остальным? Я гарантирую, что любой издатель, которому вы покажете свою игру, безошибочно назовет вам лучшие игры прошлого года. Почему? Потому что игровую индустрию двигают вперед хитовые игры. Издатели получают львиную долю своих прибылей за хиты, поэтому они изучают их очень скрупулезно, чтобы понять, что именно делает их такими успешными.

Если вы хотите понять, как думают издатели, нужно пробовать анализировать хиты. Компания Electronic Entertainment Design and Research подняла этот анализ на новый уровень, разделяя игры на отдельные особенности, чтобы при помощи сложного математического анализа понять, какие особенности в наибольшей степени повлияли на финансовый успех каждой игры. Насколько важен многопользовательский режим?

Насколько важна продолжительность геймплея? и т.д. Поэтому разработчики и издатели могут использовать эту информацию в своих будущих играх.

Какой бы путь вы ни выбрали, найдите способ ознакомиться с хитами вашего целевого рынка и вашей целевой аудитории, и понять, почему эти игры стали такими успешными. Это поможет вам начать мыслить на одной волне с “денежными” людьми. А когда у вас будет своя точка зрения относительно того, почему дизайн определенных игр приносит так много денег, даю вам гарантию, что “денежные” люди захотят ее услышать.

## Изучите язык

Каждая сфера деятельности имеет свой жаргон и экономика игровой индустрии не является исключением. Хотя, на деле все эти слова являются вполне общепринятыми в электронной торговле жаргонизмами, среди которых иногда “проскакивают” игровые термины. Их легко выучить - большинство из них представляют собой условные обозначения общеизвестных понятий.

Некоторые термины, которые вам стоит знать:

- **SKU:** Единица учета запасов (*англ. - stock keeping unit*). Это означает уникальную единицу товара на складе. Одна игра может иметь любое количество SKU, поскольку версии для разных консолей являются SKU и каждая версия локализации (Halo 3 на французском) - тоже SKU. Издатели часто оценивают свою работу, исходя из того, сколько SKU они выпустили за год.
- **COGS:** Издержки на производство проданных товаров (*англ. - cost of goods sold*). Иными словами, во сколько обойдется производство каждой проданной копии.
- **Burn rate:** Скорость сгорания. Ежемесячные расходы на содержание студии: аренда, зарплаты, премии и т.д.
- **Sold in vs. Sold through:** Когда розничная сеть покупает игры у издателя, это значит, что эти игры “продаются в” (*англ. - sold in*), то есть продаются в магазин. Но когда покупатель покупает игру в магазине, она становится “проданной через” (*англ. - sold through*). Так как издатель должен выкупить у розничной сети оставшиеся копии игры, которые не были реализованы, число “проданных в” копий игры может сильно отличаться от количества копий “проданных через”. Если издатель хвастает перед вами о 1.5 миллионах копий, проданных за первую неделю, вы часто можете вернуть его на землю, просто спросив: “они были проданы “в” или “через”?” В конце концов имеет значение только показатель “проданных через” копий.
- **NPV:** Текущая стоимость (*англ. - net present value*). Идея заключается в том, что деньги, которые у вас сейчас есть, имеют большую ценность, чем те, которые вы получите в будущем. Так что, если (каким-то образом) у меня есть игра, которая будет гарантировано приносить мне миллион долларов ежегодно на протяжении пяти лет, она не стоит пять миллионов долларов - она стоит меньше. Вы можете поискать, как производятся такие расчеты - это очень просто. Если вы когда-нибудь соберетесь просить деньги для своей игры у венчурного инвестора (который вкладывает деньги в рискованные проекты), приготовьтесь, что он будет

много спрашивать вас об NPV. То же самое вас ждет, если вы попытаетесь убедить издателя дать вам деньги на технологию, которую можно будет использовать во многих играх. Основной показатель, влияющий на расчет NPV - насколько сильно деньги потеряют свою ценность за тот или иной период времени. Это называется процент “учетной ставки”, которая обычно колеблется между 4% и 10%. Хороший способ вырваться из-под напора “денежного” человека, требующего от вас NPV вашей игры - спросить “при какой учетной ставке?” Их это может ввести в ступор, потому что в этот момент они поймут, что вы знаете, о чем они говорят. Если они дадут вам число, запишите его и скажите, что вернетесь позже с точными данными. Затем посчитайте эти данные - это не так уж сложно.

- **Рождество:** Это не имеет ничего общего с рождением Иисуса Христа, но вы должны помнить, что 75% всех игр в Соединенных Штатах продаются в рождественский период.

Конечно, таких терминов намного больше, но я дал вам эти несколько только для примера. Видите, они на самом деле не сложные. Если вы ознакомитесь с этим языком, и не будете бояться просить о пояснении непонятных вам слов, “денежные” люди начнут вас уважать, потому что они увидят, что вы думаете о тех вещах, которые, по их мнению, являются самыми важными. И они действительно важны - без них геймдизайн был бы не профессией, а просто хобби. Чтобы всегда об этом помнить, пользуйтесь следующей линзой.

#### Линза #96: Линза Прибыли

Прибыль держит игровую индустрию на плаву. Задайте себе эти вопросы, чтобы сделать свою игру более прибыльной.

- Куда идут деньги согласно бизнес модели моей игры? Почему?
- Сколько будет стоить создание, маркетинг и распространение этой игры? Почему?
- Сколько копий игры я смогу продать? Почему я так считаю?
- Сколько копий нужно продать, чтобы игра стала рентабельной?

В следующей главе мы поговорим о том, что намного важнее денег.



## Глава 30

### Игра трансформируют игроков

#### Как нас меняют игры?

Многие говорят о долгосрочном эффекте, который оказывают видеоигры на наш мозг. Некоторые верят в то, что никакого продолжительного эффекта не существует - игры служат лишь мгновенным раздражителем. Другие же считают, что геймплей может быть опасным, потому что он подталкивает игроков к проявлению жестокости или вызывает зависимость. А третьи уверены, что влияние игр может быть настолько позитивным, что они будут краеугольным камнем образования 21-го века.

Как нас меняют игры - это не заурядный вопрос, потому что игры не просто меняют нас, они меняют общество, в котором мы живем, в лучшую или в худшую сторону.

#### Могут ли игры быть для вас добром?

Игры настолько близки человеческой природе и они могут принести нам столько радости, что это скорее крайность, когда кто-то говорит, что само понятие геймплея является вредоносным. Но чаще играм приписывают именно положительные эффекты.

#### Контроль эмоций

Игра - это один из многих видов деятельности, который люди используют для того, чтобы поддерживать и контролировать свое настроение и эмоциональное состояние. Люди играют в игры, чтобы попытаться:

- **Выпустить пар.** Игры, в особенности спортивные, которые подразумевают много физических нагрузок (футбол, баскетбол), или видеоигры, подразумевающие наличие быстрых действий и боев, могут быть отличным способом “остудить свой пыл” в каком-то в безопасном игровом мире.
- **Развеселиться.** Когда человеку грустно, веселые игры со смешными ситуациями (Cranium, Mario Party) могут помочь ему отвлечься от его неприятностей и вспомнить, что он все еще может веселиться.
- **Все прояснить.** Бывает, что мы преувеличиваем собственные проблемы, и какие-то мелкие неприятности кажутся для нас концом света. Играя в игры, мы дистанцируемся от своих повседневных проблем, и, возвращаясь к ним, уже более адекватно оцениваем их масштабы.
- **Обрести уверенность.** После нескольких неудач в реальной жизни можно начать думать, что ты и вовсе ни на что не способен, а из-за этого в голове появляются мысли, что ты не способен контролировать даже собственную жизнь. Прохождение игры, в которой наши действия и решения приводят к успешным

результатам, может придать ощущение власти, которое поможет нам вспомнить, что мы все-таки можем чего-то достичь, и что мы сами управляем своей судьбой.

- **Расслабиться.** Иногда мы просто не способны забыть о своих заботах: либо из-за их масштабов, либо из-за их количества. Игры заставляют наш мозг сосредоточиться на чем-то, не связанном с нашими заботами, позволяя нам ненадолго уйти от них, и обеспечивая необходимую “эмоциональную разрядку”.

Но нельзя и отрицать, что такой способ ухода от реальности может иметь противоположный эффект - если, например, игра расстраивает вас так же, как и реальная жизнь - хотя чаще игры очень хорошо справляются с описанными выше задачами, работая как инструменты, которые помогают нам контролировать свое эмоциональное состояние.

### ***Связь***

Поддерживать социальный контакт с другими не всегда бывает просто. Мы все погрязли в собственных заботах и проблемах, которые не интересуют других людей, или же они их просто не понимают. Игры могут служить “социальным мостом”, который подталкивает нас к взаимодействию друг с другом, позволяет видеть, как другие люди реагируют на различные ситуации, подкидывает темы для разговоров, показывает, что у нас есть общего, и создает общие воспоминания. Эти факторы делают игры идеальным инструментом для того, чтобы начинать, а затем и поддерживать отношения с важными для нас людьми.

### ***Тренировки***

Игры, а в особенности спортивные, стимулируют нас к выполнению полезных для здоровья физических упражнений. Недавние исследования показывали, что умственные упражнения также способствуют улучшению здоровья, особенно у пожилых людей. Природа игр, подразумевающая постоянный поиск решения проблем, делает их гибким инструментом для проведения разного вида физических и умственных тренировок.

### ***Образование***

Некоторые считают, что образование - это серьезно, а игры - нет; поэтому играм нет места в системе образования. Но если изучить эту самую систему, можно увидеть, что она сама является игрой! Студенты (игроки) получают список заданий (целей), которые нужно выполнить (достичь) до определенной даты (временные ограничения). Они получают оценки (очки), исходя из качества выполнения, а задания (трудность) со временем становятся все сложнее, пока они не пройдут курс до конца, где им нужно сдать последний экзамен (главный босс), который они могут сдать (победить) только в том случае, если они получили все необходимые навыки во время курса (игры). Студенты (игроки), которые получили самые лучшие оценки, попадают на доску почета (топ игроков).

Так почему же, сталкиваясь с системой образования, мы не думаем, что это игра? Линзы из этой книги полностью отвечают на этот вопрос. В традиционных методах образования нормой является недостаток сюрпризов, недостаток проецирования, недостаток удовольствий, недостаток сообществ и плохая кривая интереса. Когда Маршал Маклуан сказал, что “все, кто говорят, что образование отличается от развлечений, плохо знакомы и с тем, и с другим”, он имел в виду именно это. Дело не в том, что учиться скучно, а в том, что большинство примеров образовательного опыта имеют плохой дизайн.

Так почему же образовательные видеоигры все еще не заполнили школы? У меня есть несколько догадок на этот счет:

- Временные ограничения. Игры могут отнимать много времени, и количество времени может быть разным - многие осмысленные образовательные видеоигры просто слишком длинные для того, чтобы в них можно было играть в условиях школьного урока.
- Разные пути прохождения. Одно из преимуществ игр в том, что они позволяют игрокам выбирать собственные варианты прохождения. В условиях школы учитель обычно следит за тем, чтобы все двигались по одному пути.
- 1965. Люди, которые родились до 1965 года, росли, не зная, что такое видеоигры, поэтому знакомство с играми не было для них естественным, и они считают их чем-то чужим. Во время написания этой книги, образовательной системой управляют преимущественно люди, родившиеся до 1965 года.
- Сложно делать качественные образовательные игры. Создать что-то, являющееся полноценным, понятным и поддающимся контролю уроком, и, одновременно, деятельностью, которая может заинтересовать студента, очень сложно. А каждый семестр класс проходит от тридцати до сорока уроков по каждому предмету.

Несмотря на все эти трудности, игры могут стать эффективным образовательным инструментом, но только инструментом, а не целой системой образования. Мудрый учитель знает, как использовать правильный инструмент для правильной работы - но что такое правильная работа для игры в системе образования? Давайте рассмотрим некоторые сферы, где у игр может быть преимущество.

### **Факты**

Одна из сфер, в которых использование видеоигр кажется наиболее естественным - подача и запоминание фактов. Это работает во многом из-за того, что изучение фактов (столицы, расписания, названия инфекционных заболеваний и т.д.) является однообразным и повторяющимся процессом. Легко интегрировать эту информацию в игровые системы, которые будут выдавать дополнительную награду за прогресс, которого достигает игрок, изучая информацию, которая не является изначально интересной. В особенности, в видеоиграх можно использовать визуальные эффекты, которые будут помогать игрокам изучать эти факты. И хотя игры - это просто

незначительные улучшения более прямолинейных способов запоминания информации, на сегодняшний день вы вряд ли найдете что-то более прогрессивное.

### Решение проблем

Помните наше определение игры? Процесс решения проблем, происходящий в игровой форме. Действительно, когда дело касается тренировки способности решать различные проблемы, игры могут показать себя во всей красе, особенно, в тех случаях, когда студенту нужна возможность показать, что они способны использовать комплексный подход к применению различных навыков и техник. По этой причине, вполне возможно, скоро можно будет сдавать финальные экзамены в сферах, которые требуют применения разнообразных техник в жизненных ситуациях, посредством игровых симуляторов. Это может быть работа спасателей, полиция, геология, архитектура, менеджмент и т.д.

Отбросив учебу, будет интересно отметить, что на сегодняшний день мы имеем целое поколение, выросшее на сложных видеоиграх, которые требуют незаурядных навыков планирования, стратегического мышления и терпения от игрока, который хочет в них преуспеть. Некоторые допускают, что это может дать миру поколение людей, которые будут обладать намного более хорошими навыками решения проблем, чем любое из предыдущих поколений - время покажет, насколько они правы.

### Системы отношений

Тот факт, что игры, возможно, являются лучшим инструментом для обучения, отображен в древней буддистской загадке:

*Хякудзё захотел отправить монаха на открытие нового монастыря. Он сказал своим ученикам, что это будет тот, кто ответит на вопрос точнее всего. Поставив на землю вазу с водой, он спросил: “Кто может сказать, что это, не произнося его названия?”*

*Главный монах сказал: “Это нельзя назвать деревянным тапком”.*

*Исан - монах-повар - опрокинул вазу ногой и ушел.*

*Хякудзё улыбнулся и сказал: “Главный монах проиграл”. И Исан стал хозяином нового монастыря.*

Главный монах понимал, что он не мог описать словами, чем на самом деле является ваза с водой, поэтому он решил схитрить, назвав то, чем она не является. Но Исан, который практиковал наиболее прикладной вид искусства - кулинарию - хорошо знал, что некоторые вещи нельзя описать словами, и чтобы их понять, их нужно увидеть.

А интерактивная демонстрация, которая позволяет не только увидеть, но и поучаствовать - это та сфера, в которой игры и симуляторы имеют значительное

преимущество перед своими конкурентами. Исследователи системы образования часто ссылаются на пирамиду изучения Миллера:



Рис. 30.1

Исходя из этой модели, чтобы быть способным что-то делать, человеку нужно добраться до вершины знания, а обучение, основанное на играх, фокусируется именно на действиях.

У лекций, чтения и просмотра видео есть одна общая слабость - они все линейны, а линейные средства весьма неэффективны в плане подачи сложных систем отношений. Единственный способ понять сложную систему отношений - *поиграть* с ней, и, таким образом, получить целостное видение того, как все связано между собой.

Некоторые системы отношений, которые легче всего понять посредством симуляции, перечислены в списке ниже.

- Сердечно-сосудистая система человека
- Схема движения транспорта в крупном городе
- Ядерный реактор
- Работа клетки
- Экология вымирающих видов
- Нагревание и охлаждение в атмосфере Земли

Огромная пропасть в понимании предмета присутствует между людьми, которые просто читали о нем где-то, и теми, кто играл в симуляцию этого предмета, потому что игроки не просто читали о системе отношений, у них есть опыт взаимодействия с ними. А самый ценный опыт взаимодействия - тот, где предмет испытывается на грани своих возможностей, до тех пор, пока не наступает коллапс. Как нужно добираться до работы, чтобы провести в пути больше времени, чем есть в рабочем дне? Сколько воды потеряет реактор перед тем, как он начнет плавиться? Что может безвозвратно растопить полярные льды? Симуляция предоставляет игроку *возможность потерпеть неудачу*

(кроме того, что она просто интересная), которая будет для него невероятно поучительной - потому что ученик увидит не только свою неудачу, но и то, почему она произошла, и что ведет к более глубокому пониманию работы всей системы.

Один из самых убедительных примеров этого явления, которые я видел в своей жизни - это игра под названием *Peacemaker*, разработанная Impact Games. *Peacemaker* - это симулятор конфликта между Израилем и Палестиной, где игрок может выбрать, за кого ему играть - за премьер министра Израиля или за президента Палестины, чтобы установить мир между двумя странами. Во время плейтестинга игры с жителями этих стран, они зачастую начинали игру, убежденные в том, что если другая сторона сделает несколько простых шагов, конфликт будет улажен. Но, начиная играть за противоположную сторону, они быстро понимали, что все далеко не так просто; обоюдное давление с обеих сторон значительно усложняло задачу по уменьшению градуса конфликта. Затем их быстро одолевало любопытство. Сначала они пытались увидеть, что нужно сделать, чтобы между странами развязалась война, и когда они увидели, как все работает в этих системах, перед ними возникала задача посложнее: какие техники нужно использовать для того, чтобы между странами наступил мир?

Но целесообразность разработки подобных симуляций часто поддается сомнению ввиду серьезности тем, которые в них поднимаются. Маловероятно, что эти симуляции будут идеальными. Что, если кто-то, играя в симулятор, освоит там технику, которая имеет смысл только в рамках этого симулятора, но в реальном мире приведет только к разрушениям? По этой причине, симуляторы часто работают намного эффективнее с живым инструктором, который может указать на несоответствия для использования их в качестве образовательных моментов. К тому же, стоит отметить, что люди не ждут от симуляторов полной точности, а несоответствия в симуляторах могут быть весьма наглядными - они заставляют игроков задуматься: “почему так не может быть в реальном мире?”. Один только этот вопрос может привести к более глубокому пониманию устройства окружающего нас мира. Иными словами, в некоторых случаях “кривая” симуляция может быть более наглядной, чем идеальная.

### Новый взгляд

В фильме *День Сурка* Билл Мюррей играет роль эгоистичного, высокомерного персонажа, который попадает во временную петлю, в которой он обязан переживать один и тот же день снова и снова до тех пор, пока не проживет его правильно. Много раз проживая один и тот же день, он постоянно по-новому взаимодействует с людьми, постепенно понимая их все лучше и лучше. Это понимание дает ему новый взгляд, который заставляет его корректировать собственное поведение, пока он не становится тем человеком, который все делает правильно по собственной воле, и когда второе февраля для него наконец заканчивается, он становится другим человеком.

Важная составляющая симуляции системы отношений - это новый взгляд, который получает игрок - он начинает видеть те аспекты системы, которые были ему недоступны до этого. И подталкивание людей к смене их точки зрения, что ведет к появлению нового взгляда - это то, с чем игры справляются “на отлично”, поскольку они создают абсолютно новые реальности с новыми сводами правил, где вы уже не вы и играете роль кого-то

абсолютно не похожего на вас. Это та сила игр, которая только начинает использоваться с целью улучшения жизни людей. Часто говорят, что дети из бедных районов имеют более низкие карьерные ожидания, потому что они просто не могут представить себе, что такое высокооплачиваемая работа. Что, если игры можно использовать для того, чтобы помочь им представить успех и показать им, что он не так уж далек? Что, если игры могут помочь людям разорвать отношения, в которых они подвергаются насилию, побороть зависимость или просто стать лучшим человеком? Возможно, мы только начали понимать возможности игр в плане изменения жизни людей.

### Любопытство

Давно известно, что студенты, проявляющие любопытство, имеют преимущество над студентами, которым не свойственно любопытство, потому что любопытные студенты более склонны учить что-то самостоятельно, и сохранять эти знания, потому что они получили их по собственному желанию. В известном смысле, любопытство заставляет людей “владеть” тем, что они учат. Но повсеместное распространение интернет доступа в последние годы увеличило преимущество любопытных студентов в тысячи раз. Они теперь могут узнать столько информации, сколько им нужно, и по любому предмету - любая информация по любой теме, известной человечеству, находится на расстоянии одного клика или скоро окажется там. Вполне возможно, что “пропасть” между любопытными и не любопытными людьми будет только увеличиваться, поскольку первые будут быстро становиться экспертами в тех областях, которые их интересуют, пока вторые будут стоять на месте. Может быть и такое, что в течение следующих нескольких десятилетий самым ценным человеческим активом станет пыливый ум.

Удивительно, но мы знаем очень мало о природе любопытства. Мы с этим рождаемся или этому можно научиться? Если любопытству можно научить, воспитать его в человеке и даже усилить уровень любопытства, который дан природой, не должно ли это стать приоритетным направлением в образовании? Теперь вспомните наше определение процесса *игры* из Главы 3: “манипуляции, которые удовлетворяют любопытство”. Возможно ли, что движение современных образовательных систем в сторону более игровых моделей - это, пожалуй, лучшее, что бы можем сделать, чтобы подготовить наших детей к светлому будущему в 21-ом веке.

### **Могут ли игры быть для вас злом?**

Некоторые люди боятся всего нового. И не без причины: многие новые вещи являются опасными. Игры и геймплей для нас, конечно, не в новинку, потому что они появились вместе с первыми людьми. Но, в то же время, традиционные игры могут быть опасными: занятия спортом могут привести к травмам, игровая зависимость - разрушить финансовое благосостояние, а чрезмерное увлечение любой из игр может выбить вашу жизнь из колеи.

Но эти опасности не новы. Они хорошо изучены, и общество знает, как с ними бороться. Людям, а в особенности родителям, больше беспокоит потенциальная опасность новых видов игр, которые стали появляться в популярной культуре. Родители

всегда беспокоятся, когда их ребенок слишком сильно увлекается чем-то, чего у них не было в детстве. Это неприятное чувство для любого родителя, потому что ты не знаешь, как правильно вести себя в такой ситуации и как уберечь своего ребенка от опасности. Наибольшую обеспокоенность родителей вызывают два аспекта - жестокость и зависимость.

### **Жестокость**

Как мы уже говорили ранее, игры - это истории, в которых часто присутствует тема жестокости, потому что и игры, и истории часто подразумевают под собой конфликт, а более простого и драматичного способа уладить конфликт, чем жестокость, пожалуй, не существует. Но никого не беспокоит абстрактная жестокость, которая имеет место в шахматах, Go или *Pan Man*. Беспокойство вызывает та жестокость, которую можно увидеть. Я однажды стал свидетелем того, как фокус группа пыталась выяснить, где находится граница “чрезмерной жестокости” для среднестатистической мамы. С *Virtual Fighter*, по мнению мам, все было хорошо, но с *Mortal Combat* - нет. В чем разница, спросите вы. Это кровь. Действия, которые присутствовали в игре, их не волновали (в обеих играх нужно было просто бить своего соперника), в то время как настоящую озабоченность вызывало “графическое” кровопролитие в *Mortal Combat*, которое напрочь отсутствовало в *Virtual Fighter*. Они считали, что без кровопролития это была просто игра - просто что-то нереальное. Но кровь добавляла в игру реалистичность, которую мамы, участвующие в интервью, назвали “извращенной и опасной”.

Но были и такие игры, которые вызывали беспокойство и без визуализации крови. В игре 1974 года *Dead Race*, сделанной по фильму *Dead Race 2000*, игрок получал бонусы за то, что сбивал на своей машинке маленьких анимированных пешеходов. Когда возмущенные родители начали протесты против появления этой игры в местных игровых залах, издатель попытался убедить их в том, что маленькие пешеходы, которых нужно было переехать - это не люди, а “гоблины”. Но никто ему не поверил, потому что опасность нарушения правил дорожного движения была вполне реальной.

Во время самых первых испытаний *Pirates of the Caribbean: Battle for the Buccaneer Gold* для DisneyQuest мы очень нервничали. Мы приглашали на испытания семьи с детьми и их реакция должна была определить будущее игры. Все в команде очень переживали, потому что еще и недели не прошло после стрельбы в школе “Колумбайна”, а мы показываем игру, где нужно жать на курок и стрелять из пушки, уничтожая все на своем пути.

К нашему удивлению, никто не стал проводить параллели между двумя событиями и игра всем очень понравилась. Никто и слова не сказал о том, что игра была слишком жестокой, даже несмотря на наводящие вопросы, которые мы задавали во время интервью. Пиратские пушки, стреляющие по мультяшным врагам, были настолько далеки от реального мира, что не вызвали ни малейшего беспокойства.

С чем связаны эти отличия и несоответствия? Простой страх: играя в игры с реалистичным и жестоким контентом, люди могут стать нечувствительными к реальной жестокости или, того хуже, начать думать, что реальная жестокость - это весело и приятно.



Насколько обоснованными являются эти беспокойства? Тяжело сказать наверняка. Мы знаем, что можно стать нечувствительным к виду крови и ран: врачи и медсестры должны уметь делать это, чтобы делать свою работу и применять правильные решения во время операций. Солдаты и полицейские должны перейти эту грань и быть готовыми ранить или даже убить другого человека, чтобы быть способными сохранять ясность мыслей в ситуации, когда они должны совершить насильственный акт. Но это не та нечувствительность, которая заботит родителей - в конце концов, если, играя в видеоигры, люди будут становиться более хорошими врачами и полицейскими, разве это повод для беспокойства? Нет, их заботит тот факт, что поведение игроков, которые любят жестокие игры, сильно напоминает поведение маньяка - оба убивают ради веселья.

Но действительно ли жестокие игры ведут к психопатической нечувствительности или происходит что-то другое? Как мы уже говорили, чем больше кто-то играет - тем больше он начинает видеть сквозь эстетику игры (ведь графическая жестокость - это просто эстетическое решение), и погружается в чистый мир игровой механики, где ему нужно решить набор определенных задач. Даже если аватар совершает массовые убийства, игрок думает в этот момент не о ненависти и убийствах, а об усовершенствовании своих навыков, решении головоломок и выполнении целей. Миллионы людей играют в жестокие видеоигры, но истории, когда кто-то совершает акт жестокости под влиянием такой игры, случаются крайне редко. Можно сказать, что среднестатистический человек хорошо видит разницу между реальным и выдуманным миром. Если не считать людей, обладающих изначальной склонностью к проявлению жестокости, большинство из нас способно отделять одно от другого: Игра - это просто игра.

Но беспокойство связано не со взрослыми людьми - оно связано с детьми и подростками, чьи взгляды на мир еще не сформированы. Способны ли они определить, безопасна эта игра, или жестокая? Мы знаем, что с некоторыми видами игр у них это получается. Джерард Джонс в своей книге *Killing Monsters* пишет, что некоторый уровень жестокости в игре является не только естественным, но и необходимым для здорового психологического развития. Но, конечно, всему есть предел. Существуют картины и идеи, о которых детям еще рано знать, и поэтому возрастные ограничения для видеоигр являются необходимостью, чтобы родители могли с умом выбирать, во что может играть их ребенок.

И, все-таки, можно сказать, что жестокие видеоигры меняют нас в худшую сторону? Психология далеко не совершенная наука, чтобы можно было четко ответить на подобный вопрос, особенно если это касается чего-то настолько нового, как видеоигры. На данный момент они не представляют опасности для нашей психики, но вы, как геймдизайнер, не должны позволить этому случиться. Развитие технологий открывает новые возможности для все более изощренных видов жестоких игр и, возможно, когда-нибудь мы поймем, что незаметно для самих себя переступили невидимую границу геймплея, который действительно может менять людей к худшему. Лично мне это кажется маловероятным, но говорить, что это невозможно, было бы слишком самоуверенно и безответственно.

## ***Зависимость***

Второй по величине страх, связанный с опасностью игр - это зависимость; то есть, когда человек играет так много, что это оказывает негативное влияние на более важные вещи, такие как школа, работа, здоровье или личная жизнь. Это беспокойство связано не только со слишком большим количеством времени, проведенным в игре, ведь переизбыток чего угодно (упражнений, брокколи, витамина С, кислорода) может быть губительным. Нет, этот страх связан с импульсивным поведением, которое человек не может преодолеть, даже когда его негативные последствия становятся очевидными.

Это правда, что дизайнеры всегда пытались создавать игры, которые захватывают и удерживают сознание игрока - игры, которые заставляют вас хотеть в них играть. Когда кто-то находится под впечатлением от новой игры, от него часто можно услышать хвалебные отзывы: “Я в восторге! Она так затягивает!”. Но говоря это, он редко имеет в виду, что игра разрушает его жизнь, он, скорее, чувствует некую тяговую силу, которая заставляет его возвращаться к этой игре.

Но есть и такие люди, которые играют в игры так много, что от этого страдает их реальная жизнь. Современные массовые многопользовательские игры со своими огромными мирами, социальными обязательствами и целями, на выполнение которых нужны годы, действительно могут довести некоторых людей до саморазрушения.

Стоит отметить, что саморазрушение посредством игры - это не что-то новое. Азартные игры столетиями были частью человеческой жизни, но это особый случай, так как эта зависимость вызвана экзогенной (внесистемной), а не эндогенной (внутрисистемной) наградой. Но даже без денежной награды были случаи, когда люди играли больше, чем им следовало бы. Наиболее распространенный случай - студенты колледжей. Мои бабушка с дедушкой когда-то рассказывали мне историю об их однокласснике, которому пришлось бросить школу из-за того, что он слишком много играл в бридж. Роман Стивена Кинга *Сердца в Атлантиде* - это история (основанная на реальных событиях), повествующая о студентах, которые вылетели из колледжа из-за своей зависимости от карточной игры Червы, и, в итоге, отправились воевать во Вьетнам. В 1970-е чрезмерное увлечение *Dungeons and Dragons* привело к понижению успеваемости, и сегодня многие студенты не могут справиться перед соблазном поиграть в такие игры, как *World of Warcraft*.

Николас Йи провел очень глубокое исследование факторов, связанных с “проблемным использованием” игр, в нем он говорит о том, что причины геймплея, ведущего к саморазрушению, разные для разных людей. Цитата:

*Сложно определить причины зависимости от MMORPG, потому что разные игроки привязываются к разным аспектам игры в разной степени, и могут как находиться, так и не находиться под влиянием внешних факторов, которые применяются в игре. Иногда игра сама затягивает игрока, а иногда это делают реальные жизненные проблемы. Часто случается и такое, что комбинация обоих факторов имеет место быть. Единой точки зрения для рассмотрения зависимости от MMORPG быть не может, ввиду наличия большого количества причин, по которым люди становятся зависимыми от MMORPG. Если вы замечаете за собой зависимость от MMORPG, а ваш стиль игры вызывает проблемы в реальной жизни, или же вы*

замечаете, что кто-то из ваших близких проводит за игрой нездоровое количество времени, обратитесь за консультацией к специалисту или врачу, специализирующемуся на проблемах зависимости.

Никто не отрицает, что для некоторых людей виртуальное увлечение может стать реальной проблемой. Вопрос заключается в том, что геймдизайнеры могут с этим сделать? Некоторые говорят, что если дизайнеры не будут делать свои игры такими привлекательными, проблема решится сама собой. Но настаивать на том, что во всем виноваты геймдизайнеры, которые делают игры “слишком интересными” - это то же самое, что обвинить безответственных пекарей в том, что люди переедают из-за того, что они делают свои пироги “слишком вкусными”. Но на геймдизайнерах, которые несут ответственность за тот опыт, которые они создают, лежит задача по созданию таких игровых структур, которые не будут нарушать естественный баланс жизни человека. Об этом нужно помнить, и не стоит думать, что это чья-то, а не наша, проблема. Мы должны держать это в голове так, как это держит в голове дизайнер Сигэру Миямото, который часто оставляет детям автографы следующего содержания: *Когда на улице солнечно, иди играть на улицу.*

## Игровой опыт

И, все-таки, меняют ли игры людей? Мы уже говорили, что создаем не игру, а игровой опыт. И игровой опыт - это единственное, что может менять людей, и иногда самыми неожиданными способами. Когда мы работали над Toontown Online, мы сделали чат, в котором игроки могли бы быстро обмениваться сообщениями, выбирая готовые фразы из меню. Вежливое взаимодействие между игроками представлялось нам важной частью эстетики Toontown, и мы считали, что это может подтолкнуть их к кооперативной игре, потому что большинство фраз должны были подбадривать и поддерживать игроков (“Спасибо!” “Отличная работа!” и т.д.). Это сильно отличалось от общепринятой культуры общения в ММО, которая подразумевала наличие нецензурной лексики, чтобы оскорблять других игроков как можно более грубо. Во время бета тестирования мы получили письмо от игрока, которого мы расстроили. Он объяснил, что обычно он играет в *Dark Ages of Camelot*, и начал играть еще и в Toontown Online. Постепенно он начал замечать, что проводит все больше времени за Toontown Online, и все меньше - за *Dark Ages of Camelot*. Причина, по которой мы его расстроили, заключалась в том, что Toontown изменил его привычки - он заметил, что перестал использовать нецензурную лексику, и стал благодарить всех, кто оказал ему помощь. Ему было стыдно (он и благодарил нас неохотно) за то, что простая детская игра так легко изменила схему его мышления.

Вы можете подумать, что это не так уж и сложно - изменить чей-то стиль общения - но, возвращаясь к вопросу о насилии, подумайте, на секунду, чем является насилие. Не насилие в книгах или играх - а реальное насилие. В реальном мире насилие редко является средством достижения цели; вместо этого, оно представляет собой некую форму коммуникации - ту, которую люди предпочитают использовать, когда все

остальные провалились. Это отчаянный способ сказать: “Я сейчас покажу тебе, как ты меня обидел!”.

Мы только начинаем понимать, как игры меняют нас. Необходимо глубже изучать это явление, потому что, чем больше мы о нем знаем, тем больше мы можем использовать игры не как развлечение, а как ценный инструмент для улучшения человеческой жизни. Пользуйтесь этой линзой, чтобы всегда помнить об этой важной идее.

#### **Линза #97: Линза Трансформации**

Игры создают опыт, а опыт меняет людей. Чтобы убедиться, что вы изменяете своих игроков только в хорошую сторону, спросите себя:

- Как моя игра может изменить игроков в лучшую сторону?
- Как моя игра может изменить игроков в худшую сторону?

Но должны ли вы заботиться о том, как игра меняет игроков? Об этом следующая глава.

## Глава 31

### У дизайнера должны быть определенные обязательства

*Я пошел на телевидение, потому что я его ненавижу. Я подумал, что могу найти способ использовать этот потрясающий инструмент, чтобы воспитывать тех, кто его смотрит и слушает.*

- Фред Роджерс

#### Опасность неизвестности

Вы должны быть готовы к тому, что вы, как геймдизайнер, не будете пользоваться большим уважением. Если вы все-таки сможете найти способ делать игры профессионально, вы должны быть готовы к тому, что подобные диалоги станут неотъемлемой частью вашей жизни:

ЗНАКОМЫЙ ЗНАКОМОГО: Ну, и чем ты занимаешься?

Вы: Я делаю видеоигры.

ЗНАКОМЫЙ ЗНАКОМОГО: (с неуверенностью в голосе) Оу...такие как *Grand Theft Auto*?

Это то же самое, если бы каждого человека, работающего в киноиндустрии, спрашивали: “Оу... так ты снимаешь порнографию?”.

Но вы не можете обвинять этих людей. В мире видеоигр есть много сенсационных материалов, которые, по определению, всегда получают самую большую огласку. Постепенно положение будет меняться, потому что игры становятся все более распространенным видом развлечений. Но даже в ситуации, когда вам не нужно будет стесняться того, что вы геймдизайнер, вы вряд ли сможете рассчитывать на известность, узнаваемость или уважение. Сценаристы сталкиваются с той же проблемой: люди обычно не интересуются тем, кто делает те вещи, которые им нравятся, да и издатели не заинтересованы в вашей популярности, потому что это может сделать вас дорогостоящим специалистом. Но я не жалею - я просто говорю об этом, чтобы указать на что-то очень опасное: когда вы работаете в относительной неизвестности, никто не станет указывать вам на ваши обязательства.

И вы можете сказать: “На коробке нет моего имени - только имя издателя, который так боится судебных разбирательств, что моментально реагирует на любой материал, который может кого-то задеть”.

Но можно ли быть в этом уверенным? Корпорации постоянно ошибаются. И даже более того, у корпораций нет ни малейшей этической ответственности. Конечно, они стараются не нарушать закон, но если не считать этого, их единственный приоритет - это зарабатывание денег, и для этики здесь нет места, потому что у корпорации нет души. У нее есть банковский счет, есть правовая ответственность, но души нет - а это значит, что нет и этической ответственности. Только у отдельного взятого человека может быть

этическая ответственность. Вы действительно считаете, что менеджеры компании будут брать столь личную ответственность на себя? Они, конечно, могли бы это сделать, но мы с вами оба знаем, что этого не случится. Есть только один человек, который несет ответственность за то, что вы создаете, и это - вы.

### **Быть ответственным**

В Главе 30 мы говорили о том, какую опасность могут представлять игры. И с появлением новых технологий, появляются новые “случайные” опасности, с которыми можно столкнуться в играх. Среди всех опасностей, которые игры могут или не могут содержать, есть одна наиболее реальная - потенциальная возможность встретить опасного незнакомца, с которой сталкиваются практически все игроки в онлайн играх. Когда большинство людей думают о том, чтобы сделать свои онлайн игры “безопасными”, они, в основном, хотят уберечь детей от сквернословия. Конечно, сквернословие - это плохо, но оно не имеет ничего общего с безопасностью. Настоящую опасность представляет собой тот факт, что онлайн игры могут служить своеобразной маской анонимности, которую опасные люди могут надеть, чтобы воспользоваться наивностью игроков. Если вы создаете игру, которая подразумевает разговоры с незнакомцами, вы должны отвечать за то, к чему это может привести. Это тот редкий случай, когда ваши решения по поводу дизайна могут повлиять на реальные жизни ваших игроков. Вы можете подумать, что шанс возникновения чего-то опасного в вашей игре - один к миллиону, но даже если это так, и ваша игра настолько успешна, что в нее играют пять миллионов человек, эта опасная вещь произойдет пять раз.

Многие дизайнеры приходят к выводу, что они не могут брать на себя ответственность за то, что происходит в их играх, и позволяют своим адвокатам решать самим, что опасно, а что - нет. Но готовы ли вы повесить собственную этическую ответственность на адвокатов, занимающихся корпоративным правом? Если вы не собираетесь лично отвечать за игры, которые вы делаете, то вам не стоит делать эти игры. Я работал над проектом, команда которого очень серьезно относилась к этим моментам, потому что перед началом работы над проектом я попросил нашего художника нарисовать обложку журнала *Time*, который вышел (гипотетически) после того, как в одном городе похитили ребенка из-за того, что мы не уделили достаточно внимания безопасному общению в нашей игре. Мы не показывали эту обложку никому вне команды, но она отпечаталась в голове каждого из нас и всегда помогала нам вспомнить о той ответственности, которая лежала на наших плечах.

### **Ваши скрытые мотивы**

Но вы можете сказать мне, что ваша игра абсолютно безопасная - она никоим образом не может навредить. И вы, возможно, будете правы. Подумайте вот о чем: может ли такое быть, что вы найдете способ делать игры, которые приносят добро? Каким-то образом делать человеческую жизнь лучше? Если, зная, что это возможно, вы предпочитаете этого не делать, значит ли это, что вы, в некотором смысле, поступаете так же плохо, как человек, делающий игры, которые могут навредить людям?

Не поймите меня неправильно - я не тот человек, который будет утверждать, что на игровых компаниях лежит ответственность за улучшение человеческой расы, даже если это подразумевает потерю прибылей. Единственное, за что отвечают игровые компании - это зарабатывание денег. Ответственность за то, чтобы игры несли добро, лежит исключительно на вас. Имею ли я в виду, что вы должны попытаться убедить менеджмент в том, что ваша игра будет еще лучше, если она сможет как-то улучшить человечество? Совсем нет. Менеджмент это не интересует, работа этих людей заключается в соблюдении интересов корпорации, а корпорацию интересуют только деньги.

Я имею в виду, что если у вас есть такое желание, вы можете делать свои игры таким образом, что они будут делать человеческую жизнь лучше, но вам, вероятно, придется держать это *в секрете*. Скорее всего, менеджмент не сможет разделить с вами ваш энтузиазм, если вы расскажете им, как важно использовать игры, чтобы помогать людям, потому что если они будут знать, что это ваша цель, то посчитают, что у вас проблемы с расстановкой приоритетов. И они будут правы. Потому что если вы сделаете игру, которая будет полезна для людей, но никому не будет нравиться (как брокколи, только игра), вы никому этим не поможете. Ваша игра только тогда сможет помочь человеку, когда в нее начнет играть как можно большее количество людей. Фокус заключается в том, чтобы понять, что вы можете добавить в свою самую популярную игру, чтобы изменить игроков к лучшему. Вы можете подумать, что это невозможно - люди любят только то, что вредно. Но это неправда. Больше всего на свете люди любят, когда о них заботятся. И если у вас получится сделать из ваших игроков более хороших людей посредством вашей игры, они оценят и запомнят то редкое чувство, когда кто-то заботится о том, какими людьми они станут.

### **Секрет, лежащий на поверхности**

Это не слишком - так много думать об эффекте, который игры оказывают на людей. Не слишком. Игры - это не тривиальные развлечения. Игры - это способы создания опыта, а жизнь состоит именно из разных видов опыта. Более того, виды опыта, которые создает геймдизайнер, не являются повседневными - это виды опыта, которые люди переживают в своих фантазиях и в которых они становятся теми, кем всегда тайно мечтали быть. Фантазийные миры, созданные для детей, становятся современными мифами - выдуманными мирами, которые ведут их на протяжении всей оставшейся жизни. Мы создаем утопии: идеальные общества, с которыми сравниваем все национальности.

Недостаточно думать, как игры влияют на человека сегодня - нужно задуматься о том, как они повлияют на него завтра. Вы создаете реальность, в которой человек может почувствовать себя кем угодно. Реальность, в которую люди погружаются в самом юном возрасте и которая определяет их мышление на всю оставшуюся жизнь. Продолжая развивать и улучшать игровую реальность, вы определяете мышление следующего поколения. И это далеко не тривиальный вопрос.

Подумайте, есть ли какой-то аспект человеческой жизни, который нельзя рассмотреть как игру, и, поэтому улучшить посредством хорошего дизайнера?

## Кольцо

Вы когда-нибудь задумывались о своем мизинце? Почему он настолько меньше всех остальных пальцев? Как будто мы получили его случайно - может это что-то вроде рудимента, доставшегося нам от наших далеких предков. Но это не так. У него есть свое предназначение, о котором большинство из нас даже не подозревает. Ваш мизинец направляет вашу руку. Всякий раз, когда вы что-то поднимаете или кладете на поверхность, ваш мизинец первым прощупывает все, подобно маленькой антенне, которая безопасно направляет вашу руку в нужную позицию.

В 1922 году в Университете Торонто Редьярда Киплинга попросили придумать ритуал, который напоминал бы инженерам, которые закончили университет, об их долге перед обществом. В конце этого торжественного ритуала, которые практикуется и сейчас, инженеру дают железное кольцо, которое тот одевает на мизинец своей рабочей руки, как пожизненное напоминание об этом долге.

Однажды у геймдизайнеров может появиться собственный ритуал, но у вас нет времени ждать, пока это случится. Ваш долг начинается сегодня, в эту самую минуту. Если вы действительно верите в то, что игры могут помогать людям, тогда вот - наденьте кольцо. Оно невидимое, как мое, поэтому вы никогда его не потеряете. Если вы готовы взять на себя ответственность, которая связана с работой геймдизайнера, вы должны надеть его. Наденьте его как напоминание о том, что это чувство ответственности должно направлять вашу руку. Хорошенько все обдумайте перед тем, как одеть кольцо, потому что снять его вы уже не сможете. Ах да, если вы посмотрите на него поближе, то увидите надпись:

<b>Линза 98: Линза Ответственности</b>
Чтобы действовать, согласно своему долгу геймдизайнера, спросите себя:
<ul style="list-style-type: none"><li>● Моя игра помогает людям? Как?</li></ul>



## Глава 32

### Каждый дизайнер имеет *мотивацию*

#### Самая глубокая тематика

В начале книги мы говорили о том, какой важной чертой для геймдизайнера является умение слушать. И на протяжении всей книги мы учились слушать аудиторию, слушать игру, слушать команду и слушать клиента.

Но сейчас пришло время поговорить о том, кого нужно слушать в первую очередь - о том, что нужно слушать *себя самого*. Но наше подсознание таит в себе множество секретов. Мы часто что-то делаем, не понимая зачем. Например, почему геймдизайн для вас настолько важен? Вы можете ответить на этот вопрос? Вы, возможно, думаете, что время для самокопания еще придет. Оно не придет, потому что жизнь слишком коротка. В мгновение ока вы посмотрите назад и поймете, что у вас уже не осталось времени. Потому что время разрушает все, забирая это у нас. Как ворон Эдгара Алана По, оно насмехается над вами, крича “никогда”, и пропадает в темноте. Вы не можете его остановить. Ваша единственная надежда - делать всю важную работу *сейчас*, пока вы еще можете. Вы должны бежать так, как будто смерть гонится за вами, потому что *смерть гонится за вами*. Скорее берите эту линзу, чтобы ни о чем не забыть.

#### Линза #99: Линза Ворона

Чтобы помнить о том, что свое время нужно тратить только на важные вещи, спросите себя:

- Работа над этой игрой стоит моего времени?

Но что такое важная работа? Как вы ее узнаете? Именно поэтому нужно слушать самого себя. Внутри вас скрыто важное предназначение, и вы должны найти способ узнать, в чем оно заключается. Должна быть причина, из-за которой вы проходите через все эти трудности, сопряженные с созданием действительно хорошей игры. Возможно, вы видите в себе что-то, способное изменить чью-то жизнь. Возможно, вы хотите поделиться с миром самыми прекрасными моментами своей жизни. Возможно, с кем-то, кого вы любите, произошло что-то страшное, и вы не хотите, чтобы это когда-либо повторилось. Никто не может знать ваше предназначение, кроме вас, и никому не нужно его знать, кроме вас самих. Мы уже говорили о том, насколько сильно выигрывает игра, если вы знаете ее тему, но знаете ли вы свою личную тему? Вы должны узнать это как можно скорее, потому что, когда вы будете об этом знать, вы пройдете важную творческую трансформацию: ваша сознательная и подсознательная мотивация сольются

воедино, и ваша работа наполнится такой страстью, такой энергией и такой концентрацией, которых вы бы в ином случае никогда не смогли достичь.

Чтобы помочь вам найти свою настоящую мотивацию, даю вам мою последнюю линзу.

#### **Линза #100: Линза Тайного Предназначения**

Чтобы убедиться в том, что все ваши силы идут на достижения вашего настоящего предназначения, задайте себе один, но самый важный вопрос:

- Почему я это делаю?

## Глава 33

### До свидания

Всего Хорошего...

Вот это да! Посмотрите на время! Я так долго говорил, что хватило на целую книгу. Большое вам спасибо за то, что составили мне компанию - мне правда очень нравится говорить об этих вещах с кем-то настолько внимательным и настолько проникательным, как вы.

У вас есть ваша карта? Ваше кольцо? И все ваши линзы тоже есть? Хорошо, хорошо. Нет, правда, вы можете оставить это все себе - если вы пообещаете мне использовать все это. И удачи вам с вашей игрой - уверен, у вас все получится! Дайте мне знать, когда мы сможем ее опробовать!

Еще раз, спасибо, что пришли, и спасибо, что вы меня слушали.

Спишемся, ок?

В конце концов, мы, геймдизайнеры, должны держаться вместе.