

學年度高雄市特殊教育教師專業成長社群

十二年國民基本教育特殊教育課程—

遊戲化教學思維融入課程設計 與班級經營之專業社群

瑞豐國小 郭靜文

瑞豐國小 陳憶萱

瑞豐國小 許雅茹

瑞豐國小 曾郁熙

四維國小 林美杏

勝利國小 李思瑩

港和國小 蔡嘉鈺

港和國小 林柏佑

愛群國小 李芳君

後庄國小 謝怡萱

坪頂國小 徐敏雅

後勁國小 林佑宗

前峰國小 蔡閔惠

實施
計畫

社群
簡介

社群
全紀錄

遊戲化教學
補充講義

遊戲化
應用分析

遊戲化教學
公開授課 2 份

遊戲化教學
應用示例 7 份

110 學年度高雄市特殊教育教師專業成長社群
十二年國民基本教育特殊教育課程—
遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營之專業社群
實施計畫

申請 類別	<input checked="" type="checkbox"/> 專業型(配合教育局政策推動，由本市特殊教育輔導團輔導員擔任召集人，並接受教育局督導)
社群 主題	<input type="checkbox"/> 素養導向的教學設計與評量 <input type="checkbox"/> 部定課程之課程調整 <input checked="" type="checkbox"/> 特殊需求課程設計 <input type="checkbox"/> 特殊教育教材教具研發 <input type="checkbox"/> 其他

壹、依據：110 年 9 月 27 日高市教特字第 11036992700 號函辦理。

貳、目的：

- 一、因應十二年國教新課綱的政策變格與實務變化，深入了解總綱及特殊需求課程綱要之內涵。
- 二、增進社群成員運作十二年國教之實施知能，並提升成員專業發展能力。
- 三、建構本社群成員共同備課支持系統與知識分享機制。
- 四、落實專業對話，探討教學問題，分享與討論教學經驗。
- 五、累積並創新擴充各項遊戲機制及教學媒材使用方法，提升成員特殊需求課程設計與學生輔導的知能。

參、主辦單位：高雄市政府教育局。

肆、承辦單位：高雄市瑞豐國民小學。

伍、協辦單位：高雄市特殊教育資源中心。

陸、實施期程：110 年 9 月至 111 年 6 月止。

柒、教師專業成長社群運作整體規劃：

- 一、訂定年度運作目標，檢核執行歷程：教師自主性規劃及擬定各階段運作目標，隨時修正執行目標及策略。
- 二、依計畫內容及期程落實執行：預計從 110 年 9 月起實施，配合講師及社群成員時間進行 8 次共 18 小時的研討及專業成長。
- 三、聘請專家諮詢及有經驗教師實務分享：邀請專家學者或本市特教輔導團輔導員蒞校指導與提供諮詢，或遴聘有經驗教師分享實務，以作為推動過程中社群教師檢核修正運作內涵。
- 四、辦理成果發表會：配合本市教育局召開成果發表會，向全市特教教師分享社群運作的寶貴經驗，為日後蘊育他校專業社群做儲能準備。

捌、社群成員名冊：

項次	姓名	職稱	服務學校	備註
1	郭靜文	資源班教師	瑞豐國小	社群召集人 特教輔導團輔導員
2	陳憶萱	資源班教師	瑞豐國小	協助行政事務
3	許雅茹	資源班教師	瑞豐國小	協助研習事務
4	曾郁熙	專任輔導教師	瑞豐國小	協助研習事務
5	林美杏	資源班教師	四維國小	協助場地設備 特教輔導團輔導員
6	李思瑩	資源班教師	勝利國小	
7	蔡嘉鈺	資源班教師	港和國小	
8	林柏佑	專任輔導教師	港和國小	
9	李芳君	資源班教師	愛群國小	
10	謝怡萱	資源班教師	後庄國小	
11	徐敏雅	資源班教師	坪頂國小	
12	林佑宗	資源班教師	後勁國小	
13	蔡閔惠	資源班教師	前峰國小	特教輔導團輔導員

■符合普教合作 ■符合跨校合作

玖、社群運作期程規劃與內容說明

場次	日期	實施方式	實施內容說明(請具體並明確描述)
1	110.11.13 9:10~12:10	專題 講座 共備 討論	1. 邀請外聘講師分享： (1)遊戲化教學核心概念與應用實例。 (2)遊戲機制分析與應用。 (3)遊戲化教學思維應用於團體帶領。 2. 課程設計共備：成員針對課程設計與應用方案，進行交流研討。
2	110.11.13 13:10~15:10		
3	110.11.13 15:10~17:10		
4	110.11.14 9:10~12:10	專題 講座 共備 討論	1. 邀請外聘講師分享： (1)遊戲化教學思維應用於課程設計。 (2)遊戲化教學思維應用於學生輔導。 (3)遊戲化教學思維應用於班級經營。 2. 課程設計共備：成員針對課程設計與應用方案，進行交流研討。
5	110.11.14 13:10~15:10		
6	110.11.14 15:10~17:10		
7	111.02.22 08:30~10:30	公開 授課	成員進行公開授課，其他成員觀察學生學習表現，於教學後共同檢討並回饋，提出教學省思和調整策略。
8	111.04.17 8:00~12:00	講座 內部 分享 共備 討論	1. 邀請內聘講師分享： (1)遊戲化機制分享與腦力激盪。 (2)遊戲化教學應用實例。 2. 成果分享：成員分享產出之教材、教學示例、應用方案。 3. 課程設計共備：成員針對教學設計與應用方案，進行交流研討。 4. 總結回饋。
9	111.04.17 13:00~17:00		

拾、經費：詳如經費概算表。

拾壹、本社群利用教師進修時間或其他不影響教師教學時間辦理社群活動，如於假日辦理社群活動，參加之成員請所屬單位准予公(差)登記，並得依規定於1年內覈實補休(課務自理)。

拾肆、預期效益：

- 一、提昇特教教師有效教學的專業知能。
- 二、提高特教教師設計課程及教學內容之能力，促進教學專業成長。

拾伍、本計畫工作圓滿達成任務，依「高雄市立各級學校及幼兒園教職員工獎懲標準補充規定」，由成員所屬學校給予參與教師敘獎鼓勵。

拾陸、本計畫經呈報教育局審核通過，並陳校長核可後實施，修正時亦同。

承辦人

教師兼
特教組長
陳憶萱

單位主管

教師兼任
輔導主任
陳幸足

會計主任

會計室
主任
賴桑殷

校長

高雄市前鎮區
瑞堂國民小學
校長
曾振興

遊戲化教學思維融入課程設計 與班級經營專業社群

瑞豐國小 郭靜文

核心名詞釐清

遊戲 人類自願面對的非必要挑戰
活動/實體物品/手遊

≠

遊戲化教學 讓人類自願面對所有的挑戰
方法/策略



延續性社群



第一期：玩轉社會技巧桌遊-結合提問引導

第二期：玩轉社會技巧桌遊-打怪團

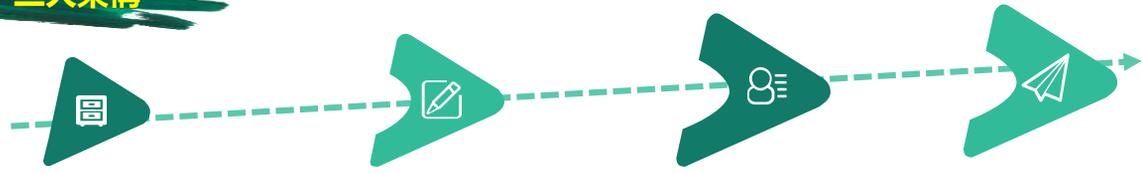
第三期：遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營

1 社會技巧領域

3 社會技巧領域為主
國數其他領域亦可
並擴充到班級經營



三大架構



媒材

有什麼.教學素材

- ① 社會技巧桌遊20套
- ① 交換禮物與其他桌遊分享
- ② 怪獸來了!桌遊

③ 動態式遊戲

設計

怎麼用.遊戲機制

- ① 桌遊適用領域分析
- ① 推薦桌遊評分表
- ② 怪獸桌遊設計師
- ② 手遊機制分析
- ② 怪獸桌遊腦力激盪

③ 遊戲化教學

輔導

紓壓交流.對話同理

- ① 諮商學派：個人中心、現實治療、焦點解決、薩提爾
- ② 怪獸桌遊的心理輔導元素

③ 療癒能量牌卡

三大架構①

設計 怎麼用.遊戲機制

遊戲化教學



遊戲化教學：讓人類自願面對所有的挑戰~方法/策略

遊戲化八角框架
黑、白帽理論
左、右腦設計
巴圖理論、遊戲特質要素

理論轉化體驗

桌遊：同感、語破天機、哆寶、知識線
表達力活動：Taboo、撲克牌
設計提問的體驗活動
增強：海螺圖、小帆銀行貨幣

教學設計的流程

黃金圈
教學設計思考流程
ORID提問與活動
流程的設計

三大架構②

媒材 有什麼.教學素材

動態式遊戲

自訂名稱，有別於桌上遊戲、動態活動。

- (1)以肢體或口說方式達到遊戲規則、指定任務的要求。
- (2)只需簡易素材即可完成整個遊戲過程。





遊戲化社群全紀錄

★相見歡★

以輕鬆的方式分享自我與當下的狀態，以四個問題為開端~喜歡大家怎麼稱呼你、大家都說你是個怎麼樣的人、最喜歡的故事或電影是、最喜歡的金句。幫助成員了解彼此，保持舒適、自由但有思考的參與度，並能更融入團體。也以心情紅綠燈方式分享今日個人心情與狀態。



★遊戲化八角框架★



遊戲化定義是：人類自願面對所有挑戰。(≠玩遊戲，遊戲是非必要挑戰)
大貓老師說明定義、舉生活實例後，也以選擇餐廳活動做為遊戲化八角框架的設計應用總結~確定對象是哪些人，針對他們設計。

★巴圖理論★

大貓老師說明理論中的四種玩家類型~殺手型、成就型、社交型、探索型。並讓夥伴們思考自己班級學生的類型有哪些?藉此思考有效設計班級增強系統。



★換言一新★



根據周哈里窗的概念設計進行方式，自己選自己的弱項面，選夥伴的強項面，了解自我認知與他人回饋。同一張卡牌，一面是弱項、一面是強項，可以對自己的特質做重新詮釋，翻轉一下看待自我的方式。

★哆寶★



MATCHING 配對類型桌遊，重點在專注觀察、概念核對、類別結構。很適合用此機制來融入學科內容做設計，圖案、文字、符號、算式皆可。

★知識線★

SEQUENCE 排序類型桌遊，重點在流程思考、因果分析、時空脈絡。很適合用此機制來融入學科內容做設計。從選擇、填充題改為排序題型，能夠降低難度。



★語破天機★

COMBINATION 組合類型桌遊，重點在選擇資源、系統思考、情境決策。很適合用此機制來融入學科內容做設計，利用不同元素組合成答案，製造認知落差，營造猜測趣味性。例如：超級比一比(活動)、火柴會說話(桌遊)。

語破天機 題型→ 主概念：是個液體。

輔助概念：液體可以食用、是白色的。

答案是：牛奶

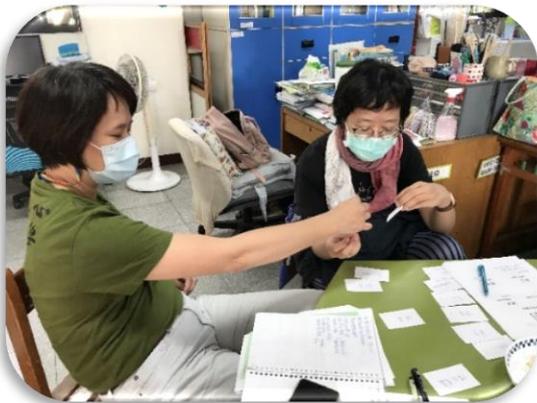
★Taboo★



CLUES EXCHANGE 線索類型桌遊，重點在脈絡分析、推論思考、線索交換。很適合用此機制來融入學科內容做設計。類似考選擇題概念，但充滿趣味性。

改編彈性很大，原玩法是不可以說出禁語，猜語詞。也可以讓學生說出禁語，反過來猜語詞。改編方式或程度端視學生之認知程度、表達能力...而定。

★設計提問的體驗活動★



兩種提問題型的设计：

- 1.殘酷二選一：兩難的選擇，兩者皆難以取捨，可反映價值觀。帶著好奇提問，才能真正了解學生心中所想。
- 2.熱情測試：想要了解學生的一個問題，找出學生在該問題想要的6個項目，逐一詢問排出次序，確認最重視的。



★表達力活動：撲克牌★

大貓老師設計的表達力活動，運用撲克牌為媒材，3人為一組，分別賦予答題者(背對螢幕，操控撲克牌)、指導者(面對並以口語指揮答題者)、觀察者(觀察兩者行動與口語指示)的任務。第一回活動結束，3人進行過程核對的對話，答題者說明疑惑、指導者解釋想法、觀察者給予回饋。第二回活動進行時則進行角色輪替。



跳脫活動歷程，展示一組排列好的牌，問問大家會如何以口語形容並指揮他人排列這組牌。

在發表與討論過程中，即可以訓練每個人的表達力，也可以展現在溝通過程中可能產生的落差，以強調核對及互相理解的重要性。

★增強：海螺圖★



★增強：小帆銀行貨幣★



大貓老師介紹兩種增強系統及設計的思考原則，分數應該是推動學生執行教師期待，而非拿來分層級、貼標籤用的。掌握幾項原則：不確定性、靠自己得分的成就感、視覺化、即時回饋、競爭感、後追機制...，所有機制都是為了讓外在動機變為內在動機。

★教學設計思考流程★

透過探究→解讀問題→發想→反覆測試→反覆改良的過程，可以讓老師們思考教學過程中發現的問題，不管是針對學生、教材...哪方面，發現並試圖解決困境，有時不會一次就成功，就需要反覆測試、改良，讓教學設計更臻於適性。



★黃金圈★



大貓老師讓大家觀看 TED 短講影片介紹，了解黃金圈核心概念，並以生活實例做說明。

接著使用黃金圈空白圖，讓夥伴們思考對自己而言，教學最重要的核心信念是什麼，懂得為何而做，才能更知道自己應該做什麼。

★狼人殺★

袖子老師詳細介紹桌遊版玩法，這是常見的陣營類遊戲，當瞭解玩法之後，可以依照學生程度自由變化或簡化，簡單的卡牌製作就可以達到訓練學生觀察力、表達力的效果，又極具娛樂性。(初次玩家建議安排 2H 活動體驗)

(想了解細節玩法，亦可上網搜尋娛樂百分百節目的凹嗚狼人殺單元進行觀看)



★精緻版狼人殺 (無卡牌)★

佑宗老師改編自狼人殺的超簡化版玩法，不須卡牌即可完成。故事、角色可自由改編，玩法參考如下：除使者之外的人皆閉眼，使者指定一人擔任兇手，被指定的人睜眼並輕輕地移動，手點另一人的額頭，代表該人被殺死了，兇手輕輕回到座位並閉眼，使者請大家睜開眼睛，公布誰被殺死了，被殺死的人逐一詢問每個人(Q：是不是你殺死我的?)，根據每個人的動作及口語回答找出殺死自己的兇手是誰。



★鬼滅之刃桌遊帶領★

佑宗老師自製桌遊底板與角色棋子，使用目前學生喜歡的鬼滅之刃主題，運用投擲骰子→移動角色棋子→執行對應行動的簡單機制，即可以創造趣味。

補充：只要經過(非停在)底板中第 23 格，即進入下方無限城，變化玩法為擲骰數字大於或等於該格數字即可前進，成功繼續擲骰，失敗則等到下一輪再繼續擲骰，直到 6 格全數通過，則可回到原底板第 24 格蝶屋敷，繼續進行遊戲。底板主題和執行行動皆可由老師自由改變設計，亦可融入學科內容做設計。



★證物呈庭大作戰 (團康:支援前線)★

三人為一組，前後坐，每組發一個籃子，裝有許多樣不同的物品。

老師給情境及指令，最後一位負責拿取物品，中間負責傳遞，前方人員將物品放在指定位置，最快拿取所有正確物品組別即優勝。



★射擊鬼物(魷魚遊戲)★

以衛生紙連接小獎品，成員使用 Nerf 衝鋒槍射擊指定靶，衛生紙斷裂則獎品掉下，即代表成功。



★1 對 1、2 對 2 射擊生存戰★

運用教室空間，擺放障礙物，成員必須自己撿拾子彈，才能射擊。



★鐵人三項射擊賽★



設置固定位置關卡，分為移動靶(射鳥網)、固定靶(射洞口、射疊杯)兩種，成員依序完成射擊任務。
跟學生進行時，可加入計時因素，增加競爭感。

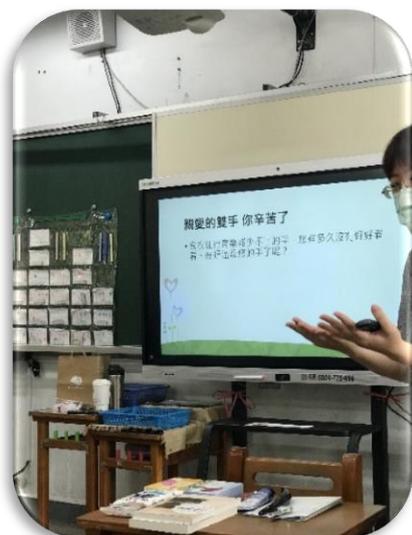
老師們平日工作辛苦，為學生思慮許多，同時也肩負家庭的擔子，常常是蠟燭多頭燒的狀態，如果多點時間關照自己，為自己充飽電，才有更多能量，做自己想做或需要做的事。郁熙老師帶夥伴進行關照三部曲。

★正念呼吸★

覺察呼吸並專注、靜心，能放鬆身體與情緒的緊繃，隨時隨地都可開始進行。



★與手同在★



觀察自己的手，它辛苦了。

為辛苦的手按摩一下，從肩關節、肩頸、上手臂、手背、手掌依序以活動、按壓、推滑、按摩、夾緊等方式進行。

可搭配熱敷、聞香，讓心靈感受更溫暖、放鬆。考量疫情因素，本次進行的是自我按摩，若是在健康安全的前提下，也鼓勵家人之間進行為對方按摩，邊按摩邊說說話，也是溝通的良好時機。

★希望感★

今年已過了一季，還有近八個月的時間值得我們好好努力。想想今年有什麼想完成的目標或期許呢？或是遇到了什麼需要多多思考的問題？請在心中默念你的目標或問題，抽一張《珍愛卡》及《愛無能負能量生活指引》卡片。



透過卡片上的寓言，為自己打氣。



★加碼：溫暖有愛的片刻~~召集人偷拍，哈~~★

社群的魅力在：從講師身上學習，在與夥伴的互動中得到成長。

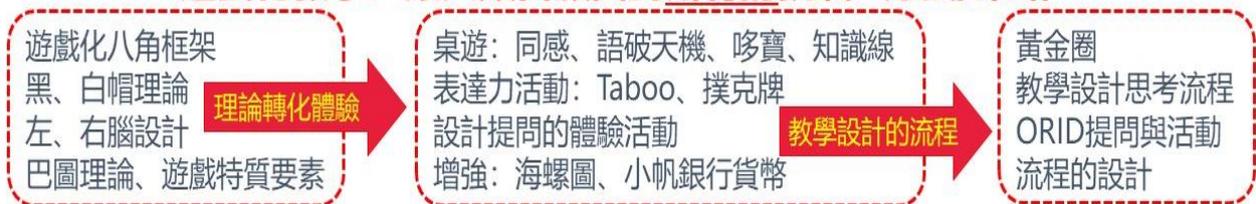


遊戲化教學設計~補充講義

一、摘要



遊戲化教學：讓人類自願面對所有的挑戰~方法/策略



二、本文說明

本篇補充講義為引述資料並經整理後的內容。主要來源為對多個主題進行網路搜尋，做更深入的相關內容補充(參見網路文章)，少部份為講師提供紙本講義。文章主要目的在於補充社群活動之後，可讓成員更深入了解每個主題，並供非社群成員參閱，若是有興趣的夥伴，可以依下列的參考書單、網路文章做更詳盡的閱讀。

三、參考書單

周郁凱《遊戲化實戰全書：遊戲化大師教你把工作、教學、健身、行銷、產品設計.....變遊戲，愈好玩就愈有吸引力！》

傑西·謝爾《遊戲設計的藝術：架構世界、開發介面、創造體驗，聚焦遊戲設計與製作的手法與原理》

四、網路文章

八角框架理論—正確的用遊戲化讓你的產品充滿樂趣(劉芸均 June Liu)

[讀後感]《遊戲化實戰全書》-用八角框架設計你的產品(Richard Cheng)

遊戲化(Gamification)行銷怎麼做？8角分析(Octalysis)教你誘客戶上鉤

《卡簡單遊戲化工作坊》：遊戲目標即是學習目標 (鄭凱文)

巴圖遊戲理論下，你是哪類遊戲玩家？(帕金森的斯德哥爾摩@bigfun 社區)

想要創造出打動人心的產品？先了解「黃金圈理論」(岩田)

黃金圈法則 The Golden Circle(Emily 愛米粒)

黃金圈理論的運用(高明輝)

如何用 ORID 提問框架，記錄心得、回顧發現、內化學習(Ellen)

O-R-I-D 有效讓對話流動，簡單又實用的提問架構(發表於 Cheers 快樂工作人)

遊戲理論~遊戲化八角框架

為什麼星巴克、可口可樂、海尼根總是有辦法讓消費者為他們的行銷活動買單？為了讓主要目標客群或是潛在消費者，能夠提升對品牌的認知，增加使用者對品牌的涉入程度，進而產生忠誠度，甚至是再次光臨。遊戲化是個引誘客戶對你的行銷活動上鉤甚至上癮的方法。

你以為「遊戲」只對小孩子才管用嗎？不。

遊戲有一種魔力可以讓人們持續性地對某一件事情著迷，透過遊戲，你可以建立與其他人之間的關係和信任，甚至是打造個人的創意潛力。試想，如果遊戲化了某件事可以讓你腦力激盪、讓你在工作的過程中更有效率，讓你賺更多錢、促進你與家人之間的關係、協助你面對所有的挑戰並且樂在其中，你會不會一直沈浸在那個「遊戲」裡面？

如果你能成功將行銷活動遊戲化，就能吸引你的主要目標客群和潛在客戶「緊緊黏住」。

遊戲化 (Gamification) 跟遊戲 (Game) 什麼關係？

大部份「遊戲」被設計出來的目的很簡單，除了讓玩家感到有趣之外，最重要的是裡面的關卡設計，如何持續讓玩家對該遊戲感興趣 - 或是透過「任務」、與隊友聯盟等方式，延長該款遊戲的生命週期。

但是「遊戲化」並不一定跟遊戲有關，它只是將遊戲中有趣的元素和機制應用在你想要使用的內容中，激起人們主動參與的動機。

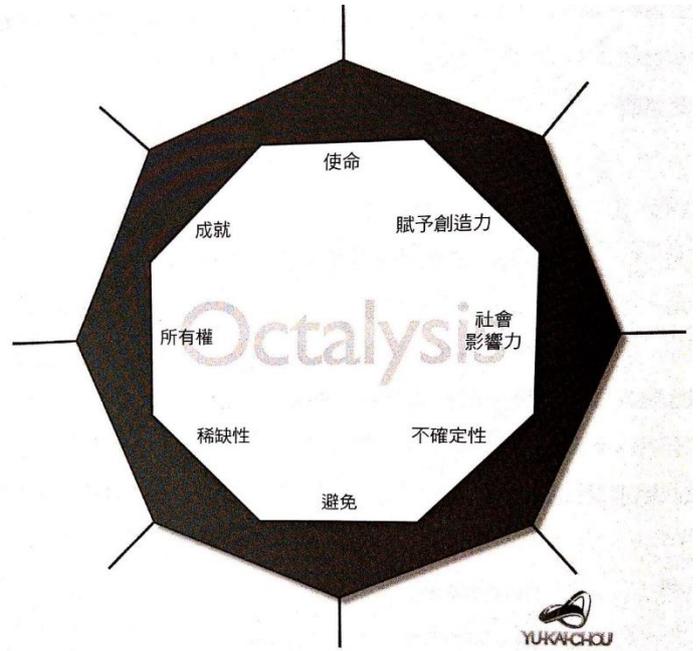
比方說，當你看到航空公司根據消費者不同的哩程累積，將顧客區分成黃金會員、白金會員、鑽石會員，你會想說，「噢，我不玩遊戲的！」，這樣嗎？

簡單來說，「遊戲化」是一種以「人性為中心的設計」(Human-Focused Design)，根據人們為什麼做或不做某件事，找到能夠強化人們的感覺、動機和投入程度的誘因去做設計；反之，以功能為中心的設計 (Function-Focused Design)，則關注在如何提升產品效能、工作效率等，像是自動化或流線化系統，讓整個供應鏈可以更快速的運行。

常見的累積點數、蒐集印章、成為「專家」，其實都是「遊戲化」的一種。不過行銷活動遊戲化也不是將積分遊戲 (points)、獎勵制度

(rewards)、計分板 (leader board) 等這些元素置入這麼簡單，最重要的是遊戲化的內容可以讓你的主要目標客群買帳，那麼才可稱作是一個成功的行銷遊戲化活動。

被譽為遊戲化大師周郁凱在研究了市場上各大好玩的遊戲後，結合遊戲設計理論、動機心理學和行為經濟學，統整出這些受歡迎的遊戲是源於八種核心驅動力 (Core Drive)，提出八角分析法的理論架構 (Octalysis)；在經過模型不斷經調整和修正後，他相信人們所做的每件事情都可以從這八個動機裡面找到驅使他們採取行動的原因。詳情可見周郁凱的書《遊戲化實戰全書：遊戲化大師教你把工作、教學、健身、行銷、產品設計.....變遊戲，愈好玩就愈有吸引力！》



八角框架理論 (Octalysis)

有動機才會有行為發生，八角框架理論描述了八個核心動機，這些動機是從遊戲的研究中整理出來的，但可以用於遊戲以外，更廣泛的探討什麼會驅使人們作出決定與行動。

1. 使命感與上天的旨意 (Epic meaning & calling)

當一個玩家認為他在做一件很偉大、超越小我的事情，或他被「選中」做某些事情，重點在於「讓用戶覺得自己有義務要完成什麼使命」，進而吸引他們長期投入或積極的採取行動。

例一：很多遊戲都有背景故事~因為發生了什麼困境，所以你是命定之人，需要付出一些什麼來解決問題或解救某人。

例二：人們投入很多時間在維持論壇或幫助整個社群的運作，有時也為了保護與散播自己在乎的資訊，像是①志工無償維護維基百科，因為他們認為維基百科提供全世界民眾很多重要的資訊，所以很有意義。②在 PTT 上發表個人觀點。

例三：相信 Apple 的品牌哲學(Think different)而購買他們的產品。



Apple 在 1997 年 Steve Jobs 回歸後的推出廣告 — Think Different，動人之處就是在賣願景。

例四：在 [Freerice](#) 上只要回答一個問題他們就會捐出十粒米給第三世界。

想讓用戶覺得有使命，除了行為本身有意義外，也可以透過一些技巧讓用戶覺得他自己與眾不同，是被選上的，在收到這種用戶認為不屬於自己應該獲得的資源時，會讓他們覺得「自己在這裡與眾不同」，激發他們的使命感，促使他們繼續使用。

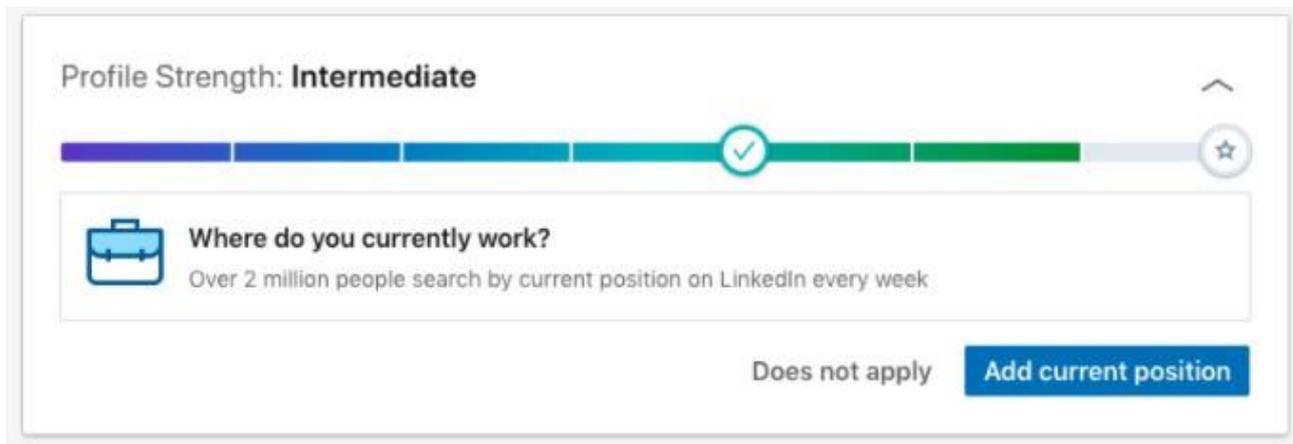
例五：新手運氣，透過在用戶加入初期，給予一個很特別，可能只有長期用戶可以獲得的資源，例如破關寶劍或是免費儲存空間等。

2.發展與成就感 (Development & Accomplishment)

這是人們想要更進步、開發新技能以及達成挑戰的內在驅力。在這個驅力的狀態下，「挑戰」的設計非常重要，如果挑戰沒有獲得相對應的獎勵就毫無意義。這也是最容易設計和執行的核心驅力，也是大部份 PBL 系統：積分 (points)、徽章 (badge)、排行榜 (leader board) 著重之處。

例一：在大部分遊戲中都很普遍的元素，升級後會有新技能，或遊戲會給你分數，以增進分數為目標。

例二：LinkedIn 上的進度條。



LinkedIn 利用進度條給使用者“升級”的感覺，鼓勵使用者編輯他們的頁面。

例三：有些人會想要衝高 Facebook 朋友人數或讚數。

例四：有些在網路上寫文章的人，每次發文後都會頻繁的在後台看閱覽人數。

不是「增加排行榜或徽章」就可以讓用戶感受到成長，重點在於「讓用戶感覺自己突破難關以後有所成長」，如果是無緣無故送他徽章，或是太容易就達成目標，用戶也不會感覺開心，因此要適度加入一些挑戰，讓用戶有辦法從突破的過程中，感受到成就感。

3. 創造和回饋 (Empowerment of Creativity & Feedback)

當遊戲需要玩家發揮創造力時，享受過程本身就會成為動力，他們不僅需要不同的方式去展現創意，也需要一個能夠展示創意的地方，看到相對應的結果和回饋。以此種動力作為設計驅力的遊戲者，不需要在它設計的內容中添增更多的元素以維持玩家的新鮮感，因為玩家就能在過程中自己設計出各種玩法，保持對遊戲的好奇與熱情。

透過自我創造，用戶會從中感到樂趣，並且更難以離開產品。作者認為八大核心動力中，效果最好的核心動力，但在操作上，很難一開始就讓用戶願意自己創造，因為現代人的注意力短，一個新產品要能馬上吸引用戶使用，並且動手改變，這樣的難度愈來愈高，因此創造力通常會在用戶使用產品一段時間之才會開始發生，不太容易作為吸引用戶初次使用的動機。

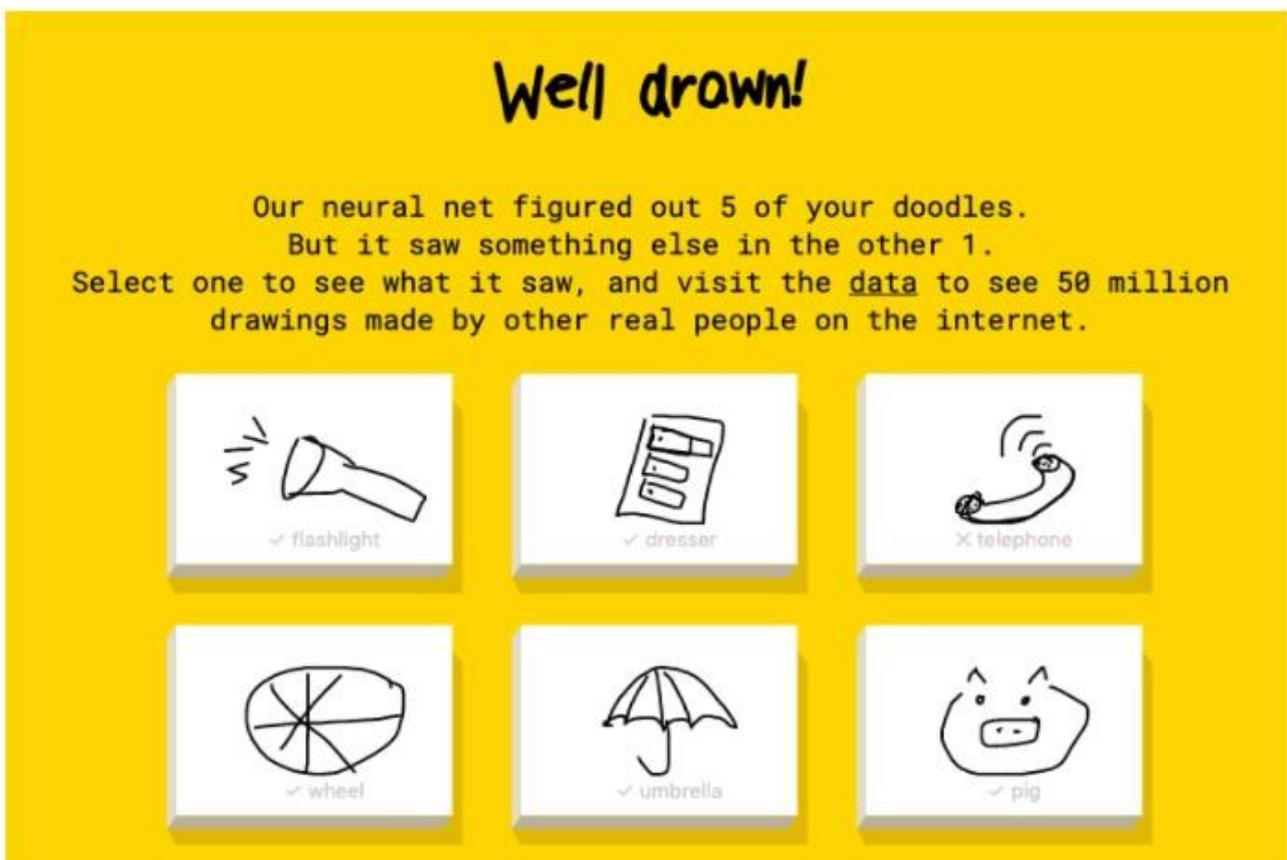
例一：從玩樂高和畫畫當中獲得樂趣，可以自由排列組合/創作，是一種持續會感到歡樂的機制。

例二：當個創世神 (Minecraft)。

例三：大部分歷久彌新的遊戲都屬於這一種，例如西洋棋，象棋，撲克牌，麻將等，這種遊戲在訂下明確的規則後，玩家自己會創造出無限可能性。

例四：個人的臉書、IG、抖音、小紅書，就是讓用戶可以用很簡單的方式創造自己的影音/照片圖文，從中感受到樂趣與成就感。（再搭配分享的行為，也是後面會提到的第五項核心動力「社會影響力與同理心」讓用戶的體驗更好）

例五：GOOGLE 推出的 QuickDraw，讓使用者跟 AI 玩你畫我猜。



Google 推出的 Quickdraw 讓使用者跟 AI 玩你畫我猜。這個方法使用到多個核心動力，使用者可以發揮想像力畫畫，滿足對於 AI 的好奇心，也能看到對於同一個題目其他人會畫什麼（社會影響力與同理心）。透過良好的動機設計，Google 讓全世界的人免費提供大量訓練資料來增進他們的演算法。

4. 擁有和所有權 (Ownership & Possession)

玩家覺得他們擁有一些東西，他們就會自然而然地想要讓他們擁有的這些東西更好（像是裝備的升級），或是去追求更多的東西（獲得更多寶物、打敗更多的敵人、累積更多虛擬貨幣等）。

此外，如果玩家花了很多時間在客製化他的人物角色、圖像，他也更容易覺得他「擁有」這個角色。集點換贈品、不同景點的印章蒐集就是利用這個概念。

例一：神奇寶貝玩家會努力去抓一隻很弱但很稀有的神奇寶貝，說實話抓到也不能做什麼，但他們就是想要“收集”神奇寶貝。

例二：IKEA 效應，形容比起昂貴的家具，人們會比較喜歡自己動手組裝起來的 IKEA 家具，因為投入的過程讓他們覺得這個家具是“自己”的。

例三：電子商務的例子中，比起直接顯示“這週下單打九折！”，不如在使用者採取某些行動後，跟他們說因為你的投入，你得到了“本週下單九折券”，當使用者覺得這個機會是“我的”時，會比較樂意使用，也會比較在意失去這個機會。

例四：記帳程式蓋房子。



記帳程式是一個成功遊戲畫的例子，透過記帳，玩家每天可以蓋七棟房子。夠過長時間的投入，他們可以得到發展程式的成就感，並對於自己創造的城市有擁有感，增加使用者黏性。

例五：超商的集點會送三種造型公仔，有些民眾會希望搜集全套。

所有權與佔有慾常常會與其他核心動力一起出現，像是第六項「稀缺性與迫切」，以超商公仔為例，你只收集到其一，你會產生渴望想收集完全部三種；或是第八項「損失與避免」，當你擁有一項事物之後，就會不希望失去，這些都是在考量如何在產品中加入「所有權與佔有慾」時，可以一起考慮的。

5. 社會影響與關聯 (Social Influence & Relatedness)

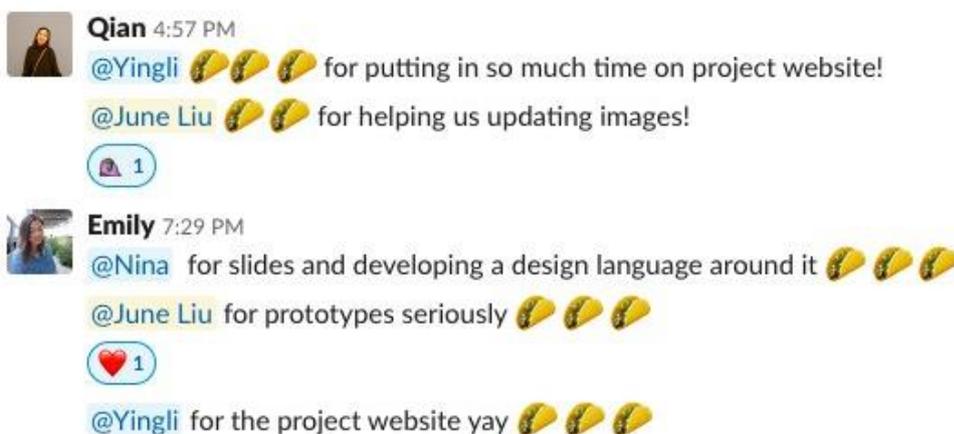
所有與人相關的社會元素，包括：師徒關係、認同、友誼、競爭、敵對等。當你看到你的朋友有一個很厲害的技巧，或是擁有某個很特別的東西，你會不由自主地也會想要像他一樣。這個驅力也包括我們必須會想靠近和我們有關的人、地方、或是活動，讓你對周遭的人有歸屬感。

例一：行銷業者透過故事的包裝，讓你在看到商品的時候回想起你的小時候，這樣的懷舊的情節可能會增加你的購物慾望，就是利用這個驅力。

例二：很多人遊戲會產生黏性的原因是透過邀請好友，讓朋友可以一起玩，或是透過團隊破關的機制、遊戲有很活躍的社群，讓你和產品內的用戶，有共同解決問題的感覺。

例三：購物網站上其他人的評論會為商品增加可性度，“本社區 77% 的人都用電扇” 會比 “電扇可以省下每個月 50 的電費” 有用。

例四：感謝朋友時可以送墨西哥夾餅，一個月 5 美元的費用，每天可送 5 個夾餅。



HeyTaco! 是我的 Capstone Team 很喜歡的一個 Slack App。當你想要感謝你的隊友個時候可以給他們 Taco，每天有五個 Taco 可以給。透過這個簡單的機制我們更常對隊友表達我們的感謝，也願意付一個月 5 美元的費用。

除了上述提到的方法以外，設計產品時也能透過鼓勵用戶分享自己的成就，例如常見的成就圖片，讓用戶在產品中的表現可以被看見，也是第五項動機的表現，同時也吸引其他新玩家的加入。

6. 稀缺性與迫切 (Scarcity & Impatience)

當某個東西稀有或是獨特時，會刺激人們採取行動。生活中你可能常常感受到，某項東西不容易得到，反而會激發我們想去爭取的動機。

例一：很多遊戲都有延遲的機制，當你很想要某個東西但你又不能馬上擁有的，像是 2 個小時後你可以獲得在這場戰役裡面的獎勵 - 但人們其實很想要「馬上」就得到即時的回饋，可是因為無法獲得立即性的報償，讓他們把這件事情掛在心上。

例二：Candy Crush 利用休息酷刑的機制，每 20 分鐘才會提供一條“命”讓玩家玩遊戲，比起無限制的玩，強制玩家休息增加了玩家對遊戲的黏著度。

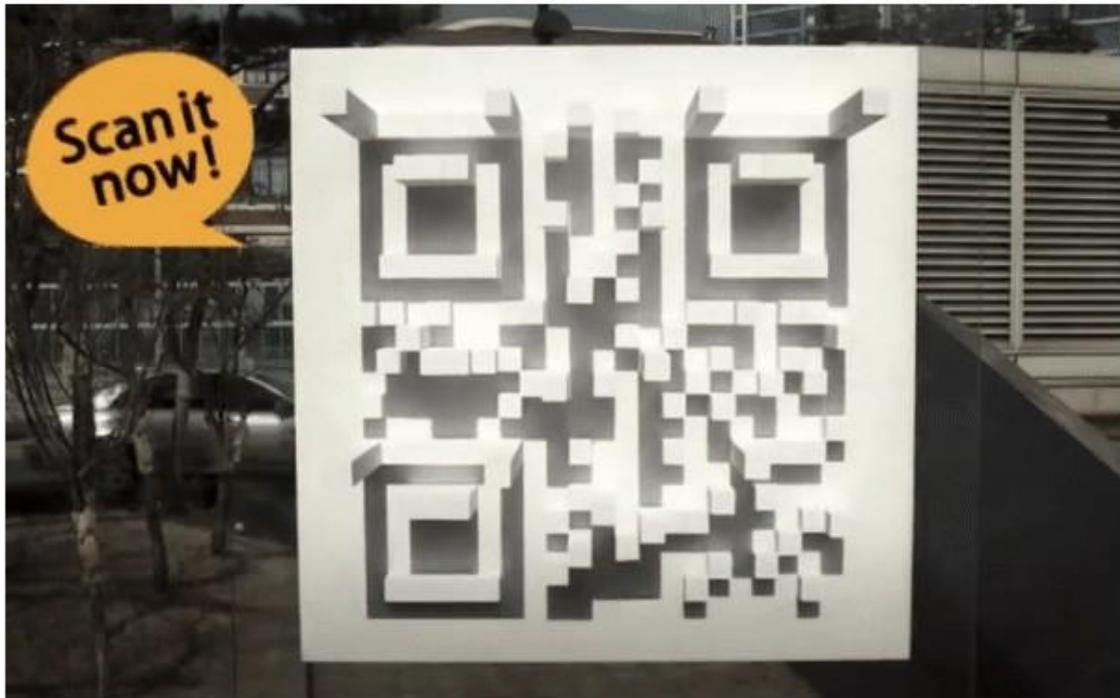
例三：Facebook 剛推出的時候就是運用這個概念，只開放給哈佛大學的學生使用，接著才開放給其他長春藤的名校，然後到所有的大學。因此當 FB 不再限制註冊者的身份時，人們便一湧而入地註冊，因為在那之前他們早就磨刀霍霍了！

例四：飢餓行銷，“無限制購買”時人們只會買少量促銷品，“每人限購十件”時大家反而會買好買滿。

例五：競賽中的第一名，大家會很希望自己可以成為第一名，背後的原因除了第五項動機(社會影響與關聯)，讓你可以呈現自己的價值以外，另外一部分原因在於「第一名只有一個」，激發你想要爭取的動機。如果第一名可以有很多個，可能就沒有這麼多人要爭取。

例六：在電視購物時，商家會提醒消費者可以打電話過去購買，如果說「客服人員正在等待，請儘速來電」，這樣並沒有給人迫切的感覺，若說「如果客服人員忙線中，請稍後再來電」，就可以讓人感覺到，這項產品很熱門，如果我不趕快打，就會喪失機會，這樣的作法就是運用稀缺性與迫切的方式提高用戶動機。

例七：只有中午可以使用的折價券。



為了增加中午到下午兩點間的業績, eMart 推出的 Sunny Sale 活動, 利用太陽移動的特性, 做出一個只能在中午時領取的折價券, 這個活動讓 eMart 午間業績成長了 25%。

7. 不確定性與好奇心 (Unpredictability & Curiosity)

人們有想要知道接下來會發生什麼事的動機, 如果你沒有辦法預期可能的結果, 大腦或許就會不停地想。

例一：很多人喜歡看電影、電視劇或是小說, 正是這個原因, 尤其是懸疑推理劇。

例二：打麻將的時候我們都很期待每次抽牌, 不過這同時也是造成賭博成癮的因素。

例三：Dcard 的每日抽卡就結合了稀缺(每天只會有一個人)與不確定性。

例四：知名的心理學史金納箱 (Skinner Box) 實驗, 因為出自於不確定性和好奇心, 小白鼠沒辦法預測獎賞, 所以會更頻繁地按壓槓桿。

例五：這個驅力也被用在像是尾牙抽獎等活動。雖然很多人會錯誤地認為積分、記分板、徽章的獎勵機制是歸類在這個驅力之下。

例六：超商常推出的「任兩瓶飲料可以抽折扣, 有機會可以把飲料一元帶回家」, 就是一個滿足好奇心的活動, 如果一開始就說好「兩瓶七九折」, 這時消費者會去計算究竟划不划算, 而改成抽獎的形式之後, 即

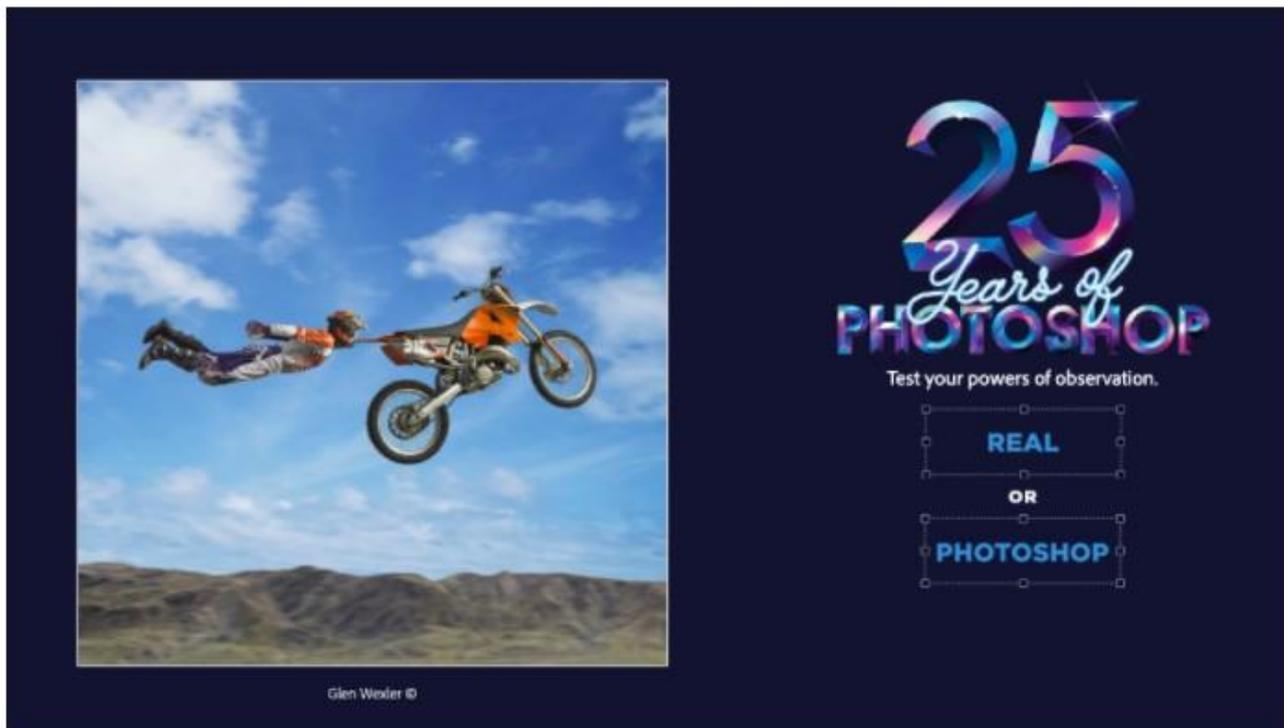
便整體期望值沒有與原本沒有差距，但用戶會想挑戰「自己是不是有機會得到一元大獎」，而增加他們的使用動機。

例七：果汁機廣告。



Blendtec 賣高級的強力果汁機，他們有一系列的影片“Will it blend?”，他們的 CEO 會先問出“Will it blend?” 然後開始打各種東西從高爾夫球，螢光棒到 iPhone, iPad。他的成功之處在於一開始用“Will it blend?” 的問題吸引觀眾的好奇心，而不是“我現在要示範打碎一隻 iPhone 展現我們的果汁機有多強力。”

例八：photoshop 宣傳活動。



為了讓消費者了解 Photoshop 有多強，Adobe 推出了“Real or Photoshop”的活動，貼出讓一些神奇怪異的影像，讓大家猜是真實照片還是用 Photoshop 出來的，不管大家答對答錯都可以展現 Photoshop 的強大功能。如果拿掉懸疑元素直接說“你看這個是 Photoshop 做出來的是不是很神奇”效果就沒那麼好了。

8. 損失趨避 (Loss & Avoidance)

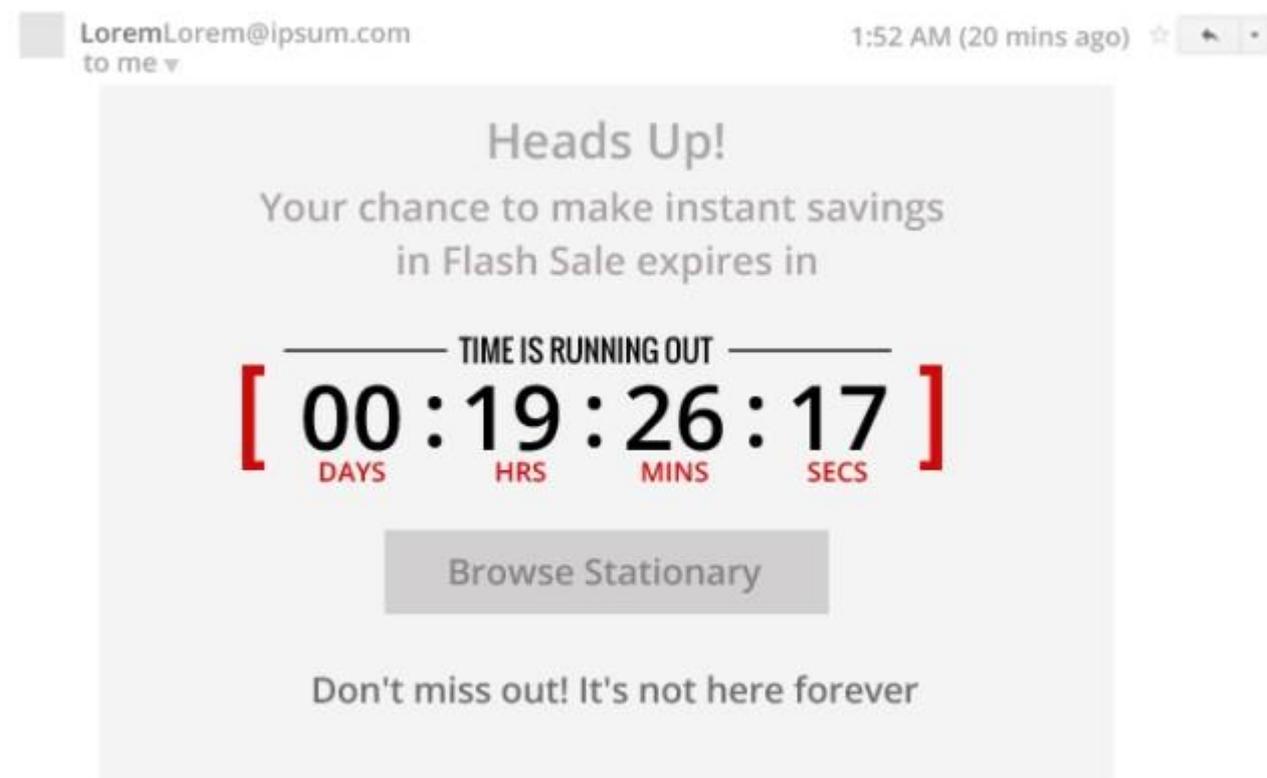
與第二個（發展與成就感）相反，玩家參與遊戲是為了避免不好的事情發生，或是避免先前的努力功虧一簣。此外，當人們認為不趕快行動的時候，他們可能會永遠失去行動的機會。此動力源自於我們對失去的恐懼，而恐懼所帶來的動力，比我們追求獲利的動機高上一倍之多，是有效促使人們行動的動機。

例一：在一些農場遊戲裡如果玩家沒有定時收割的化農作物會枯萎，玩家為了避免損失會頻繁的登入遊戲。一些玩家即使想要停止遊戲但無法，因為退出了就代表要放棄之前投資在遊戲上的所有時間，因此陷入沈沒成本的陷阱。

例二：三天後就到期的折價券，我們會在最後一天到來前使用折價券，以避免“失去”它，不是真的損失什麼，而是「不想失去原本屬於自己的折扣」。

例三：Facebook 將這個核心動力用的很好，雖然很多人現在已經不太用 Facebook，社交軟體推陳出新，但用戶不會選擇停止使用或把帳戶關掉，因為那代表我們將損失上面所有的朋友。

例四：倒數計時。



倒數計時是促使使用者採取行動常用的方法

作者建議我們不要太常使用這項動機，因為恐懼雖然會促使用戶行動，但會帶給用戶不適感，如果過度使用恐懼去影響用戶，反而會讓他對於產品有不好的看法。

偏向「內容」遊戲化的例子

1. 計分板 (Leadboard)

人們的天性會想要將事情「完成」，並且和他人比較。記分板可以讓玩家看到目前的排名與積分，好強的人就會想要一直保持自己在領先的位置，或是想辦法榜上有名。

RANK	NAME	SCORE
1ST	DEREK MANNS	1:09.48
2ND	CALEB RAY	1:11.17
3RD	JOE GUERRA	1:12.26
4TH	DUSTIN LAGALY	1:16.83
5TH	DOMINIC MENDOZA	1:17.52
6TH	RODOLOFO CAMARENA	1:20.52
7TH	MANUEL WONG	1:21.17
8TH	SEAN IRELAND	1:21.30
9TH	ANTHONY PECORELLA	1:22.26
10TH	MICHAEL PESCE	1:24.30

HALL OF FAME

[Pablo](#)
[Share Image](#)

Autodesk 是一個開發跟 3D 設計有關的軟體公司，他們發現，當使用者在免費試用期間的使用次數至少 3 次以上，未來成為購買付費課程的消費者機率越高。基於軟體較複雜，但有鑒於此，Autodesk 旋即將程式設計教學遊戲化，當使用者完成了線上的虛擬任務，將會出現在記分板上，而第一名的使用者則可獲得相對應的報酬。此舉讓 Autodesk 的使用者涉入程度增加 54%，轉換率增加 15%，並讓營收增加了 29%。

Autodesk® 3ds Max® 2013
Autodesk

UNDISCOVERED TERRITORY

with Autodesk

WELCOME TO YOUR TRIAL

Begin your quest. Crack the code. Discover a hidden city. Win big. Explore Autodesk® 3ds Max® 2013 software during your trial while competing to discover a hidden city.

[GET STARTED >](#)

15
DAYS LEFT

[BUY NOW >](#) Price: US\$3,495*
Full Commercial License

*Price and promotional discounts shown are based on Autodesk's Suggested Retail Price (SRP), and are only valid in the US United States and Canada. The SRP does not include any allowance or provision for installation or taxes. Autodesk reserves the right to alter the SRP, product offerings, and specifications of its products and services at anytime without notice, and is not responsible for any typographical, graphical, or other errors that may appear in this text.

I've purchased a license for this product and have a serial number: My product key is: [Activate](#)

LEAD THE MISSION. WIN AN AUTODESK® 3DS MAX® ENTERTAINMENT CREATION SUITE.

LEADERBOARD

	POINTS
1. Greg Knoll	125
2. Luiz Del Castillo	120
3. Franco Giardino	118
4. Maria Giardino	110
5. Dave Johnson	105

[CONTINUE TRIAL >](#)

© Copyright 2012 Autodesk Inc. All rights reserved. Privacy Policy

如果你不是一個直接銷售商品的網站，你可以像 Github 這樣做，讓給予回覆的使用者有分數和排名，如此一來就可以鼓勵人們和你的網站有更多的互動。

GitHub Reviewers Leader Board: [github](#)

How actively are you helping your colleagues by reviewing their Pull Requests?

You get one point for every in-code comment on a pull request in a github repository. You do not get points for comments on your own pull request. You get 4 extra points for every additional repository you comment on. In other words:

Score = #comments + (#repos-1)*4

Today Week Month

Score 15		11 comments in 2 repos by mislav , who recently wrote: Right now you don't have to worry about other fields. We just need one field, so make a specialized method, and it will be easy for future generations to expand on this approach to add other features. [view discussion in hub]
Score 10		10 comments in 1 repos by technicalpickles , who recently wrote: There's a trailing 'hubot-bunny' reference here. [view discussion in hubot]
Score 3		3 comments in 1 repos by ammeep , who recently wrote: Ahh, forget my question above. It seems to be answered here 🙌 [view discussion in git-lfs]
Score 3		3 comments in 1 repos by pchaigno , who recently wrote: Hum, I see... [view discussion in linguist]

2. 小測驗 (Quiz)

人們都會想要更瞭解自己，想知道自己的價值在哪裡，然後跟身旁的重要他人分享。「測驗」就是依循著人們或多或少的自戀傾向，吸引使用者「落入陷阱」。測驗最厲害的地方在於人們會想要知道他所在乎的其他人如果做了相同的測驗，會有什麼樣不同的結果，對提供測驗的你來說，就是帶來流量的絕佳機會。

根據 Buzzsumo 的調查，在前 10 大熱門的文章中，有 8 篇就是和測驗相關的，而熱門的測驗平均可以被分享 1900 次，可說是非常驚人。要設計測驗可以透過 [ProProfs Quiz Maker](#) 等免費的小工具，讓你的測驗看起來是好玩而不呆板的。

Create Online Quiz

Build scored and personality quizzes using 100k+ question banks

Most Popular



Create Scored Quiz

Create online quiz, exam or trivia. Each question has a right/wrong answer.

Example
Do you know class 5 geometry?

Create Personality Quiz

Make a quiz to reveal the quiz taker's personality. There is no right/wrong answer.

Example
Which superhero are you?

Create Using Question Banks

Create online tests using 100,000+ ready-made questions from our quiz library.

Example
Pre hire Assessments

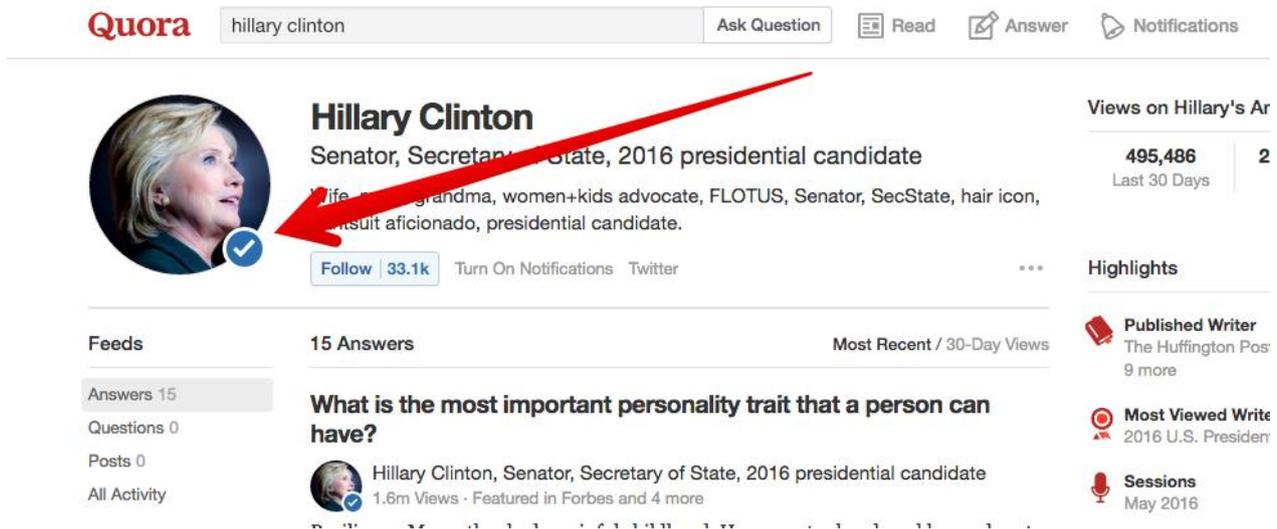
Create beautiful online quizzes in minutes

Make your own scored or personality quiz. Search 100k+ quizzes & assessments.

令人意外的是，人們對於這種看似無聊的測驗卻很願意花個 1、2 分鐘去玩玩看。在日復一日繁忙的工作、壓力包圍之下，你就算有成千上萬的待辦事項要做，你可能還是會想知道「自己像是迪士尼裡面的哪個人物？」、「自己的中文能力有多好？」、「自己的智商落在哪個區間」.....為什麼？因為你想證明自己，你想更瞭解自己，也想向眾人展示，自己的特別之處。

英國每日電訊報 [Telegraph](#) 根據它所提供的服務，做了一個「你能不能辨認出這些城市」的測驗遊戲：

如果你想要鼓勵使用者在你的網站上有更多的互動，比方說留下產品評論，或是針對落格文章留言，那麼你就可以根據其給予評論的數量分級，予以不同的標誌。像 Quora 會給予名人驗證的特殊符號，如果你是知名的人物，你的個人資料會出現藍色的勾勾。



Quora hillary clinton Ask Question Read Answer Notifications

Hillary Clinton
Senator, Secretary of State, 2016 presidential candidate
Life, grandma, women+kids advocate, FLOTUS, Senator, SecState, hair icon, suit aficionado, presidential candidate.

Follow 33.1k Turn On Notifications Twitter

Views on Hillary's Ar
495,486 Last 30 Days 2

Highlights
Published Writer The Huffington Post 9 more
Most Viewed Write 2016 U.S. President
Sessions May 2016

Feeds 15 Answers Most Recent / 30-Day Views

Answers 15
Questions 0
Posts 0
All Activity

What is the most important personality trait that a person can have?
Hillary Clinton, Senator, Secretary of State, 2016 presidential candidate
1.6m Views · Featured in Forbes and 4 more

或像是 Yahoo 知識+，根據使用者回應的頻率、內容、評分給予不同的用戶級別，如：小學級、中學級、碩士級、知識長等。

若你的網站是一個以內容為主的網站，希望使用者可以更主動地協助其他人獲取更多實用的資訊，那麼你就可以用類似的方法來設計你的網站。像是 Search Engine Journal 這個以內容為主的網站，會根據作者的貢獻程度給予不同的徽章標示。當使用者想要獲得更高階的徽章時，他就必須在你的網站上花更多的時間。



SEJ Search Engine Journal SEO NEWS CONTENT MARKETING SOCIAL MEDIA PAID SEARCH WORK LIFE

Debbie Miller
Social Media and Content Marketing Professional | Writer at Social Hospitality

Articles written **50**

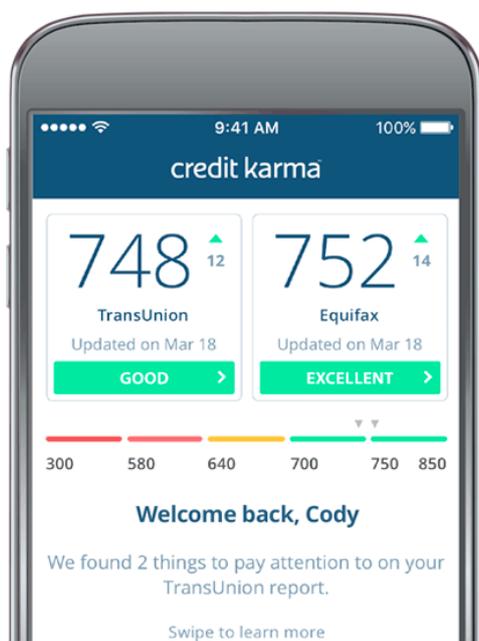
VIP CONTRIBUTOR

About
Debbie has been working in digital marketing for 8 years. She is the President of Social Hospitality as well as the Digital Communications Manager for HyperDisk Marketing. She writes

4. 會員分級 (Leveling)

這跟徽章制度有點類似，人們會想要追求更好的狀態。但跟徽章標誌有點不同的是，你主動將使用者依照不同的涉入程度作為分級。比方說有 8 個階層，第 8 個等級是最高的，那麼就會激勵某些族群花多一些時間在你的網站上，去達到最高的等級。Credit Karma 使用這種方式，來幫助使用者作出明智的財務決策。

Credit Karma 是美國提供線上個人信用記錄查詢的公司。美國人若要開立新帳戶、安裝電話、簽發個人支票、申請信用卡、購買汽車和房子等都需要信任分數—VantageScore，信用分高的人不僅可以輕鬆獲得貸款，還可享受較低的利率。在 Credit Karma 出現之前人們要獲得自己的信用分基本上需要向美國的三大信用局購買信用報告，而 Credit Karma 則為用戶免費提供信用分數查詢。



Free credit scores are just the beginning.

With Credit Karma, you get:

- ✓ Easy-to-read credit reports and personalized score insights
- ✓ Tools & tips to help you understand your score and take next steps
- ✓ Free credit monitoring that can help you spot potential identity theft

5. 點數回饋 (Points)

點數回饋跟會員制度有點像，亦是常見的忠誠度計畫 (Loyalty program) 技巧。消費者根據他們的行為來獲得相對應的點數回饋，是業者常用來做促銷、短期購物的刺激方式。根據研究結果顯示，當消費者累積的點數

越多，他單筆消費的金額相對也比較高。不過最重要的是，其所花的價錢是否等值（或是超值）反饋在點數上。

航空公司常用這種方式來讓使用者加入會員，透過累積里程的方式（如：1 英哩 1 點）讓消費者在每次搭飛機時，選擇他們家的航空公司或其他聯盟的航空夥伴。

MILEAGE COMPARISON CALCULATOR

TO COMPARE HOW MANY MILES YOU'LL EARN FOR A FLIGHT IN THE 2015 PROGRAM, SELECT YOUR STATUS AND ENTER FLIGHT INFORMATION.

GENERAL MEMBER 5 MILES / \$1 | SILVER MEDALLION 7 MILES / \$1 | GOLD MEDALLION 8 MILES / \$1 | PLATINUM MEDALLION 9 MILES / \$1 | DIAMOND MEDALLION 11 MILES / \$1

Enter Flight Information

From:

To:

\$ Ticket Price:

USC

Flights flown prior to January 1, 2015

0 MILES* (BASED ON DISTANCE FLOWN)

Flights flown on and after January 1, 2015

0 MILES** (BASED ON USD SPENT)

*Calculations are accurate for nonstop, round-trip flights only.
**Ticket price used to calculate miles earned includes base fare and carrier-imposed surcharges, and excludes government-imposed taxes and fees. Tickets purchased in a foreign currency will be converted to USD at time of ticketing based on the IATA 5-day rate.

一般來說，高單價的服務比較會使用這種會員積點方式，除了航空業之外，旅宿業者的平台為了吸引消費在他們的網站上訂購住宿空間，也會根據你使用平台訂購的次數，給予不同的回饋機制：

搜尋飯店

例如：拉斯維加斯

目的地、飯店、地標或地址

入住日期: 2017-06-14 (星期三)

退房日期: 2017-06-15 (星期四)

客房: 1 間客房, 2 位成人

搜尋

集 10 晚，送 1 晚*！
留意精選飯店的神秘優惠價

Hotels.com Rewards

瞭解更多

若要讓消費者對此機制有所反應，勢必要將規則簡單化，甚至要提供他們更快達到目標的方法，並且不可以有隱藏的費用或是任意更改遊戲規則，不然

會讓參與者對你的品牌感到反感，這樣下次當你再推出任何活動或是類似的活動時，他們就不會買帳了。

便利商店、藥妝店、飲料店常見的累積點數換購商品活動也屬於此類型。

6. 挑戰 (Challenge)

人們會喜歡監測自己的成長、進步，希望成為更好的自己。你可以讓消費者在 IG 上面展現他們如何用各種方式使用你的產品，或是在部落格文章的結尾向讀者詢問，他們是否有不同的看法或是更好的做法，或是像面臨到同樣困難的挑戰時，他們會怎麼解決？（比方說：如果乾燥劑不小心掉進筆電的耳機孔，你要用什麼辦法把它給拿出來？）

像前幾年孔雀餅乾推出「你怎麼吃」的活動，在 YouTube 和社群媒體上獲得了廣大的迴響：

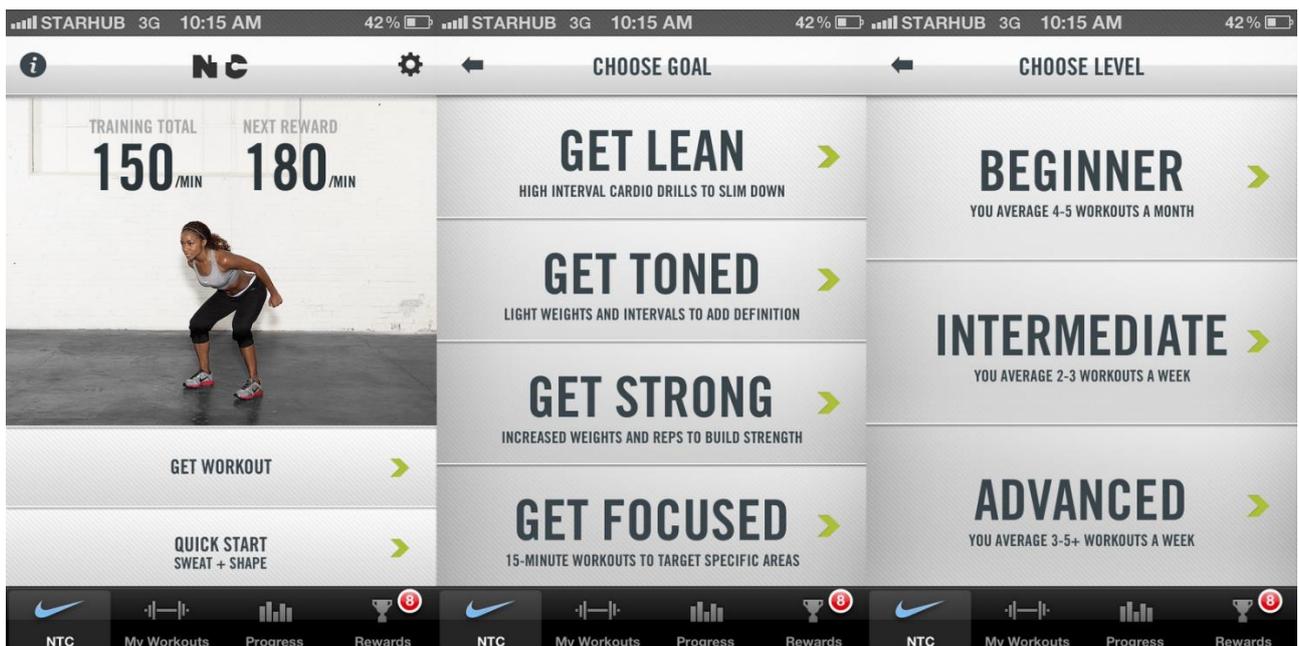
或是之前在 Facebook 的漸凍人冰桶挑戰，也有許多人豪邁地說 Challenge Accepted！甚至有名人參加，透過社群加速傳播的速度，也因為出發點的善意而讓全世界的人都開始關注漸凍人，讓參與度大幅增加。

和健康有關的挑戰也常常被遊戲化。有些 app 會監測使用者的每日健康，並且為他量身打造一套進步課程。

IF YOU'RE AN INTERMEDIATE (YOU CAN WALK 2-2.5 MILES AT ONE TIME) WALKER, START HERE!

DAY 1	The goal is 5,000 steps	
	You can do it all in one session or break it up into four 5-minute walks. Just count 500 steps per session, and you did it!	
DAY 2	ADD 500 STEPS	5,500 STEPS DAILY GOAL
DAY 3	ADD 500 STEPS	6,000 STEPS DAILY GOAL
DAY 4	ADD 500 STEPS	6,500 STEPS DAILY GOAL
DAY 5	ADD 500 STEPS	7,000 STEPS DAILY GOAL

如果你有用過 Nike+ 或是 Nike Training 就應該不陌生。



你可以輸入自己的身高體重跟需求，app 會自動為你制定計劃。而以跑步的訓練規劃來說，還會根據你所達到的目標有不同的等級和獎勵標誌。



另外像是「解鎖任務」也是屬於挑戰的一種。在 Facebook 你可能有看過：「分享次數達 k 次，將解鎖提供 xxxx 內容」類似這樣的貼文。若你剛好是受眾，很想要獲得該資訊，可能就會幫忙分享：

科學畫新聞：邏輯看待巴拉刈禁用議題

(內有解鎖任務！)

5 photos · Updated 26 days ago

自殺率和農業有什麼關係？禁巴拉刈幹嘛不禁用木炭？為什麼日本沒禁，台灣要禁？科學引證，理性論述，一起思考巴拉刈禁用的問題！★相簿分享次數超過87次，即於次日刊登巴拉刈替代品之編譯文章！



2Plus桌遊設計工作室 feeling fantastic.
3 June at 17:41 ·

Like Page

【狂賀】感謝眾多各方好友集氣，《貓街》五十萬達標啦啦啦！雖然今天是個暴雨連連的補班日，但下班前傳來這個捷報真是不禁讓本工作室全體人員心中都出了大太陽啊 XDDDD

千呼萬喚始出來，十隻超萌小貓帶回家：
<https://www.zeczec.com/projects/cattown>

下個解鎖目標短時間內就會公布！敬請持續鎖定粉專更新囉！而且別忘了待會還有拼圖喵中途之家的直播線上試玩《貓街》囉！

7. 進度表 (Progress Bar)

進度表大概是最容易的方法讓人們知道他離「完成」還差幾步。人們不喜歡把事情做一半，因此想要完成某個進度的動機就會引導他們研究到最後。

像是關鍵評論網的網站上方就有這樣的設計，告訴讀者目前在這篇文章的閱讀進度。

現正閱讀 從服務設計的角度，解讀一蘭拉麵的「優先入席服務」 f SHARE | 下篇文章 >

我們想讓你知曉的是
平心而論，一切終將回歸市場機制，知名品牌有膽識，投入這一場充滿創意且大膽的服務設計實戰，無論最後結果如何，都代表服務將不再是「把麵煮好就好」。

以顏色的深淺表示閱讀進度 容易分享 & 繼續閱讀其他內容

文：林承毅

台灣消費者長期引頸期盼之日本拉麵名店「一蘭拉麵」，終於將在6月15日於台北信義商圈開出一號店（一蘭台灣台北本店），而就在開店之前，卻因為在網路上宣告將推出「優先入席服務」而引起軒然大波。不僅部落客、鄉民群起激憤，連台大教授也加入戰局，公開呼籲大家抵制。

這件事情真的有那么嚴重嗎？到底一蘭拉麵心中在打怎樣的如意算盤？讓我們從服務設計的角度來嘗試解讀。

透過「負面行銷模式」進行宣傳？

引起爭議的優先入席服務，全稱為「優先引導入座系統 (Fast Entry)」，顧名思義，就是透過增加消費的差別方式，來換取能快速入座享用餐點的權利。老實說這是過去服務業常用的手法，

又或者像是 LinkedIn 會顯示使用者資料填寫的完整度。這樣的進度表會讓使用者盡可能地將資訊填寫完整，有了這個進度的表後也讓 LinkedIn 上的使用者在網站上相對活躍。



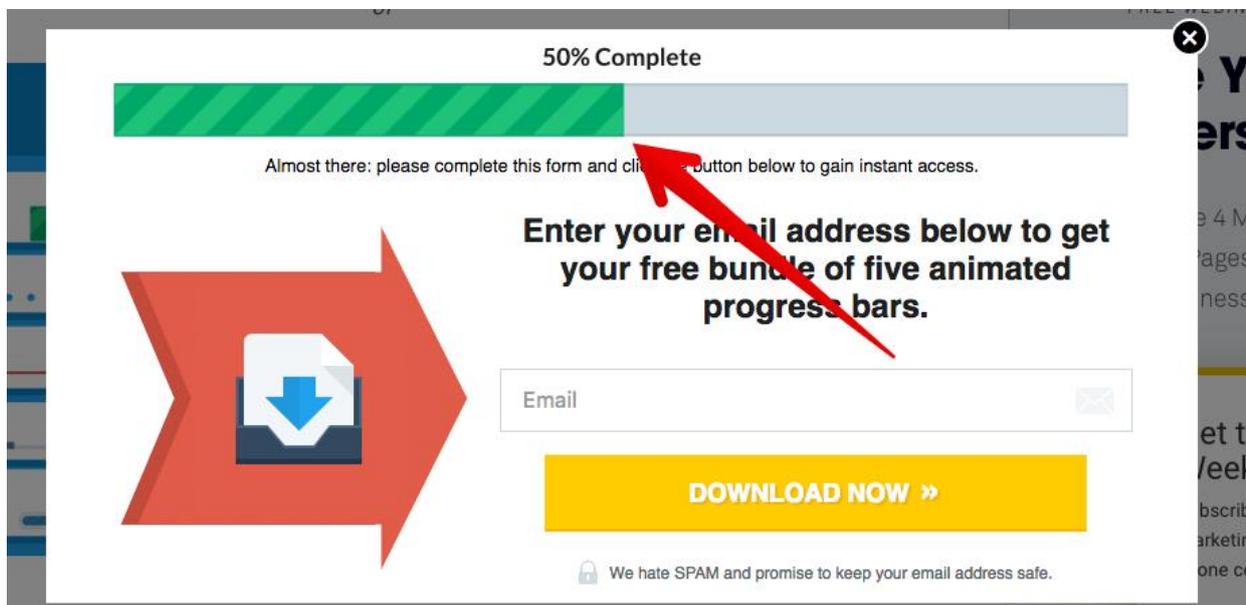
提供 coding、app 開發設計、商務談判技巧的線上教學課程平台 [Treehouse](#)，為了讓訂閱者能夠繼續使用他們的服務，他們鼓勵使用者透過線上課程來獲得積分 (point) 和徽章 (Badges)。網頁上同時會顯示使用者在課程中的具體進度，當使用者達到某個階段時，即可將它作為個人成就的展示，並吸引潛在的雇主。

Earn while you learn

As you progress through [Tracks](#) and the [Library](#), you'll earn points for completing videos and quizzes and earn badges for bigger accomplishments. Show off your badges on your own sites and apps!



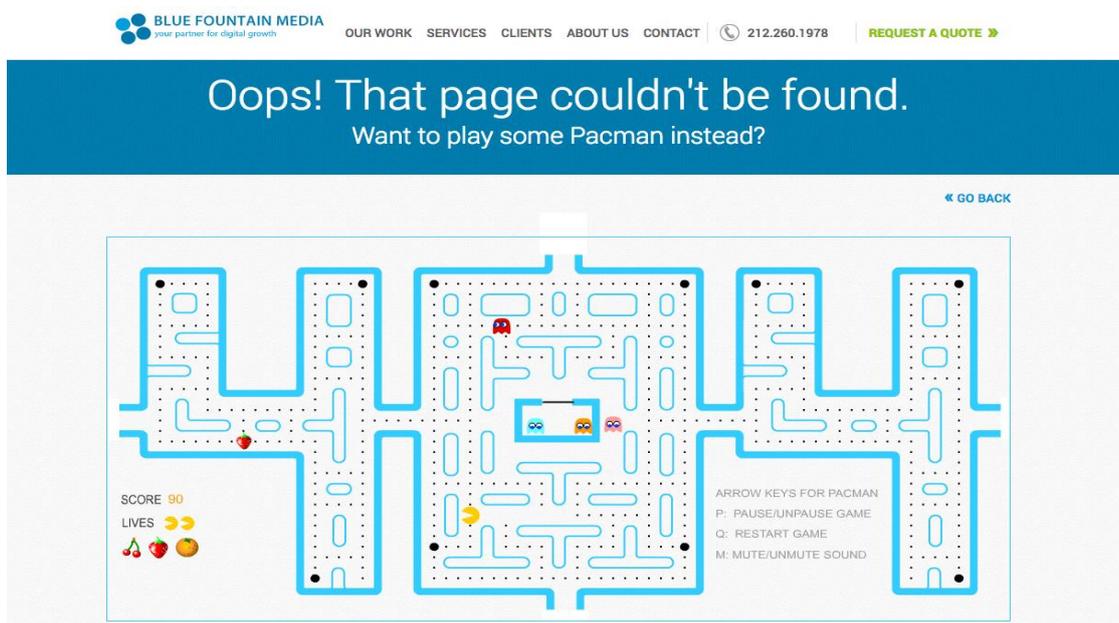
在行銷上比較常見的方式是，為了獲得使用者的 email，希望他們填寫訂閱電子報或是留下個人訊息的資訊，那麼你就可以將頁面設計如下，讓使用者在你的「善誘」下交出自己的 email。



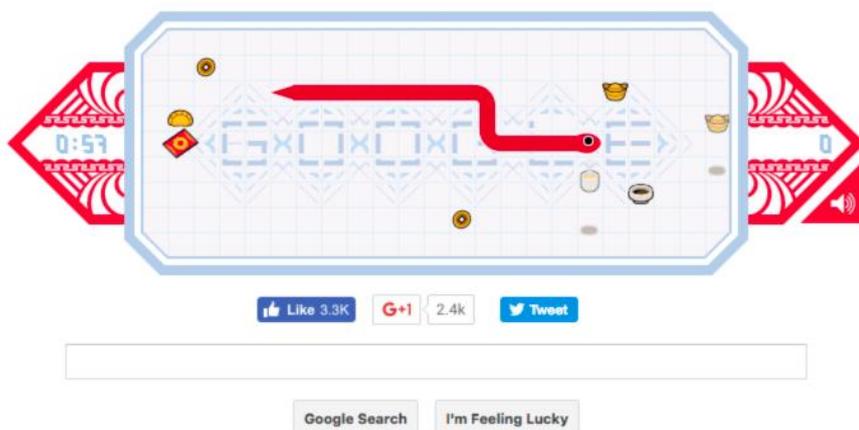
8. 實際的遊戲 (Actual Games)

人們喜歡「遊戲」。因此即使是一個跟你的產品或是內容無關的小遊戲，仍能增加使用者在網站的停留時間和涉入程度，透過遊戲讓他們更想要了解你是誰、你在做些什麼事。

比方說人們在你的網頁找資料，但你的網頁沒有他要的結果，你可以把該網頁設計成小精靈的樣子，甚至還有 8 位元的音效。



說到遊戲，你對 Google Doodle 一定不陌生，像是特殊的節慶或是偉人生日，Google 就會在搜尋引擎上設置一些小遊戲，佔據使用者的時間。除了達到娛樂的效果外，也能協助使用者了解一些世界重要大事的來龍去脈。



貪食蛇遊戲



重力遊戲

或是你可能會花很多時間在思考，要怎麼彈這個吉他：



Melodies you can play with Google Doodle Guitar

- Twinkle: QQTYYT RREEWWQ TTRREEW TTRREEW QQTYYT RREEWWQ
- Happy Birthday: 1-1-2-1-4-3- -1-1-2-1-5-4- -1-1-8-6-4-3-2- -8-8-7-5-6-5
- Harry Potter: E-Y-I-U-Y-P-O-U-Y-I-U-Y-U-E
- Forest Gump: 345535 85 3456646 65 456646 975 4345585 87 678868 686 5456646 65 456642 342 1

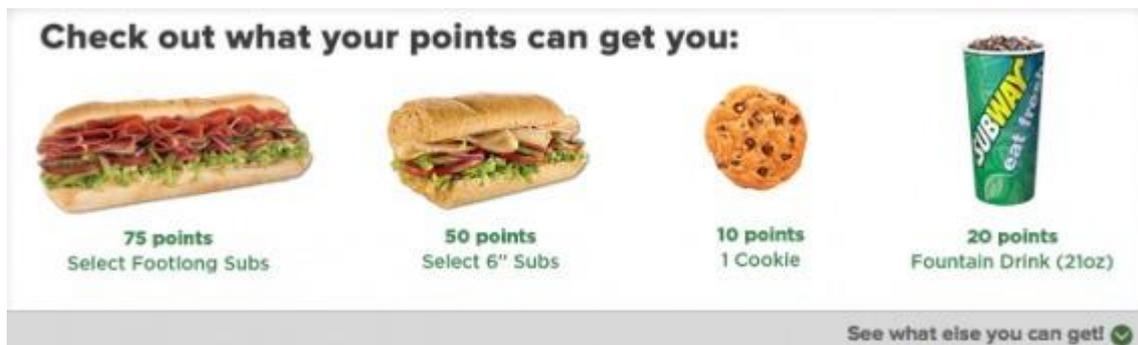
失敗的遊戲化案例

如果你以為只要把遊戲的元素加入你的行銷策略中就能提升轉換率，那麼就太天真了！好的遊戲化才能強化你的產品對消費者帶來的益處，增加消費者體驗的滿意度。若設計不得當，你可能會錯誤的引導消費者錯誤地使用你的商品。以下提供 2 個失敗的遊戲化案例：

1. Subway

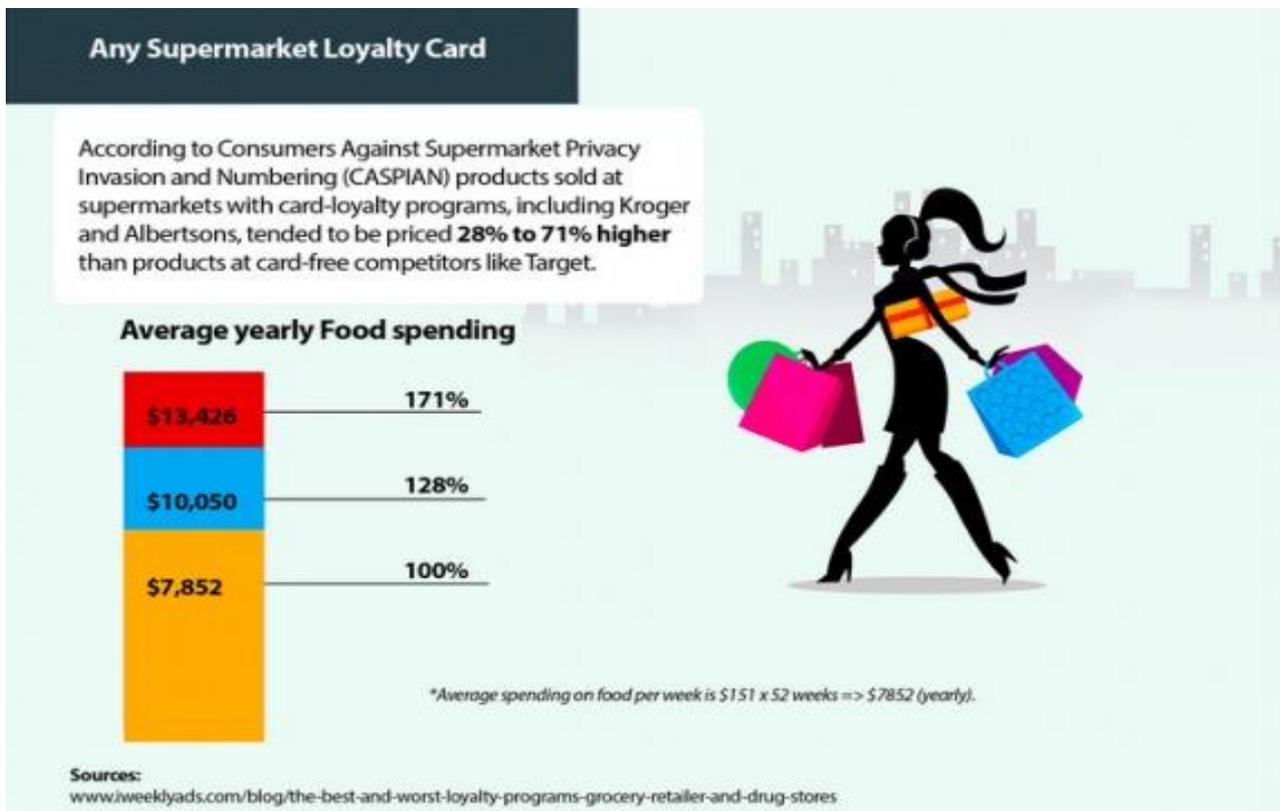
在 2005 年之前，Subway 的消費者在每次購買完 Subway 的一個套餐之後就會獲得一張集點的貼紙。但這並沒辦法讓消費者養成對 Subway 的忠誠度或是飲食習慣，後來也有許多速食業者做出同樣的手法，甚至有人會做假的貼紙來販售。

而 Subway 當初出錯的地方在於，集點能換購的商品並不等值。如果要 75 點才能夠換一個 12 吋的 Subway 漢堡，那為什麼不直接花 5 美元買一個堡就好了？（誰沒事要集得那麼辛苦？！）



2. 超市的會員卡

根據調查結果顯示，擁有超市的會員卡並不會讓你買到賺到，甚至會比那些沒有擁有會員卡的超市買的還貴。



而或許你會因為當週的特惠，為了撿便宜到超市購買折扣商品，不過同樣的，你可能也會在購物的過程中買了其他可能是比起其他超市價格來得更貴的商品，因此擁有超市的會員卡並不一定會讓你買到賺到。為了要博得消費者的歡心，最重要的還是要提供他們需要的，或是像之前全聯那樣，用其他的方式來讓消費者產生忠誠度。

成功的遊戲化案例

那怎麼樣才是相對成功的遊戲化呢？

在數位時代，你可能需要提供更個人化、即時的使用者體驗，不再是寄一大堆優惠折扣的 email，而是要提供更即時的消費回饋。以下用 10 個經典實例告訴你，別人都怎麼做：

1. 星巴克星禮程 My Starbucks Rewards 隨行卡

星巴克為咖啡成癮者創造了特殊的使用者經驗。總是在不同的時間點祭出不同的優惠鼓勵消費者到他們的咖啡店消費，希望透過消費者多次造訪，增進與品牌的互動。在美國的星巴克結合了移動付費計畫，讓使用者在過程中可以更有趣。例如消費者可以透過星巴克的 app 點餐和付款，並根據使用習慣接收到不同的優惠訊息。



上面這個優惠券是當你在早上光顧星巴克之後，若下午再去一次星巴克，則可以得到相對應的折扣。

星巴克用遊戲化（隨行卡）來強化使用者經驗和消費體驗。使用者透過購買隨行卡、app 註冊「My Reward」，每次當他們購買星巴克的商品，就可以累積相對應的★（在台灣每消費滿 35 元，可以獲得 1 顆星星），而根據消費金額不同分成不同的三種顧客級別。累積點數使用者可以獲得的回饋如：好友分享優惠、生日禮物、新品飲料嚐鮮優惠等。

三個會員星級，等您探索

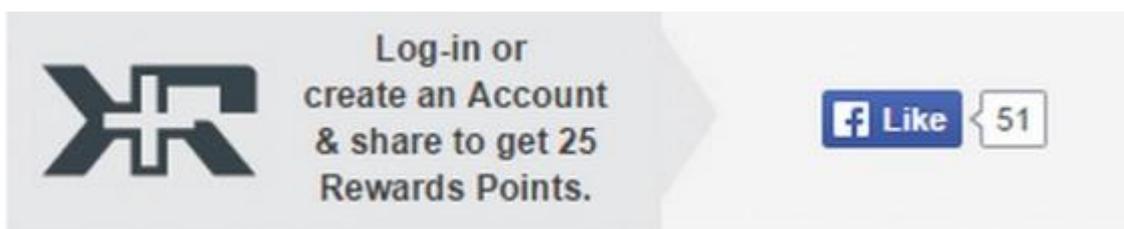
註冊帳號★ 新星級會員	累積66★ 綠星級會員	累積168★ 金星級會員
 好友分享優惠乙次	 免費中杯飲料乙杯	 專屬金卡乙張
 指定商品 9 折優惠乙次	 生日慶賀禮	 每累積 35 顆星★獲贈中杯飲料乙杯
	 新品飲料嚐鮮優惠	 生日慶賀禮
		 新品飲料嚐鮮優惠
		 可獲得更多專屬驚喜優惠

此外在美國的星巴克還做了異業結盟，如搭乘 Lyft 的使用者（類似 Uber），在每次搭乘的時候可以獲得點數以換得星巴克的咖啡或食物，甚至可以用星巴克的點數給 Lyft 司機作為小費。

星巴克的哲學是專注在個人化服務（所以你會點餐的時候被詢問姓氏、在國外是名字），而他們的商業模式是以氣氛為基礎的。把店面佈置成一個讓人們可以久坐的環境，不論是品嚐咖啡、吃個早餐，或是和朋友閒話家常。2012 年在美國的會員人數有 450 萬人，而光是會員所帶來的銷售就高達 30 億元。

2. Magento 忠誠獎勵計畫

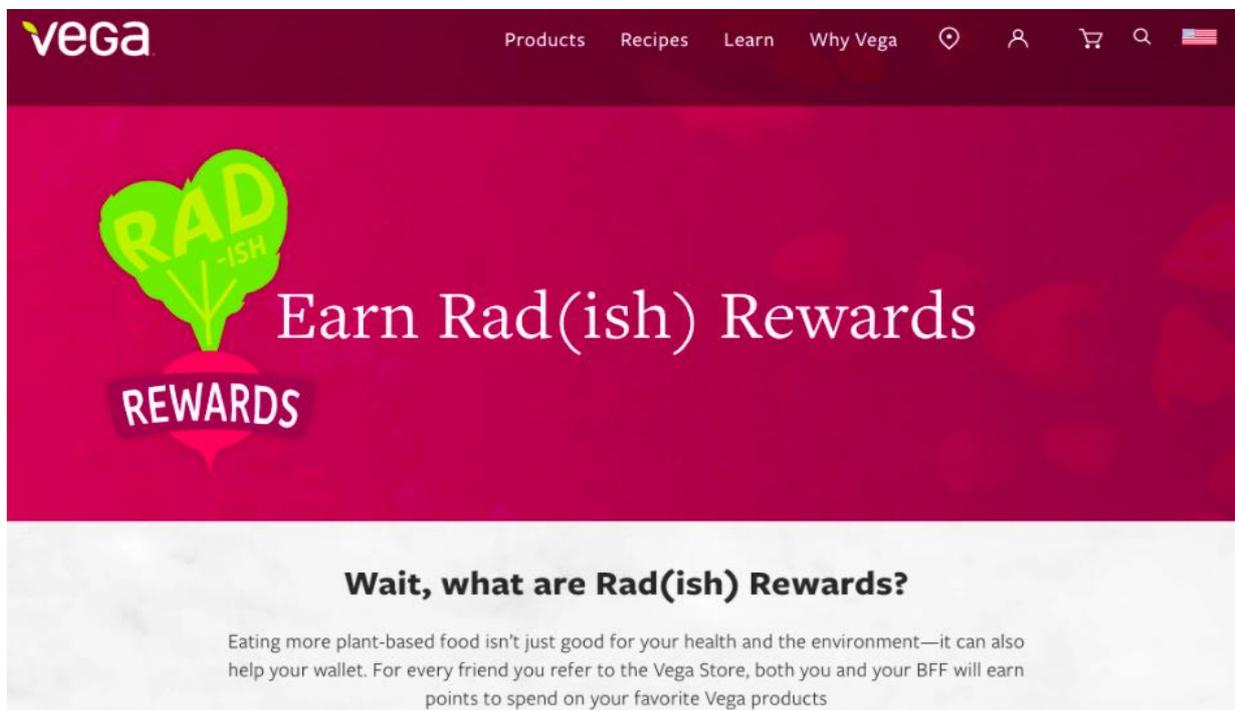
這是一個誘惑消費者透過在社群媒體上分享、留下評論以獲得相對應的點數，來增加獲得回饋贈禮的機會的小工具。這類型的分享活動可以增加品牌的曝光，為品牌建立對其他潛在消費者的信任。



Log-in or create an Account & share to get 25 Rewards Points.

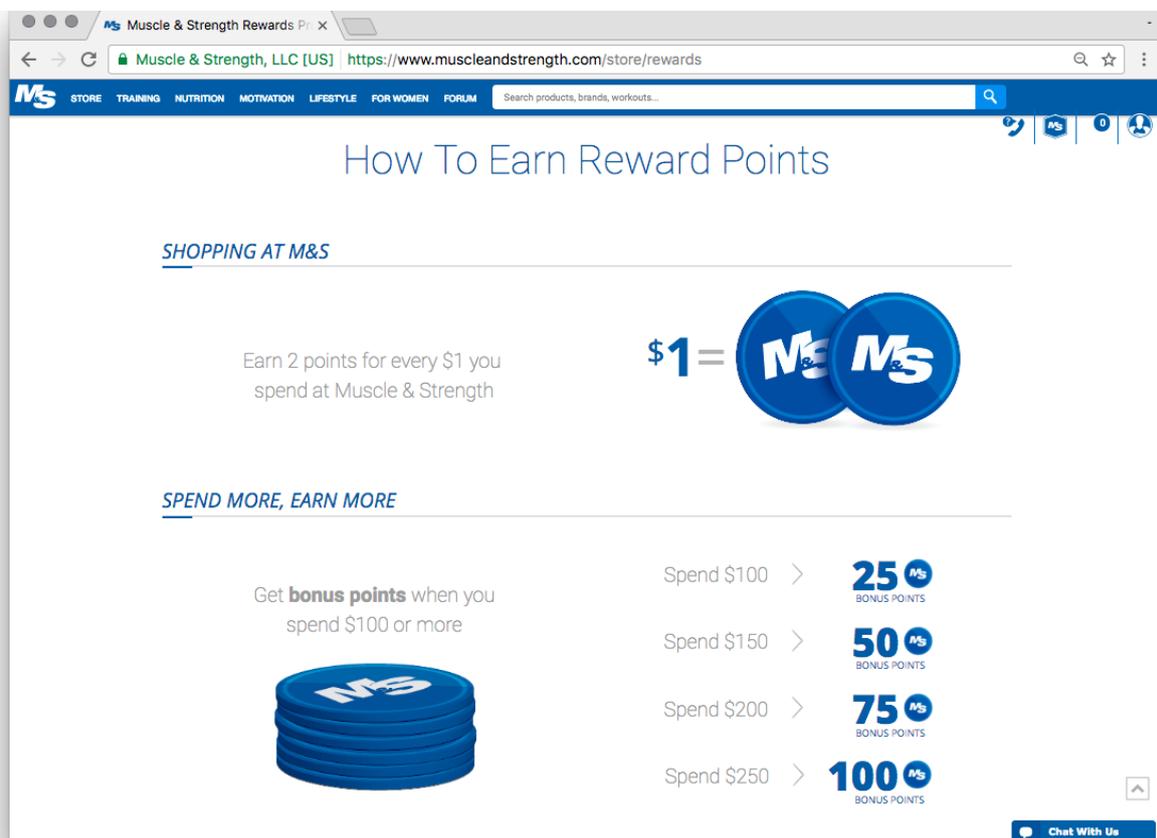
 Like 51

像是 Vega 這個專門販售給素食者的網路商店，用甜菜根作為點數回饋的代表 icon，告訴使用者只要推薦一個朋友到他們的網站消費購物滿 X 元以上，你和你的朋友將會獲得相對應的點數報償回饋。



The screenshot shows the Vega website's 'Earn Rad(ish) Rewards' promotion. The header includes the Vega logo and navigation links for Products, Recipes, Learn, and Why Vega. The main banner features a stylized radish icon with 'RAD(ISH)' written on its leaves and 'REWARDS' on its root. Below the banner, the text reads: 'Wait, what are Rad(ish) Rewards? Eating more plant-based food isn't just good for your health and the environment—it can also help your wallet. For every friend you refer to the Vega Store, both you and your BFF will earn points to spend on your favorite Vega products'.

又如下面這個販售和健身、保健食品相關的網站，也告訴使用者如何可更快地累積點數，以換購消費者想要的商品（買越多、送越多）。



The screenshot shows the Muscle & Strength website's 'How To Earn Reward Points' page. The page title is 'How To Earn Reward Points'. Under the heading 'SHOPPING AT M&S', it states 'Earn 2 points for every \$1 you spend at Muscle & Strength' and shows two blue coins with 'M&S' on them. Under the heading 'SPEND MORE, EARN MORE', it says 'Get bonus points when you spend \$100 or more' and shows a stack of blue coins. A table lists spending thresholds and corresponding bonus points:

Spending Threshold	Bonus Points
Spend \$100	25 BONUS POINTS
Spend \$150	50 BONUS POINTS
Spend \$200	75 BONUS POINTS
Spend \$250	100 BONUS POINTS

這個活動可以追溯到 1987 年，一切都還是在線下活動的時候。當你從麥當勞買了某些商品，你會收到幾張貼紙。每一張都代表著在大富翁遊戲裡的一個部分，目標是蒐集所有相同顏色的貼紙可以換得獎品。

麥當勞的大富翁遊戲為什麼那麼吸引人呢？

一個忠實的客戶在 YouTube 上拍攝了一個關於該遊戲的影片，他說：「每年十月我走進麥當勞，從大老遠的地方開車去，就是因為這個愚蠢的遊戲。它真的令我很沈迷在其中！」

這個活動讓麥當勞在 2010 年美國的銷售量增加了 5.6%，有許多人到麥當勞都是為了蒐集大富翁遊戲的貼紙。

5. 可口可樂 Shake it

在產品的推廣上，可口可樂總是走在創意的最前線，盡是想到些消費者意料之外的行銷點子。可口可樂所有的廣告都試著將喝碳水化合物化合物的含糖飲量當作是一種史詩般的意義和呼喚，營造出歡樂王國、幸福和北極熊一起，很快樂但不失落的感覺。

在可口可樂香港的「Chok」這個活動裡，它整合了新舊的媒體、智慧型手機以及遊戲化。使用者可以免費下載品牌的 app，在某個時間點，下載 app 的人會被告知要搖一搖手機，以獲得夥伴商店的折扣優惠。在電視也有同樣的「特定時間」，告知消費者拿起你的手機在電視機螢幕前面搖一搖。

這個活動之所以令人難以抗拒和樂趣就在於消費者不知道他們會搖到什麼商店的優惠。可口可樂的行銷活動和它的品牌形象一致：成功為世界帶來幸福和樂觀，藉由廣告活動讓年輕人重新與品牌有良好的互動。

6. Magnum 巧克力

巧克力公司 Magnum 設計了一個好玩又新奇的遊戲活動 Magnum Temptation，以推廣他們的冰淇淋。

這是一款線上互動遊戲，像是「超級瑪莉歐」，不過，整個遊戲的場景是在各種不同的網頁上。比方說在搭滑翔翼、公路旅行的時候會有冒險的場景。遊戲規則是累積分數制，看他們在遊戲過程中吃了多少個巧克力糖，當玩家最後玩到 Magnum 的網站的時候，遊戲就結束了，在那時他們可以看到自己的積分排名。

這個遊戲號召使用者可以向他們的朋友開戰，來挑戰自己闖關的分數，成功利用行動呼籲的口碑行銷來接觸到更多的使用者。甚至在某天登上 Tweeter 最熱門的網址，5 天內網站的流量累積 70 萬人次、使用者平均停留時間高達 8.5 分鐘。而活動正式推出後的七個月，總共有 6 百萬人瀏覽過該網站，全世界的使用者花費 42.5 萬個小時在他們的網站上。

這個遊戲不只為他們的品牌做宣傳，同時也確保其他合作夥伴的曝光機會，讓廣告可以在遊戲中的畫面出現。

7. Seat PG

Seat PG 是一個出版街道地圖和透過電話來為人們引路的公司。透過遊戲化推廣新推出的 app，讓使用者可以找到像是附近最好的餐廳或是工作機會。遊戲化的內容是一個尋寶遊戲。玩家可以分成幾組隊伍闖關競賽，根據品牌的指示完成所有的測驗遊戲來贏得 1000 歐元的獎金。

每個玩家最初可以透過試用來決定他們對這個遊戲是否有興趣，並且是否要繼續參與遊戲。其動機是八大核心理念的創意和回饋、發展與成就所驅動。玩家可以看到即時更新的記分板，強化玩家想不斷超越和突破。

在這個遊戲推廣沒多久，Seat PG 的網站流量就飆到 1 萬 5 千人次，遊戲則有 400 支隊伍參加，過程中都與品牌有積極的互動。

8. S4

「惡作劇廣告」(Pranksverting) 是一個新的行銷手法。三星手機要推出 S4 時，玩家挑戰要在 60 分鐘內不能被其他的事件干擾，得一直盯著螢幕看，就能獲得三星新一代的手機。在過程中參與的玩家必須要避免所有令人分心的事物，比如狗叫聲、在爭吵的夫妻、摩托車呼嘯而過、圍觀群眾的干擾。

每個人都很好奇，在他們玩完這個遊戲以後，將會發生什麼事？是不是真的撐過 60 分鐘就會有一支手機？

透過視覺的回饋和旁邊的觀眾和不可預測的遊戲內容，讓群眾躍躍欲試。這個遊戲考驗著玩家的意志和韌性，挑戰他們去克服「一般」的遊戲。

Samsung 成功創造了一個提升品牌知名度的體驗，不僅讓參賽者融入在遊戲裡面，同時也和現場以及在線上觀看的觀眾有所互動，是一個藉由創造極端的娛樂和身臨其境社群經驗的行銷方式。

9.海尼根 Start Player Game

海尼根長期以來都被視為能和消費者以及線上使用者創造高度涉入體驗活動的酒商。

當時他們是歐洲足球聯賽的贊助商，在歐洲足球聯賽的活動期間，透過遊戲化來積極吸引粉絲，提升大家對海尼根啤酒的認知（awareness）。

在比賽的時候，下載海尼根 app 的使用者將會被問到一些預測比賽結果的問題，像是：

- 這球罰球會進嗎？
- 會在 20 秒內得分嗎？

當你猜對的時候，就會獲得相對應的積分。而在沒有比賽的期間，則可以回答其他的問題來獲得更多的積分。

這個活動讓海尼根在體育賽事中直接與球迷接觸，而不僅僅是將他們的贊助布條放在舞台上，或只是透過電視節目的廣告增加在潛在目標客群面前的曝光機會。

10. 4 Foods – Good 4 All

4 Food 是第一個讓消費者可以創造和分享自己漢堡配方的食物連鎖店。在他們的店裡沒有真正的菜單，你可以大型的看板上看到消費者在 twitter 上討論他們想要的三明治菜單配方，或是正在這間餐廳消費的消費者點的菜色，一眼就看到目前最流行的、最熱門的餐點，最受歡迎的會出現在排行榜的第一個，並隨著使用者的點單而有所變化（即時反饋），除此之外，還包括人們對該三明治的喜好程度跟銷售數量。

你可以在 4food.com 網站上「自己做虛擬漢堡」，挑選任意的配料和麵包，創造自己的食譜，然後在社群上分享。而到實體店面的時候，你就可以請店員幫你做出這個漢堡，更有趣的是，你還可以為自己的漢堡命名。當下次有消費者點了你的「特製漢堡」時，你就可以在下一次光顧 4food 的時候使用折扣金。

4 Food 提供了一個非常獨特的銷售方式來推廣他們的商品，除了讓消費者自己創意配料之外，他們所提供的食材也是 100%有機的（Organic）。而出現在排行榜上的配方都是實際被吃過、喜歡他們家漢堡的消費者的親身體

驗，這會讓其他來買光顧的消費者對店家產生信賴，並且讓創造出這樣組合配方的使用者感到很驕傲。

結語

加入遊戲化元素，可以幫助人們更容易面對挑戰，甚至能改變人們的行為、激發動機、讓人們使用產品同時享受樂趣、降低人們學習新行為模式的痛苦，同時增加使用者對產品的忠誠度。

然而行銷手法的遊戲化方式十分多元，遊戲化內容應該要跟整體的品牌形象與策略一致，舉例來說星巴克就是希望消費者可以不斷地走進他們的商店買咖啡、吃東西或是購買其周邊商品，因此給予消費者實際買 1 送 1 或是第二杯半價的回饋，這是不違背品牌形象與價值的。

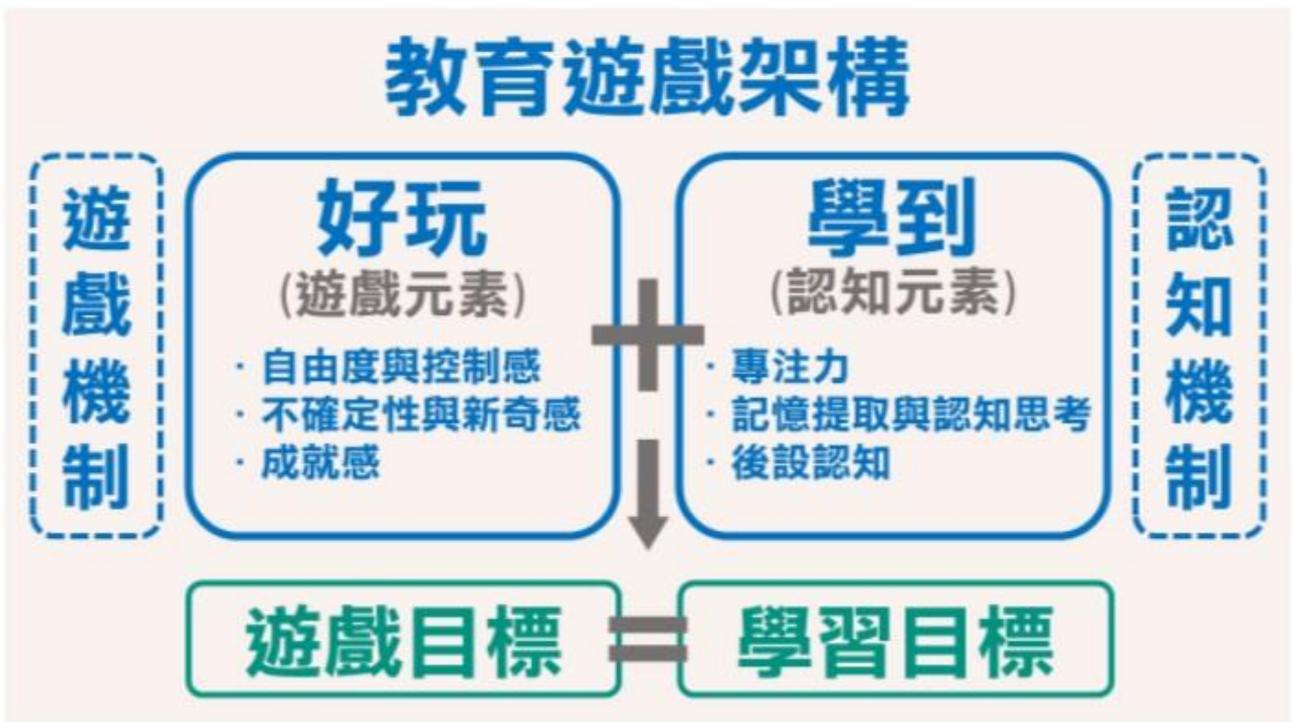
不過對高端品牌來說，降價的手法會降低消費者對品牌的認知，讓消費者心中對品牌的價值認可扣分。

因此，除了降價的方式之外，可以變相透過「買 1 送 1」來刺激消費，比起單件商品的 50% off，更能讓消費者感到錯過這次特惠不買可惜（不知道下次打折什麼時候），也可藉此給予會員積點加倍回饋以守住你的客戶。

評估對你的企業來說什麼樣的遊戲化方式可以培養你的消費者產生對品牌的信任和忠誠，那就往那個方向前進吧！

參考上述的案例，並且把握好「簡單註冊、內容設計流線化、個人化推薦」這三個原則，相信你的遊戲化行銷策略也能為你帶來意想不到的收穫。

遊戲理論~遊戲特質要素



遊戲元素

1、自由度與控制感

遊戲的設計者應提供足夠的自由度，讓玩家可以有足夠的自由感來進行思考、人際互動與行動，讓玩家感受到他可以運用自己的能力、知識或策略來進行遊戲的任務，而非只是運氣或靠別人。

2、不確定性與新奇感

遊戲中的不確定性與新奇感，是玩家想要繼續探索的重要原因，例如新的事件、新的關卡或未知的世界，讓玩家每次都有不同的體驗與樂趣，因此產生期待感，想要反覆再玩這個遊戲。

3、成就感

成就感會帶給玩家一種滿足感，並持續挑戰更高難度或更複雜的任務，新手玩家如果前期沒有成就感，很快就會失去動機，高手玩家則能運用策略，挑戰更困難的關卡，而得到新的成就感。

使用範例：

感受到樂趣並願意一玩再玩。建議在設計您第一個桌上遊戲，想好初步的規則時，就用以下表格來檢核。

遊戲特質要素	遊戲的某些規則	規則為何可以達到這個要素？
自由度與控制感	👑 玩家可以從手中的五張武器卡中選出兩張武器卡來裝備您在場上的三張英雄卡的裝備。	👑 這個規則具備讓玩家有自由選擇武器，裝備在自己決定的英雄身上，來控制自己的攻防戰略的感受。
不確定性與新奇感		
成就感		

例如，當您的遊戲中有一個規則是讓玩家可以從手中的五張武器卡中選出兩張武器卡來擴充三張英雄卡的裝備。您覺得這個規則具備讓玩家有自由選擇武器，裝備在自己決定的英雄身上，並控制攻防戰略的感受。因此便可以將這個規則列在表格中。

遊戲機制

遊戲機制隨著桌遊的進步發展，分類的越來越多元，著名桌遊玩家網站（[BoardGameGeek, BGG](http://BoardGameGeek.com)）的分類就有一百多種，以下舉例幾種常見的機制，例如擲骰、交易、投票、卡牌管理、角色扮演、陣營關係、行動點數分配等。

認知設計元素



為了避免為了玩而玩，我們必須讓玩家專注與理解遊戲中的知識主題，在過程中達到思考與決策，才能在遊戲中對知識進行學習，所以了解人類的思考特徵與限制，就有助於設計讓玩家達到知識探索的遊戲。

1、專注力

遊戲需要讓玩家產生專注力，玩家才會投入這個遊戲的情境與牌卡的資訊。所以當遊戲規則過於複雜、資訊過於龐大、缺乏系統性與導引提示，都會影響到玩家的專注。

更甚者，可以引導玩家在遊戲的每個階段（不一定是該玩家的回合），也有能專注的核心區域，像是同時思考自己下回合的策略，或是核對對方的正確與否，能夠減少等待時間，並同時達到遊戲的動機持續，以及知識的學習與理解。

2、記憶提取與認知思考

人類在接受到新訊息時，在具備專注力的情況下，資訊會進入短期記憶，經由一連串的認知處理後，則會進入長期記憶儲存。當人類面對新訊息時，也會到長期記憶中提取相關的資訊對照，並進行思考與學習。

這個過程中，可將新的訊息累加至舊的記憶，這樣的認知思考與學習的歷程，若有好的引導輔助與訊息呈現，將更有助於記憶與思考。

3、後設認知

人類對於自己如何思考的認知，也就是對於自己如何思考的反思、規劃、監控的能力。在遊戲當中就是反思自己的遊戲行為、調整遊戲策略、規劃更有利的策略。

建議設計者可以讓遊戲目標不只有一種策略，讓玩家可以透過不同策略組合，來達到更好的遊戲結果，這樣在每次遊戲結束後，玩家都會想要挑戰更高階及不同的策略，取得更高的得分或嘗試不同的遊戲結局。

認知機制

這裡使用的認知機制以「配對、組合、排序、線索」為主，透過這些認知機制去做遊戲設計，卡牌僅是一個媒介物，也可以使用其他方式來做變化。

四大卡片認知機制

MCCS : Four Cognitive Mechanisms for Card-based Interaction

配對

專注觀察
概念核對
類別結構

組合

選擇系統
系統思考
情境決策

排序

流程思考
因果分析
時空脈絡

線索

脈絡分析
推論思考
線索交換

八角框架架構



八角框架及遊戲技巧

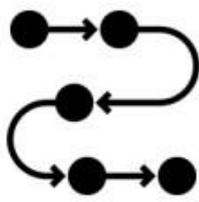
(遊戲技巧持續擴增中，僅為部分例子)

遊戲理論~左、右腦設計

八角框架圖左邊的三種動機，屬於外在動機，作者為了方便記憶，以「左腦動機」做介紹；而右邊三種屬於內在動機。

左腦動機和右腦動機的差距在於，用戶產生左腦動機時，通常是目標導向並且重視結果；而右腦動機主要是體驗導向，用戶更重視過程，這兩種都能促使用戶進行行動，但內在動機的效果較為持久，因此作者建議「用外在動機吸引用戶加入；用內在動機吸引他們長期投入」。

 <p>左腦設計</p> <p>2.發展與成就 4.所有權與占有 6.稀缺性與迫切</p>	 <p>外在動機</p>	 <p>目的性強</p>
	 <p>使用獎勵</p>	 <p>重視結果</p>

 <p>右腦設計</p> <p>3.創造力與回饋 5.影響力與同理心 7.不確定與好奇心</p>	 <p>內在動機</p>	 <p>享受任務</p>
	 <p>感受良好</p>	 <p>重視過程</p>

遊戲理論~黑、白帽理論

另外一種分類方式是上方三種，屬於能帶給用戶美好感受的「白帽動機」；下方三種動機帶給用戶的感受相對負面，因此稱為「黑帽動機」。

雖然叫黑帽，但不代表這種動機是不好的，依舊可以用來促使用戶做好事，但與白帽動機相比，帶給用戶的感受較為負面，雖然恐懼的情緒很有效，但不能長期使用。作者建議，黑帽動機可以用來說服用戶，進行第一次的行為，但長期而言，建議還是透過白帽動機，帶給用戶好的使用體驗。

 <p>白帽設計</p>	 <p>滿足感</p>	 <p>掌控感</p>
<p>1.使命與呼召 2.發展與成就 3.賦予創造力</p>	 <p>缺乏迫切</p>	 <p>導致拖延</p>

 <p>黑帽設計</p>	 <p>緊迫感</p>	 <p>迷戀&上癮</p>
<p>6.稀缺性 7.避免損失 8.不確定性</p>	 <p>無法自控</p>	 <p>感到不快樂</p>

遊戲理論~巴圖理論

巴圖於 1996 年在一篇名為《紅心、梅花、方塊、黑桃：MUD 遊戲玩家類型》的文章中提出的將玩家分為四種類型的分類方法：

1.◆方塊，成就型玩家，對遊戲本身有所作為，在遊戲中得到榮譽

成就型玩家喜歡遊戲的成就，任務目標，甚至自己創造遊戲目標（比如速通，低耗，完美操作），喜歡通過完成任務目標實現自我價值獲得快感，這就需要遊戲有足夠的深度，足夠的難度。

比如各種卡牌遊戲中追求全圖鑑，全皮膚，但凡有排行榜之類的東西一定要上榜證明自己。在這類玩家眼中，遊戲的樂趣在於「我要比其他人更厲害」，在大型多人在線網遊，例如在英雄聯盟中追求段位，在爐石傳說中一定要登上天梯。。。而在硬核大型遊戲例如《只狼》，《黑魂》中，他們也追求最快速度通關遊戲，解鎖全成就等等。

總的來說，成就型玩家可以說是「抖 M 型玩家」，但其實也可以從這類玩家對待遊戲的態度中窺得他們對於生活的態度：他們喜歡制定目標，並且快速的完成它。並且對於比較困難的事物，即使失敗多次也不會氣餒，會多次嘗試以達到心中的成就感。而這種成就是無可比擬的。

2.♠黑桃，探索型玩家，樂於在遊戲中不斷找尋新的驚喜，也就是與遊戲世界展開互動

探索型玩家喜歡探索遊戲世界，他們不錯過遊戲中任何一個選項，為了找到隱藏獎勵不惜浪費大量時間去探索地圖。比如在任何開放世界遊戲中，即使有明確的任務目標，但也會在沿途接受一系列支線任務，探索一切還沒進入的空房間等，還可以表現為在 GALGAME 中不浪費任何線路，一定要攻略所有的主角，或是在面對選擇問題時每一個都要選擇一遍，以免錯過其他劇情等。

探索型玩家根據其行為做出的不同選擇，又可以分為審美型和學習型兩種。

審美型探索玩家，以感性思維為主，他們喜歡探索遊戲的劇情、風景和人物經歷等，比如在《饑荒》聯機中，有的人喜歡開局砍樹撿破爛，有的人喜歡早早建家種草，而審美型探索玩家一定是喜歡沿著地圖邊緣先走一遍的開圖著。此外，被感性思維支配的他們還會對遊戲內容進行截圖、寫成小說和故事

等操作分享給他人。很多二次創作就是他們貢獻的，在這裡說一聲諸位辛苦了。

學習型探索玩家，是被理性思維控制的，他們喜歡研究遊戲機制，計算遊戲的傷害模式，研究武器裝備加點帶來的收益，還喜歡找 BUG、發攻略。在 B 站比較著名的王老菊，老番茄等人就是典型的學習型探索玩家。畢方的各位攻略大佬們也是如此，還是說一聲謝謝諸位的辛勤勞動。

3. ♥紅心，社交型玩家，喜歡與其他玩家展開互動交流

社交型玩家喜歡在遊戲中交易、聊天、公會、合作、網戀（？）他們喜歡將遊戲作為第二社會，在遊戲中認識他人，把遊戲作為社交工具，而對遊戲內容往往不太在意，所以經常受到某些硬核玩家的抨擊。

最常見的該類玩家分布於大型婚戀交友平台《劍三》，《逆水寒》，還有一切放置類手遊中。對他們來說，遊戲除了本身帶來的樂趣外，與其他玩家的互動顯然更有趣，他們也喜歡創立工會，固定小隊等，來強化自己的社會存在感，以此來滿足在現實生活中得不到滿足的交際需求。

當然了，社交型玩家不單純是普通的喜歡網絡聊天，他們更有能迅速交際且管理團隊的天生本能，可以具體體現為照顧好小隊中每個玩家的情緒，對任務進行合理分配等。正如《哈佛商業評論》上曾有一篇文章講到：「看一個人是否能夠管理好一個網際網路企業，最好的標誌不是看他有沒有 MBA 文憑，而是有沒有創建過一個 70 級的公會。」

社交型玩家一般來說確實擁有著強大的社交能力與管理才能，他們往往需要吸引一批志同道合者，大家來自不同的背景，有著不同的個性。而社交型玩家讓每個人都發揮出自己的優勢，培養默契的團隊精神。是優秀的管理者。當然，他們也熱愛管理。

4. ♣梅花，殺手型玩家，其遊戲的樂趣是對其他玩家展開行動

殺手型玩家顧名思義，喜歡遊戲中殺人或破壞，來緩解現實壓力。分析其動機，多為了以殺人/破壞等行為證明自己的強大，且大多不願意為他人思考，只想把自己的意願強加給別人。他們的行為可以視作挑釁，以激怒其他玩家或遊戲開發者為樂。

殺手型玩家根據行為特徵分為兩種：

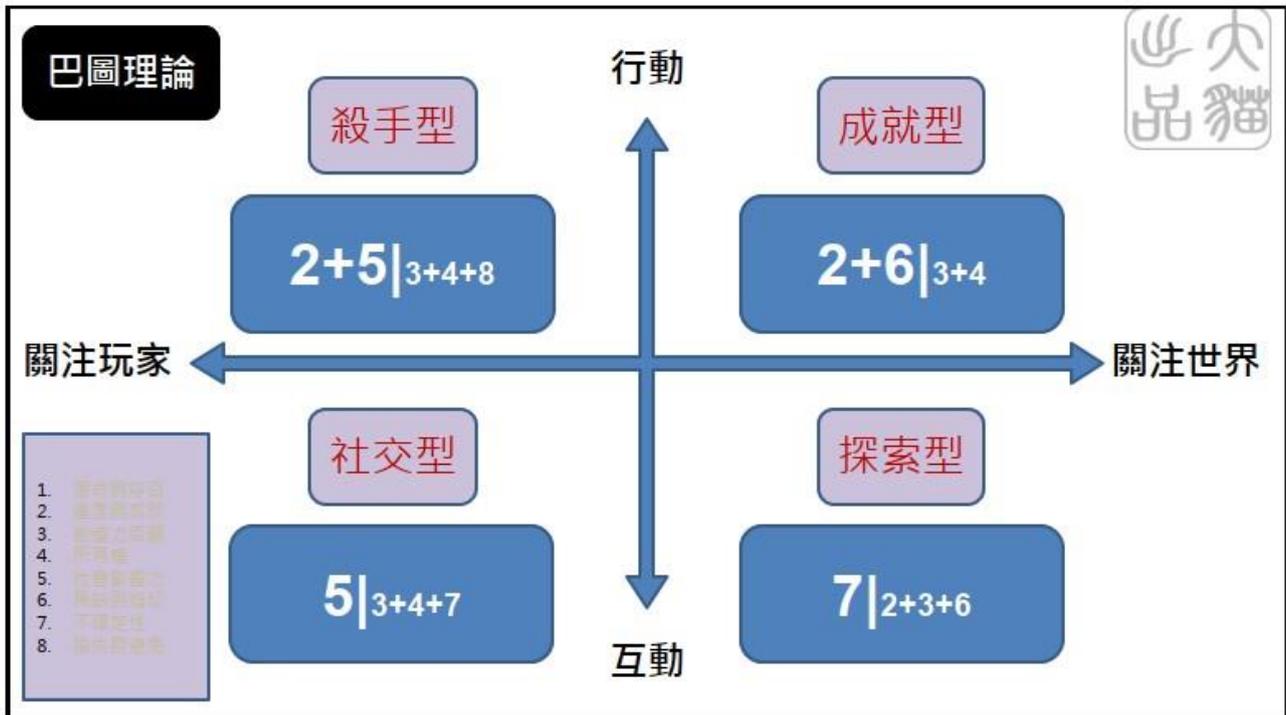
1. 殺人玩家，單純的喜歡砍人，喜歡 PVP，虐泉，開小號在低端局虐菜釣魚等。可以具體表現為，在《絕地求生》中，有玩家喜歡苟活到決賽圈，有的就喜歡猥瑣舔包撿裝備，但殺手型玩家就是喜歡砍人。從開局雙拳直接上到撿到武器就開始對狙，總之一場遊戲裡最後吃沒吃雞不重要，重要的是殺了多少人，才能給他們帶來快樂。

2. 殺遊戲機制玩家。這種玩家顯然更加暴力，他們喜歡破壞或操縱遊戲機制，甚至會引起官方注意從而修改機制。他們的存在會嚴重破壞遊戲環境，導致一個遊戲烏煙瘴氣，除了這類玩家所聚集的幫派或公會，其他玩家都畏畏縮縮不敢高調行事。

而殺手型玩家顯然多多少少生活不太如意，才會選擇在遊戲中欺凌他人為樂，他們不關心遊戲風氣與環境，只在乎自己對他人造成多大的心理傷害。和別人的傷害越大，他們的成就感也就越高。

巴圖模型下的玩家需求

巴圖模型不僅將玩家劃分為 4 種類型，更有 x.y 軸的象限來具體定義四種玩家。x 軸的人 (Players) ，世界 (World) ，y 軸的行動 (Acting) ，交互 (Interacting) ，從中可以看出四種玩家不同的需求。



從圖中我們可以得出結論：

成就型玩家喜歡對遊戲世界 (World) 採取行動 (Acting)

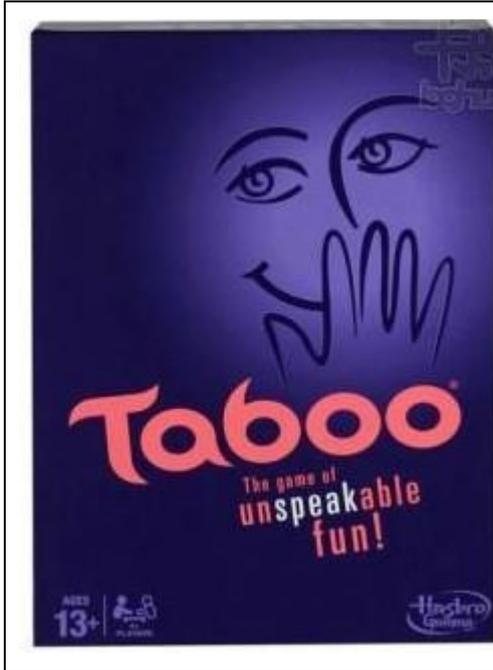
殺手型玩家喜歡對玩家 (Players) 採取行動 (Acting)

社交型玩家喜歡和玩家 (Players) 互動 (Interacting)

探索型玩家喜歡和遊戲世界 (World) 互動 (Interacting)

當然，每個人的遊戲選擇可能無法完全對應到四種類型中的某一種。大多數情況下，玩家可能是 DGD1 模型所描述的四種類型的綜合體，不同的遊戲種類中玩家具有不同的遊戲偏好，各個類型都是巴圖模型中主要類型的兩兩結合。比如你作為探索型玩家在創意類遊戲如《畫中世界》，《迷失島》等遊戲中喜歡探索，作為社交型玩家在掛機手遊中在聊天頻道談天說地，作為殺手型玩家在 CF，絕地求生中大展身手。

表達力活動~TABOO(有口難言)



Taboo 是一款派對文字遊戲。
玩家輪流對隊友描述抽到的卡片上的字彙或片語，但是不能用卡片上的禁字。
其他隊伍要計時並且用響鈴停止遊戲，只要描述隊伍用到禁字或做手勢就要停止遊戲。
描述隊伍只要成功猜出一張卡片就獲得一分；其他隊伍只要描述隊伍跳過一張卡片、說出禁字或做手勢就得一分。

我們可以使用同樣的遊戲機制，但用空白名片卡自製題目來進行遊戲，甚至可融入學科知識出題，因為出題方式不難，所以也可以讓學生自行出題。

表達力活動~撲克牌

遊戲式學習 (Game-based Learning)

利用遊戲當作學習的過程，這裡的遊戲通常是指完備的遊戲，例如教育型桌遊、體驗教育遊戲、卡簡單遊戲模組等。

大貓老師課程示範的「撲克牌表達力遊戲」，就是運用這種形式，以遊戲為主體，再延伸反思到學習目標，此遊戲大致上就是學員 A 看得到題目，學員 B 則看不到，但是學員 A 要透過表達，使學員 B 執行出正確的動作，最後再延伸到學習目標「ORID 焦點討論法、核對用語、反思生活經驗」。

教學設計~黃金圈

在現代社會中，消費者開始更加注重自己選擇的產品或服務，及其背後品牌與組織理念是否具有社會意義或遠大目標。消費者開始將社會和環境福祉列為優先考量的事項，企業社會責任不再只是額外加分選項，而是組織能否成功的前提。那麼，該如何向消費者清楚傳達組織的立場呢？首先就從定義（或再次確認）你的「黃金圈」。

人們不買你「做了什麼 (WHAT)」；他們買你「為什麼做 (WHY)」。目標並不在於和需要你產品的人做生意，而在於和那些與你有共同信念的人做生意。— 賽門·西奈克 *Simon Sinek*

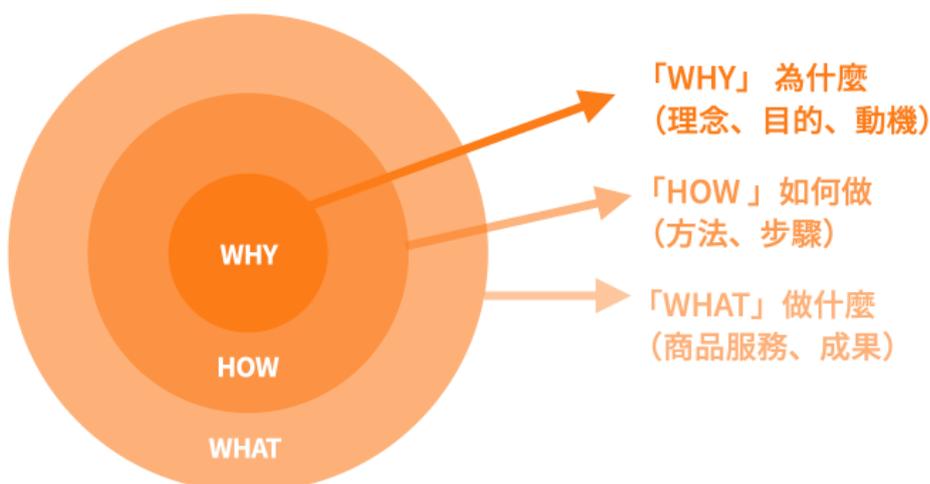
十多年前，賽門·西奈克 (Simon Sinek) 在 2009 年一場至今仍相當受歡迎的 TED 演講中介紹了「黃金圈」理論，講述偉大的領導人如何鼓舞行為。他斷言，所有傑出的人都遵循著類似的模式，首先有了**為什麼 (WHY)**，其次才去思考**怎麼做 (HOW)**，最後才影響到他們的**做什麼 (WHAT)**。而其他企業與組織若想要成功，則都應該遵循這樣的方式。

什麼是黃金圈理論？

為什麼？怎麼做？做什麼？這小小的想法說明了為什麼一些組織和領導者，能夠從別人未觸及的地方激發出靈感和潛力。

賽門·西奈克 *Simon Sinek*

黃金圈背後的想法其實很單純，它可以應用於個人或是各種企業組織。基本上，每個人或每個組織都應該有一個為什麼 (WHY)、怎麼做 (HOW) 和做什麼 (WHAT)。



大家都知道自己在做什麼 (WHAT) ， WHAT 就是他們所提供的具體產品或服務。有些人則知道他們該怎麼做 (HOW) ， HOW 就是他們如何提供此產品或服務，有時 HOW 也可以作為其獨特的價值主張 (UVP) 或獨特的銷售主張 (USP) 。

然而，其實很少有企業真正意識到其業務背後的「為什麼 (WHY) 」。組織的「為什麼 (WHY) 」指的不是賺錢，因為賺錢是結果不是原因。相反地，「為什麼 (WHY) 」是推動組織前進的目的，原因和信念。這種「為什麼 (WHY) 」是促使人們早上起床出門工作，激起消費者對產品的興趣並從整體上推動組織發展的原因。

賽門·西奈克以 Apple 為例，首先給出以下範例，說明 Apple 如果只是向消費者傳達他們的產品而非理念 (WHAT→HOW) ，那麼他們傳遞訊息的方式就會是：

「我們出產出色的電腦 (做什麼) 。它們設計精美，且方便使用者操作 (怎麼做) 。想買一台嗎？」

聽起來很合理吧？Apple 的確製造出了出色且設計精美的電腦。但這足以使你想要購入嗎？

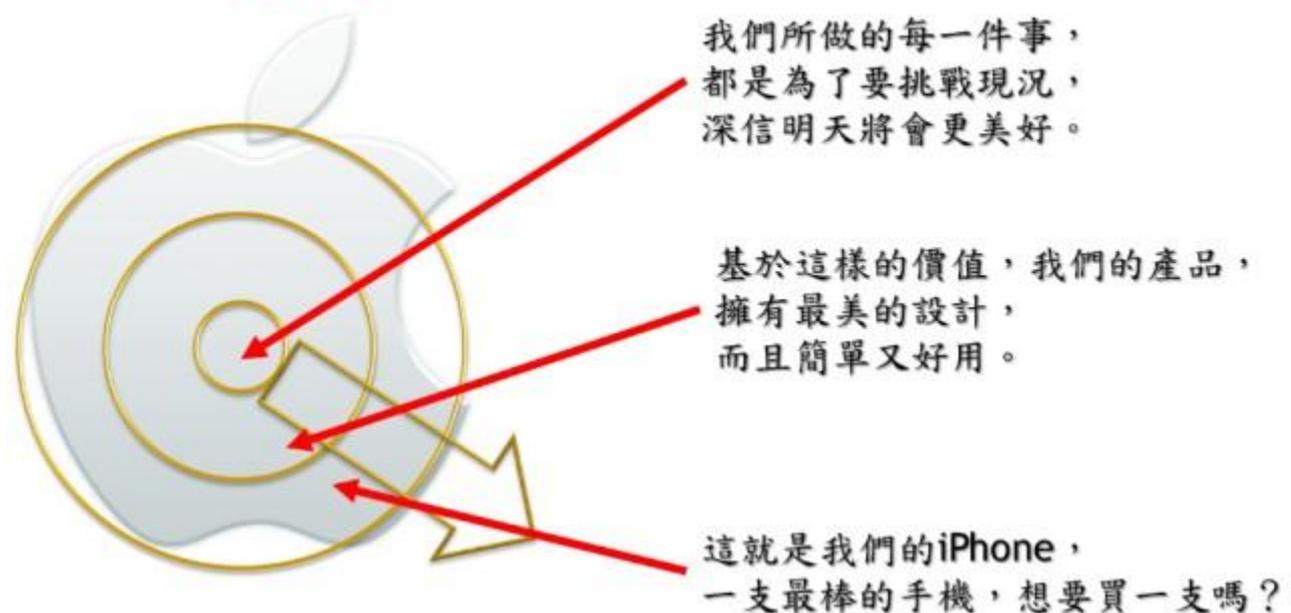
接著賽門·西奈克舉了另一個，從「為什麼 (WHY) 」開始介紹的例子 (WHY→HOW→WHAT) ：

我們所做的一切，都是秉持著挑戰現狀的信念。我們相信我們必須跳脫框架去思考 (為什麼) 。我們挑戰現狀的方式是藉由設計出精美的產品且易於使用 (怎麼做) 。然後，我們碰巧製作出很棒的電腦 (做什麼) 。想買一台嗎？

上述這兩個例子，哪一個聽起來較吸引你？你購買哪一台電腦的可能性較大？當然會是第二個例子！這就是從「為什麼 (WHY) 」開始的魅力。大部分人都需要電腦，市面上也有許多高品質，可靠，甚至設計精美的款式可以選擇。在競爭如此激烈的市場中，決勝負的關鍵將落在這台電腦背後的生產者，他們是否可以被大家信任？



蘋果公司的廣告詞



黃金圈理論的科學根據

黃金圈理論 (Golden Circle) 的同心圓架構看似簡單，其實他與生物學上的大腦構造是相呼應的。在生物學上，大腦最外層的新皮層 (Neocortex) 是專門掌控理性分析和言語表達，與黃金圈中的「做什麼 (WHAT) 」一致。而最內層的邊緣系統 (Limbic system) 則負責掌控情感，包含信任、忠誠以及制定決策。換句話說，影響人們是否購買或是

追隨領導等，需要透過強烈的動機與為什麼而驅動的情感則是由邊緣系統所決定的。

黃金圈理論為什麼重要？以戶外品牌 Patagonia 為例

在 2021 年的現在，建立一個品牌或產品與「為什麼 (WHY) 」息息相關，那個在背後驅使你做事的動機與目的。當然，不只我們這麼認為，日經 BP 集團旗下專門報導「數位時代變化下企業與消費者關係」的網路媒體日經 XTrend 就在「未來市場をつくる 100 社 2021 年版 (打造未來市場的 100 間公司) 」一文中的開頭中提到：

在受到新冠肺炎影響之下，面對難以預測的未來，能夠適應變化並建立新型態商業模式的企業在哪？光是新穎有趣已經不夠！

企業應該要從只問「做什麼 (WHAT) 」的商業模式轉變成為去問「為什麼 (WHY) 」。

日本最大的廣告公司電通也針對日本消費者在永續發展目標 (SDGs) 議題上的意識進行調查，該調查結果顯示出人們對聯合國所設定的永續發展目標的認識日益提高。這些目標包括性別平等，消除飢餓和貧困，減緩全球暖化等問題。全球知名顧問公司 Deloitte 也曾在 Purpose is everything (理念是一切) 一文中提到未來以目的為導向的公司，其平均成長速度將是其他競爭對手的 3 倍。

賽門·西奈克所給的 Apple 的例子可能有點過時了。讓我們看一下在社會責任 (CSR) 領域中的先驅組織：國際知名戶外品牌 Patagonia。Patagonia 專門生產多樣與戶外活動有關的產品，包含鞋子，露營裝備，運動服飾等，且他們的產品在耐久性和質量方面都備受好評。若與其他企業無異，他們可能會說：

我們已在戶外運動服飾上做了大量研究，並為各種戶外活動打造了耐用且高品質的裝備 (WHAT) 。

聽起來還不錯吧？但這句話可以套用在幾乎所有品牌上。Patagonia 之所以與眾不同，正是因為他們對「為什麼」的承諾，以及他們如何與世界分享這些價值。在 Patagonia 品牌故事中他們寫道：

我們深知地球上所有生命都瀕臨滅絕，我們利用我們的資源，表達我們的聲音，有時還利用我們的想像力來有所作為。

並且秉持他們的使命宣言：

我們的使命是致力研發最優秀的產品，不創造任何不必要的傷害，用商業去啟發並執行環境危機的解決方案。

看看 Patagonia Japan 的這則廣告，實際上就是在鼓勵消費者減少購買以保護環境：

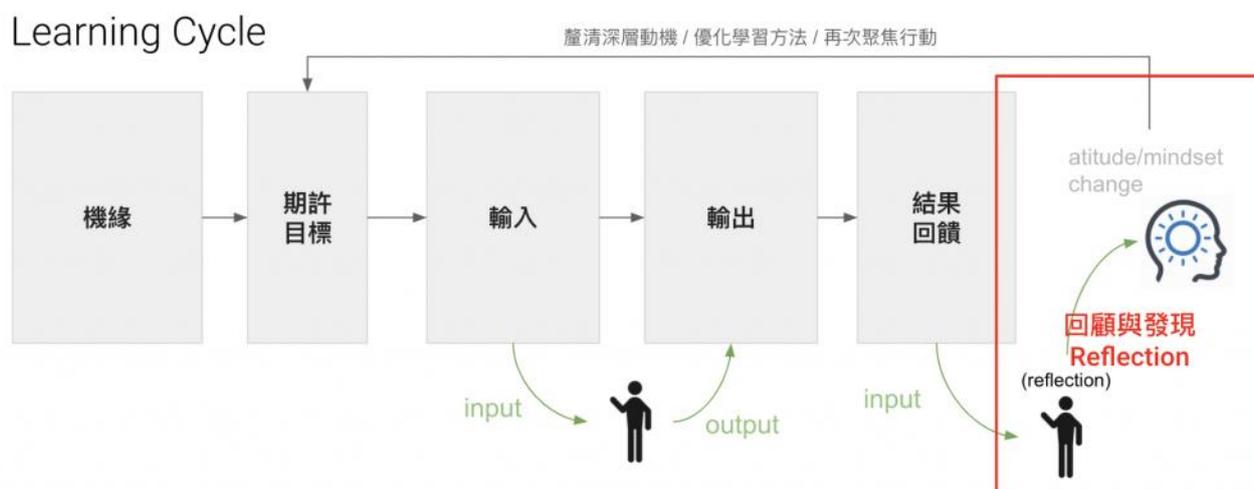
儘管他們近年不斷鼓勵消費者減少購買，但 Patagonia 的利潤還是逐年增加。由此，我們可以看到傳遞品牌使命的力量，而不僅只是向大家介紹你的產品，以及其生產的方式。

教學設計~設計思考流程



教學設計~ORID

在學習循環裡，最重要的環節是 **reflection**。Reflection 這個字習慣翻譯成「反思」或「反省」，本文作者 AC 的教學設計師 Ellen 比較喜歡用「**回顧與發現**」來指稱這個環節，「回顧」是動作的本身，而「發現」才是目標。



在整個學習流程中，無論是 input 或是 output，反正我們就是做了一堆的事情，而這個一堆事情最後帶來了一個「結果」。

這個「結果」到底是什麼意思？它會如何影響你接下來的學習？就要看在 reflection 的環節，你如何觀看、如何解讀。

Reflection 與做中學

刻意在教育範疇裡強調「反思」這個環節的，推測應該是源起於約翰·杜威 (John Dewey)。

教育系統和教學方法論大約是在 19 世紀現代化的歷程中因社會需要而建立的，大約到 20 世紀初，有一波重新整頓的風潮，其中代表人物有實用主義者杜威 (John Dewey)，他強調教育/學習的根本來自於「經驗」。

人所擁有的認知、感覺、觀念都有其經驗的起源，杜威據此提出了「**做中學 (learning by doing)**」的主張，而杜威認為在行動之後的思考，是一種特殊的、比一般胡思亂想更優質的「**反思式思考 (reflective thinking)**」，在反思式思維裡，你會針對行動過程中的某個問題，反覆辨證，並且為了持續探究，而又導出了下一步行動目標，因此讓行動與結果不斷地循環推進。

這種 100 年前的教育論點，大家當故事聽聽就好，特別爬梳這一小段知識，用意是要強調 reflection 和「做中學」有比較強烈的連結關係——如果

你正在攻略的事情，「做 (doing)」的成份特別高，常常需要用 try-and-error 來試試看跑出什麼結果，那麼你要注意，在這類「做中學」的技能訓練裡，需要在 doing / trying 之後停下來，整理當前的領悟，再繼續前進。

如果一直累積 doing / trying 卻沒有停下來整頓學習心得，那就不代表有真正的學習。

思維框架：ORID

做了一堆事情之後要停下來沉澱一下再出發，這個道理我想不需要刻意搬出什麼大理論，大家應該都能接受。

但隨興地胡思亂想，和正經八百地好好沉澱思緒有很大的距離，因此本文想借用一個膾炙人口的 **ORID 焦點討論法**來說明所謂的「好好想一想」該怎麼進行。

ORID 是為了主持討論，讓參與者聚焦的一種結構，和上述講的 reflection 並沒有歷史淵源，不過 reflection 是自己和自己對話，和別人對話很容易發散，和自己對話更容易發散，因此 ORID 用於 reflection 可謂十分稱手的框架。

ORID 是個在國際上被廣泛使用的焦點式提問法，透過四個層次的提問，能夠幫助使用者更結構性地思考與回應問題。以下為 ORID 的四層提問：

OBJECTIVE：具體的事實，做了哪些事情、看到與觀察哪些事情

REFLECTIVE：感受與反應，在當下直接的感受、反應與印象深刻的地方

INTERPRETIVE：事後詮釋與分析，試著解釋與分析事實與自己的感受

DECISIONAL：訂定目標與下一步，找出下一步可應用、執行與改善的地方

在我從事過的教育組織裡，一律都會安排 reflection 環節來讓同學沉澱心得，而我們也會根據不同的情境來設計 reflection 的提問架構，對學生而言，這個環節大概就和「寫心得、說感想」差不多。

但開始援引 ORID 框架之後，可能是因為四步驟朗朗上口的關係，學生比較容易建立習慣，在認知中也比較能夠把「做 ORID」和「講感想」做一個本質性的區分。

因此，接下來我會直接將 ORID 焦點討論法轉移成適用於 reflection 的架構。在文章中，我會先以大家熟悉的 ORID 焦點討論法為起始點，接下來會再針對四個階段進行細部討論，延伸每個階段的重點與訣竅。

先介紹 ORID 這四個字吧！

Objective 客觀、事實

整個 reflection 起始於一個很簡單的提問「你看見什麼」？「發生了什麼事」？

起手式著重在「澄清」與「聚焦」。

雖然從全知的角度，過去一小段經驗裡，有一堆事情發生，但這個時候你會揀選一個焦點，專注在這個焦點上，展開 reflection。

揀選一個關注點，然後單純地描述你看見的事情發生經過，不需要有任何詮釋或個人心得，這個階段著重在陳述，你選擇描述的內容會受限於你的視角，這沒有關係，但盡量就是用客觀的態度，講述事情的經過。

Reflective 感受、反應

在第一段講出了一段客觀描述以後，在第二段，你可以把你自己的反應放進去。

雖然這邊是要描述自己的感受與反應，但並不是說要展開一段浪漫式的情緒書寫，其實你還是在描述「過去那段經驗中，我對外部發生的事情，有什麼感受與反應」，你只是把你自己的感受當成描述的客體而已。

在第二個階段，你聚焦在你自己，但並不需要失去客觀的態度，你在描述過去一段經驗中的你。

Interpretive 意義、價值、經驗

前兩段都是陳述，只是第一段陳述經驗中客觀的事實，第二段陳述經驗中自己的想法與感受，第三段是重頭戲，回顧之後有什麼發現，全看第三段。

第三段的目標是提煉出真正的學習心得。

如果真的只是用 ORID 帶討論，這裡可以是很簡單的提問：「那麼，這件事的意思是什麼？」或「你學到什麼？」小組討論時每個人的觀點不同，輪流發言之後，可能會發生很有意思的觀點激盪。

但如果和自己進行 reflection，你沒有和自己碰撞的觀點，如果停留在這麼開放式的提問，那你提煉出的心得會和第二段幾乎一模一樣。

因此，第三段比較好的切入點，是針對「第一段的客觀事實」和「第二段的個人感受」，展開謁問與辯證。

切入手法可以是：

辯證 1.和 2.的邏輯關聯（看到 1.的事情是否就一定要跑出 2.的感受）

辯證你剛才在 2.描述出來的感受，是否就是你真正感受到的感受

如果 1.和 2.的邏輯關聯有跳躍，可以重新爬梳 1.，是否還有其他你在描述時忽略的事實，讓你在 2. 會跑出那些感覺與反應……

反正就是一個燒腦的過程，不過這邊建議要限制時間 15 分鐘，因為在剛開始時，可能還不習慣進行自問自答的辯證，也蠻有可能搞成一個更大型的鑽牛角尖胡思亂想，為了避免走火入魔，記得要限制時間。愈想愈苦惱的話，去睡覺比較實在。

Decisional 決定、行動

第四段的提問很單純：「那麼，你接下來要做什麼？」

不管你經歷的第三階段是一個美妙的昇華，還是荒唐的自溺，凡事總要做一個結論。

如果你在第三階段明顯沒有得到什麼好的感受，你也可以決定明天再想想。

但理論上，如果在第三段有重新找出對 1. 和 2. 的詮釋角度的話，通常可以導引出一個和一開始直覺亂想時，不太一樣層次的結論。

接下來的方法大多來自實務中的體會，並沒有很明確的學理基礎，但我個人覺得非常有用，因此介紹給大家。我個人深度參與過的教學組織是致力於產學合作的價值開創學程和專注於職涯教育的 ALPHA Camp，接下來介紹的法門皆提煉自在這兩處見證過的有效案例。

選擇關注點：第一步就是最後一步

「回顧」的起手式，也就是 ORID 裡的 Objective，這一段的提問法門是「你看見什麼」或「發生了什麼事」。

我個人認為，回答這個問題是一個大學問，玄妙程度幾乎和打禪機差不多。

你的視角受限於你的狀態、你的目的，甚至你的格局。到底是你很有自覺地選擇了你的關注點，還是某件雞毛蒜皮的事情綁架了你的注意力？

在我剛開始嘗試建立 reflection 習慣時，我常常會選擇一些「自己做不好的事情」當成回顧主題，然後硬是用一種虛假的正面態度，寫出一套「愈挫愈勇」的發憤圖強文，結果是我從來沒有去踏實執行我在最後一步為自己設定的偉大 next step。

極高比例的人，在選擇關注點時，會關注自己做不好的事情，或者關注自己和別人的比較。偶爾關注一下自己的負面心態，進行「反省」是 OK 的，但不要太習慣如此。

接下來介紹一個訣竅。

關注你的位移 (A→B)

為了避免自己的注意力被拉走，我建議大家在建立 reflection 習慣時，刻意選擇有「位移」的事情來關注，也就是任何在你身上發生，從 A 狀態變成 B 狀態的事情。

別忘了「學習」的目的就是讓自己成長，知道原本不知道的事，做到原本不會做的事，發生在自己身上的任何成長，只要有 A → B 的結構，都值得我們慶祝。

講 A → B 可能略顯空洞，下圖列出一些例子：

關注你的位移 (A → B)



之前提過學習其實有 outside-in 和 inside-out 兩個方向的作用力，因此這裡建議把關注點區分成兩大類別，外在專業的位移，或者內在狀態的位移。看看當下對哪個方向有感覺都可以，只是略為注意一下比例平衡，向外或向內的 reflection 都應該要不定期發生。

至於細目我這邊舉出幾個例子，只是示意給你看，一開始的時候可以用我這個 checklist 找找看有沒有適合你的形容詞組，但真實的位移情境絕對不限於這些。

所以作法會變成這樣：

在 reflection 開始之前，回想一下過去的一小段經驗，刻意尋找有 A → B 結構的體驗

設法描述出 A → B 是什麼，可以運用上圖的形容詞組，到這裡你定義了這回合 reflection 的關注點

然後才進入 Objective，開始客觀陳述 A → B 是怎麼發生的

進入第二段 reflective 時，也是環繞著 A → B 談論你的感受與反應

為什麼要使用 A → B 結構？

刻意選擇 Growth mindset 視角

使用 A → B 結構來收斂你的關注點，第一個實用目的是防守自己的注意力被一些偏向 fixed mindset 的焦點拉走，起手式一開始就要落在 growth mindset 的範疇，這樣才會有效。

培養你的後設認知

另外，從「學習如何學習」的角度，你其實需要刻意去研究新態度、新觀念、新行為到底是怎麼在你自己身上發芽的。

說到底，只有自己親自掌握自己的學習模式，你的學習成效才會迎來飛躍式的進展。雖然你的學習教練/老師可能擁有比你更高的專業度去診斷學習問題，但教練/老師只能與你共享某一小段的時光，最終你需要成為你自己的教練。

因此，能夠倒退一步，把發生在自己身上的學習旅程當成客體來觀察，其實是蠻重要的技能。

而刻意關注 $A \rightarrow B$ 如何發生在自己身上，會讓你可以持續地累積對自己學習模式的洞察。

不要浪費有效經驗

最後最實在的一點，是前文提到，「做中學」為什麼強調 reflection，因為做中學裡面有太多的 try-and-error，有時候你的結果根本是誤打誤撞試出來的。

這些靠運氣、靠嘗試逼出來的「結果」（也就是 $A \rightarrow B$ 結構中的 B 狀態），如果沒有徹底掌握「究竟是怎麼發生的」，你可能根本就不再有第二次重現結果的機會。

你必須順藤摸瓜，從 B 狀態倒推回去，像偵探一樣往 A 方向探索，找出過程中的驅動要素，好好把事情發生經過描述清楚，然後辨證自己是否能重現這些有效的驅動要素。如此一來這個專業技能才是真正掌握到你的手裡。

不關注結果怎麼跑出來的，卻跑去關注別人的結果比自己好，這不是徹底的浪費嗎？

狀態負面時去休息；狀態正面時做 reflection

會建議大家刻意運用 $A \rightarrow B$ 結構來收斂關注點，很大的原因是，我們見證到太多的學習者努力地做 reflection，以為這就是「認真」，但事實上他們的關注點卻被 fixed mindset 拉走。

我覺得 $A \rightarrow B$ 是一個蠻簡單的訣竅，可以快速抓出有助於把你扳回 growth mindset 的方向。

事實上，要防止 fixed mindset 跑出來，還有一個是做 reflection 的時機。我建議大家要養成在「狀態好的時候做 reflection 的習慣，如果你今天完成了一個挑戰很有成效感，或者你今天忽然有個澎湃覺得自己堅持好久好偉大，或者你今天得到了一個稱讚覺得飄飄然，這是你做 reflection 的最佳時機，這個時候最容易抓到 $A \rightarrow B$ 結構。

練習在這種時候做 reflection。

而有挫折感，覺得自己很遜的時候，就不要刻意停下來想太多了，去睡覺吧。

上述是指一般狀況，人難免會有一些「在劫難逃」的大煩惱，有的時候負面狀態維持太久，也許真的是需要痛定思痛，不過你也不需要一個人面壁思過，也許可以和另一個也有做 reflection 習慣、和你使用相似框架的人進行對話，比較容易跳出盲點。

但若要透過 reflection 來處理煩惱的問題或負面狀態，就需要靠第 3 階段的 Interpretive 的解讀與辨證了。

小結

這篇文章介紹的是在做 reflection 的起手式，選擇關注點的「入門訣竅」。

在持續練習一段時間之後，你會開始對 growth mindset 的狀態有更高的自覺，到了那個階段以後，你可以自由選擇任何為你帶來成長的經驗進行 reflection。

ORID-焦點討論法

Askats.Yang



了解外在客觀事實的問句：

- 看到了什麼？
- 記得什麼？
- 發生了什麼事？



喚起內心情緒與感受的問句：

- 有什麼地方讓你很感動/驚訝/難過/開心？
- 什麼是你覺得比較困難/容易/處理的？
- 令你覺得印象深刻的地方？



聯結解釋前述感受的問句：

- 為什麼這些讓你很感動/驚訝/難過/開心？
- 引發你想到了什麼？有什麼重要的領悟嗎？
- 對你而言，重要的意義是什麼？學到了什麼？



找出決議和行動的問句：

- 有什麼我們可以改變的地方？
- 接下來的行動/計劃會是什麼？
- 還需要什麼資源或支持才能完成目標？
- 未來你要如何應用？

遊戲化應用分析

我們的社群成員在研習過後，針對遊戲化教學融入課程設計與班級經營部份做了嘗試性設計(如後，共 37 頁)。

由於是用很短的時間來認識全新且不熟悉的領域，所以在設計時花了不少心思，也覺得日後更深入了解遊戲化教學的核心概念後，可能可以做得更好，繼續努力...

針對這些嘗試性設計初步分析，如下：

◆總共產出 9 份設計：

- ①公開授課 2 份，設計者是靜文、閔惠。
- ②應用示例 7 份，設計者是美杏、怡萱、敏雅、雅茹、嘉鈺、芳君、思瑩。

◆應用領域(包含主要與融入的)：

- ①國語文領域 5 份
- ②數學領域 2 份
- ③社會技巧領域 3 份
- ④班級經營/增強設計 3 份

◆有應用到的遊戲化教學核心概念：

- ①重大使命與呼召 0 份
- ②進度與成就 6 份
- ③賦予創造力與回饋 5 份
- ④所有權與占有欲 5 份
- ⑤社會影響力與同理心 3 份
- ⑥稀缺性與迫切 2 份
- ⑦不確定性與好奇心 6 份
- ⑧損失與避免 0 份

公開授課教案《攻佔九九乘法堡壘》

一、設計理念

九九乘法是四則計算能力重要的一環，也是許多中、高年級運算的基礎，但是學生往往覺得背誦九九乘法的過程是很枯燥的，因此本次教學設計結合課堂動態活動與平時遊戲化增強的方式，雙管齊下，提升學生精熟九九乘法的動機。

二、班級經營/增強-遊戲化設計模式

以背誦九九乘法為主要目標，參考遊戲化設計的核心概念來進行關卡設計與挑戰，由易至難、循序漸進，讓學生能逐步精熟九九乘法，也期盼學生在學習數學的過程中能獲得成就感和樂趣感。

挑戰卡總共五關，利用課餘時間陪伴學生完成(參考附件一)。二年級上學期進行第一關「順背每個乘法」、第二關「連續背全部乘法」，二年級下學期進行第三關「倒背每個乘法」、第四關「抽考每個乘法」、第五關「抽考全部乘法」。運用到的遊戲化設計概念如下：

1. 進度與成就：透過表格設計及蓋印章數，可清楚讓學生看到自己的完成進度，以及需要加強練習的乘法有哪些。
2. 社會影響力與同理心：所有挑戰卡皆貼在教室一隅，學生除了可以看到自己的，也能看到所有同學的進度。在二上進行時，學生會對進度快的同學投以讚美或羨慕，使進度快的學生得到社會性正向回饋，進度慢的同學也提升了想挑戰的動力。
3. 所有權與占有欲：每位同學有自己專屬的挑戰卡，且挑戰卡的表格數量是固定的，全部蓋滿後才可以換取過關卡(增強-兌換獎品)，也因為挑戰視覺化(蓋章)的緣故，學生會想要蓋滿整張挑戰卡，而提升進行枯燥背誦的過程且樂此不疲。

三、教學設計-課堂動態活動模式

實施年級	二年級	設計者	郭靜文
跨領域/科目	數學領域為主，融入特殊需求-社會技巧	總節數	1 節
核心素養	數-E-A1 具備喜歡數學、對數學世界好奇、有積極主動的學習態度，並能將數學語言運用於日常生活中。 數-E-C2 樂於與他人合作解決問題並尊重不同的問題解決想法。		
學習重點	學習表現	n-I-4 理解乘法的意義，熟練十十乘法，並初步進行分裝與平分的除法活動。 特社 2-I-1 了解別人發出的訊息，是要我注意或是有事情要溝通。 特社 2-I-1 依情境適當回答問題。	
	學習內容	N-2-7 十十乘法：乘除直式計算的基礎，以熟練為目標。 特社 B- I -2 溝通的媒介。	
學習目標	1. 能在活動情境中，獨立操作完成或口頭回答正確的九九乘法答案。 2. 能配合活動情境，隨時注意旁人表現，並即時做出適當行動或回答。		

學習資源	1. 教具：乘法骰子、乘法雙面卡。 2. 簡報：自編活動簡報。 3. 增強：九九乘法挑戰卡、過關增強卡。	
學習單元活動設計		
學習活動流程	時間	備註
一、準備活動： 1. 回顧二年級上學期進行的九九乘法挑戰卡(第一、二關)，追蹤學生的進度表現，對完成度高、低的學生分別給予不同的鼓勵，並以展示過關增強卡的方式，強化學生持續背誦九九乘法的動力。 2. 在二上期末時發下了九九乘法寒假作業(參考附件二)，回顧學生在WORDWALL的答題表現，並給予回饋。	5min	
二、發展活動： (一)乘法骰一般： 1. 每位學生一套九九乘法骰，依序由2至9進行排序。 2. 學生排好後，老師提供正確答案簡報給學生對答案，並再次複習。	15min	
(二)乘法動一動： 1. 分組。 2. 介紹素材及適當使用方法(擺放位置及愛惜物品)。 (1)玩法一：使用單色九九乘法卡牌沿桌邊放一圈，宛如城牆，兩組學生分站兩邊。開始後，兩方快速的唸出九九乘法並往前移動，當兩方碰到時必須猜拳，贏的一方繼續往前，輸的一方必須由另一位組員回到原起點開始挑戰。當其中一方成功挑戰對方的起點卡牌時，即獲得勝利，遊戲結束。 (2)玩法二：使用雙色九九乘法卡牌沿桌邊放一圈(兩色各一半)，兩組學生分別代表各自的顏色。開始後，兩方快速的唸出九九乘法並將卡牌翻成自己的顏色那面。當其中一方將桌面上所有卡牌都翻成自己的顏色時，即獲得勝利，遊戲結束。	15min	
三、統整活動： 1. 總結學生個人表現：分別針對表現良好及需要加強之處說明，並利用活動之有趣性，激勵學生背誦動力。 2. 說明本學期九九乘法挑戰卡(第三、四、五關)的進行方式。	5min	

◆在動一動活動中，運用到的遊戲化設計概念如下：

1. 進度與成就：前進步數多少或是本組顏色牌卡皆是清楚可見的，學生可明確知道自己的完成進度，以及還需要多少努力才能完成。
2. 社會影響力與同理心：小組一同完成挑戰，個人表現與團體成績息息相關。
3. 稀缺性與迫切：出題的牌數有限，學生必須在有限的時間內完成挑戰。

高雄市前鎮區瑞豐國民小學校長及教師公開授課

共同備課紀錄表

共同備課時間：111年02月18日 第2節 授課人員：郭靜文

共同備課人員：許雅茹

項次	內容紀錄
共備內容 紀要	<p>一、學生先前的學習表現</p> <p>1. 學生在二上時已背誦過九九乘法，但因特教學生之記憶力缺陷特質，尚有學生無法背誦完整或達到精熟流暢的程度，因此設計本次教學內容，做為期初複習活動。</p> <p>二、教學觀察/活動設計的內容</p> <p>1. 詳見教案。</p> <p>2. 之前參加的社群講師用「7吃9」桌遊示範了攻佔城堡玩法(如教案-玩法一)，我另外自製九九乘法雙面卡牌，增加不同玩法，深化練習趣味性及效果(如教案-玩法二)。</p> <p>三、觀察重點：</p> <p>1. 透過不同、多元的活動設計，是否能有效提升學生的練習動機？</p>
共備歷程 討論重點	<p>一、教學難點</p> <p>1. 在教師自我試玩時，玩法二會用到的雙面卡牌在翻面時會掉出來。</p> <p>二、針對教學難點提出的建議</p> <p>1. 雙面九九乘法卡牌必須用透明膠帶封起來，這樣在翻面時，中間的卡牌才不會掉出來。</p>

高雄市前鎮區瑞豐國民小學校長及教師公開授課

教學觀察紀錄表

授課班級：不分類資源乙班

觀課日期：111年02月22日 第1節

授課人員：郭靜文

觀課人員：許雅茹

授課科目：數學

教學單元：攻佔九九乘法堡壘

層面	指標與檢核重點	教學表現事實摘要敘述	
A 課程 設計 與 教學	A-2掌握教材內容，實施教學活動，促進學生學習。		
	A-2-1 有效連結學生的新舊知能或生活經驗。引發與維持學生學習動機。	1. 運用九九乘法挑戰卡、寒假練習WORDWALL 乘法題能有效延續學生練習動機。	
	A-2-2 清晰呈現教材內容，協助學生習得重要概念、原則或技能。		
	A-2-3 提供適當的練習或活動，以理解或熟練學習內容。		
	A-2-4 完成每個學習活動後，適時歸納或總結學習重點。		
	A-3運用適切教學策略與溝通技巧，幫助學生學習。		
	A-3-1 運用適切的教學方法，引導學生思考、討論或實作。	1. 動一動兩種玩法，讓學生有闖關的挑戰感；移動挑戰，讓學生在歡樂情境中自然複習，也有暖身效果。	
	A-3-2 教學活動中融入學習策略的指導。		
	A-3-3 運用口語、非口語、教室走動等溝通技		
	A-4運用多元評量方式評估學生能力，提供學習回饋並調整教學。		
	A-4-1 運用多元評量方式，評估學生學習成效。	1. 在操作教具及進行活動的過程中，學生可直觀式的看到自己的表現，並隨時調整，讓下個遊戲輪次表現更好。	
	A-4-2 分析評量結果，適時提供學生適切的學習回饋。		
	A-4-3 根據評量結果，調整教學。		
	A-4-4 運用評量結果，規劃實施充實或補強性課程。（選用）		
	B 班 級 經 營 與 輔 導	B-1建立課堂規範，並適切回應學生的行為表現。	
		B-1-1建立有助於學生學習的課堂規範。	1. 在活潑的遊戲化過程中練習九九乘法，學生是很開心的，也提高了孩子願意持續練習九九乘法的動機。
B-1-2適切引導或回應學生的行為表現。			
B-2安排學習情境，促進師生互動。			
B-2-1 安排適切的教學環境與設施，促進師生互動與學生學習。			
B-2-2 營造溫暖的學習氣氛，促進師生之間的合作關係。			

高雄市前鎮區瑞豐國民小學校長及教師公開授課

專業回饋紀錄表

授課班級：不分類資源乙班

觀課日期：111年02月22日 第4節

授課人員：郭靜文

觀課人員：許雅茹

授課科目：數學

教學單元：攻佔九九乘法堡壘

項次	內容紀錄
專業 回饋 紀錄	<ol style="list-style-type: none">1. 運用九九乘法挑戰卡、寒假練習 WORDWALL 乘法題能有效延續學生練習動機。2. 動一動兩種玩法，讓學生有闖關的挑戰感；移動挑戰，讓學生在歡樂情境中自然複習，也有暖身效果。3. 在操作教具及進行活動的過程中，學生可直觀式的看到自己的表現，並隨時調整，讓下個遊戲輪次表現更好。4. 在活潑的遊戲化過程中練習九九乘法，學生是很開心的，也提高了孩子願意持續練習九九乘法的動機。
授課 人員 自我 省思	<ol style="list-style-type: none">1. 玩法二的卡牌數量不能太多，且放的位置遠近，也可以由老師依目的自由選擇，例如：希望孩子多動一些消耗精力，讓之後上課可以更穩定，如此可將卡牌放遠些，增加孩子跑動的距離。2. 會有一些孩子背不出正確的九九乘法，影響活動進行流暢度，但其他孩子們並未在意該同學背得是否正確，都很投入在遊戲過程中。在提高學習動機的大前提下，背錯也是鼓勵孩子回去多複習的理由。

照片-公開授課



回顧學生在 WORDWALL 的答題表現，並給予回饋。



回顧九九乘法挑戰卡(第一、二關)，追蹤學生的進度表現，強化學生持續背誦九九乘法的動力。



乘法骰一般。



教具：乘法骰。



教具：乘法雙色牌。



乘法動一動。

照片-公開授課



乘法動一動。

照片-共同備課



針對教具使用方式進行討論。

照片-專業回饋



針對教學觀察內容進行討論。

十二年國教課綱素養導向教學活動設計

領域/ 單元名稱	特殊需求/社會技巧 「獨特小耳朵-我可以」定向運動大挑戰		設計者	前峰國小 蔡閔惠
教學年級	四年級		節數	3
設計理念	<p>透過遊戲化教學思維融入課程設計，應用在特殊需求領域中的社會技巧，使用遊戲化八角框架理論(OCTALYSIS)其中的核心動力 2-發展與成就、核心動力 3-賦予創造力與回饋、核心動力 7-不確定性與好奇心，以及與黑帽、白帽設計等遊戲化理論基礎來行為設計，產生動機與行為讓學生在進行遊戲的過程中和腦中連結而產生愉悅感，進而能自然地應用於生活情境中。</p> <p>有效的社會技巧訓練可透過示範、演練、回饋、再修正，依其社會性需求來促進學生在自然情境中將技巧類化，建立足夠的行為目錄以因應社會生活之需求。</p>			
總綱 核心素養	A2 系統思考與解決問題 B1 符號運用與溝通表達 C2 人際關係與團隊合作			
領綱/科目 核心素養	<p>特社-E-A2 具備察覺自我壓力與習得各種抒解壓力方式的能力，解決情緒問題。</p> <p>特社-E-B1 具備運用簡單的「聽、說、讀、寫」的語言技巧，和非語言的線索與人進行溝通。</p> <p>特社-E-C2 具備理解他人感受並樂於與人互動的態度。</p>			
呼應核心 素養之教 學重點	<p>本次課程為系列主題之第一單元「我可以」，藉由繪本《小耳朵》，引導學生思考「我擁有的」、「我缺乏的」、「我想要的」，來欣賞自己的不完美，也尊重他人的特質；依據遊戲化理論設計定向運動任務挑戰，內容結合主題所需社會技巧練習，讓學生在遊戲過程中能透過團隊合作培養問題解決的能力外，也練習在小組中能適當發表並回應意見，與互動技巧，且能透過分配完成自己的任務/工作，可自然的將社會技巧應用類化至生活情境中。</p>			
學習重點	向度	處己	處人	處環境
	學習 表現	<p>特社 1-II-3 在成人的引導下擬訂解決問題的計畫。</p> <p>特社 1-II-4 嘗試使用策略解決問題並接納後果。</p>	<p>特社 2-II-3 遵守團體規範，並依情境回應他人的邀請或主動加入團體。</p>	<p>特社 3-II-1 在課堂或小組討論中適當表達與回應意見。</p> <p>特社 3-II-2 在小組中分工合作完成自己的工作。</p>
學習目標	學習 內容	<p>特社 A-I-3 自我優弱勢的察覺。</p> <p>特社 A-II-3 自我接納與激勵。</p>	<p>特社 B-II-3 團體的基本規範。</p>	<p>特社 C-II-1 學習成員之間的關懷與表達。</p>
	<p>1. 示範：能理解繪本文意並體察作者表達之意，探索並覺察自己的特質。</p> <p>2. 演練：能透過多媒體操作及分組活動，思考自己所需社會技巧，於自然情境中做演練。</p> <p>3. 回饋：能在教師及同儕回饋中做修正與反思，將其類化至生活情境中。</p>			

教學活動內容及實施方式	備註
<p>【引導流程】「獨特小耳朵」—主要是應用在身心障礙學生於特殊需求領域的社會技巧練習，先以閱讀繪本帶來示範性「覺察探索」，再實際演練「定義社會技巧」，最後透過不斷修正，在自然情境下練習「技巧類化」，將所習得技巧應用至生活情境中來進行課程教學設計，讓身心障礙學生能透過示範演練，建立足夠的行為目錄以因應社會生活之需求。學習內涵如右：</p>	
<p>一、引起動機：……………【第一節課】</p> <p>(一)導讀繪本-「小耳朵」。</p> <p>(二)唸讀繪本學習單(一)問題。</p> <p>二、發展活動：</p> <p>(一)播放「小耳朵」PPT，引導學生從圖中思考學習單(一)的問題。</p> <p>(二)使用情緒卡和性格卡提供思考提示。</p> <p>三、綜合活動：</p> <p>(一)我的小耳朵：學生覺察自己的「獨特小耳朵」(不完美)，並將它寫下或畫下，它在生活中有帶給自己什麼困擾？或是帶來不同的優勢？</p> <p>(二)教師總結：每個人都有自己在意的”小耳朵”，要欣賞自己的不完美，也尊重每個人的特質；接受不完美的禮物，找回最完整的自己。</p> <p>一、引起動機：……………【第二節課】(公開授課)</p> <p>(一)認識情緒品格牌卡。</p> <p>(二)將牌卡分別排置在桌面上。</p> <p>二、發展活動：</p> <p>(一)在大屏操作 PLAYING CARDS，從情緒牌卡中思考並找出「我擁有的」、「我缺乏的」、「我想學習」。</p> <p>(二)完成學習單(二)。</p> <p>三、綜合活動：</p> <p>(一)同儕欣賞：上台分享自己的學習單，說出自己最想學習的二個目標。</p> <p>(二)教師回饋：總結每位學生最想學習的目標，作為下次任務挑戰的內容。</p> <p>一、引起動機：……………【第三節課】</p> <p>(一)發下情緒任務大挑戰-「我可以_定向運動地圖」。</p> <p>(二)說明任務單的挑戰規則。</p> <p>二、發展活動：</p> <p>(一)兩人一組，採小組團隊合作，在時限內完成任務(積分制)。</p> <p>(二)時限 15 分鐘，完成情緒任務大挑戰。</p> <p>三、綜合活動：</p> <p>(一)同儕回饋：為同組夥伴說出一項厲害的地方和一項可以改進的地方。</p> <p>(二)教師回饋：活動中觀察每位學生在團體中的動機、互動技巧、行為反應，給予回饋與引導修正。</p>	<p>觀察</p> <p>口語評量 紙筆評量</p> <p>紙筆評量 口語發表</p> <p>觀察 紙筆評量</p> <p>口語評量</p> <p>觀察 實作評量</p> <p>口語發表</p>

高雄市岡山區前峰國民小學學校長及教師公開授課 共同備課紀錄表

共同備課時間：111年5月4日第 午 休 節 授課人員： 蔡閔惠

共同備課人員： 林〇〇

項次	內容紀錄		
共備內容 紀要	<p>一、學生先前的學習表現 …(學生特殊狀況/省略)…。</p> <p>二、教學觀察的內容</p> <p>(一)單元名稱：「獨特小耳朵-我可以」定向運動大挑戰</p> <p>(二)學習目標：</p> <p>1. 示範：能理解繪本文意並體察作者表達之意，探索並覺察自己的特質。</p> <p>2. 演練：能透過多媒體操作及分組活動，思考自己所需社會技巧，於自然情境中做演練。</p> <p>3. 回饋：能在教師及同儕回饋中做修正與反思，將其類化至生活情境中。</p> <p>(三)學習重點：</p>		
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="347 714 422 943">學習表現</td> <td data-bbox="422 714 1441 943"> 特社 1-II-3 在成人的引導下擬訂解決問題的計畫 特社 1-II-4 嘗試使用策略解決問題並接納後果 特社 2-II-3 遵守團體規範，並依情境回應他人的邀請或主動加入團體。 特社 3-II-1 在課堂或小組討論中適當表達與回應意見 特社 3-II-2 在小組中分工合作完成自己的工作 </td> </tr> </table>	學習表現	特社 1-II-3 在成人的引導下擬訂解決問題的計畫 特社 1-II-4 嘗試使用策略解決問題並接納後果 特社 2-II-3 遵守團體規範，並依情境回應他人的邀請或主動加入團體。 特社 3-II-1 在課堂或小組討論中適當表達與回應意見 特社 3-II-2 在小組中分工合作完成自己的工作
	學習表現	特社 1-II-3 在成人的引導下擬訂解決問題的計畫 特社 1-II-4 嘗試使用策略解決問題並接納後果 特社 2-II-3 遵守團體規範，並依情境回應他人的邀請或主動加入團體。 特社 3-II-1 在課堂或小組討論中適當表達與回應意見 特社 3-II-2 在小組中分工合作完成自己的工作	
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="347 943 422 1126">學習內容</td> <td data-bbox="422 943 1441 1126"> 特社 A-I-3 自我優弱勢的察覺 特社 A-II-3 自我接納與激勵 特社 B-II-3 團體的基本規範 特社 C-II-1 學習成員之間的關懷與表達 </td> </tr> </table>	學習內容	特社 A-I-3 自我優弱勢的察覺 特社 A-II-3 自我接納與激勵 特社 B-II-3 團體的基本規範 特社 C-II-1 學習成員之間的關懷與表達
學習內容	特社 A-I-3 自我優弱勢的察覺 特社 A-II-3 自我接納與激勵 特社 B-II-3 團體的基本規範 特社 C-II-1 學習成員之間的關懷與表達		
<p>(四)學習活動設計：如教案所示。(公開授課為教案第二節課)</p> <p>三、觀察重點 …(學生特殊狀況/省略)…。</p>			
共備歷程 討論重點	<p>一、教學難點或學生迷思概念</p> <p>1. 第二節課的活動內容過多，除了使用情緒牌卡探索並覺察自我，再加上分組的情緒挑戰定向活動，在時間安排上會過於緊湊。</p> <p>2. 學生為四年級學生，其中兩位學生的基本認知能力不錯，但是針對情緒的運用與表達管理，仍需要多加以引導並實際演練，以其增進學生自我情緒管理與人際互動技巧。</p> <p>二、針對教學難點提出的建議</p> <p>1. 原先第二節課的活動內容過多，重新安排學習內容和學習時間的分配，將課程再分解成兩節課，第二節課透過情緒牌卡的PLAYING CARDS互動操作，讓學生在探索自己需求時，步調能緩慢進行以利覺察自我。</p> <p>2. 將情緒挑戰的定向運動重新安排在第三節課，完整的一節課除了讓學生有充分時間了解活動規則外，也可以在活動後，有充裕時間進行同儕及教師回饋，讓學生能在回饋中獲得修正經驗。</p> <p>三、有助益的教學策略</p> <p>1. 依據每位學生的學習目標，進行學習單的個別化調整，分別給予不同程度的視覺提示(牌卡、多媒體操作、選項減少)，並調整回答方式(手寫、貼紙卡)，避免有些抽象語詞對認知功能較低的學生太過困難，也避免完成學習單的時間落差過大。</p>		

高雄市岡山區前峰國民小學校長及教師公開授課 教學觀察紀錄表

授課班級： 資源班四年級 觀課日期： 111年5月5日 第早自修節

授課人員： 蔡閔惠 觀課人員： 林○○

授課科目： 特殊需求-社會技巧 教學單元： 獨特小耳朵-我可以

層面	指標與檢核重點	教學表現事實摘要敘述	
A 課程設計與教學	A-2掌握教材內容，實施教學活動，促進學生學習。		
	A-2-1 有效連結學生的新舊知能或生活經驗。引發與維持學生學習動機。	能利用「小耳朵」繪本引起學生學習動機	
	A-2-2 清晰呈現教材內容，協助學生習得重要概念、原則或技能。	能清楚呈現情緒卡牌，促進學生認識不同情緒	
	A-2-3 提供適當的練習或活動，以理解或熟練學習內容。	給予學生選不同情緒卡牌以及練習學習單，以熟練情緒的反應	
	A-2-4 完成每個學習活動後，適時歸納或總結學習重點。	能幫學生歸納合適的情緒行為，並說明情緒的正當性	
	A-3運用適切教學策略與溝通技巧，幫助學生學習。		
	A-3-1 運用適切的教學方法，引導學生思考、討論或實作。	能具體說明繪本內容與呈現情緒圖卡，並引導學生練習情緒反應	
	A-3-2 教學活動中融入學習策略的指導。	能透過提問與圖片說明應注意事項並給學生了解情緒行為的適切性	
	A-3-3 運用口語、非口語、教室走動等溝通技巧，幫助學生學習。	能口語提示與圖片說明情緒對人的重要性與影響	
	A-4運用多元評量方式評估學生能力，提供學習回饋並調整教學。		
	A-4-1 運用多元評量方式，評估學生學習成效。	能利用操作觸控螢幕挑選圖片與練習學習單，增進學生對情緒的理解	
	A-4-2 分析評量結果，適時提供學生適切的學習回饋。	能針對學生評量結果給以學生讚美與修正	
	A-4-3 根據評量結果，調整教學。	能依照學生挑選情緒圖卡與學習單練習結果，適時調整指導語以促進學生學習	
	A-4-4 運用評量結果，規劃實施充實或補強性課程。（選用）	能針對學生學習成果予以補充說明，並再次練習	
	B 班級經營與輔導	B-1建立課堂規範，並適切回應學生的行為表現。	
		B-1-1建立有助於學生學習的課堂規範。	能說明課堂規範，鼓勵學生良好學習行為
B-1-2適切引導或回應學生的行為表現。		針對學生良好行為能充分給予讚美	
B-2安排學習情境，促進師生互動。			
B-2-1 安排適切的教學環境與設施，促進師生互動與學生學習。		練習空間安排得宜，遠近適中能有效促進師生互動	
B-2-2 營造溫暖的學習氣氛，促進師生之間的合作關係。		師生氣氛融洽，能一起操作觸控螢幕挑選情緒圖片並完成學習單	

備註：資料修改自105年4月25日臺教師（三）字第1050040254號函發布高級中等以下學校教師專業發

高雄市前峰國民小學校長及教師公開授課 專業回饋紀錄表

授課班級： 資源班四年級 觀課日期： 111年5月5日 第早自修節

授課人員： 蔡閔惠 觀課人員： 林○○

授課科目： 特殊需求-社會技巧 教學單元： 獨特小耳朵-我可以

項次	內容紀錄
專業回饋紀錄	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本次教學蔡老師能針對學生對各種情緒行為反應的圖卡的學習先予以說明，喚起學生之前的學習繪本「小耳朵」，所以學生在情緒行為練習上能很快理解並進入狀況，都能針對老師示範說明的情緒反應都能迅速掌握，且表現都很良好。 2. 蔡老師老師利用觸控螢幕呈現說明的不同情緒反應，如：好好生氣、接納、傳住、可以難過、感恩、交朋友…，透過說明(臉部表情、肢體動作、舉例…等)更能讓學生了解適當的情緒反應對人際關係的重要性，而且也能對不同情緒反應的內涵及應注意重點加以解說，能有效增進學生對情緒的概念與學習。 3. 教學氣氛融洽師生皆能樂在其中，而且師生皆有良好互動，整堂課都能在愉悅氣氛中學習，更有助於學生情緒穩定發展。 4. 蔡老師針對學生皆能清楚說明情緒行為對人際互動的重要性，同時透過觸控螢幕的PLAYING CARDS來讓學習了解情緒圖卡所呈現的內涵與概念，最後以學習單練習，讓學生歸納自己所學得的情緒圖卡依「我擁有」、「我很缺乏」等項目進行分類，並從我缺乏中找出自己「想學習的」做為今天學習的總整理。 5. 在課程中討論到「交朋友」時，雖然康○會說出想交朋友，但又說：「朋友只要一個就好」，在情感的認同和連結不似其他學生來得熱絡，老師並沒有反駁該生的說法，反而給予鼓勵並說出該生學習目標「那我們就先努力交到一個好朋友」；將安排在下一節課的「交朋友」任務中，讓康○和同組夥伴可以透過完成共同活動建立並練習互動技巧。 6. 四位學生在情緒控管和表達反應，經常使用不適當的行為方式，例：…(省略)…；在引導「好好生氣」的過程中，老師給予說明：「生氣也是情緒的一種，每個人遇到某些情況都會生氣，也可以生氣，老師自己也會有生氣的 時候，但是如何使用正確方式來表達生氣？舒緩生氣的行為？」
授課人員自我省思	<ol style="list-style-type: none"> 1. 操作活動的分配：在大屏上操作PLAYING CARDS活動雖能引起學生的高度興趣和課程動機，但當一個學生上台操作時，另外幾位學生在台下易有空白時間，雖然有安排學習單的書寫替代空白時間，但學生注意力仍會停留在操作大屏上；議課時針對這一點，討論出可改以讓學生一人一台平板，各自操作PLAYING CARDS，以替代空白時間或是改善注意力聚焦在他人的問題。 2. 情緒牌卡的抽象理解：雖然這套牌卡的語詞已屬較具體可理解的形容詞，但仍有一部分仍較抽象，如：知足、接納等，認知功能較低的士○和凱○會發問「知足是什麼意思？」這個部分可採用較具體且教過的形容語詞來替代，或是直接舉例說明。



備課情形－說課，並討論課程內容的迷思概念



針對教學難點的回應：前一節先備經驗的建立



觀課情形－透過大屏操作 PLAYING CARDS



觀課情形－給予不同程度的視覺提示(牌卡)



觀課情形－給予不同程度的視覺提示(牌卡)



議課情形－觀課夥伴給予專業回饋



第三節課－說明定向任務規則及地圖觀看



第三節課－分組進行挑戰任務



第三節課－分組進行挑戰任務



第三節課－分組進行挑戰任務



第三節課－分組進行挑戰任務



第三節課－同儕回饋及教師回饋

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

設計主題	核心素養	遊戲化教學核心概念
Pokémon 數學道場	自主行動： <input checked="" type="checkbox"/> A1 身心素質與自我精進	<input type="checkbox"/> 重大使命與呼召
教學/設計者	<input type="checkbox"/> A2 系統思考與問題解決	<input checked="" type="checkbox"/> 進度與成就
四維國小林美杏老師	<input type="checkbox"/> A3 規劃執行與創新應變	<input type="checkbox"/> 賦予創造力與回饋
應用領域	溝通互動： <input type="checkbox"/> B1 符號運用與溝通表達	<input checked="" type="checkbox"/> 所有權與占有欲
<input type="checkbox"/> 國語文領域	<input checked="" type="checkbox"/> B2 科技資訊與媒體素養	<input type="checkbox"/> 社會影響力與同理心
<input checked="" type="checkbox"/> 數學領域	<input type="checkbox"/> B3 藝術涵養與美感素養	<input type="checkbox"/> 稀缺性與迫切
<input type="checkbox"/> 社會技巧領域	社會參與： <input type="checkbox"/> C1 道德實踐與公民意識	<input checked="" type="checkbox"/> 不確定性與好奇心
<input type="checkbox"/> 班經/增強制度	<input type="checkbox"/> C2 人際關係與團隊合作	<input type="checkbox"/> 損失與避免
<input type="checkbox"/> 學生輔導活動	<input type="checkbox"/> C3 多元文化與國際理解	

【主題名稱】Pokémon 數學道場

【設計發想】應用遊戲化教學核心概念，以學生近來十分喜歡的 Pokémon 為主題，讓學生化身成寶可夢訓練家的玩家。透過完成數學小測驗的研究任務，獲取超級進化點數，以收服神奇寶貝。

【流程設計】

1. 學期初請有數學學科需求的學生選擇一個喜愛的寶可夢訓練家角色，並配有一顆神奇寶貝球，正式加入 Pokémon 數學道場。
2. 設計研究任務：教師針對數學每個單元需持續反覆練習或背誦的概念，如數與量的配對、九九乘法、單位換算關係、四則計算、分數/小數/百分率的互換等，以 Wordwall、Google 表單等線上形式設計小測驗。每單元小測驗估計最少實施一週，視學生概念熟練度而定。
3. 超級進化：根據學生完成研究任務（即數學每單元小測驗）的次數及成果（即小測驗的正確率），來獲取「超級能量」點數，完成研究任務的時間與地點皆不限。
 - ① 首次加入數學道場，當超級能量點數達 50 點時，便可選取神奇寶貝，此為玩家收服的第一隻神奇寶貝。往後，當超級能量點數累計達 300 點時，則神奇寶貝便可進化。完成進化後，「超級能量」點數歸零，再重新累積。
 - ① 可獲取的「超級能量」點數：以抽到的撲克牌點數（最多 10 點）的 10 倍計算，如抽到「2」，便可得到 20（2 × 10）點的超級能量。
 - ② 每完成一次研究任務可抽一張撲克牌，若任務正確率達 100%，可再多抽一張。
 - ③ 當神奇寶貝已完成進化任務時，只要重新累計之超級能量點數達 50 點，便可再重新選取神奇寶貝。
 - ④ 每進化一次或重新選取神奇寶貝角色，代表玩家已收服前一階段的神奇寶貝，可將神奇寶貝張貼於海報中。

遊戲機制應用活動

<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">遊戲機制應用活動</p>	<p>4. 數學道場爭霸戰：於每週五第二節下課（15 分鐘）啟動數學道場爭霸戰，可與其他同學進行數學小測驗競賽，贏家可得到輸家的超級能量（贏家抽一張撲克牌，以抽到的撲克牌點數的 5 倍為可從輸家得到的超級能力點數），若雙方平手，則雙方可各抽一張撲克牌，獲取超級能量點數（撲克牌點數的 5 倍）。</p> <p>【融入領域】 數學</p> <p>【教學素材】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pokémon 數學道場海報：呈現加入數學道場每位學生的寶可夢角色、目前累計的超級能量點數，以及已收服的神奇寶貝。 2. 研究任務 QR 碼：展示當週數學小測驗的連結 QR 碼，方便學生使用行動載具掃碼進入測驗。 3. 神奇寶貝圖卡：呈現各式神奇寶貝圖卡，供學生進化或選取神奇寶貝用。 <p>【遊戲化教學核心概念應用說明】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 進度與成就：展示加入數學道場每位學生的寶可夢訓練師角色、目前累計的超級能量點數，以及已收服的神奇寶貝，讓學生可以清楚知道自己目前的進度。 2. 所有權與占有欲：透過激發玩家想蒐集各種神奇寶貝的渴望，來提升學生完成數學小測驗的動機。 3. 不確定性與好奇心：根據抽取撲克牌的點數來決定超級能量的點數，充滿不確定性，增加趣味與期待感。
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">應用評估</p>	<p>【活動適用性】 可同時實施於不同年段的學生。</p> <p>【應用的優缺點】 結合學生喜歡的生活主題，觸發學習動機，但要留意學生對此主題是否已退燒，若主題不夯，可調整之。</p> <p>【教學延伸性】 可應用延伸之其他學習領域。</p>

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片



【Pokémon 數學道場海報】

呈現加入數學道場的每位寶可夢訓練師，並列出其累計之超級能量點數，灰色九宮格展示已收服之神奇寶貝。



【神奇寶貝圖卡】

參考網站製圖

<https://bingfeng.tw/thread-458020-1-1.html>

呈現各式神奇寶貝圖卡，供學生進化或選取神奇寶貝用。



【研究任務 QR 碼】

展示當週數學小測驗的連結 QR 碼，方便學生使用行動載具掃碼進入測驗。

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

設計主題	核心素養	遊戲化教學核心概念
準時大作戰!	自主行動： <input type="checkbox"/> A1 身心素質與自我精進 <input type="checkbox"/> A2 系統思考與問題解決 <input checked="" type="checkbox"/> A3 規劃執行與創新應變 溝通互動： <input type="checkbox"/> B1 符號運用與溝通表達 <input checked="" type="checkbox"/> B2 科技資訊與媒體素養 <input type="checkbox"/> B3 藝術涵養與美感素養 社會參與： <input type="checkbox"/> C1 道德實踐與公民意識 <input type="checkbox"/> C2 人際關係與團隊合作 <input type="checkbox"/> C3 多元文化與國際理解	<input type="checkbox"/> 重大使命與呼召 <input checked="" type="checkbox"/> 進度與成就 <input type="checkbox"/> 賦予創造力與回饋 <input checked="" type="checkbox"/> 所有權與占有欲 <input checked="" type="checkbox"/> 社會影響力與同理心 <input checked="" type="checkbox"/> 稀缺性與迫切 <input type="checkbox"/> 不確定性與好奇心 <input type="checkbox"/> 損失與避免
教學/設計者		
後庄國小謝怡萱老師		
應用領域		
<input type="checkbox"/> 國語文領域 <input type="checkbox"/> 數學領域 <input type="checkbox"/> 社會技巧領域 <input checked="" type="checkbox"/> 班經/增強制度 <input type="checkbox"/> 學生輔導活動		
執行方案	<p>【設計理念】學習中心學生在上早修課時，常會因原班任務、上學時間、打掃等原因，無法每位都準時來上課，有的能提早近 15 分鐘到，有的會遲到近 10 分鐘，這些零碎的時間都影響整堂課的進度。又，學習中心的孩子是「少量多餐」的學習，每天微小而確實的進步，希望透過遊戲化融入班級經營之增強制度設計，讓孩子能透過自我檢核，能重新計畫自己的行動，並透過積點制度，提升動機，透過社會影響力帶動執行較有困難的孩子，讓每位孩子看到自己的進步與成就!不僅提升自我概念，也在每日微小踏實的學習中看到自己的進步!</p> <p>【設計內容】</p> <p>預期達成目標：孩子透過「準時大作戰檢核表」並搭配增強制度，能準時到學習中心，並透過每日選擇小的學習任務，增加練習機會，也看到自己的進步。</p>	
②學生反應	<p>學生反應：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 透過檢核表檢核，孩子能很明確的知道每天一進學習中心的任務是什麼？並且透過一週紀錄表，確實看到自己的執行情況、進步情形。 2. 搭配增強制度孩子的動機大大提升，配合個人集點、團體集點，更能發揮團體動力，同儕彼此相互提醒約束，共同達成目標! 3. 運用 classdojo 讓孩子自行集點，能提升參與感並立即給予回饋，孩子也可以看到自己的成績，透過良性的競爭提升動力! 3. 早到的孩子能透過學習任務的選擇，增加每日學習的時間，靠著零碎但長期、持續的穩定學習，相信如此的堅持能在未來看到成果! 4. 指派最早到校的同學”小鬧鐘”的任務，提醒該年段共 8 位學生，到校後盡快開始進行原班任務，並準時到學習中心，擔任小鬧鐘的同學使命感大增，每日早晨都盡責的在各班巡邏，以團體集點為由，呼喚大家盡快到學習中心! 	

遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片



孩子一早來，自行拿「準時大作戰任務卡」。



拿完任務卡後，若早到的同學可在桌上選擇自己今天想要完成的學習任務。



逐項自我檢核，進行記錄。



運用 classdojo 讓孩子每天自行集點，立即回饋更有參與感！



透過自我檢核，觀察一週的執行情形，在每週五小組共同討論，針對弱項提出改善的建議 (PDCA)。



可重複使用的任務卡，不同組別可替換不同姓名、日期、上課時間、學習任務。



配合班級增強制度，5 點可換 1 元，每週進行獎品兌換活動，若團體達成目標每個人有額外點數，以此提升團體約束力。



善用親師溝通，將孩子的表現回饋給班級導師及家長，讓重要他人知道孩子的進步情形，給予更多的鼓勵！

準時大作戰集點活動

1. 到教室後拿任務卡，**確認要完成的任務**
2. 完成各項任務後，自行**使用任務卡檢核**。
3. 拿給老師確認後可到大螢幕**按點數**。
4. 每週五結算點數並**換獎**。

(達成一個任務可加1點，當天全員完成目標可另加3點!!!)

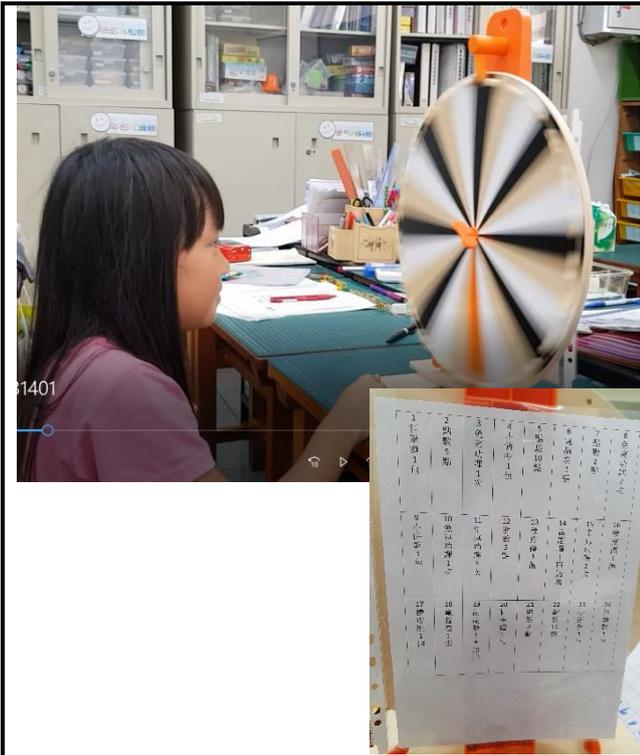
團體達成目標則另有團體集點，透過團體動力提升每個孩子的動機，增加約束力！

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

設計主題	核心素養	遊戲化教學核心概念
喜歡閱讀，歡喜閱讀 教學/設計者 坪頂國小徐敏雅老師 應用領域 <input checked="" type="checkbox"/> 國語文領域 <input type="checkbox"/> 數學領域 <input type="checkbox"/> 社會技巧領域 <input checked="" type="checkbox"/> 班經/增強制度 <input type="checkbox"/> 學生輔導活動	自主行動： <input checked="" type="checkbox"/> A1 身心素質與自我精進 <input checked="" type="checkbox"/> A2 系統思考與問題解決 <input type="checkbox"/> A3 規劃執行與創新應變 溝通互動： <input checked="" type="checkbox"/> B1 符號運用與溝通表達 <input type="checkbox"/> B2 科技資訊與媒體素養 <input type="checkbox"/> B3 藝術涵養與美感素養 社會參與： <input type="checkbox"/> C1 道德實踐與公民意識 <input type="checkbox"/> C2 人際關係與團隊合作 <input checked="" type="checkbox"/> C3 多元文化與國際理解	<input type="checkbox"/> 重大使命與呼召 <input type="checkbox"/> 進度與成就 <input checked="" type="checkbox"/> 賦予創造力與回饋 <input checked="" type="checkbox"/> 所有權與占有欲 <input checked="" type="checkbox"/> 社會影響力與同理心 <input type="checkbox"/> 稀缺性與迫切 <input type="checkbox"/> 不確定性與好奇心 <input type="checkbox"/> 損失與避免
教學設計	<p>108 課綱強調素養導向，閱讀是一切學習的基礎，當前的閱讀教育已提升為素養教育，成為一個人能夠【閱讀生活，理解世界】的重要能力。</p> <p>然而，我們資源班的孩子說真的實在不喜歡閱讀，真的很少去享受到閱讀的樂趣，這一兩年來，我利用高雄市喜閱網系統，鼓勵資源班孩子閱讀。我也曾經質疑過自己高年級了還在閱讀低年級的繪本，會不會太幼稚？會不會沒有幫助？但聽了岡山國小林晉如老師的分享，林老師說：「別小看繪本的力量，每一本書都充滿著人生智慧，高年級的孩子來閱讀，更能體會出它的重要性。高年級的孩子來讀，也很可以的。」深深的鼓勵到我，老師主動借閱很多圖書，利用中午的午休時間，鼓勵孩子來資源班閱讀。</p> <p>每個孩子都是從 0 開始，一本一本慢慢累積，閱讀完後孩子必須在資源班上網作答。希望孩子透過閱讀認識世界的廣大，體驗更多想不到的知識。</p> <p>每次孩子上網作答通過時，都會得到立即性的獎勵，累積通過 10 本更可享受冰棒一枝。同時也會將他們與通過的書籍拍照上傳至 FB「高雄市坪頂國小資源班」，與家長一同分享孩子的喜悅，製造更多孩子成功的經驗。</p> <p>利用期末會議時，將孩子的閱讀數量及進步，一同分享給家長，讓家長感受到寶貝的成就喜悅。</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  高雄市坪頂國小資源班 Q </div>	

<p>遊戲機制 應用活動 執行方案</p>	<p>★遊戲化教學核心概念的相關性：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 賦予創造力與回饋：上網作答通過時，老師會立即幫他們與書籍拍照上傳至 FB。 2. 所有權與占有欲：完成通過者可立即參與轉盤遊戲，內容多樣性且豐富，如：免寫功課一次、獲得學校獎勵 2 點/5 點、點心零食類……。利用集點換贈品的概念「通過 10 本書兌換冰棒一枝」。 3. 社會影響力與同理心：老師巧妙的運用同儕的影響力，鼓勵已閱讀且喜閱網過關的同學，去鼓勵、帶領其他同學，老師允許同儕之間可用「幫助卡」提示說明，但不能提供答案。營造大家一起成長一起進步。
<p>學生反應/ 應用評估</p>	<p>★學生反應：</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 因學生從未培養閱讀的習慣，他們不會主動去借閱書籍，因此需由老師去借閱。 (2) 在作答的過程中，也同時培養孩子的挫折容忍力及學習等待，孩子可能一開始一次沒通過，二次沒通過，就會被系統鎖定，無法作答。等待第三次系統解鎖，老師要如何適時協助程度。 (3) 營造安心的環境讓孩子閱讀，有些中高孩子認為看低年級繪本很丟臉，不敢借閱，但資源班老師提供安心的空間並鼓勵孩子放心閱讀，任何一本喜閱網書都可以放心去讀。 <p>★應用評估：</p> <p>未來仍會持續推廣，獎勵制度會因應學生的需求及喜好，隨時做調整。</p>

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片



閱讀完後，上網作答，過關的可以換取轉盤遊戲一次。

上網作答過關者，老師拍照，上傳分享至FB，與家長分享孩子學習的喜悅。



每累積 10 本即可兌換冰棒一枝

閱讀喜閱網通過獲得的點數再來換取自己喜歡的點心

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

設計主題	核心素養	遊戲化教學核心概念
<p>TABOO 語文活動</p> <p>教學/設計者</p> <p>瑞豐國小許雅茹老師 瑞豐國小郭靜文老師</p> <p>應用領域</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>國語文領域</p> <p><input type="checkbox"/>數學領域</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>社會技巧領域</p> <p><input type="checkbox"/>班經/增強制度</p> <p><input type="checkbox"/>學生輔導活動</p>	<p>自主行動：<input type="checkbox"/>A1 身心素質與自我精進</p> <p><input type="checkbox"/>A2 系統思考與問題解決</p> <p><input type="checkbox"/>A3 規劃執行與創新應變</p> <p>溝通互動：<input checked="" type="checkbox"/>B1 符號運用與溝通表達</p> <p><input type="checkbox"/>B2 科技資訊與媒體素養</p> <p><input type="checkbox"/>B3 藝術涵養與美感素養</p> <p>社會參與：<input type="checkbox"/>C1 道德實踐與公民意識</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>C2 人際關係與團隊合作</p> <p><input type="checkbox"/>C3 多元文化與國際理解</p>	<p><input type="checkbox"/>重大使命與呼召</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>進度與成就</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>賦予創造力與回饋</p> <p><input type="checkbox"/>所有權與占有欲</p> <p><input type="checkbox"/>社會影響力與同理心</p> <p><input type="checkbox"/>稀缺性與迫切</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>不確定性與好奇心</p> <p><input type="checkbox"/>損失與避免</p>
<p>教學設計</p>	<p>1. 出題方式：高年級~可分組出題，再交換答題。 中年級~由老師統一出題~~斟酌學生程度決定。</p> <p>2. 答題者不看卡面，將文字卡片舉在自己的額頭上，讓同伴看到。</p> <p>3. 答題者可提問，亦可由同伴主動給予提示，只要不說到禁語即可。</p> <p>4. 以答題正確數或速度來決定是否完成。</p> <p>5. 當應用於國語文領域時，主要目標在加強口語表達及語詞理解能力，若答題過程中有意義偏誤時，老師可適時給予指導。</p> <p>6. 若學生表達能力與認知程度較弱，可預告答案範圍，以收複習之效。</p> <p>7. 最後公布答案與禁語時，可進行相關語詞與文章內容複習。</p> <p>★出題範圍：高年級以生活經驗為出題範圍。 中年級以康軒版四年級下學期第 1~5 課為出題範圍。</p> <p>★困境與解決：由於名詞較適合用來當題目，但每課之重要語詞不一定是名詞，因此建議匯集數課一起進行，可作為複習字形與詞義聯想活動。</p>	
<p>執行方案</p>	<p>1. 以遊戲的方式進行國語文教學，讓學生在學會國語課文中的語詞後，運用 TABOO 方式進行出題，加入遊戲設計元素，增加孩子對遊戲的興趣，因與國語課文結合，也期待學生在熟悉遊戲過程及規則後，能自己出題。</p> <p>2. 對高年級學生而言，此遊戲設計主要在訓練其口語表達及邏輯思考能力，加入之遊戲元素與中年級相比多了控制感，由學生自行出題，能依據自己的能力去控制自己出題的難度。</p>	

<p>學生反應</p>	<p>★中年級學生反應： 中年級學生因口語表達能力較弱，說話語彙不足，遊戲過程中經常有不知該如何提示猜題者的情況需要大量的協助，此遊戲仍需要一定的口語表達能力以及對語彙的了解。</p> <p>★高年級學生反應： 高年級學生出題相當接近自己生活經驗，出題範圍較為狹小，通常都圍繞在學生生活或是學用品，口語表達能力比中年級學生稍好一些，也更能融入遊戲，不過有個學生，在遊戲過程中，把所有的禁語當提示全說出來，而不自知。</p>
<p>核心概念應用</p>	<p>【遊戲化教學說明】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 進度與成就：一張卡片即為一題，小組與學生可很清楚看到自己答對了多少題，適時加入時限因素，學生對於完成度的感受會更敏銳。 2. 賦予創造力與回饋：由學生自己出題，能激發語文創造力。 3. 不確定性與好奇心：給予部份線索來猜題的遊戲形式，讓學生感受到對於答案的好奇心，亦由線索的不確定性，能激發學生的推理思考歷程。

★同場加映~社群夥伴在研習時現場實作的例子：

<p>答案：紅包</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 新年 (禁語) 2. 婚禮 3. 錢 4. 給 	<p>答案：桌遊</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 卡牌配件(禁語) 2. 佑宗大貓 3. 規則機制 4. 玩 	<p>答案：自閉症</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 社交困難(禁語) 2. 亞斯柏格 3. 學生 4. 特教 	<p>答案：四維國小</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 林美杏 (禁語) 2. 停車 3. 現在 4. 學校
<p>答案：鉛筆盒</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 文具 (禁語) 2. 可以開關 3. 寫東西 4. 學校 	<p>答案：墾丁</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 沙灘 (禁語) 2. 南臺灣 3. 深潛 4. 夏都凱薩 	<p>答案：艾莎</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 卡通 (禁語) 2. 冰雪奇緣 3. 迪士尼電影 4. let it go 	<p>答案：口罩</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 生病 (禁語) 2. 疫情 3. 臉 4. 醫生護士
<p>答案：巧克力</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 情人節 (禁語) 2. 甜點 3. 生理期 4. 幸福感 	<p>答案：日本</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 櫻花 (禁語) 2. 東京 3. 和牛 4. 強震 311 	<p>答案：火鍋</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熱湯 (禁語) 2. 冬天 3. 聚餐 4. 圍爐 	<p>答案：包青天</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 開封 (禁語) 2. 月亮 3. 黑臉 4. 王朝馬漢

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片



中年級學生進行活動-小組猜



中年級學生進行活動-團體猜



高年級學生討論出題



中年級學生進行活動



高年級學生進行活動



高年級學生進行活動

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

設計主題	核心素養	遊戲化教學核心概念																																															
造句好好玩	自主行動： <input type="checkbox"/> A1 身心素質與自我精進 <input type="checkbox"/> A2 系統思考與問題解決 <input type="checkbox"/> A3 規劃執行與創新應變 溝通互動： <input checked="" type="checkbox"/> B1 符號運用與溝通表達 <input type="checkbox"/> B2 科技資訊與媒體素養 <input type="checkbox"/> B3 藝術涵養與美感素養 社會參與： <input type="checkbox"/> C1 道德實踐與公民意識 <input type="checkbox"/> C2 人際關係與團隊合作 <input type="checkbox"/> C3 多元文化與國際理解	<input type="checkbox"/> 重大使命與呼召 <input type="checkbox"/> 進度與成就 <input checked="" type="checkbox"/> 賦予創造力與回饋 <input type="checkbox"/> 所有權與占有欲 <input type="checkbox"/> 社會影響力與同理心 <input type="checkbox"/> 稀缺性與迫切 <input checked="" type="checkbox"/> 不確定性與好奇心 <input type="checkbox"/> 損失與避免																																															
教學/設計者																																																	
港和國小蔡嘉鈺老師																																																	
應用領域																																																	
<input checked="" type="checkbox"/> 國語文領域 <input type="checkbox"/> 數學領域 <input type="checkbox"/> 社會技巧領域 <input type="checkbox"/> 班經/增強制度 <input type="checkbox"/> 學生輔導活動																																																	
學生經驗	本節課有 5 位二年級學生，有 3 位是 LD 學生，2 位是 ID 學生。下表為學生學習困難簡要圖示。(☺：良好/☺：尚可/☹：困難/☹☹：嚴重困難)																																																
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">學生</th> <th style="width: 15%;">甲生 ID 瑄</th> <th style="width: 15%;">乙生 LD 玟</th> <th style="width: 15%;">丙生 LD 子</th> <th style="width: 15%;">丁生 ID 坤</th> <th style="width: 15%;">戊生 LD 泰</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: left;">學習困難</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>拼音</td> <td>☹</td> <td>☺</td> <td>☺</td> <td>☺</td> <td>☹</td> </tr> <tr> <td>識字</td> <td>☹☹</td> <td>☹</td> <td>☹</td> <td>☹</td> <td>☹☹</td> </tr> <tr> <td>書寫</td> <td>☹☹</td> <td>☹</td> <td>☹</td> <td>☹</td> <td>☹☹</td> </tr> <tr> <td>口語表達</td> <td>☹</td> <td>☹</td> <td>☺</td> <td>☹</td> <td>☺</td> </tr> <tr> <td>語法組織</td> <td>☹☹</td> <td>☹☹</td> <td>☺</td> <td>☹☹</td> <td>☺</td> </tr> <tr> <td>學習自信</td> <td>☹</td> <td>☹</td> <td>☺</td> <td>☺</td> <td>☺</td> </tr> </tbody> </table>	學生	甲生 ID 瑄	乙生 LD 玟	丙生 LD 子	丁生 ID 坤	戊生 LD 泰	學習困難						拼音	☹	☺	☺	☺	☹	識字	☹☹	☹	☹	☹	☹☹	書寫	☹☹	☹	☹	☹	☹☹	口語表達	☹	☹	☺	☹	☺	語法組織	☹☹	☹☹	☺	☹☹	☺	學習自信	☹	☹	☺	☺	☺
學生	甲生 ID 瑄	乙生 LD 玟	丙生 LD 子	丁生 ID 坤	戊生 LD 泰																																												
學習困難																																																	
拼音	☹	☺	☺	☺	☹																																												
識字	☹☹	☹	☹	☹	☹☹																																												
書寫	☹☹	☹	☹	☹	☹☹																																												
口語表達	☹	☹	☺	☹	☺																																												
語法組織	☹☹	☹☹	☺	☹☹	☺																																												
學習自信	☹	☹	☺	☺	☺																																												
設計理念	這組二年級資源班學生有識字及書寫困難，無論是口語或是書寫都無法流暢表達正確完整的句子。因此教學者使用「聚一句」桌遊，卡牌同時呈現圖畫及語詞可排除識字干擾，以遊戲化教學模式聚焦於口頭造句，希望能讓學生不害怕說話，進而對於造句產生學習動機。 ※遊戲化教學核心概念： 1. 賦予創造力與回饋：翻開後的卡牌組合能發揮孩子的創造力，造出的句子能獲得回饋。 2. 不確定性與好奇心：翻閱未知的卡牌能讓孩子充滿好奇心。																																																
教學設計	一、引導活動 (一) 介紹並展示「聚一句」桌遊遊戲材料：語詞卡包含人物、地點、動作、職業類別、職業工具、其他等類別。 (二) 說明遊戲規則及示範玩法。																																																

	<p>二、發展活動：</p> <p>(一) 猜拳決定第一位玩家，依順時針方向進行遊戲。</p> <p>(二) 遊戲過程中，當學生造句通順，老師給予正向回饋，適時重述句子讓弱勢學生學習模彷；若學生不會造句，可舉手請求支援。</p> <p>三、綜合活動：</p> <p>(一) 當所有玩家的手牌都出完時，遊戲即結束，計算個人卡牌張數，最多者為贏家。</p> <p>(二) 分享個人印象深刻的造句。</p>
<p>學生反應 & 應用評估</p>	<p>1. 學生反應：</p> <p>① 因為語詞卡上有圖案，且圖案清晰易懂畫風可愛，讓孩子充滿興趣，加上老師一開始的示範例句簡短具體，所以孩子都覺得造句好像不難，即使是最排斥造句的<u>甲、乙生</u>也願意嘗試說話。</p> <p>② <u>丙生</u>原本不喜歡造句，但透過此次活動，意外發現遊戲化學習模式讓他產生極大的動機，享受遊戲中的不確定性與創造句子所得到的回饋。<u>丁生</u>語法不佳，但有圖片的視覺回饋及排順序，能協助他將句子說正確。<u>戊生</u>口語表達流利，苦於識字書寫困難，一向討厭造句，但透過此桌遊，讓他覺得造句很簡單，他可以造的既流暢又有創意。不過也因為容易分心及愛搶話，教師需常提醒適當行為。</p> <p>③ 因為教師也一起參與活動並示弱求助，觀察<u>乙生</u>相當認真觀看詞卡，要幫老師解決困難。</p> <p>2. 應用評估：</p> <p>① 本組成員有嚴重識字障礙及口語表達無自信者（排斥造句），因此引導活動的說明和示範相對重要且要花許多時間。建議第一次執行時，讓學生手牌全部呈現，這樣老師較容易引導，也可讓其餘學生集思廣益。</p> <p>② 調整遊戲的速度，適時重述，給予正向回饋，選擇低年級適用的語詞卡，提升學生的成功經驗。</p> <p>③ 指導個別學生修正句子後的重述，若能讓其他學生一起加入，更能增進參與度與學習成效。</p> <p>④ 若讓學生參與洗牌，會導致各類牌卡分配不均，使得活動中使用的卡牌稍顯難度，也增加了思考與引導時間，建議應注意卡牌分類均衡狀況。</p> <p>⑤ 延伸應用：待學生都能流暢完成基本造句時，接下來可加入此套桌遊中的抽象語詞卡、句型卡、功能卡提升難度，當學生完成較高難度的造句時，也符應遊戲化教學核心概念「進度與成就」。</p>

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片



運用「聚一句」桌遊，讓學生練習說話，發現造句好好玩。



剛開始玩時，可將卡牌呈現出來，讓其他同學看看有那些卡牌內容。



當自己想不出造句時，其他孩子可以一起來幫忙發揮創意。



待學生熟練基礎造句後，再加入其他進階玩法。



高年級的造句可以增加難度，例如：句子的長度、內容創意等。



高年級的學生將手牌拿在手上，一樣可以來玩聚一句。

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

設計主題	核心素養	遊戲化教學核心概念
<p>遊戲化教學融入語詞理解之課程設計</p> <p>教學/設計者 愛群國小李芳君老師</p> <p>應用領域</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>國語文領域 <input type="checkbox"/>數學領域 <input type="checkbox"/>社會技巧領域 <input type="checkbox"/>班經/增強制度 <input type="checkbox"/>學生輔導活動</p>	<p>自主行動：<input checked="" type="checkbox"/>A1 身心素質與自我精進 <input checked="" type="checkbox"/>A2 系統思考與問題解決 <input checked="" type="checkbox"/>A3 規劃執行與創新應變</p> <p>溝通互動：<input checked="" type="checkbox"/>B1 符號運用與溝通表達 <input type="checkbox"/>B2 科技資訊與媒體素養 <input type="checkbox"/>B3 藝術涵養與美感素養</p> <p>社會參與：<input type="checkbox"/>C1 道德實踐與公民意識 <input checked="" type="checkbox"/>C2 人際關係與團隊合作 <input type="checkbox"/>C3 多元文化與國際理解</p>	<p><input type="checkbox"/>重大使命與呼召 <input checked="" type="checkbox"/>進度與成就 <input checked="" type="checkbox"/>賦予創造力與回饋 <input checked="" type="checkbox"/>所有權與占有欲 <input type="checkbox"/>社會影響力與同理心 <input type="checkbox"/>稀缺性與迫切 <input checked="" type="checkbox"/>不確定性與好奇心 <input type="checkbox"/>損失與避免</p>
<p>教學設計</p>	<p>單元名稱：翰林國語三下第七課做泡菜、 翰林國語三下第八課便利貼的妙用</p> <p>教學主題：認識課文中的具體詞彙與抽象詞彙的意思和應用</p> <p>流程設計：</p> <p>【第一節】</p> <ol style="list-style-type: none"> 分段輪流朗讀翰林國語三下第七課課文 發下 3*3 賓果卡，請學生在賓果卡依序寫上 7 個具體詞彙(泡菜、便利貼、筷子、罐、口水、隔天)，剩餘兩格自選上述語詞各一個填入。 改編「語破天機」遊戲規則，利用 ppt 呈現某一具體詞彙的主概念(即語詞的屬性或分類)和輔助概念(即語詞的解釋)，(例如：<input type="checkbox"/>食物、<input type="checkbox"/>醃漬、<input type="checkbox"/>辣→泡菜)，由學生根據上述三個線索輪流去猜是哪一個具體詞彙。 最快連成兩條線者獲勝。 發下另一張 3*3 賓果卡，請學生在賓果卡依序寫上 9 個抽象詞彙(回收、疑惑、愛惜、適量、承認、報導、心裡有數、心平氣和、心滿意足、心甘情願) 改編「語破天機」遊戲規則，利用 ppt 呈現某一抽象詞彙的主概念和輔助概念(如：<input type="checkbox"/>動作、<input type="checkbox"/>不要的東西、<input type="checkbox"/>再利用→回收)，由學生根據上述三個線索輪流去猜是哪一個詞彙。 最快連成兩條線者獲勝。 <p>【第二節】</p> <ol style="list-style-type: none"> 分段輪流朗讀翰林國語三下第八課課文，說明課文架構與重點 學生先進行語詞理解的前測 	

	<p>3. 複習上週所進行語詞猜謎的概念，以實例說明主要概念、輔助概念(泡菜→食物、醃漬、辣)、(回收→動作、不要的東西、再利用)</p> <p>4. 說明這次語詞猜謎的主要概念有「形容詞、心情感受、動作」及解釋語詞意思的輔助概念，將主要概念(形容詞、心情感受、動作)、輔助概念分別印在三張 A4 紙上(主要概念 1 張、輔助概念 2 張)。</p> <p>5. 語詞猜謎進行方式：</p> <p>(1) 每位學生在頭上綁一條帶子，作為插卡用。</p> <p>(2) 先選一位猜謎的學生將抽到的字卡插在頭上的帶子；其餘三名學生各拿一張主要概念語詞板和輔助概念語詞板</p> <p>(3) 其餘三名學生依語詞的意思，分別在主要概念語詞板和輔助概念語詞板上，用棋子選出相對應的語詞，再由負責猜謎的學生依提示從 9 個抽象語詞(拖拖拉拉、困擾、建議、明顯、提醒、決心、次序、不由得、習慣)中選出適當的語詞。</p> <p>(4) 學生猜出語詞後，大家再輪流依語詞意思口頭造句。</p> <p>(5) 在主要概念語詞板和輔助概念語詞板上能正確選出相對應的語詞，如：「拖拖拉拉」一詞能分別選出形容詞、浪費時間、慢吞吞，各可得 1 個籌碼；負責猜語詞的學生答對可得 2 個籌碼；能依語詞正確口頭造句可得 1 個籌碼。</p> <p>(6) 最後進行語詞理解後測，了解學生對本課抽象語詞的理解和應用狀況。</p>
<p>遊戲機制 應用活動</p>	<p>一、活動介紹</p> <p>活動一【語詞賓果】：改編「語破天機」遊戲規則，給予學生三個提示，猜出指定的語詞，並結合賓果遊戲</p> <p>活動二【語詞猜謎】：參考「語破天機」的設計原理，由學生們用棋子一一選出該語詞的屬性(主要概念)及解釋(輔助概念)，再由另一位學生來猜。猜出語詞後，再進行口頭造句。</p> <p>二、遊戲化教學核心概念的相關性：</p> <p>(1)進度與成就：</p> <p>活動一：結合賓果遊戲，透過連線賓果的獎勵，促使學生依提示去思考對應的語詞。</p> <p>活動二：透過累積籌碼，來增加學生思考和答題的動力，也增進學生學習的成就感。</p> <p>(2)賦予創造力與回饋：</p> <p>活動一：學生可在賓果卡上，將指定的語詞自由填入想要的方格。有多的格子可自由從指定的語詞中，再選擇填入，增加遊戲的自由度。</p>

(3)所有權與占有欲：

活動一：賓果遊戲中為了想要連更多線，而願意嘗試更多語詞理解的學習。

活動二：一開始只收集到 1 元的籌碼，然後可以用五個 1 元的籌碼換一個 5 元的籌碼。

(4)不確定與好奇心：不確定會抽到哪一個語詞，因此充滿期待和好奇。

①試玩過程

②學生反應

③應用評估

1. 試玩過程與學生反應：

活動一：

在具體詞彙的挑戰中，因所選的具體詞彙皆屬不同的分類，學生從語詞的主概念(即語詞的分類，如食物、文具用品、餐具等)輕而易舉就能推想出是哪一個語詞，對於輔助概念(即語詞的解釋)的思考不多。但也因為容易理解及推測，學生們很快就累積了成就感，即使已經達到連成兩條線的過關標準，仍躍躍欲試，最後把七個具體詞彙皆挑戰完畢。接著在抽象詞彙的挑戰中，因所選的語詞屬性部分相同，學生們必須再從輔助概念(即語詞的解釋)去思考及推想所對應的語詞，這時就可發掘出語詞理解較弱的學生，除了所給予的一個語詞屬性和兩個語詞解釋，仍需要再加以口頭說明該語詞所應用的情境或句子，來輔助推想出對應的目標語詞。

活動二：

在活動進行之前，先進行語詞理解的前測，發現學生分為兩級，在前測就幾乎完全正確的有兩位學障學生，另一位輕度自閉症學生及一位入班觀察的疑似學障生的答對率為 33%。學生的語詞理解現況能力也反應在活動表現上。

由於學生要分別在主要概念語詞板和輔助概念語詞板上，正確選出相對應的語詞，如：抽到「拖拖拉拉」一詞要選出「形容詞」、「浪費時間」、「慢吞吞」三個提示。此活動的難度明顯比活動一高，學生們必需主動去思考語詞的屬性及解釋，對識字及語詞理解較弱的學生要從數個語詞解釋中找出適當的語詞明顯感到困難，需要給予較長的思考和認讀時間，逐一確認不同的語詞解釋，並用刪去法找到答案。學生猜到指定的語詞後，需再輪流運用該語詞口頭造句，若能說出合理通順的造句可再得一個籌碼，所以學生們紛紛踴躍嘗試，老師也可以立即確認學生是否真正理解該語詞的意思及用法。

活動後，以學習單及 wordwall 評估學生對抽象語詞理解的學習成效，前測就幾乎完全正確的兩位學障學生在後測仍幾乎可以完全正確，而輕度自閉症學生在九題測驗中前測答對三題，後測則可答對七題，且原本該生學習動機低落且配合度不佳，但在參與此語文理解活動過程中，則明

顯情緒穩定許多且樂於嘗試。而另一位入班觀察的疑似學障生因故來不及參加後測，後又因請防疫假在家，尚未回傳 wordwall 的練習結果。

2. 應用評估：

改編「語破天機」遊戲規則，並結合賓果遊戲或是由學生去選出指定語詞的主概念(即語詞的屬性或分類)和輔助概念(即語詞的解釋)，皆能提升學生對語詞理解的學習動機和學習成效。對於語詞理解較弱的學生，可先從具體詞彙著手，先進行活動一「語詞賓果」遊戲，給予三個提示去推想出對應的語詞，以建立詞意的基本概念和累積成就感，再進行活動二「語詞猜謎」，學生們根據抽到的具體詞彙，自己分別去找出三個對應的提示，再給同學猜謎。待熟悉遊戲規則後，再延伸到抽象詞彙的學習。

由於兩個遊戲進行的時間較長，主概念(即語詞的屬性或分類)和輔助概念(即語詞的解釋)之設計也頗費神，此遊戲設計可用於教學後測後，蒐集學生不會的語詞再進行設計和補救教學，讓學生在活動中不知不覺加強了詞意的理解和應用。

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片

																												
<p>活動二「語詞猜謎」</p>	<p>活動二「語詞猜謎」 負責猜語詞的同學將抽到的語詞卡插在頭帶上</p>	<p>活動二「語詞猜謎」 用棋子選出對應的語詞</p>																										
<p>姓名: _____</p> <p>~勇敢來挑戰~</p> <p>語詞賓果</p> <table border="1" data-bbox="177 837 504 1155"> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </table>										<table border="1" data-bbox="647 719 903 1106"> <tr><td>形容詞</td></tr> <tr><td>心情感受</td></tr> <tr><td>動作</td></tr> </table>	形容詞	心情感受	動作	<table border="1" data-bbox="1038 696 1406 1182"> <tr><td>慢吞吞</td><td>拿定主意</td></tr> <tr><td>麻煩</td><td>不零亂</td></tr> <tr><td>提出辦法</td><td></td></tr> <tr><td>容易被看見</td><td></td></tr> <tr><td>要注意的事</td><td></td></tr> <tr><td>不容易改變</td><td></td></tr> <tr><td>不能自制</td><td></td></tr> </table>	慢吞吞	拿定主意	麻煩	不零亂	提出辦法		容易被看見		要注意的事		不容易改變		不能自制	
形容詞																												
心情感受																												
動作																												
慢吞吞	拿定主意																											
麻煩	不零亂																											
提出辦法																												
容易被看見																												
要注意的事																												
不容易改變																												
不能自制																												
<p>活動一「語詞賓果」賓果挑戰卡</p>	<p>活動二「語詞猜謎」 主概念(語詞的屬性)語詞卡</p>	<p>活動二「語詞猜謎」 輔助概念(語詞的解釋)語詞卡(第一張)</p>																										
<table border="1" data-bbox="172 1373 533 1854"> <tr><td>浪費時間</td><td>堅定</td></tr> <tr><td>煩惱</td><td>提出意見</td></tr> <tr><td>忍不住</td><td>指點</td></tr> <tr><td>長期養成</td><td>順序</td></tr> <tr><td>容易被注意</td><td></td></tr> </table>	浪費時間	堅定	煩惱	提出意見	忍不住	指點	長期養成	順序	容易被注意		<p>https://wordwall.net/tc/resource/32378250 依語詞的解釋配對出正確的語詞</p> <p>https://wordwall.net/tc/resource/32378526 將語詞填入正確的句子</p> <p>↑ 利用 wordwall 設計後測評量</p> <p>←活動二「語詞猜謎」 輔助概念(語詞的解釋)語詞卡(第二張)</p>																	
浪費時間	堅定																											
煩惱	提出意見																											
忍不住	指點																											
長期養成	順序																											
容易被注意																												

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」應用示例

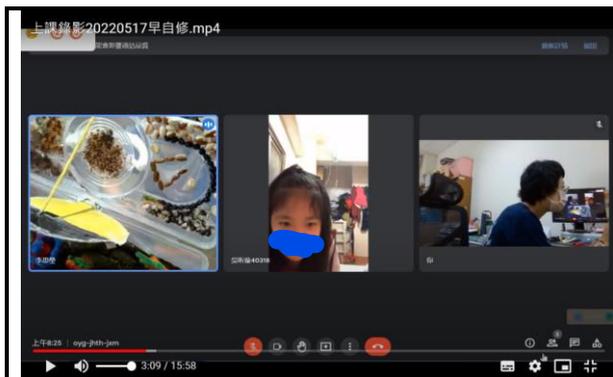
設計主題		核心素養	遊戲化教學核心概念
島嶼的集體記憶- 我家的寶貝		自主行動： <input type="checkbox"/> A1 身心素質與自我精進 <input type="checkbox"/> A2 系統思考與問題解決 <input checked="" type="checkbox"/> A3 規劃執行與創新應變 溝通互動： <input checked="" type="checkbox"/> B1 符號運用與溝通表達 <input type="checkbox"/> B2 科技資訊與媒體素養 <input checked="" type="checkbox"/> B3 藝術涵養與美感素養 社會參與： <input type="checkbox"/> C1 道德實踐與公民意識 <input type="checkbox"/> C2 人際關係與團隊合作 <input type="checkbox"/> C3 多元文化與國際理解	<input type="checkbox"/> 重大使命與呼召 <input type="checkbox"/> 進度與成就 <input type="checkbox"/> 賦予創造力與回饋 <input type="checkbox"/> 所有權與占有欲 <input type="checkbox"/> 社會影響力與同理心 <input type="checkbox"/> 稀缺性與迫切 <input checked="" type="checkbox"/> 不確定性與好奇心 <input type="checkbox"/> 損失與避免
教學/設計者			
勝利國小李思瑩老師			
應用領域			
<input checked="" type="checkbox"/> 國語文領域 <input type="checkbox"/> 數學領域 <input checked="" type="checkbox"/> 社會技巧領域 <input type="checkbox"/> 班經/增強制度 <input type="checkbox"/> 學生輔導活動			
總綱核心素養		B1 符號運用與溝通表達 C2 人際關係與團隊合作	
領綱核心素養		國-E-B1 理解與運用國語文在日常生活中學習體察他人的感受，並給予適當的回應，以達成溝通及互動的目標。 國 E-C2 與他人互動時，能適切運用語文能力表達個人想法，理解與包容不同意見，樂於參與學校及社區活動，體會團隊合作的重要性。	
學習 重點	學習表現	養成專心聆聽的習慣，尊重對方的發言。 與他人交談時，能適當的提問、合宜的回答，並分享想法。	
	學習內容	能上台發表分享自己的作品	
教學重點			
一、能分享自己的作品。 二、聆聽後能參與討論，並提出意見。			
學習目標			
能專心聆聽他人發言，適切提問，分享想法。			

遊戲化教學核心概念應用說明

不確定性與好奇心：透過猜測同學作品代表的內容引發好奇心，再由作者立即解答，增加趣味與期待感。

教學活動內容及實施方式	時間	教學資源	評量
<p>【引起動機】</p> <p>1. 說明：觀看其他同學發表影片，說明待會要進行的內容。</p> <p>2. 觀看影片。</p> <p>3. 輪流分享看到的內容。</p>	3	MVB 簡報 影片	口頭
<p>【發展活動】</p> <p>一、世界故事交換</p> <p>1. 說明：出示一位學生的作品，請其他學生猜測畫中。主角是誰？職業是什麼？畫中的物件代表什麼意思？</p> <p>2. 猜測：其他學生猜測。</p> <p>3. 分享：由作者介紹自己畫作中的內容。</p> <p>4. 回饋：其他同學聽完給予回饋、讚美或提問。</p> <p>5. 換下一位同學的畫做進行猜測。</p> <p>6. 老師用 wordwall 轉盤決定順序，每次一位學生分享作品，其他學生進行猜測及聆聽。</p>	3 4 25	學生作品 珍珠板 MVB 簡報 wordwall	口頭 口頭
<p>【綜合活動】</p> <p>一、情緒討論</p> <p>1. 詢問剛上台發表前、中、後的情緒，選卡片。</p> <p>2. 輪流分享心情。</p>		情緒卡	口頭

「遊戲化教學思維融入課程設計與班級經營專業社群」實況照片



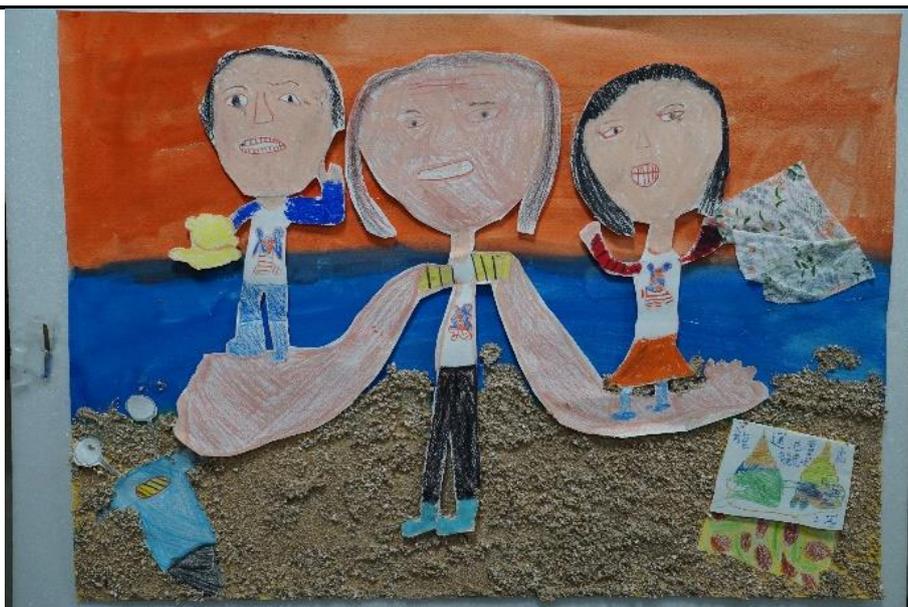
同學看作品先猜測



作者介紹作品



學生的立體作品-阿公的田



學生的作品-美麗的沙灘和阿嬤