

Зачем мы покупаем и зарабатываем нарисованные эмоции. (На примере стикеров «Лис»)

Недавно социальная сеть «ВКонтакте» создала занимательного пользователя-бота – Лиса, который раздает стикеры из специального набора за то, что люди публикуют свои истории (далее сторис). Конечно, Лис был введен для популяризации новой функции, и возможно, чтобы разнообразить ленту новостей. Надо отметить, что в отличие от другие стикерпаков, стикеры с лисом не надо покупать. Их нужно зарабатывать. Подобное новшество заинтересовало не всех пользователей. Некоторые просто добавили первые 4 бесплатных стикера и перестали реагировать на уведомления от лиса-бота. Другие же начали активно участвовать в этой лисовикторине. Получали новые и новые задания от бота, фотографировали себя с хештэгами, выставляли их в сторис и получали дополнительные стикеры. Соревновались с друзьями, кто быстрее получит эти стикеры, посылали их в свои беседы, и старались успеть выполнить все указания лиса в срок. «Лис» оказался бесплатным. Или, точнее сказать, не столько материально-ориентированным, сколько психологически. Если задание не закончено, чувство напряжения остается в человеке на долгое время.

То есть выходит, что незавершенные действия запоминаются лучше, чем завершённые.

Что так смотивировало и привлекло этих пользователей? Здесь, логичнее всего выяснить роль стикеров в нашем общении в более широком и полном смысле.

Каким бы было наше общение в социальных сетях без стикеров? В меру спокойным, содержательным, но пресным. С появлением стикерпаков пользователи перестали стараться описать свои чувства и эмоции с помощью текста: надо лишь подобрать подходящий стикер и послать. И собеседник у другого экрана поймет вас без слов.

Каждый стикерпак и стикер обладает своим характером, характером его создателя, историей и предысторией.

На российском рынке, пожалуй, одним из главных распространителей **нарисованных эмоций** является социальная сеть «ВКонтакте». В линейке стикерпаков представлены бесплатные сетевые и авторские за 63 рубля.

На некоторых форумах, посвященных социальным сетям (например, на

<http://www.bolshoyvopros.ru>

<http://www.bolshoyvopros.ru/questions/2507614-kak-obmanut-lisa-vkontakte-vk-i-poluchit-stikery.html>), была замечена активность в обсуждениях «ВКонтакте лиса». Людям нравится элемент игры в приобретении стикерпака, ведь достаточно только выставить историю в свою ленту, и бот «Лис» подарит несколько стикеров. Совершенно бесплатно. Интересно, что люди даже придумывают обходные пути, чтобы заработать стикер. Цитаты:

- «Интересная игра с Лисом получается. Я по началу думала, что истории - это надо что-либо сочинять, а оказалось, что надо не текст слать, а фотографии. Лис дает задания, мол опубликуй друзей или другие. Всего три пока было. **Как обманываю бота я.** Открываю инстаграм, чью-то покачественнее фотку, фотографирую монитор и отправляю лису, через минуту он мне пишет в сообщения, что я ему нравлюсь и высылает доп. стикеры. Так что себя совершенно необязательно фотографировать в реале. затем эту историю, которая у вас вышла фотографией на странице профиля просто удаляете. Затем ждете следующего дня и нового задания. Уже было три и лис мне выдал 6 дополнительных стикеров. Всего в наборе из 40 у меня уже 11:»).
- **«Обмануть бота оказалось просто.** Я сначала пыталась ему всё-таки написать требуемую от меня историю, но. Она оказалась ему "не нужна". Поэтому я через мобильное приложение я опубликовала "историю", на самом деле просто сфотографировала монитор, отправила себе на стену. отписала Лису (боту) и получила стикер. За что? Я не поняла. Но получила и ладно. Мне был важен лишь способ получения, а не какой то новый рисунок. Вообще, мне сложно понять ажиотаж вокруг бесплатных стикеров Вконтакте. Неужели у

пользователей сети других интересов нет, как только добыть халявный стикер? Каждому своё конечно, но я бы лично за ними не гонялась)».

Практика

Чтобы отследить, как на людей повлиял, или не повлиял стикер «Лис» из «ВКонтакте», мы опросили трех человек. Не просто опросили, но и пронаблюдали за их каждодневной сетевой деятельностью. Все три респондента примерно одного возраста: Петру – 17, Михаилу и Елене по 21 году.

Ответы респондентов мы будем приводить в разработанном и разобранным виде. Петр был менее многословен, чем Михаил. Обычные стикерпаки он покупал, когда были лишние деньги. Нужно отметить, что в свои 17 лет Петр не работает, заканчивает школу, следовательно имеет на руках примерно 500 рублей в неделю на расходы. Являясь ярким фанатом футбола, все свои карманные деньги и сбережения Петр тратит на атрибутику и билеты на матчи. Стикеры «Лис» Петра привлекли тем, что они бесплатные. Сначала идея с зарабатыванием стикеров показалась ему достаточно занимательной, но «**ничего поистине бесплатного в интернете нету**, есть лишь только завлекаловки, которые сначала совсем чуточку дадут тебе денег, а потом будут тянуть тоннами» (цитата респондента). Около минуты Петр тратил на зарабатывание стикеров, **и в основном получал их обманным путем**. Таким, как описывали ранее пользователи с форума. Понаблюдав за привычками Петра в социальных сетях около 3 дней, мы пришли к выводу, что зарабатывание стикеров является для него скорее элементом разгрузки. Он не чувствовал неудовлетворенности, если пропускал задание бота. В конечном итоге, он собрал все стикеры, но пользовался ими пару раз. На вопрос «Если бы эти стикеры были платными, ты бы купил их?» он ответил резким «НЕТ». Оказалось, что друзья Петра также принимали участие в этой викторине, поэтому никак не отреагировали на его активность в сторис.

«Нельзя сказать, что оно меня заинтересовало, просто от нечего делать выкладывал сторис раз в день. Купить или заработать стикер – решает каждый сам», - признается Петр. Но некоторое недовольство отражается на его лице. «Перетянули со временем получения стикеров. Лисовикторина надоела, не успев закончиться». Да и вообще, Петр, несмотря на свой юный возраст, оказался сторонником старых добрых скобочек.

После общения с Петром можно выделить пару моментов. Во-первых, внешне респондент не подавал признаков неудовлетворенности своими действиями со стикерами. Во-вторых, Петр осознанно не пользуется заработанными стикерами. После того, как Петр получил все стикеры, он успокоился и не возвращался к стикерам с лисом.

Что касается второго респондента – Михаила, то тут наблюдается неоднозначная динамика. Он оказался сведущ в теориях о незавершенных действиях, и отвечал на вопросы с долей самокритики и анализа. Чтобы лучше представлять себе его сетевую деятельность, ниже мы приведем сам опрос.

1) Покупаешь ли ты стикеры в ВК?

Да покупаю, не все смайлики могут полноценно передать эмоциональную составляющую, поэтому мне не жалко небольшой суммы, чтобы мое онлайн общение было комфортным.

2) Чем тебя привлекли стикеры с лисом?

Стикеры с лисом мне не нравятся, я ими почти даже не пользуюсь, но это преподнесли, как игру, поэтому мне было просто интересно в эту игру сыграть, в добавок это было расширением «коллекции».

3) Какое у тебя отношение к бесплатному контенту в интернете?

Я добавляю себе все бесплатные стикеры, даже если я уверен, что пользоваться ими не буду, просто отключаю их потом, если я ничего не теряю добавляя их, то тут принцип **«лучше есть и не нужно, чем нужно и этого нет»**.

4) Тебя затащила идея со стикерами?

Сначала идея со стикерами меня раздражала, я не хотел идти на поводу у системы и просто его игнорировал. Потом в один день он написал сделай легкую историю и получи все стикеры, которые ты пропустил.

5) Быстро ли ты реагировал на задания лиса?

Делал их от случая к случаю, потом когда под конец все это надоело, я просто выкладывал черный экран с выполненным заданием, а получая стикер, удалял историю, как мусор.

6) Сколько времени у тебя уходило на выполнение этих заданий?

Время не уходило вообще, задания были легкие, все что требовалось выложить историю с каким-нибудь стикером или с надписью или с маской.

7) **Пытался ли ты обмануть лиса?**

Когда все надоело, я просто клал камеру на стол, фотографировал черный экран, и если на черном фоне, можно было установить маску или стикер, легко проходил задание.

8) Как тебе кажется, это нововведение положительно или вызывает зависимость?

Я бы назвал это и тем и тем, потому что это было что-то новенькое, необычное, а следовательно это было интересно, и конечно это вызвало желание сделать коллекцию полной, как следствие контакт был переполнен историями, было интересно увидеть секунду из жизни товарищей, с которыми давно не общался.

9) Испытывал ли ты чувство незавершённости, если пропускал задание лиса?

Вопрос больше психологический, конечно, в процессе этого "ивента" нет, потому что знал, что дадут собрать все, но когда "ивент кончился, а моя коллекция была неполной, чувство гештальта не закрытого меня угнетало.

10) Ты собрал все стикеры, или потом утратил интерес к этой игре?

В процессе игры я получил не все стикеры, и даже забыл про них на время, но потом спустя месяца 2-3 Лис вернулся и предложил все стикеры + дополнительные, за пару историй, чтобы дополнить свою коллекцию и закрыть гештальт я выполнил задания, так что сейчас ответ "да" у меня все стикеры.

11) Если бы эти стикеры были платными, ты бы купил их?

Твердое НЕТ, потому что рисовка некрасивая, да и этими стикерами я не пользуюсь, я покупаю только те, которые близки мне по настроению, которыми точно буду пользоваться, Пример (другие лисы, ждун, ленивец)

12) Как часто ты пользуешься этими стикерами при общении с друзьями?

Стикерами с Лисом я почти не пользуюсь, а вот Лисенок платный, мой любимый. Когда я ставлю смайлик в переписке, или пишу кодовое слово, ВК сам предлагает альтернативный стикер.

13) Как твои друзья отреагировали на твою активность в сторис?

Те, кто видел, что я регулярно выкладываю истории, спрашивал, сколько осталось стикеров собрать, **все знали, что я не "делюсь своей жизнью", а то что я "собираю лиса"**. В этих историях есть функция просмотра тех, кто эту историю посмотрел, так что мне тоже было приятно, что кто-то из тех, с кем я давно не общался посмотрел мою историю. Как минимум обо мне вспомнили, и это приятно.

14) Почему тебя вообще заинтересовало данное нововведение?

Скажем так: во-первых я поддался стадному чувству, и бот этот был слишком навязчивый. Он мне написал сообщение, я проигнорировал, потом он написал снова и снова, я снова в игнор, а потом он сказал, что отдаст все стикеры, которые я пропустил, и я сделал фотку. Забанить его было нельзя.

15) Чтобы заработать стикер, нужно потратить время и силы, не проще ли купить другой набор?

В любом случае я отношусь к тому типу, который добавляет все бесплатные стикеры, просто я ими не пользуюсь – скрываю. ну да, что другой набор я и так куплю, если мне понравится, а лиса для коллекции + время убить, отдохнуть.

16) Что такого особенного в стикерах с лисом?

В них нет ничего, абсолютно ничего, плохая рисовка, бездарные идеи изображения его и позирование, но процесс игры был интересным, и в какой-то момент сам Лис - был чем-то вроде бесполезного приза, за веселую игру.

17) Как насчёт твоих друзей? Они начали зарабатывать стикеры?

Не все, но многие, с сестрой своей я чуть ли не на перегонки их собирал, но я там пропустил пару дней, не до лиса было, поэтому она победила, и как же она была возмущена, когда я получил все не хватающие за одну историю.

18) Что тебе больше нравится: стикеры или смайлы. И почему?

Этот вопрос я бы вообще отнес к философским, ибо и те, и другие призваны усилить эмоциональную составляющую сообщений, в каких-то случаях можно **обойтись смайликом, но бывают особенные моменты когда такой стикер – musthave.**

19) Сейчас энтузиазм вокруг стикеров с лисом спал, как думаешь, почему?

Еще раз повторю, сам по себе Лис был актуален, пока его собирали, пока были стикеры, которые нужно открыть, сейчас люди делятся на два типа, тех кому Лис интересен, уже его собрали, а когда пропадает цель - пропадает и интерес, и тех кому он изначально был неинтересен.

20) Опиши свои привычки в общении с помощью стикеров. Как часто, кому (друзьям, коллегам) и в каких ситуациях ты их шлешь.

Стикерами КФС не пользуюсь, ждуна использую в особых случаях, с людьми которые знают этого уродца. На пример, я другу недавно подарил стикеры танков, т.к. ему игрушка нравится, и мы играем. (Приводит примеры стикеров, которые чаще всего пользуется в сочетании с фразами).

Описание поведения:

После беседы с Михаилом сложилось впечатление, что стикеры действительно занимают важное место в виртуальной части его жизни. Чтобы не делать поспешных выводов, мы провели несколько дней в тесном взаимодействии с респондентом. Выяснилось, что Михаил транслирует свои привычки в общении в реальности на социальные сети. В жизни это дружелюбный, эмоциональный парень, который опасается не быть понятым. Поэтому в общении использует всевозможные инструменты, чтобы как можно точнее определить свою точку зрения, чувства и реакцию. Каждое сообщение, написанное в «ВК» Михаил сопровождает стикером или смайликом из своего набора стикерпаков. А их у него, и правда, много.

Несмотря на то, что стикеры с лисом Михаил не использует, процесс их зарабатывания был для него больше, чем просто деятельность от скуки. В отличие от нашего первого респондента – Петра.

Однако, как упомянул Михаил в начале, сначала идея с лисом его раздражала, и какое-то время он сопротивлялся этому нововведению. Но стоило запостить лишь одну историю, и Лис подарил Михаилу сразу несколько стикеров. И вот Михаил в игре, соревнуется с сестрой, каждый день выкладывает сторис в «ВК». Эта сетевая викторина шла параллельно с реальной жизнью Михаила. На общение в сети Михаил тратит около половины суточного времени, причем его ни в коем случае нельзя назвать асоциальным, он гуляет, посещает вуз, общается с семьей. Задания лис-бот отправляет обычно ближе к вечеру, и Михаил моментально реагирует на новый вызов сетевой викторины. Для него это проще простого, обычный игровой момент: сфотографировать руку, написать хештэг, выложить в «ВК» и получить стикер. Напомню, что Михаил спокойно тратит деньги на стикеры, а значит, его привлек не бесплатный контент.

Человек внутренне испытывает необходимость «закрыть» действие, получить одобрение (в случае с Михаилом – превзойти сестру в наборе стикеров). Для такого общительного пользователя, как Михаил, очень важен процесс обмена энергией, энтузиазмом. И стикеры помогают ему в этом. Увлекают его, помогают влиться в социум. Ведь викторина стикеров с лисом стала своеобразной площадкой для обмена фотографиями, моментами жизни. И как утверждает Михаил, впервые за долгое время он узнал что-то о тех людях, которые есть в его списке друзей, но уже давно не общаются с ним.

Наш третий респондент Елена не принимает само существование стикеров. Для нее не существует таких моментов, которые хотелось бы отметить веселой мордочкой лиса или задорным котом. И, разумеется, это говорит лишь о разных привычках в общении, об отличиях в мировосприятии, и несколько не умаляет значимости мнения третьего респондента.

Елена ответила на несколько наших вопросов касательно стикеров. Например, на вопрос «Почему ты не пользуешься стикерами?», она ответила: «Потому что считаю их громоздкими, антиуниверсальными и слишком понтовыми. Они не подходят для повседневного диалога. Половина героев из стикеров бьют все рекорды по бредовости затеи, типа всех эмодзи в виде готов. Это настолько однообразно и попсово».

В отличие от Михаила, Елена не рвется к частому виртуальному общению. В течение дня она открывает переписку с друзьями или семьей около 10 раз. Общается чаще всего «Вконтакте», и даже понятия не имеет, какие есть стикерпаки просто потому, что неинтересно. «Считаю, что эмодзи вполне справляются со своей функцией. К тому же это насколько эмоциональным человеком надо быть, чтобы стикеры соответствовали твоей эмоциональности. Шизофреником - это раз. А два - мы выражаем эмоции словами, это насколько надо быть ограниченным в своем

лексиконе, чтобы чтобы использовать все эти стикеры». Кстати говоря, Елена увлекается музыкой, и именно сочетание слов и мелодии являются для нее главным способом передать эмоции, донести важный подтекст до человека. Поэтому она не понимает, как можно тратить около 100 рублей на стикеры, «если можно за эти деньги оформить подписку в айтюнс и слушать качественную музыку без рекламы». Что касается зарабатывания стикеров другими людьми, Елена тут нейтральна. «Халява за работу - это нормально. Я бы не стала. Мне лень, да и не очень-то и хотелось. Но для людей, которые не готовы отдать деньги за виртуальные стикеры - это выход».

Многие друзья Лены сами рисуют стикеры, и к ним она не испытывает отвращения или пренебрежения. Ведь это все-таки один из способов самовыражения. «Иногда могу посмеяться, если стикер использован в нужный момент. Только если это не влюбленные макароны!» Выходит, что Елена единственный наш респондент, который даже не начинал собирать стикеры с лисом. Ранее стикерпаки за деньги не приобретал, а эмоции свои стремиться передать словами, или послать правильную песню в разгар оживленной беседы.

Действительно ли деятельность по зарабатыванию стикеров имеет строгую мотивацию или же желание приобрести бесплатный стикер – лишь случайный импульс? Сложно ответить наверняка. По показаниям трех респондентов удалось выяснить лишь то, что общение в сети сильно зависит от привычек в общении в реальности. Стикеры,неважно, платные или нет, помогают пользователям правильно сформулировать мысль или эмоцию. Ажиотаж вокруг стикеров «Лис» - обычная реакция человека на новую «фишку» в социальной сети. Для кого-то это просто способ занять чем-то время и голову, для другого – способ узнать что-то новое о давно забытых знакомых, способ посоревноваться с сестрой или просто забавная игра с приятным визуальным подарком.