

For the Win

Kevin Werbach y Dan Hunter

For the Win está basado en la aplicación de elementos de juegos en un contexto de no juego, lo cual se denomina gamificación. Este término ha venido adquiriendo gran relevancia en los últimos años, principalmente en el campo comercial, pero también puede ser aplicado en otros campos como la educación. Mediante la gamificación se puede lograr que los usuarios objetivos cumplan sus labores cotidianas con una motivación adicional, mediante la entrega de puntos, medallas y otros elementos que anteriormente solo se utilizaban en los juegos.

El libro abarca todo el proceso de gamificación, dando primero una introducción a este concepto; posteriormente, llevando al lector a pensar como un diseñador de juegos. Asimismo, le muestra cómo mediante las reglas de motivación logradas por los juegos se pueden alcanzar mejores resultados. En los capítulos siguientes ya da un marco para el desarrollo y aplicación de la gamificación como tal, explicando los elementos de juego y el paso a paso para la aplicación de los mismos en el contexto requerido.



Finalmente, se abordan diferentes problemas que se pueden presentar durante la implementación de la gamificación y cómo poder solucionarlos.

El libro es de lectura obligatoria para todo aquel que quiera incursionar en el tema de la gamificación; adicionalmente, lleva al lector desde el punto más básico del término, hasta tener la capacidad de implementar una estrategia gamificada, cumpliendo con todos los pasos que utilizaría un diseñador experto.

Werbach, K. & Hunter, D. (2012). *For the Win. How Game Thinking Can Revolutionize your Business*. USA, Wharton Digital Press, 149.

Por: Sebastián Gómez Jaramillo
Ms.C. en Ingeniería de Sistemas
Tecnológico de Antioquia - Institución Universitaria