

Univerzita Karlova

Pedagogická fakulta

Katedra psychologie

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Motivace hráčů ke hraní play-to-earn videoher
Motivation of players to play-to-earn video games

Patrik Leci

Vedoucí práce: Mgr. Ondřej Hrabec, Ph.D.

Studijní program: Psychologie

Studijní obor: Psychologie s rozšířením o speciální pedagogiku

Odevzdáním této bakalářské práce na téma Motivace hráčů ke hraní play-to-earn videoher potvrzuji, že jsem ji vypracoval pod vedením vedoucího práce samostatně za použití v práci uvedených pramenů a literatury. Dále potvrzuji, že tato práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze, dne 7.7.2022

Poděkování

Rád bych zde poděkoval svému vedoucímu práce Mgr. Ondřeji Hrabcovi, Ph.D. za jeho odborné vedení, pomoc, ochotu a za cenné rady při zpracování této práce. Dále bych chtěl poděkovat YouTube kanálu KryptoHerna a všem respondentům za jejich čas a ochotu se na výzkumu podílet.

ABSTRAKT

Cílem této bakalářské práce je zjistit, co motivuje hráče hrát play-to-earn videohry a následně porovnat tuto motivaci s motivačními oblastmi, které vzešly z výzkumů klasických online her. Zároveň nabízí vhled do světa play-to-earn videoher očima konkrétních hráčů a umožňuje tak lepší pochopení problematiky pro širší veřejnost. Práce byla prováděna prostřednictvím kvalitativního výzkumu a data sesbírána pomocí polostrukturovaného rozhovoru. Výzkumný vzorek tvořilo šest respondentů, které jsem představil v empirické části. Výsledkem práce je několik motivačních kategorií, které z části odpovídají motivačním kategoriím zjištěným u klasických online her a zároveň nabízí zcela nové kategorie, které mají svou vlastní, na klasických hrách nezávislou dynamiku.

KLÍČOVÁ SLOVA

motivace, online videohry, play-to-earn, kryptoměny, NFT

ABSTRACT

The aim of this bachelor thesis is to investigate what motivates players to play play-to-earn video games, and to compare this motivation with motivational domains that emerged from research on classic online games. At the same time, it offers insight into the world of play-to-earn video games through the eyes of specific players, allowing for a better understanding of the issue for the wider public. The work was conducted through qualitative research and data collected through semi-structured interviews. The research sample consisted of six respondents, which I introduce in the empirical section. The thesis resulted in several motivational categories that partly correspond to the motivational categories found in classic online games, while offering completely new categories that have their own dynamics independent of classic games.

KEYWORDS

motivation, online video games, play-to-earn, cryptocurrencies, NFT

Obsah

Úvod.....	8
Teoretická část.....	10
1 Kryptoměny	10
1.1 Bitcoin.....	11
1.2 Blockchain.....	11
1.3 NFT	12
1.4 Pojmy	13
1.5 Shrnutí.....	13
2 Videohry	14
2.1 Dělení videoher	14
2.2 Play-to-earn	15
2.2.1 Axie Infinity	16
2.2.2 Thetan Arena	17
2.2.3 Light Nite	17
2.3 Shrnutí.....	18
3 Motivace	19
3.1 Motivace ke hraní online her.....	20
3.2 Shrnutí.....	21
Empirická část.....	22
4 Cíle a výzkumné otázky.....	22
5 Metody sběru dat.....	23
5.1 Sběr dat.....	24
5.2 Výzkumný vzorek	25
6 Zpracování dat	27
7 Prezentace a interpretace dat.....	29
7.1 Individuální profily respondentů.....	29
7.2 Vzniklé kategorie	35
7.2.1 Motivace.....	36
7.2.1.1 Finanční motivace	36
7.2.1.1.1 Důležitost finančního výdělku.....	36
7.2.1.1.2 Absence finanční motivace.....	37
7.2.1.2 Sociální motivace.....	38
7.2.1.3 Úspěch.....	39
7.2.1.4 Kryptoměny	40

7.2.1.4.1	Investice.....	41
7.2.1.5	Herní ekonomika.....	43
7.2.1.5.1	Funkční herní ekonomika	43
7.2.1.5.2	Nefunkční herní ekonomika	44
7.2.1.5.2.1	Rizika.....	45
7.2.1.6	Technologie.....	49
7.2.2	Hodnocení play-to-earn her hráči.....	51
7.2.2.1	Nedokonalost	51
7.2.2.2	Podobnost.....	51
7.2.2.3	Vstupní bariéra.....	52
7.2.2.4	Zábavnost.....	52
7.2.2.5	Budoucnost	53
7.3	Shrnutí.....	54
8	Diskuse.....	56
8.1	Limity výzkumu	59
Závěr.....		60
Seznam použitých zdrojů		61
Seznam příloh.....		64

Úvod

Začátkem roku 2020 jsem se ve volném čase začal zajímat o pojem kryptoměny, který jsem měl v povědomí pravděpodobně již od roku 2017, kdy došlo k jednomu z mnoha exponenciálních růstů ceny těchto digitálních aktiv. Během objevování novinek ze světa kryptoměn mě zaujal koncept play-to-earn her, jež byly prezentovány jako hry, prostřednictvím kterých se dají hraním vydělávat peníze. Po delším studování tohoto fenoménu mě napadlo zkoumat, jakým způsobem jsou hráči motivováni ke hraní těchto her. Dalo by se předpokládat, že daným motivačním faktorem je finanční odměna. Zároveň ale není jisté, zdali pak fungují motivační faktory, které byly zjištěny u klasických online her. Pokud by tedy jediným motivačním faktorem byla finanční odměna, naskytla by se otázka, zda je tento typ her skutečně hrou, nebo pouhým prostředkem k vydělávání peněz, tedy jakousi variantou investice. Dále se v souvislosti s play-to-earn modelem zvedla vlna kontroverze. Jednou skupinou je tento model opěvovaný a pokládáný za budoucnost ve světě gamingu. Odpůrci ale tvrdí, že je tento model u většiny her neudržitelný a herní ekonomika nemůže takto dlouhodobě fungovat. Zároveň panují obavy ohledně rizika ztráty peněz, jelikož je tato sféra silně ovlivněna vysoce volatilním kryptoměnovým trhem.

Rok 2021 byl doslova boom pro pojem NFT, což je zkratka pro non-fungible token neboli nezaměnitelný token, jehož využití bylo nejvíce znatelné v oblasti umění. Sociální sítě byly zaplaveny všemožným obsahem týkající se právě tohoto fenoménu. Lidé prodávali digitální obrazy s nadějí, že i oni na tomto trendu zbohatnou, nebo alespoň vydělají určitý finanční obnos. Jelikož je ale NFT důležitou komponentou i v oblasti konceptu play-to-earn, který zde budu popisovat, začala popularita těchto her také prudce stoupat. I přesto se ale NFT hrám nedostalo takové pozornosti jako výše zmíněnému digitálnímu umění. Někteří lidé proto předpokládají, že v budoucnu bude o tyto hry mnohem větší zájem a jejich opravdová popularita je ještě čeká.

Práce je rozdělena do dvou částí, a to na část teoretickou a na část empirickou. Teoretická část se pokouší shrnout veškeré důležité informace k pochopení základních konceptů této práce. Je rozčleněna do tří hlavních kapitol, kterými jsou *Kryptoměny*, *Videohry* a *Motivace*. V každé kapitole se pokouším popsat to nejdůležitější z daného odvětví s přímou návazností na můj zamýšlený výzkum. Při popisování tématu kryptoměn se snažím zaměřit spíše na obecnější informace a nezacházet tolik do technických záležitostí, pouze pokud to

nebude nutné k pochopení tohoto fenoménu. Empirická část je zaměřena na kvalitativní data, sesbíraná prostřednictvím polostrukturovaných rozhovorů s hráči play-to-earn her. Dále jsou tato data v jednotlivých kapitolách analyzována se snahou je interpretovat širší veřejnosti.

Teoretická část

1 Kryptoměny

Kryptoměnou se rozumí digitální měna, která se opírá o asymetrickou kryptografii¹. Zároveň jsou alternativou k fiat² měnám. Najít jednotnou definici je velký problém a každý autor se svým pojetím navzájem liší. Budu se tedy opírat o definici Lánského, který kryptoměnu definuje jako systém, který splňuje šest podmínek. „*Za prvé jde o systém, který nepotřebuje centrální autoritu a distribuovaně dosahuje shody o svém stavu. Za druhé tento systém uchovává přehled o jednotkách a vlastnictví dané kryptoměny. Třetí podmínka se týká toho, že vlastnictví určité kryptoměny se dá prokázat pouze kryptograficky. Dále platí to, že systém definuje, zda je možné, aby vznikaly nové jednotky kryptoměny – a pokud ano, jsou definovány okolnosti jejich vzniku a způsob určení vlastníka. Za páté by měl systém umožňovat provádění transakcí, ve kterých dochází ke změně vlastnictví jednotek kryptoměny. Pokyn k uskutečnění transakce může vydat pouze entita, která aktuálně prokazatelně vlastní tyto jednotky. A poslední podmínka je definována tak, že pokud jsou současně zadány dvě různé transakce týkající se stejných jednotek, tak systém provede nejvýše jednu z nich.*“ (Lánský, 2018, s. 3).

Přestože se kryptoměnou rozumí digitální měna, tak ne vždy slouží primárně jako prostředek směny. S vývojem kryptoměn vznikají i různé inovace a způsoby jejich využití. Příkladem může být kryptoměna Ethereum. Ta byla vytvořena jako platforma pro tvorbu decentralizovaných aplikací a díky blockchainu, který umožňuje chytré kontrakty, se stala základem i mnoha jiných kryptoměn či play-to-earn her.

Kryptoměny mají také svou vlastní hodnotu, která je určena nabídkou a poptávkou. V současné době je cena většiny kryptoměn spojována s vysokou volatilitou a zvýšenou obezřetností při obchodování s nimi. Mnoho z nich lze volně obchodovat na různých kryptoměnových burzách. Mezi ty známější patří například burza Binance či Coinbase.

¹ Skupina kryptografických metod, u kterých se k šifrování používá rozdílný klíč než u dešifrování.

² Měna s nuceným oběhem (zákonná měna).

1.1 Bitcoin

Jedná se o jednu z prvních a zároveň dlouhodobě nejoblíbenější kryptoměnu na světě. Pro některé ostatní kryptoměny je dokonce vzorem. Byla založena roku 2009 anonymním vývojářem, nebo skupinou vývojářů, podepsaných pod pseudonymem Satoshi Nakamoto. Bitcoin je digitální peer-to-peer³ měna. Jeho předností je, že nemá žádnou centrální autoritu. Neexistuje tudíž žádná centrální banka, která by jej, jako jiné státní peníze, kontrolovala. Další mnohými lidmi ceněnou charakteristikou je jeho omezená zásoba. Bitcoin je naprogramovaný tak, že je jeho počet stanovený na 21 milionů tokenů. To zaručuje jeho relativní vzácnost a nemožnost inflace této měny. Stojí tak svým způsobem v opozici k jiným fiat měnám, jejichž zásoba neustále roste. Proto je také označován jako digitální aktivum a mnohými nazýván digitálním zlatem. Důležitou součástí Bitcoinu je blockchain, který se pokusím představit v samostatné kapitole (Stroukal & Skalický, 2018).

1.2 Blockchain

Důležitým prvkem play-to-earn her je blockchain, který se dá volně přeložit jako řetězec bloků. Existuje i český ekvivalent, a to bločenka. Tato technologie je původně převzatá z odvětví kryptoměn, především tedy z Bitcoinu, kde funguje již několik let. Pro snadnou představitelnost se často přirovnává k nekonečné online účetní knize. Jiné zdroje jej zase přirovnávají k obří účetní excelové tabulce, která je zkombinovaná s Bittorrentem⁴ („Co je to vlastně ten blockchain?“, 2019).

Přesněji se jedná o velmi specifický druh distribuované decentralizované databáze, která uchovává stále se rozšiřující počet záznamů. Je složen z bloků, která nesou data a jednotlivé bloky jsou na sebe kryptograficky navázány. Data jsou navždy v blockchainu uložena a většinou jsou všem veřejně přístupná. Další vlastností blockchainu je skutečnost, že data zapsaná do blockchainu nelze změnit, či vymazat (Stroukal & Skalický, 2018).

Jak již bylo řečeno, blockchain je decentralizovaná databáze, a právě tato decentralizace je velmi důležitou vlastností celého systému. Znamená to, že neexistuje žádný centrální správce, který by tuto síť spravoval. Ve skutečnosti jsou kopie blockchainu rozprostřeny na velkém množství uzlů (představme si je jako počítače, které mezi sebou komunikují) po celém

³ Označení pro typ počítačových sítí, kde mezi sebou jednotliví klienti komunikují přímo a není třeba existence nějakého centrálního serveru.

⁴ Bittorrent – je v informatice nástroj pro peer-to-peer distribuci souborů, díky čemuž jsou datové přenosy rozkládány mezi všechny klienty, kteří si data stahují.

světě. Pokud by tedy jeden uzel vypadl, je zde několik dalších uzlů, které jsou schopné udržovat databázi dále v chodu.

Navzdory tomu, že je blockchain technologie převzatá z Bitcoinu, u play-to-earn her se používají blockchainya jiných kryptoměn. Využívají se například blockchainya kryptoměn Ethereum a Solana, jelikož jsou pro potřebné operace vhodnější. Tyto blockchainya také obsahují důležitou komponentu, takzvané „chytré kontrakty“ („smart contracts“). Pojem „chytrý kontrakt“ označuje protokol nebo software, který zajišťuje provedení určité dohody (fungují jako běžné smlouvy, ale jsou plně digitální). Tento protokol je uložený v blockchainu a díky tomu má i podobné vlastnosti, tedy je nezměnitelný a distribuovaný (Kaliský, 2018).

1.3 NFT

NFT je zkratkou pro non-fungible token, neboli nezměnitelný token. Jedná se o jakousi jednotku dat, která je uložena na blockchainu. I přesto, že je tento pojem skloňován v souvislosti s kryptoměnami, o kryptoměnu nejde. Rozdíl je ten, že kryptoměny by stejně jako fiat měny měly být zaměnitelné, což je důležitá vlastnost při směně. V praxi to znamená, že pokud subjekt číslo 1 drží stokorunu a subjekt číslo 2 drží stokorunu, tak pokud si ji navzájem vymění, budou mít oba subjekty hodnotově stále stejných sto korun. Naopak NFT jsou nezměnitelné a pro lepší vizualizaci si představme, že máme subjekt 1, který drží obraz Mony Lisy. Pak zde máme subjekt 2, jenž drží obraz Guernica. V tomto případě nelze vyměnit jeden obraz za druhý, jelikož je každý úplně jiný a má rozdílnou hodnotu.

Příklad s obrazy poskytuje zároveň oslí můstek k tomu, co NFT mimo jiné řeší, a tím je digitální vzácnost. NFT slouží zároveň jako transparentní doklad o vlastnictví nějakého digitálního aktiva (jakýsi certifikát pravosti). Většinou jsou tímto aktivem myšleny různé obrazy, videa nebo herní předměty. Tokeny také nesou informaci o tom, kdo je jejím vlastníkem, přičemž je tato informace veřejně dostupná a nezměnitelná. To znamená, že pokud někomu prodáváte nějaký obraz v podobě NFT, tak se do blockchainu zapíše, že jste byli jeho majitelem a nyní jím již nejste.

Pojem NFT se v roce 2021 skloňoval snad ve všech možných pádech. Jeho raketový vzestup bylo možné sledovat na většině sociálních sítích a články o něm psali i nejrůznější informační kanály. V březnu stejného roku se digitálnímu umělci s přezdívkou Beeple podařilo vydražit své NFT dílo za šedesát devět milionů dolarů. Mnoho lidí se na tomto vynořujícím se trendu snažilo vydělat, a tak se také pokoušeli svá díla prodat. Oblíbené začaly být digitální obrázky ze série nazvané *CryptoPunks* z roku 2017. Ze stejného roku jsou i takzvané

Cryptokitties, které by se daly označit za jeden z prvních velkých pokusů o blockchainovou hru, kde šlo ve zkratce o to, že si hráči kupovali, sbírali a množili virtuální kočky. Navzdory tomu, že šlo o velmi jednoduchý koncept, byla tato hra do jisté míry populární. Později začaly již vznikat první hry, které by se daly označit pojmem play-to-earn, jemuž se budeme věnovat v následujících kapitolách (Kaliský, 2018).

1.4 Pojmy

Altcoin – Označení pro jakoukoliv jinou kryptoměnu než je Bitcoin.

Ethereum – V současnosti nejznámější a z hlediska tržní kapitalizace největší altcoin.

Volatilita – Míra kolísání ceny daného aktiva.

Rug pull – Situace, kdy například tým určitého projektu, který drží velkou část tokenů, vytáhne veškerou likviditu z projektu a prodá ji. Tím dojde k devastaci ceny zbylých tokenů a poškození celého projektu.

Pyramidové schéma – Model, v němž je výdělek závislý na přivedení dalších účastníků do schématu. Noví účastníci musí zaplatit určitý poplatek a mohou přivést další nové účastníky.

Bull market – Situace, kdy ceny na finančním trhu dlouhodoběji rostou, nebo se růst cen očekává.

Bear market – Situace, kdy ceny na finančním trhu dlouhodoběji klesají, nebo se pokles cen očekává.

1.5 Shrnutí

Téma kryptoměn je velmi důležitou komponentou v celém konceptu play-to-earn. Z toho důvodu mi přišlo zásadní toto odvětví popsat hned na úplném začátku, jelikož k pochopení play-to-earn je zapotřebí alespoň základních znalostí o kryptoměnách. Kryptoměny jsou spojeny s technologickým pokrokem a zároveň s investiční příležitostí. Oba tyto aspekty jsou důležité a projevují se i v hráčské motivaci, jak se v empirické části dočteme.

Kryptoměny s sebou také nesou určité stigma, které má velmi dlouhou historii sahající až k počátkům vzniku Bitcoinu. Toto stigma se nese v duchu četných podvodů, rug pullů a nově i vznikajících závislostech na jejich obchodování, které je některými psychology přirovnáváno ke gamblingu (Janauerová, 2021).

2 Videohry

Pojem videohra může být definován různě a záleží na konkrétním autorovi, které rysy se při definování rozhodne zohlednit a které ne. Například Esposito definuje videohru takto: „*Videohra je hra, kterou hrajeme prostřednictvím audiovizuálního aparátu a která může (ale také nemusí) mít příběh.*“ (Esposito, 2005). Tavinor nabízí tuto definici – „*X je videohra, pokud je artefaktem v digitálním vizuálním médiu, je určena především jako předmět zábavy a je určena k poskytování takové zábavy prostřednictvím použití jednoho nebo obou z následujících způsobů zapojení: hra vázaná na pravidla nebo interaktivní fikce.*“ (Tavinor, 2008). Většina definic se ale shoduje na tom, že k jejímu hraní je třeba nějaké digitální audiovizuální médium. Tímto médiem je nejčastěji počítač, mobilní telefon, či herní konzole. Pokud bychom se bavili o play-to-earn videohrách, současně nejpoužívanějším médiem je počítač a mobilní telefon.

2.1 Dělení videoher

Obecně se dají videohry dělit podle několika různých kategorií. V rámci této studie nás bude zajímat hlavně dělení podle herního žánru a dělení podle platebního modelu. Pro lepší plynulost začneme dělením videoher podle herního žánru.

Herním žánrem se zpravidla rozumí jakási kategorie vzniklá pro definování obsahu hry jak po interaktivní, příběhové, tak po vizuální stránce. Z hlediska definice neexistuje všeobecný konsensus na tom, jak jednotlivé žánry definovat, což znamená, že se definice mohou v rámci jednotlivých studií lišit. Příkladem takovýchto herních žánrů je následující výčet několika z nich: Akční, Strategie, Simulátory, či RPG⁵ (Apperley, 2006).

Pro lepší porozumění play-to-earn modelu je důležité rozdělení videoher podle platebního modelu. Základní a v povědomí nejvíce rozšířený platební model představují tzv. Premium hry. Ty fungují na základě jednorázového poplatku, jehož prostřednictvím si hráč koupí videohru, kterou může kdykoliv neomezeně využívat. Dalším modelem je Freemium, u videoher častěji používaný název free-to-play. Taková hra je veřejně přístupná zdarma a zároveň umožňuje hráčům si pomocí mikrotransakcí⁶ dokoupit určité doplňky, kterými si mohou vylepšit svůj herní zážitek. Obecně se těmito doplňky myslí převážně kosmetické úpravy, které neovlivňují úspěšnost ve hře. Takový model, který by umožňoval pomocí mikrotransakcí dosahovat lepších výsledků a získávání výhod nad ostatními hráči, by byl

⁵ Role-playing game, neboli „hra na hrdiny“.

⁶ Relativně malá, jednorázová částka, kterou hráči platí za určité herní služby.

označováno jako pay-to-win. Jedním z nejnovějších platebních modelů je právě již několikrát zmiňovaný play-to-earn (Basler, 2016).

2.2 Play-to-earn

Play-to-earn hry, nebo také NFT hry či hry na blockchainu – tyto všechny názvy odkazují na podobný fenomén. Jedná se o online videohry, které využívají technologií blockchainu a NFT. Díky těmto technologiím mají hráči několik výhod oproti hráčům tradičních online her. Mezi tyto výhody patří například soukromé vlastnictví herních předmětů a s ním spojená i možnost předmět oficiálně a beztržně prodávat dalším hráčům.

Jak v kryptoměnach, tak i v play-to-earn hrách umožňuje blockchain decentralizaci. Dalo by se říct, že tato decentralizace znamená to, jak moc jsou vývojáři ochotní vzdát se své schopnosti hru kontrolovat. Ve hrách se pak projev variuje tím, jak moc velká část hry je na blockchainu uložena. Některé hry mají na blockchainu uloženy pouze herní předměty a jiná herní aktiva. Oproti tomu můžeme nalézt i ty hry, které na blockchainu provozují skoro veškeré aspekty oné hry. V rámci herního světa se dají rozlišit různé stupně využití blockchainu.

Nejnižší stupeň využití blockchainu bychom mohli charakterizovat jako hru, která běží na centralizovaném serveru, čímž by se prakticky nelišila od jakékoliv jiné neblockchainové hry. Rozdíl by byl ten, že by si hráči mohli v rámci hry kupovat některé herní předměty, nejčastěji kosmetiku, která by již byla vázaná na blockchain, tudíž by samotná herní kosmetika sloužila jako NFT a hráči by s ním mohli nakládat dle jejich libosti, jelikož by patřil pouze jim. Tento nejnižší stupeň však již podle popisu pravděpodobně nebude plnit funkci play-to-earn, jelikož neumožňuje dostatečné mechaniky, díky nimž by bylo možné si hraním vydělávat peníze (Hoogendoorn, 2020).

Střední stupeň by pak byl charakterizován hrou, která splňuje předchozí parametr vlastnění herních předmětů s tím, že by hráči navíc byli schopni v rámci blockchainu vytvářet aktiva. Tím se rozumí například to, že hra vygeneruje nějaký předmět, který hráč v rámci svého hraní ukořistí. Tento předmět by pak byl automaticky zapsán do hráčovi kryptoměnové peněženky, tudíž by se hráč stal jeho vlastníkem. Následně by hráči mohli obchodovat s herními předměty v rámci tržistiště, které by také běželo na blockchainu. V tomto případě by se již jednalo o systém play-to-earn (Hoogendoorn, 2020).

Nejvyšší stupeň by představovala hra, která je úplně decentralizovaná, tudíž veškerý aspekt hry je spravován v rámci blockchainu. V některých případech hra a její správa leží

v rukou samotných hráčů, kteří rozhodují, jakým směrem se bude ubírat a podobně. Dle mnou sesbíraných dat je ale pro hráče nejideálnější variantou střední stupeň, jelikož umožňuje hráčům vlastnictví herních předmětů, ale zároveň se vývojáři starají o vývoj a další plynulé fungování hry (Hoogendoorn, 2020).

Jak již název play-to-earn napovídá, základní premisa tohoto herního konceptu je, že by měl být hráč schopný hraním dané hry získat nějaké aktivum. Mezi tyto herní aktiva patří například určité NFT či herní tokeny. Hráč má následně možnost tyto aktiva vzít a prodat je, čímž může získat určitý finanční obnos. Existují hráči, kteří jsou schopni svým hraním generovat pravidelný měsíční příjem. Například hra *Axie Infinity* byla v období pandemie Covid-19 velmi oblíbenou na Filipínách, kde si tamní obyvatelé ze hry udělali hlavní měsíční příjem (Nunley, 2021).

Většina play-to-earn her je podmíněna vstupní investicí, aby jí bylo možné hrát. To znamená, že je nutné si koupit určité NFT, či zaplatit povinný peněžitý poplatek. Například u hry *Axie Infinity* je nutné si do začátku koupit tři „příšerky“, které fungují jako NFT. Tato vstupní investice může pro řadu hráčů představovat nepříjemnou bariéru, jelikož se někdy výsledná cena může vyšplhat do velmi vysokých částek. Například cena jedné „příšerky“ ve hře *Axie Infinity* se koncem roku 2021 pohybovala kolem čtyř set dolarů. To znamenalo, že aby si byli hráči schopni hru zahrát, museli do ní investovat okolo tisíc dvě stě dolarů, tedy přibližně dvacet šest tisíc korun. Je ale třeba brát v potaz, že pokud je vstupní poplatek definován jako koupě určitého NFT, je pravděpodobné, že se cena bude časem proměňovat, jelikož je často ovlivněna nabídkou a poptávkou. Pro ilustraci tedy jen doplním, že cena jedné „příšerky“ se začátkem roku 2022 pohybovala okolo třiceti dolarů. Některé tituly se ale rozhodly, že hráčům umožní si hru vyzkoušet jako free-to-play a je až na jejich uvážení, zda budou ochotni do konkrétního titulu chtít investovat později.

2.2.1 Axie Infinity

Asi nejznámější a nejhranější play-to-earn hrou je pravděpodobně hra *Axie Infinity*. Tuto hru vydalo roku 2018 studio Sky Mavis a je často přirovnávána ke hře Pokémon. Jedná se o hru, ve které hlavní roli hrají animovaná stvoření nazvaná jako „Axies“. Ty můžete sbírat, množit a následně s nimi obchodovat, nebo bojovat proti ostatním hráčům či se účastnit bojů v PVE⁷ kampaních (*Axie Infinity*, n.d.).

⁷ Zkratka pro Player versus Environment – hráč versus prostředí (boj probíhá proti počítači).

Aby bylo možné hru začít hrát, je třeba si koupit tři NFT, přičemž každé z nich reprezentuje unikátní „Axie“ stvoření. Tato vstupní investice je zároveň velkou bariérou pro vstup nových hráčů. Existuje i možnost si od jiného hráče půjčit jeho „Axies“, většinou výměnou za odevzdání části vydělaných peněz. Tato varianta se může jevit jako výhodná dohoda, jelikož hráč nemusí zpočátku investovat nemalé peníze do hry, kterou si neměl ani tu možnost vyzkoušet. Poté, co hráči provedou tuto vstupní investici, jsou schopni hraním získat herní kryptoměny. Ta, kterou hráči získávají nejčastěji, se nazývá Smooth Love Potion. Tato kryptoměna je pak veřejně obchodovatelná na různých kryptoměnových burzách jako je například Binance. Dalším způsobem, jakým se dá na této hře vydělat, je množení jednotlivých „Axies“, jejichž zkřížením vznikne nová samostatná „příšerka“, kterou mohou hráči prodávat na tržišti dalším hráčům (*Axie Infinity*, n.d.).

2.2.2 Thetan Arena

Jedná se o jednu z prvních MOBA⁸ her na blockchainu, díky čemuž se stala mezi hráči velmi oblíbenou. Hru je možné hrát jak na počítači, tak na mobilním telefonu, což zároveň s tím, že hra nabízí možnost free-to-play si hru vyzkoušet (bez možnosti získávat herní tokeny), vytváří velké lákadlo pro potenciální hráče.

Hra obsahuje několik herních módů, které mají hráči k dispozici. Pokud si hráč koupí „hrdinu“ (herní postavu, díky níž může začít hrát), aby mohl hrát play-to-earn, je poté schopný hraním s tímto placeným hrdinou získávat herní tokeny za odehrané zápasy. Tento placený hrdina má ale svůj určitý limit her, které s ním lze odehrát, což má za následek vytvoření poptávky po nových hrdinech, se kterými lze opět hrát v rámci play-to-earn.

2.2.3 Light Nite

Light Nite se řadí mezi multiplayerové hry žánru Battle Royale PvP⁹. Mnoho hráčů jej přirovnává k známější hře Fortnite, která je z hlediska hrátelnosti velmi podobná. Hra se od podobných titulů liší nejenom tím, že využívá technologii blockchain, ale i tím, že hlavní měnou používanou v Light Nite, je kryptoměna Bitcoin, kterou hráči získávají za vyhrané zápasy.

Herní ekonomika této hry je mnohem jednodušší, než je tomu u ostatních play-to-earn titulů, tudíž není třeba kupovat různé NFT k tomu, aby bylo možné hru hrát. V době psaní této práce stačilo zaplatit jednorázový poplatek a tím si hrou odemknout pro neomezené hraní.

⁸ Multiplayer online battle arena – „bojová aréna pro více hráčů“.

⁹ Zkratka pro Player versus Player – hráč versus hráč.

2.3 Shrnutí

Oblast gamingu je dnes již poměrně přijímanou a respektovanou oblastí i z hlediska vnímání široké veřejnosti. Tato oblast se neustále vyvíjí a podobně jako je tomu u kryptoměn, také oblast gamingu byla provázána různými problémy a kontroverzemi. Jako jeden příklad za všechny mě napadá problematika loot boxů, které byly několikrát skloňovány v souvislosti s gamblingem. Mnohým by tak spojení oblasti gamingu se sférou kryptoměn mohlo implikovat nesčetné množství problémů a rizik.

3 Motivace

Tak, jako je pojem motivace nedílnou součástí psychologie jako vědy, je i velmi důležitým pojmem v celé rozsáhlé sféře herního světa. Než se budu zabývat motivací ke hraní online her, považuji proto za nezbytné samotný pojem motivace hned na úvod vymežit.

Nakonečný ve své knize *Motivace chování* popisuje motivaci jako „*intrapsychicky probíhající proces, vycházející z nějaké potřeby a vyúsťující ve výsledný žádoucí vnitřní stav*“ (Nakonečný, 2014, s. 15). Pokud se tedy u člověka zrodí myšlenka o jakémkoliv jeho následujícím úkonu, který právě chce vykonat, musí u něj taktéž vzniknout, byť zcela nezáměrně, jakási pohnutka chovat se právě oním způsobem. V psychologické terminologii bychom tuto vnitřní příčinu našeho jednání našli pod pojmem motiv. Energizujícím podnětem takového motivu je uspokojení potřeby, jejíž vznik tkví v různých nedostatcích, které se v životě člověka objevují. Jelikož je stav nedostatku pro člověka obvykle nežádoucí, je nutné, aby došlo k jeho změně. Pokud se tomu tak nestane, může dojít k následné frustraci (Nakonečný, 2014).

Psychické jevy lze obecně rozdělit na tři základní formy, jimiž jsou procesy, stavy a dispozice. Mezi těmito jevy je pojem motivace chápán jako v čase probíhající proces. Oproti tomu pojem motiv lze interpretovat jako vnitřní psychologickou příčinu tohoto procesu, který vede k následnému uspokojení potřeby. S tím se také pojí incentivy (pobídky), které lze chápat naopak jako vnější dominantu motivačního procesu (Nakonečný, 2014).

“Pojem motivace popisuje i vysvětluje psychologické důvody chování, jeho subjektivní význam a současně vysvětluje pozorovanou variabilitu chování, proč se různí lidé orientují na různé cíle.” (Nakonečný, 2014, s. 19) Motivace v sobě rovněž zahrnuje vnitřní motivační determinanty chování, jimiž jsou: vzrušení (excitace), zaměření energie na určitý cíl, selektivní pozornost pro určité podněty, organizace aktivity v integrované vzorce reakcí a následné udržování zaměřené aktivity (dokud nedojde ke změně výchozího podmínek) (Nakonečný, 2014).

3.1 Motivace ke hraní online her

Hráčskou motivací hrát hry se zabývaly nejrůznější studie. Mnoho z nich je ale zaměřeno převážně na žánr MMORPG¹⁰ a ostatním žánrům není věnována taková pozornost. Příkladem takovéto studie je výzkum Nicka Yee (2007), který sdružením deseti různých motivačních složek vytvořil tři zastřešující motivační kategorie, kterými jsou *úspěch*, v původní studii nazvané jako „Achievement“, *sociální kategorie* („Social“) a *ponoření do hry*, neboli „Immersion“ (Yee, 2007).

Motivační kategorie úspěchu je vymezena třemi složkami. První z nich je složka *pokroku*, která byla definována jako touha získat moc, či rychle postupovat hrou. Druhá složka byla pojmenována jako *mechanika*, jež v sobě obsahuje hráčskou touhu analyzovat pravidla hry s cílem optimalizovat výkon své herní postavy. Poslední složkou této kategorie je *soutěživost* s ostatními hráči s možností se s nimi utkat (Yee, 2007).

Kategorie sociální motivace je vymezena *socializací*, kam spadá například seznamování se či psaní si s jinými hráči. Dále to jsou *vztahy*, kterými je myšleno jejich vytváření a dlouhodobé udržování. Třetí kategorií je *týmová práce*, jejíž obsah je popsán jako účast na společných aktivitách a uspokojení z této participace (Yee, 2007).

Třetí a poslední kategorií je ponoření. To v sobě ukrývá čtyři další subkategorie, kam patří *objevování*, vymezené jako touha hráčů hledat a poznávat různé zákoutí hry, která jsou většinou hráčům skryta. Dále je to *hraní rolí* – tím je myšlena situace, kdy si hráč vytvoří svou herní postavu a interaguje s ostatními hráči prostřednictvím příběhu vytvořeného kolem této postavy. *Eskapismus*, který reprezentuje hráčskou tendenci využít hru k úniku před realitou. Čtvrtou a zároveň poslední složkou je *přizpůsobení*, které vyjadřuje zájem hráče vytvářet si a přizpůsobovat vzhled své herní postavy (Yee, 2007).

Jak lze z odstavců výše zpozorovat, některé subkategorie jsou velmi podmíněné hernímu žánru MMORPG, na který byl výzkum především zaměřen. To reprezentuje například složka *hraní rolí*, která je součástí kategorie ponoření.

¹⁰ Massively multiplayer online role-playing game – počítačová online hra na hrdiny pro více hráčů.

Existují studie, které se snažily o porovnání těchto motivačních oblastí i v rámci jiných herních žánrů. Výzkum, který prováděli Ghuman a Griffiths v roce 2012, se snažil o prozkoumání motivačních oblastí i u žánrů RPG, FPS¹¹ a RTS¹². Výsledky ukázaly, že všechny tři výše zmiňované motivační oblasti se objevovaly u všech žánrů, ale variovaly v jejich četnosti. Například žánr FPS měl nejvýraznější zastoupení v kategorii *úspěchu*, přičemž žánr RPG měl toto zastoupení nejnižší. Za zmínku také stojí, že v žánru RTS se sociální složka motivace objevovala o poznání méně často, než u dvou výše zmíněných žánrů (Ghuman & Griffiths, 2012).

Dalším takovýmto výzkumem je studie zaměřená na porozumění motivace hráčů sběratelských online karetních her (Turkay & Adinolf, 2018), což je opět velmi odlišný žánr, oproti žánrům předchozím. Studie se zaměřovala na hráče dvou konkrétních herních titulů, přičemž oba náležely do žánru OCCG¹³. Přesněji se jedno o hry *Hearthstone* a *Eternal*. Výsledkem této studie byly čtyři hlavní oblasti hráčské motivace, přičemž tři z nich odpovídaly i již několikrát objeveným motivačním kategoriím, tedy *sociální motivace*, *immerze* a *soutěžení*, které odpovídá původní kategorii *úspěch*. Čtvrtou oblastí je strategie, jejíž podstata je odvozena z Trojanovi hráčské typologie, kde je reprezentována typem „smarty-pants“, jehož význam je dán určitým strategizováním a tendencí zlepšovat své intelektuální schopnosti prostřednictvím hraní.

3.2 Shrnutí

Jak lze z několika studií poznat, existují tři hlavní motivační oblasti, které se prolínají velkým množstvím herních žánrů. Patří sem motivace sociální, úspěchu a ponoření. Přičemž o tyto hlavní kategorie se budu opírat v následující empirické části.

Dle mého názoru by se u play-to-earn her měla, vyjma mnou předpokládané finanční motivace, více projevit motivace sociální. Usuzuji tak z toho důvodu, že je v současnosti herní model play-to-earn velmi vázán na určité komunity.

¹¹ First Person Shooter games – „střílečky z pohledu první osoby“.

¹² Real-time strategy – strategické hry odehrávají se v reálném čase.

¹³ Online collectible card games – sběratelské online karetní hry.

Empirická část

4 Cíle a výzkumné otázky

Cílem této bakalářské práce je blíže proniknout do oblasti play-to-earn her, přesněji do hráčské motivace tento velmi specifický druh her hrát. Play-to-earn model, jak jsem již v úvodu této práce avizoval, s sebou přinesl i jistou vlnu kontroverze a kritiky poukazující na různé podvody a rizika pramenící z jeho hraní. I z tohoto důvodu mi přijde užitečné se zajímat o hráčskou motivaci play-to-earn hry hrát.

Zároveň si kladu za cíl prozkoumat vztah mezi motivacemi pro hraní klasických her a motivacemi pro hraní blockchainových her. To z toho důvodu, jelikož bychom mohli na základně podstaty play-to-earn her a s nimi spojenou kritikou, zpochybňující jejich herní status, usuzovat na to, zda ještě vůbec existují motivační oblasti spojené s klasickými hrami.

Výzkumné otázky:

1. Co motivuje hráče ke hraní play-to-earn her?
2. Jak se liší herní motivace v oblasti play-to-earn od motivace ke hraní klasických online her?

5 Metody sběru dat

V rámci této práce jsem zvolil kvalitativní design výzkumu, který nabízí hlubší nahlédnutí do této problematiky. Zároveň umožňuje lépe vystihnout a popsat individuální zkušenost každého z respondentů.

Předmětem výzkumu byl jakýkoliv jedinec, který měl v současnosti herní zkušenost s play-to-earn hrami. Tzn. že výzkumný vzorek nebyl nijak limitovaný věkem, pohlavím, délkou herní zkušenosti, ani nebyla stanovena konkrétní play-to-earn hra, kterou by hráč musel hrát. Všechny tyto informace byly zjišťovány až během rozhovoru a bylo třeba se jim v reálném čase individuálně přizpůsobit.

Jako metodu sběru dat jsem zvolil rozhovory. Přesněji jsem vedl polostrukturované rozhovory se šesti respondenty. Polostrukturovaný rozhovor se jevil jako ideální možnost, jelikož jsem potřeboval určitou základní kostru, podle které budu rozhovor vést, ale zároveň se přizpůsobit individuální zkušenosti každého z respondentů, která se lišila v závislosti na oblíbené hře, nebo postojích k jednotlivým aspektům play-to-earn mechanismům.

K tvorbě jádra rozhovoru jsem využil dostupné informace o play-to-earn hrách, herních motivech a zároveň jsem osobně testoval play-to-earn hru s názvem *Splinterlands*, která mi umožnila lépe nahlédnout do problematiky a osobně si vyzkoušet, jak tento druh her funguje. Další pomůckou mi byl videoobsah hráčů těchto her, sdílený na platformě YouTube. Mezi jednotlivé otázky jsem úmyslně nezahrnul ty otázky, které by se týkaly konkrétních herních motivací. Učinil jsem tak z toho důvodu, jelikož mým záměrem bylo pracovat s informacemi, které hráči zmíní sami.

Výsledkem mi poté byl polostrukturovaný rozhovor, který jsem rozčlenil na čtyři části. První část byla zaměřena na základní „demografické“ otázky, jejichž obsahem bylo zjistit vzdělání respondentů, jejich nevyšší dosažené vzdělání, povolání, jak často hrají videohry a jak dlouhá je jejich zkušenost s play-to-earn modelem. Druhou část tvořily úvodní otázky, kde jsem se respondentů ptal na jejich postoj k herním mikrotransakcím, vztah k novým technologiím a jak se ke hraní play-to-earn her dostali. Třetí částí bylo jádro rozhovoru, kde jsem se ptal, jak by pospali konkrétní play-to-earn hru, zda do ní investovali nějaké finance či zda vidí v tomto odvětví nějaká rizika a podobně. Poslední čtvrtá část byla uzavírající a jako příklad otázek v ní obsažených bych uvedl otázky, co pro respondenta tento trend play-to-earn her znamená, či zda má na mysli něco, o čem jsme spolu nehovořili a on by to rád sdělil.

5.1 Sběr dat

Každého respondenta jsem kontaktoval skrze Discord, což je komunikační platforma, na které spolu mohou komunikovat různé komunity. Jelikož blockchainový gaming není mainstreamovou záležitostí, nebylo zpočátku snadné vyhledat respondenty, se kterými bych rozhovor provedl. Tento komunitní Discord hráčů play-to-earn her byl tedy klíčovým zdrojem informací a respondentů pro celý výzkum. Po připojení se k tomuto serveru jsem napsal do společného chatu všem členům, zda by byl někdo ochotný se mnou provést rozhovory na toto téma. Ozvalo se mi celkem sedm jedinců s tím, že jeden z nich musel být vyřazen z toho důvodu, že nesplňoval podmínku osobní zkušenosti s hraním těchto her. Osobní zkušenost byla tak jediné kritérium, které bylo pro výběr respondentů požadováno.

Všech šest rozhovorů proběhlo během první poloviny měsíce ledna roku 2022. Byly provedeny online prostřednictvím již zmíněné platformy Discord. Online prostředí bylo ideální z několika důvodů. Za prvé každý z jedinců, se kterým jsem rozhovor provedl, byl z různých krajů České republiky a osobní setkání by bylo velmi náročné. Zároveň samotná platforma Discord nabízí možnost spojit se se členem daného serveru, tudíž prostředí působilo více přirozeně a já sám jsem mohl působit jako člen komunity.

Rozhovory trvaly v průměru přibližně 60 minut a byly nahrávány na diktafon v mobilním telefonu, přičemž každý z respondentů byl před rozhovorem o nahrávání informován a udělil mi k němu ústní souhlas. Všechny rozhovory byly anonymizovány a zároveň se individuálně řešilo, které informace mají být cenzurovány kvůli dohledatelnosti. Téma výzkumné práce nebylo jedincům dopředu sděleno, věděli pouze, že se jedná o práci na téma play-to-earn.

Následně jsem každý rozhovor doslovně přepsal do textové podoby v procesoru Microsoft Word, což mi umožnilo lepší orientaci v nasbíraných datech a zároveň možnost si vést přehledné poznámky a komentáře u jednotlivých výpovědí.

5.2 Výzkumný vzorek

Všichni respondenti, se kterými jsem prováděl rozhovor, jsou muži ve věku od 16 do 31 let. Každý z nich má rozdílnou herní zkušenost s play-to-earn hrami. Někteří tento herní model v době pořádání rozhovoru hráli jeden a půl měsíce, někteří s nimi měli zkušenost jeden až dva roky. Zároveň se liší i preferovanými a nejčastěji hranými play-to-earn hrami a jednotlivým pohledem na celou problematiku her na blockchainu. Každý z nich je zároveň i hráčem klasických her¹⁴ velkého množství žánrů. Dále také všichni projevují zájem o oblast kryptoměn a mají dobrý vztah k novým technologiím.

Respondent 1

Respondent 1 je muž ve věku 23 let. Momentálně studuje navazující magisterské studium v oboru ekonomie. Play-to-earn hry hraje přibližně rok a půl relativně pravidelně s tím, že na základě této činnosti dále vytváří videoobsah na platformu YouTube, skrze kterou se snaží podávat aktuální informace o nových titulech a trendech v této oblasti. Jako nejčastěji hranou play-to-earn hru zmínil titul *Light Nite*, který hraje jeden rok.

Respondent 2

Respondent 2 je muž ve věku 31 let. Nejvyšší dosažené vzdělání vysokoškolské navazující v oboru ekonomie a management. Momentálně podniká a živí se jako herní novinář, tudíž má ke hrám velmi blízký vztah. I přesto se ale k play-to-earn hrám, stejně jako ostatní respondenti, dostal skrze kryptoměny. Play-to-earn hry hraje přibližně dva roky. Mezi ty, které hraje nejčastěji, patří tituly *Axie Infinity* a *Light Nite*. K tomuto typu her se staví pozitivně, ale zároveň i kriticky.

Respondent 3

Respondent 3 je muž ve věku 27 let. Nejvyšší dosažené vzdělání uvedl jako bakalářské v oblasti aplikované tělesné výchovy. Nyní pracuje jako průvodce ve SCIO škole. Nejčastěji hraje play-to-earn hru *Light Nite*. Play-to-earn ho zajímá po technologické stránce, zároveň je ale i velmi kritický k některým aspektům těchto her.

¹⁴ Klasickou hrou je myšlena jakákoliv online hra, která není ve své podstatě definována jako play-to-earn.

Respondent 4

Respondent 4 je muž ve věku 21 let. Momentálně se věnuje bakalářskému studiu procesního inženýrství. Play-to-earn hry hraje přibližně dva měsíce a jako nejčastěji hranou a zároveň jedinou play-to-earn hru, kterou hraje, uvedl titul *Thetan Arena*, kterou hraje převážně v partě.

Respondent 5

Respondent 5 je muž ve věku 16 let. Momentálně studuje na střední škole. Play-to-earn hry hraje přibližně měsíc a půl. Respondent uvedl hru *Thetan Arena* jako tu, kterou hraje nejčastěji, což je v současnosti jediná hra, kterou hraje, jelikož se snaží omezovat čas strávený hraním her.

Respondent 6

Respondent 6 je muž ve věku 30 let. Jeho nejvyšší dosažené vzdělání je bakalářské v oborech geoinformatika a informatika. Momentálně pracuje jako technický konzultant. Play-to-earn hry hraje přibližně jeden rok a nejčastěji hraje hru *Zed Run*. Tuto konkrétní hru hraje velice systematicky a analyticky s cílem dosáhnout co nejlepšího výsledku v oblasti křížení herních závodních koní, přičemž se díky této činnosti snaží co nejlépe zhodnotit své herní investice.

6 Zpracování dat

Po přepsání rozhovorů do textové podoby jsem využil funkce přidat komentář a k jednotlivým sekvencím byly v průběhu zpracovávání této práce přidávány poznámky pro budoucí interpretaci.

Následně jsem zvolil metodu kódování jednotlivých sekvencí, která mi umožnila lépe porozumět danému textu a redukovat si ho na zvládnutelné jednotky. Každý rozhovor byl mnou pečlivě mnohokrát přečten a jednotlivé výpovědi označeny několika kódy, které nejlépe vystihovaly obsah sdělení.

Po úspěšném kódování všech šesti rozhovorů jsem sestavil seznam veškerých kódů pro každý rozhovor zvlášť. Následných šest seznamů jsem poté podrobil důkladné analýze a přidělil jednotlivým kódům určitý význam. Jelikož byly obsahově podobné výpovědi označovány stejným kódem, umožnilo mi to vidět určité souvislosti mezi všemi rozhovory najednou.

Na závěr jsem v závislosti na mnou přiřazených kódech vytvořil jejich seskupení několik kategorií a subkategorií, které zároveň, stejně jako některé kódy, prošly určitou selekcí, jejíž parametrem byla relevance v rámci celého výzkumu. Vyřazoval jsem takové kódy či kategorie, které se objevily velmi zřídka, nebo neměly žádnou návaznost na mnou zkoumaný problém. Výsledkem pak byly dvě hlavní kategorie a několik subkategorií, které budou více popsány v následujících kapitolách.

Pokud bych měl tento postup uvést na nějakém příkladu, zvolím krátkou ukázkou s využitím dat u respondenta 6. Po přečtení celého rozhovoru a po následném přidělení kódů k jednotlivým sdělením mi vznikl seznam kódů, který lze vidět v tabulce 1.

Ne klasické hry	Odhalit kód	Blockchain	Herní ekonomika
Investuje	Mikrotransakce	Investování	Angažovanost
Zaměření na P2E	Kryptoměny	Zisk	Snaha vydělat
Důvěra	NFT	Budoucnost	Přivýdělek
Nedořešená hra	Zájem	Herní ekonomika	Investice
Bere ji vážně	Zábavnost	Finanční motivace	Okolí nechápe
Silná systematika	Technologie	Není to gamble	Disciplína
Kontrola nad hrou	Manipulace pravidly	Komunitní orientace	Komunikace s hráči

Tabulka 1 - Tabulka zachycující jednotlivé kódy

Následný seznam bylo třeba zpracovat i u zbylých respondentů, aby bylo možné porovnat četnost jednotlivých kódů v průřezu všemi rozhovory. Zároveň bylo ale nutné celý rozhovor opět přečíst a určit míru důležitosti jednotlivých témat pro daného respondenta. Po provedení těchto operací jsem byl schopný vyřadit neopakující se či méně významné kódy, jak můžeme vidět v tabulce 2.

Ne klasické hry	Odhalit kód	Blockchain	Herní ekonomika
Investuje	Mikrotransakce	Investování	Angažovanost
Zaměření na P2F	Kryptoměny	Zisk	Snaha vydělat
Důvěra	NFT	Budoucnost	Přivýdělek
Nedořešená hra	Zájem	Herní ekonomika	Investice
Bere ji vážně	Zábavnost	Finanční motivace	Okolí nechápe
Silná systematika	Technologie	Není to gamble	Disciplína
Kontrola nad hrou	Manipulace pravidly	Komunitní orientace	Komunikace s hráči

Tabulka 2 - Tabulka zachycující selekci jednotlivých kódů

Následně jsem jednotlivé kódy sloučil do finálních kategorií podle jejich významu pramenícího z původního sdělení viz. tabulka 3.

Ne klasické hry	Odhalit kód	Blockchain	Herní ekonomika
Investuje	Mikrotransakce	Investování	Angažovanost
Zaměření na P2F	Kryptoměny	Zisk	Snaha vydělat
Důvěra	NFT	Budoucnost	Přivýdělek
Nedořešená hra	Zájem	Herní ekonomika	Investice
Bere ji vážně	Zábavnost	Finanční motivace	Okolí nechápe
Silná systematika	Technologie	Není to gamble	Disciplína
Kontrola nad hrou	Manipulace pravidly	Komunitní orientace	Komunikace s hráči

Tabulka 3 - Tabulka zachycující sloučení jednotlivých kódů

Kódy *Odhalit kód*, *Silná systematika* a *Kontrola nad hrou* byly sloučeny do kategorie *Úspěch*, která vyjadřuje hráčskou motivaci hrát hry, jejíž složka se může projevat jako právě výše zmíněná kombinace kódů.

7 Prezentace a interpretace dat

Tato kapitola je rozdělena na dvě větší části. První částí je individuální profil každého z respondentů, u kterých jsou v tabulce vždy graficky uvedeny čtyři hlavní témata (vyjádřena v následně představených kategoriích), která se během rozhovoru s nimi objevovala. V části druhé jsou detailně představeny jednotlivé kategorie spolu s jejich subkategoriemi.

7.1 Individuální profily respondentů

V této kapitole bych se rád detailněji věnoval každému respondentovi zvlášť a zachytil tak nejdůležitější témata, která se během rozhovoru objevila. Každý z respondentů měl odlišnou zkušenost, a tak bych se rád vyhnul určité generalizaci. K té by dle mého názoru mohlo dojít, pokud bych tuto podkapitolu vynechal a rovnou interpretoval mnou definované kategorie.

Respondent 1

Respondent 1 se z hlediska motivace nejvíce projevuje v subkategorii technologie. Svědčí o tom jeho častý důraz na některé technologické aspekty hry a možnosti z ní vyplývající. Motivace finanční je respondentem 1 vnímána dle mého názoru realisticky, přičemž pro něj samotného není nijak důležitá, ale vnímá ji jako součást herního systému. Sám by byl rád, kdyby do tohoto prostředí vstupovali opravdoví hráči her a ne pouze spekulanti a investoři. Zároveň i on sám díky investicím do play-to-earn herních titulů je momentálně dle jeho slov: „*ve velkém plusu*“. Nevnímám to ovšem jako nějaký rozkol ve tvrzení, může se jednat o vedlejší nezáměrný produkt, protože některé hry jedince k investici „nutí“. Bez ní by hraní nebylo možné. Nebo, jak později popíšu v kapitole diskuse, se mohlo jednat o prosté posunutí se od finanční motivace k dnes již zřejmé motivaci v nové technologii.

Původní motivační struktura, kterou jsem se rozhodl porovnávat, tedy motivaci sociální, úspěchu a ponoření, se má k respondentovi 1 následovně. Sociální motivace zde byla přítomna, projevovala se ve výrocích, kdy jedinec mluvil o pořádání komunitních turnajů ve hraní play-to-earn her, nebo že určitá hra slouží dobře, pokud si jí člověk chce zahrát s přáteli. Zmíněné dvě další motivační oblasti se zde nijak explicitně neobjevily.

Z hlediska herní ekonomiky, která byla často objevujícím se námětem rozhovorů, se respondent 1 řadí mezi její fanoušky. I přesto si je vědom jejích nedostatků a toho, že mnoho titulů má herní ekonomiku velmi nedokonalou. V rozhovoru popisuje rizika, ke kterým může dojít v důsledku špatné herní ekonomiky a investování finančních prostředků do jejího systému. I z tohoto důvodu pravděpodobně doporučuje ostatním lidem primárně hry, které nejsou nutně

podmíněny obrovskou finanční odměnou vyplývající z jejího hraní, ale spíše hry zábavné a funkční. Snaží se nad ní kriticky uvažovat a hledá v tomto odvětví kvalitní, funkční a případně i udržitelný model.

Z hlediska hodnocení play-to-earn her se respondent, jako všichni ostatní, shoduje na tom, že primární aspekt hry by měla být zábava. V souladu s tímto tvrzením i koná a hry, které primárně hraje, shledává zábavnými a pořádá kolem nich již zmíněné komunitní akce.

Víra do budoucna se v případě respondenta 1 spíše než v ekonomickém pojetí, projevuje v pojetí seberealizace. Respondent se cítí naplněný v oblasti edukovat společnost o tomto konceptu a představuje si, že v tom bude pokračovat i v budoucnu.

RESPONDENT 1 – důležitá témata	
Technologie	Absence finanční motivace
Sociální motivace	Herní ekonomika

Tabulka 4 - Tabulka zachycující důležitá témata u respondenta 1

Respondent 2

Podobně jako u respondenta 1 se i respondent 2 nevýrazněji projevuje v oblasti motivace technologické, což odpovídá i tomu, že se momentálně věnuje hernímu novinářství a play-to-earn hry se zdají jako skvělá příležitost zkoumat novinky v herním odvětví.

Finanční motivace zde není nijak výrazně přítomna. Pouze podobně jako u respondenta 1 zde došlo k velkému zhodnocení herních aktiv a také jak sám respondent 2 sděluje, jeho původním záměrem hrát play-to-earn, byla právě investice a finanční zhodnocení, což dnes již neplatí.

Dále jsem zde jako u jediného ze všech šesti respondentů nebyl schopný nějak objevit ani jednu z mnou tří pozorovaných složek motivace (sociální, imerze, úspěch). Jediným vodítkem, které jsem na začátku rozhovoru obdržel je, že tyto hry hraje, vedle klasických her, s určitou pravidelností skoro každý den a můžeme tedy usuzovat na to, že alespoň nějaké určité zastoupení ponoření či úspěchu se zde objevuje.

Herní ekonomika je respondentem vnímána neutrálně. Vnímá její náchylnost k nefunkčnosti, ale zároveň je spokojený s herní ekonomikou her, které momentálně hraje, i přesto, že tento titul je terčem kritiky ze strany hráčů i některých respondentů. Na druhou stranu sám respondent přiznává, že netuší, zda je dlouhodobě udržitelná a spíše si hru pouze užívá ze stránky její hrátelnosti.

Součástí hodnocení play-to-earn elementu je v případě respondenta 2 důraz na zábavu, kritika kvality současných titulů ve srovnání s klasickými hrami a také kritika vstupní bariéry, která je znát ve hře *Axie Infinity*, jež momentálně hraje. Zároveň jako většina hráčů, kteří kladou velký důraz na technologii, akcentuje význam soukromého vlastnictví herních předmětů.

RESPONDENT 2 – důležitá témata	
Technologie	Nefunkční herní ekonomika
Zábava	Absence finanční motivace

Tabulka 5 - Tabulka zachycující důležitá témata u respondenta 2

Respondent 3

Obdobně jako předchozí dva respondenti dával respondent 3 velký důraz na technologii, přičemž tento akcent se objevoval v průběhu celého rozhovoru od začátku až do konce. Stejně tak i odmítal myšlenku finančního výtěžku jako hlavní charakteristiku tohoto druhu her. Finanční motivace se u tohoto respondenta objevila ze všech nejméně, což bylo zcela v souladu s jeho postoji vůči play-to-earn formátu. Sdílel se mnou svůj názor, že play-to-earn ani nedává smysl. Podle jeho slov je to marketingový tah jak do tohoto sektoru nalákat co nejvíce hráčů.

Vzhledem k mým poměřovaným herním motivacím se u tohoto respondenta dal určit alespoň jistý projev sociální motivace v situaci, kdy zmiňoval, že se účastnil neblíže specifikovaných turnajů ve hře *Light Nite*.

Vzhledem k jeho názoru na finanční stránku těchto her se respondent často v průběhu rozhovoru vyjadřoval kriticky i k různým ekonomickým modelům jednotlivých herních titulů. Často věnoval i čas tomu, aby některé z nich detailněji analyzoval, na základně čehož pak přesvědčivě argumentoval jejich dlouhodobou neudržitelnost.

Hodnocení her se týkalo, jak už tomu bylo u všech předchozích respondentů, ve velké míře důrazu na zábavnost a na kvalitu hrátelnosti, což bylo pro respondenta důležitým měřítkem. Dále hodnocení spočívalo v kritice kvality některých play-to-earn titulů a také v konstatování skutečnosti, že tento herní model často operuje s konceptem předběžného přístupu a předprodeje.

RESPONDENT 3 – důležitá témata	
Technologie	Absence finanční motivace
Nefunkční herní ekonomika	Zábavnost

Tabulka 6 - Tabulka zachycující důležitá témata u respondenta 3

Respondent 4

Nejvýraznějším aspektem Respondenta 4 se zdá být motivace sociální. Zároveň je jediným respondentem, u kterého je tato motivace takto výrazná a je v průběhu rozhovoru několikrát explicitně řečena. Za zmínku také stojí fakt, že je v této motivaci respondent relativně stálý, protože již na začátku rozhovoru lze upozorovat, že sociální motivace je silný aspekt i u klasických her, které hraje.

Z výpovědi lze cítit, že i přesto, že respondent dává určitý důraz na technologický význam a nikde se explicitně nezmiňuje o důležitosti finančního výtěžku, se oproti předchozím třem respondentům výrazněji liší. Důraz na finanční výtěžek se zdál schovaný mezi řádky například tak, že se k tomuto tématu častěji vracel, či výrok: „*Takže já s tím nemám problém to hrát*“ evokuje to, že to nedělá zcela pro zábavu. Zároveň ale nelze vyloučit ani silný vliv sociální motivace: „*Takže dokud je parta, tak se dá hrát všechno.*“.

Vnímání herní ekonomiky se omezuje pouze na ekonomiku hry *Thetan Arena*, jelikož je to jediná hra, kterou respondent zkusil hrát. V rozhovoru popisuje to, že do herní ekonomiky bylo během jeho herní zkušenosti několikrát zasáhnuto. Dále se zmiňuje, že je to aspekt, který by na této hře změnil.

Z hlediska hodnocení play-to-earn zastával jako ostatní respondenti myšlenku týkající se legitimace prodeje a svobodu nakládat se svým majetkem dle vlastního uvážení. Zároveň se

lehce dotýká témat jako zábavnost či vstupní bariéra, avšak ne v takovém množství jako ostatní respondenti.

RESPONDENT 4 – důležitá témata	
Sociální motivace	Finanční motivace
Technologie	Herní ekonomika

Tabulka 7 - Tabulka zachycující důležitá témata u respondenta 4

Respondent 5

Respondent 5 nemá žádnou výraznější charakteristiku než ty ostatní. Pokud bych měl ale přeci jenom nějak popsat jeho přístup, byla by to lehká finanční motivace, která ale ovšem klade velký důraz na zábavu v takovém poměru, že zábava je mnohem víc, než možný výdělek. Zároveň se zde ale projevuje zájem v technologii.

Z hlediska klasických herních motivací se u respondenta dle mého názoru projevila i motivace úspěchu, která se ukrývá v následujícím výroku: „*Ale úplně si nemyslím, že by mě přímo zajímalo bud' at' to je o té funkčnosti toho a že se mi strašně líbí ten koncept, anebo že na tom chci jako vyloženě jenom vydělat, mám to tak jako rozložené všechny ty moje emoce do toho a mám z toho takovou radost, když se něco povede, nebo když teďka tam dosáhnu nějakého nového milníku.*“, což zároveň demonstruje i to, jak jsem již popisoval, že se u respondenta neprojevuje žádná charakteristika výrazněji než ty druhé a všechny se objevují pospolu v podobném množství.

Z hlediska herní ekonomiky se ze strany respondenta neobjevují nějaké výraznější popisy. Pouze sdělil, že po změně pravidel došlo k znehodnocení jeho investic a přál by si, aby byli vývojáři více transparentní.

V rámci hodnocení dává velký důraz na zábavu s tím, že pokud by ho hra nebavila, tak by ji nehrál, i kdyby si měl jejím hraním vydělávat více. Zároveň věří v to, že se herní ekonomika hry vzpamatuje a jeho investice se zase vrátí do plusových čísel. Také jako většina respondentů často zmiňuje důležitost technologie a její projevy v herním odvětví.

RESPONDENT 5 – důležitá témata	
Zábava	Úspěch
Finanční motivace	Technologie

Tabulka 8 - Tabulka zachycující důležitá témata u respondenta 5

Respondent 6

Dle mého názoru je u respondenta 6 nejvýraznějším elementem finanční motivace, která se projevuje v rámci systematického a analytického postupování při dosahování co nejlepších výsledků při křížení koní ve hře *Zed Run*. Čím jsou lepší výsledky, tím je větší šance na zhodnocení investice do hry vložené. Dále se také ve svých výpovědích často vrací k finančnímu zhodnocení a podobně.

Zároveň ale může výše popsaná charakteristika analytického a systematického postupování hrou poukazovat na motivaci úspěchu, jejíž složka může být definována právě jako analýza základních pravidel a systému s cílem optimalizovat výkon postavy. Respondent 6 se ve svém konání snažil zjistit, jak funguje genetický algoritmus.

Herní ekonomika je respondentem vnímána jako velmi důležitý prvek play-to-earn modelu. I přesto, že v průběhu hraní došlo ze strany vývojářů ke změně pravidel a respondentova vložená investice tak byla výrazněji znehodnocena, se nezdá, že by herní ekonomiku vnímal výrazněji negativně a spíše důvěřuje vývojářům, kteří mají hru na starosti.

V rámci hodnocení není respondent nijak výrazněji kritický a spíše se baví o konkrétní hře, kterou právě hraje, než že by komentoval play-to-earn jako celek. Varuje také před riziky, která jsou spojená s investováním do této hry. Ke konci rozhovoru také dává jako většina respondentů velký důraz na technologii a její význam.

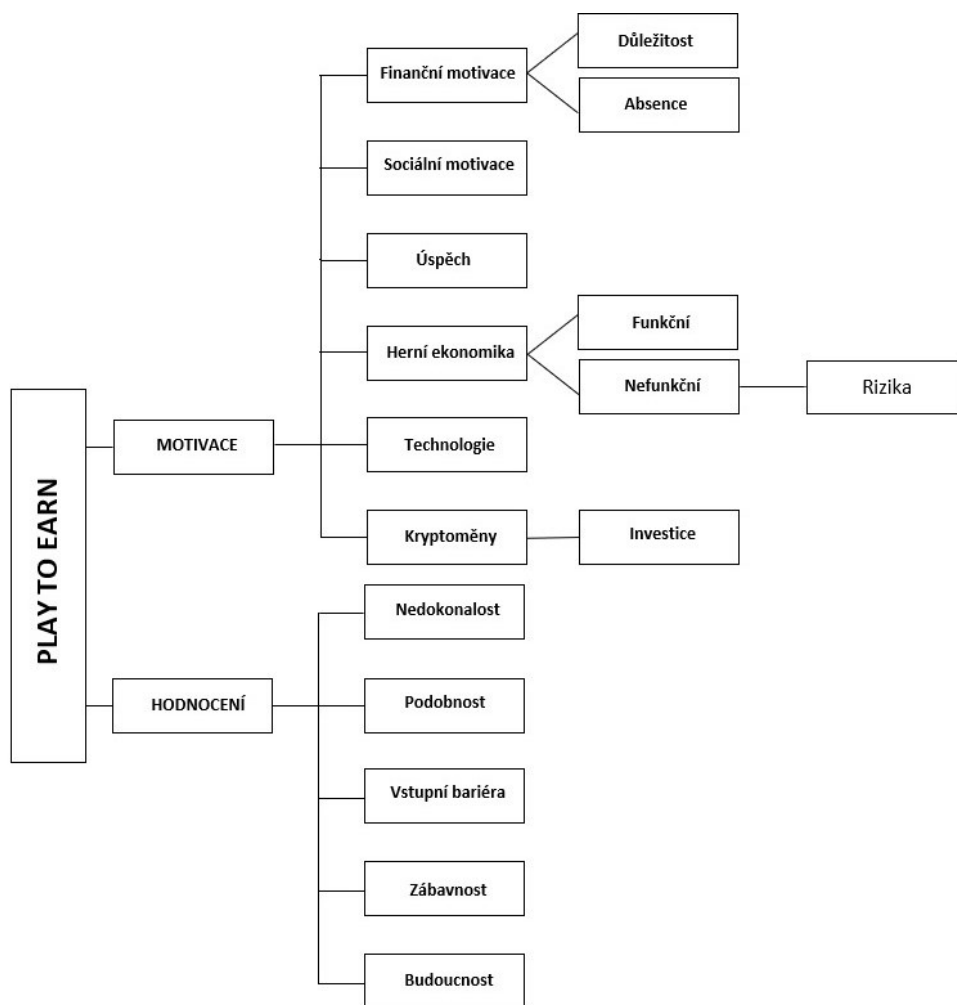
RESPONDENT 6 – důležitá témata	
Finanční motivace	Investice
Úspěch	Herní ekonomika

Tabulka 9 - Tabulka zachycující důležitá témata u respondenta 6

Než přejdeme k další kapitole, chtěl bych pouze dodat, že jednotlivé shrnující tabulky s důležitými tématy neobsahují veškerá témata a kategorie, které se během rozhovoru objevily, pouze ty nejdůležitější z nich, které nejlépe definují daného respondenta. Je tedy zřejmé, že některé kategorie byly zastoupeny mnohem více, nebo byly důležitější než ostatní.

7.2 Vzniklé kategorie

Výsledkem zpracování dat byly dvě hlavní kategorie. První z nich jsem pojmenoval *Motivace*. Ta obsahuje veškeré motivační oblasti, díky kterým dle mého názoru hráči hrají, nebo začali hrát play-to-earn hry. Dále se dělí na několik subkategorií. První z nich je *Finanční motivace*, dále *Sociální motivace*, *Úspěch*, *Kryptoměny*, *Herní ekonomika* a *Technologie*. Některé z těchto subkategorií poté obsahují další dílčí kategorie nebo dimenze. Druhou kategorií je *Hodnocení hráčů* některých aspektů play-to-earn a vztahování se k nim. Jejimi subkategoriemi jsou: *Nedokonalost*, *Podobnost*, *Vstupní bariéra*, *Zábavnost* a *Budoucnost*. Všechny tyto kategorie jsem se snažil i graficky znázornit pomocí tohoto grafu:



Obrázek 2 - Graf zachycující jednotlivé kategorie

7.2.1 Motivace

Jedna z nejnápadnějších kategorií, kterou jsem vytvořil, je motivace hráčů play-to-earn hry hrát. V minulosti vzniklo několik studií, které se zabývaly motivací hráčů hrát klasické online hry, ale v žádné z nich se neobjevuje motivace finanční. Pokud bych měl uvést příklad, tak Yee ve své studii, která se zaměřovala převážně na žánr MMORPG, potvrdil 3 hlavní složky herní motivace. Složku sociální, imerze a úspěchu, které ještě dále člení (Yee, 2007). Důležité je, že tyto hlavní složky se objevují napříč několika herními žánry a nejsou tedy nutně spjaty s MMORPG, ale objevují se i u sběratelských online karetních her apod. (Selen, Sonam, 2018).

7.2.1.1 Finanční motivace

Finanční motivace je tedy něco nového, něco, co je typické právě pro tento typ her. Jak již název play-to-earn napovídá, tak hráčům je přislíbeno, že hraním něco získají. Nejčastěji to bývají herní tokeny – kryptoměny, které se dají prodat na burze a hráči tak mají šanci je vyměnit například za dolary či jinou státní měnu.

Respondent 5: „*Ta hra ho musí bavit a pak na ní musí vydělávat... nebo aspoň tak mi přijde, že to tak většina lidí, která to hraje vidí. Protože, kdyby ty tokeny nešly prodávat, tak si myslím, že by to tak polovina lidí nehrála, včetně mě teda.*“

7.2.1.1.1 Důležitost finančního výdělku

Hráče bychom mohli teoreticky rozdělit do dvou kategorií. Na ty pro které je finanční výdělek důležitý a na skupinu pro kterou nikoliv a, jak rozeberu později, jsou orientováni spíše na objevování a testování nové technologie. Pro řadu hráčů je finanční výdělek nedílnou součástí play-to-earn herního elementu, což není, dle mého názoru, vzhledem k současné prezentaci tohoto modelu, žádným překvapením.

Respondent 5: „*Ale já mám asi největší radost z toho, když vyhraji a dostanu nějaké ty tokeny, a to má asi nejvíce lidí, co ty play-to-earn hry hraje. A bojím se, že kdyby tohle nefungovalo, tak ti lidé to nebudou hrát, protože jsou mnohem lepší hry, než je tahle no.*“

Tato ukázka může poukazovat právě na již zmíněnou finanční motivaci, jelikož se respondent těší z toho když vyhraje a získá za odměnu herní tokeny. Zároveň ale nemůžeme zcela vyloučit motivaci úspěchu, která směřuje spíše k prožití vítězství a odměna v podobě tokenů by pak mohla ještě více umocnit prožitek z výhry.

V následující ukázce je útržek z části rozhovoru, kde jsem se respondentu ptal, proč by někomu doporučil *Thetan Arena* oproti například hře *Brawl Stars* (Hry jsou si vizuálně podobné, avšak *Thetan Arena* je play-to-earn a *Brawl Stars* nikoliv).

Výzkumník: „Proč bys někomu doporučil, aby hrál tu *Thetan Arenu*, na místo třeba *Brawl Stars*, které je tomu podobné?“

Respondent 5: „Tak mohl bych říct, že kvůli podpoře nově účinkujících vývojářů, podpořit nějaké menší studio, ale to většinou nikoho nezajímá. Ale ten druhý důvod by mohlo být to, že za ty vyhrané hry se dostávají THC tokeny, které zle normálně směnit na peníze. A to mi přijde zajímavé, že hraním hry si člověk dokáže vydělat.“

Další zmíněnou odměnou jsou NFT v podobně různých herních předmětů, skinů či obrázků, které mají na těchto trzích také svoji hodnotu a je možné je směnit za kryptoměny, či za dolary.

Respondent 1: „Klidně by to mohla hrát jen tak a dostávala by satoše jako herní měnu, protože jim to přijde na ten herní účet, když to vyhraju, můžou si za to nakoupit z herního shopu zase skiny a vůbec by to nemuseli vytahovat ze hry, jen by měli ty skiniky byli by šťastní a hráli by dál. A pak jednou když by třeba objevili, že to je blockchainová hra, tak by ty skiny mohli prodat za skutečnou peníze a měli by z toho zase jinou radost.“

Respondent 4: „Takže jako hrát ty hry, které nejsou tolik profitabilní a můžeš tam získat nějaké ty NFTčka.“

7.2.1.1.2 Absence finanční motivace

Ačkoliv je finanční motivace hrát tento typ her u některých výpovědí velmi výrazná, není finanční výdělek nějakým pravidlem. Tedy ne každý, kdo tyto hry hraje je, nebo byl schopný si hraním vydělat peníze. Někteří respondenti otevřeně přiznali, že původním záměrem hrát jakoukoliv hru typu play-to-earn bylo právě finanční zhodnocení.

Respondent 2: „Hele normálně přiznám otevřeně, že před těma dvěma roky to pro mě byla investice, finanční zhodnocení, protože v té době ty hry fakt jako nebyly zábavné. Zkoušel jsem ty *CryptoKitties*, ale nebylo to zábavný no. Dneska to ale vnímám fakt úplně jinak a teď připravuji sérii článků pro Alzu, kde o tom chceme to herní obecně vzdělat, protože tam je spousta fundamentálně zajímavých věcí, právě jako jsou ty *Metavers*, které v tom tradičním světě moc nejsou.“

Časem se jim ale více zalíbila spíše myšlenka, která za tím stojí a hry hrají spíše v rámci objevování a experimentování s touto novou technologií, která umožňuje mimo jiné například soukromé vlastnictví herních předmětů. Samotnou motivací pro pokračování se pak tedy spíše jeví fascinace a víra v technologii (K těmto kategoriím se vrátím později).

Pro některé respondenty tedy finanční odměna nepředstavuje výrazný element a nijak zvlášť o ni nestojí. V příkladu mé otázky: „*Takže říkáš, že v rámci nějakého výdělku, tak to pro tebe teda není jako podstatný?*“

Respondent 3: „*Nene, to mi nedává ani moc smysl.*“

Důraz na jiné, než právě ony finanční aspekty hry, lze vyčíst z výpovědi respondenta 1: „*Já chci, aby do tohohle sektoru vstupovali hráči, kteří to chtějí hrát a ne lidi, kteří to chtějí mít jako práci, nebo investoři, kteří na tom chtějí vydělat.*“

7.2.1.2 Sociální motivace

Ačkoliv se to tak může zdát, finanční motivace není jediná a největší motivace všech hráčů. Například respondent číslo 1 mluví o finanční motivaci zároveň v souvislosti s motivací sociální.

Respondent 1: „*Můžeš se u toho vyblbnout s kámošema, protože je to multiplayer a zároveň je tam i nějaká motivace finanční odměny pro ty nejlepší.*“

Jako příklady sociální motivace zmiňovali respondenti kromě společného hraní her s přáteli, také společné hraní s komunitu sdruženou kolem blockchainových her.

Respondent 1: „*No tak kromě toho, že je to jako Fortnite, díky battle royalu, tak je to vlastně i FPSko, kde můžeš hrát osm na osm v takových menších mapách a myslím, že to je pro lidi i zajímavější s tím, že tam můžeš sbírat štíty, životy a tohle všechno a můžeš si sednout s partou kámošů a udělat uzavřenou místnost... Tak to vlastně i s komunitou KryptoHerny děláme v neděli třeba v šesti lidech.*“

Respondent 3: „*My jsme právě zkoušeli nějaký turnaj i s Fattym a tak a jako někteří hráči byli tak zalagovaný, že to bylo teda opravdu jako šílenost*“

Respondent 6: „*(...)Je to pojmutý jako dlouhodobý turnaje. Chci se tak nějak orientovat na tu komunitu a budování komunity kolem té hry spíš než na hraní té samotné hry.*“

U respondenta 4 šla zpozorovat výrazná sociální motivace při hraní klasických online her a zároveň tomu odpovídal i následný požadavek hledat tuto motivaci i u play-to-earn her.

Respondent 4: „*No tak bohužel poslední dobou, poslední tak tři roky hraji hodně lolko. Do toho jsem se tak namočil, protože je to pro více lidí, a tak to hrajeme se spolužáky. Jinak mám rád Age of Empires, strategické hry hrával jsem Overwatch celkem dost a Minecraft ten hraji taky, já mám rád ty hry, které jsou v multiplayeru, když si u toho můžeš s kamarádama povídat a tak.*“

Respondent 4: „*Tak je to multiplayer, takže jsem našel partu a hrajeme v partě, všichni máme koupené hrdiny, takže vyděláváme tím hraním.*“

Respondent 4: „*Uvidím podle lidí, co by ještě chtěli hrát dál do budoucna.*“

Pouze respondent 5 popisoval situaci, kdy u klasických her hraje spíše s kamarády ze svého okolí a u play-to-earn her si hledá spoluhráče skrze sociální sítě, klidně i ze zahraničí, což stále ukazuje na silnou sociální motivaci.

Respondent 5: „*Jakože jenom když to třeba zapnou sem tam, ale že bych přímo hrál s nějakýma kamarádama, to vyloženě ne. To spíš vidím u těch ostatních her, kdy jim napíšu a jdeme s klukama zahrát lolko, nebo zahrajeme nějakou jinou hru... ale u tohohle spíš ne no. To si na discordu hledám nějaké borce úplně odjinud, takže někdy hraji s někým z Francie, pak z New Yorku. Ale je fajn, že existuje něco jako discord, kde se můžu bavit úplně s kým chci a jakýmkoliv jazykem.*“

Dle mého názoru lze jasně vidět, že i sociální motivace je plně přítomna v play-to-earn hrách. I přesto, že například respondenta 2 se tato motivace v rozhovoru neprojevila, tak u ostatních respondentů byla výrazně zastoupena, nejvýrazněji u respondenta 4.

7.2.1.3 Úspěch

Jak jsem se již zmiňoval, tak jednou ze tří hlavních složek motivace ke hraní online her je podle Yeeho (2006) složka úspěchu (Achievement component) do které spadá touha soutěžit s ostatními, rychle postupovat hrou, získávat moc, nebo určitý zájem o analyzování pravidel a systému hry s cílem následně optimalizovat svůj výkon ve hře.

Navzdory tomu, že je tato složka v rámci klasických online her relativně často zastoupena, v rozhovorech s respondenty se dala tato motivace explicitně zpozorovat pouze u dvou z nich.

Prvním příkladem je Respondent 5, který se tento prvek zmínil v následujícím výroku: „(...)Mám to tak jako rozložené všechny ty moje emoce a do toho mám z toho takovou radost, když se něco povede, nebo když teďka tam dosáhnu nějakého nového milníku.“

A druhým příkladem je výpověď Respondenta 6: „Spíš se snažíme sbírat ty data, abychom zjistili, jak funguje ten genetický algoritmus při křížení, než abychom zjišťovali informace o konkrétním koni. Jinak ty informace o konkrétním koni zjistíš zhruba během dvou dní a informace, abychom zjistili, jak funguje ten genetický algoritmus, tak na tom děláme asi půl roku. Máme nějakou hrubou představu a stejně tak nás kontaktovali vývojáři, že jsme jedni z největších breederů v rámci platformy a jestli se chceme podílet na tom, jak by měl do budoucna ten breedovací algoritmus vypadat. Protože oni řeší to, že by se to mělo podobat více realitě a měl by tam být zohledněný věk koně, jeho zkušenosti a podobně.“ Dle mého názoru se jedná o skvělou ukázkou zmíněného analyzování pravidel s cílem optimalizovat svůj výkon ve hře, který je zároveň spojen s očekáváním vyšší finanční odměny.

Relativní absence této herní motivace může být způsobena i tím, že mnou formulované otázky nedaly přímo respondentům možnost tuto motivaci v určitém kontextu zmínit, což úzce souvisí s mou volbou provádět polostrukturovaný rozhovor. Nemyslím si, že by ovšem byl tento faktor na škodu, naopak to může ukazovat na to, jak důležitá tato motivace je u těchto konkrétních respondentů. Zároveň se nemusí projevit každá složka motivace u každého hráče, přičemž pokud bych měl vycházet ze své vlastní zkušenosti, tak například sociální motivace se při mém hraní her objevovala minimálně. A nesmíme také opomenout fakt, že různé motivační oblasti varíují v různých žánrech v jiném poměru.

7.2.1.4 Kryptoměny

Kryptoměny hrají v rámci play-to-earn her velkou roli, naprosto každý z respondentů mi sdělil, že se k play-to-earn hrám dostal právě skrze kryptoměny a nikoliv skrze hry i přesto, že byl respondent vášnivý hráč her.

Respondent 1: „Já jsem se dostal ke kryptu asi před dvěma lety a v návaznosti na to jsem si na VŠE vzal volitelný předmět, protože jsme tam měli dva předměty o kryptoměnách a v rámci jednoho z nich jsme měli dělat závěrečný projekt, který nějak přispěje té kryptoměnové společnosti.“

Respondent 2: „Hele asi před necelými čtyřmi lety jsem objevil Bitcoin samozřejmě a asi nějaký měsíc na to jsem zjistil, že jsou i nějaký herní projekty, že existuje nějaký Enjin a Decentraland... takže spíš přes nějakou tu investiční stránku, protože tak asi jako každé, pokud

jsi fanoušek Bitcoinu, tak časem se ti to zalíbí tak jako idealisticky, nebo fundamentálně, že jo... ale zpočátku tam každý naskočí kvůli tomu zbohatnutí, že jo. (...) Takže já jsem zjistil, že jsou tady i nějaký herní coins, tak si říkám jo to je zajímavý, protože o hry jsem se zajímal, takže si hnedka nějaký koupím a pak jsem zjistil, že na tom Enjinu jsou i nějaký hry... takže paradoxně ne přes ty hry, o které se zajímám, ale spíš přes to investování jsem s k tomu dostal no.“

Respondent 3: *„Asi myslím, že klasicky jako spousta lidí přes normální kryptoměny, protože tím jsem začal“*

Respondent 4: *„No já jsem tak před třičtvrtě rokem dostal do krypta. Takže jsem do toho vložil jen pár stovek, abych si vyzkoušel, jak to vypadá. A tak nějak mě to víc už nezajímalo, ale teďka o prázdninách jsem se o to začal víc zajímat, že s tím můžou být spojené ty hry.“*

Respondent 6: *„Jelikož už nějakou dobu funguji a investuju v kryptu, tak přes to, že jsem nějak prozkoumával NFTčka a začal jsem... vlastně jsem i vydal svoje vlastní NFTčka... asi vlastně 3 sady, z toho jedna z nich vyšla i ve fyzické podobě.“*

Kryptoměny samy o sobě také ovlivňují mnoho aspektů celého play-to-earn organismu. Často slouží jako herní měna, prostředek odměny a celá hra je tak prakticky těsně spjata se skutečným světem kryptoměnové burzy.

Pod celou kategorii kryptoměn můžeme také zařadit pojem NFT, který je s kryptoměnami spjat. NFT se také dají prodávat a ve světě blockchainového gamingu často slouží jako prostředek odměny ve formě skinů, či herních předmětů. Zároveň ale NFT slouží jako zajímavý marketingový tah jak nalákat hráče do play-to-earn her. Jelikož byl koncept NFT velmi medializován, tak je pravděpodobné, že se některé hry prezentují jako NFT, a ne například jako blockchain gaming, hlavně kvůli lepšímu marketingu a nalákání hráčů.

7.2.1.4.1 Investice

Výdělek ze hraní play-to-earn her se jevil spíše jako investiční záležitost, než jako stabilní finanční příjem závislý na odehraných hodinách. To znamená, že hráči spíše vydělali peníze prostřednictvím konkrétních her tak, že nakoupili herní tokeny, či jiná herní aktiva (pozemky, předměty, či NFT nezbytné pro spuštění hry), která postupem času vzrostla na hodnotě.

Motiv investování se během rozhovorů opakoval velmi často. Vliv na tuto skutečnost má pravděpodobně i to, že jak už jsem již zmiňoval výše, všichni respondenti jsou jedinci, kteří

se pohybují v oblasti kryptoměn, jejíž nedílnou součástí je spolu s technickou a užitnou stránkou věci i právě zmíněné investování a spekulace na cenu těchto digitálních komodit.

Investování sebou nese i jisté riziko ztráty peněz. O kryptoměnách panuje všeobecně sdílené přesvědčení, že se jedná o volatilní komoditu. Většina respondentů si je tohoto rizika vědoma jak je například vidět na výroku respondenta 1: *„Pokud do toho investuje, tak holt musí počítat s tím, že to je investice jako každá jiná... no, a to riziko podstupuje.“* Je však nutno dodat, že volatilita u play-to-earn gamingu bude s největší pravděpodobností ještě větší, než u samotných kryptoměn (jako je například Bitcoin). Toto tvrzení skvěle ilustruje výrok respondenta 6: *„Tak rizika jsou obrovská. Ty rizika jsou daleko větší než u NFTček a u NFTček jsou výrazně větší rizika než u Bitcoinu, který je vysoce volatilní a rizikové aktivum. Takhle tuhle věc ovlivňuje hodně faktorů. Pokud to budeme vztahovat od české koruny, tak kurz české koruny vůči dolaru. Kurz dolaru vůči Etheru a Ethereum a jeho coin ekonomika, která ti řeší to, že tam jsou vysoké poplatky na síti, protože je nadměrně vytižená síť a podobně, nižší zabezpečení na druhé vrstvě, aby měla vyšší rychlost.“*

Dalším rizikem v oblasti investování finančních prostředků do hry samotné, je kromě vysoké volatility a nepředvídatelnosti trhu také cílená manipulace pravidly, či herní ekonomiky ze stran vývojářů. V závislosti na těchto změnách, pak dochází například k znehodnocení herních aktiv do kterých hráči investovali. Něco podobného se stalo například ve hře *Zed Run* jak je vidět v následujícím úryvku z rozhovoru s respondentem 6:

Výzkumník: *„Ty jsi teda říkal, že nejčastěji hraješ hru Zed Run, jak bys jí pospal? O čem ta hra je?“*

Respondent 6: *„Je to hodně o tom genetické křížení a o statistice a zpracování těch dat. V podstatě, pokud jsi dobrý ve statistice a matematice, tak v ten moment je pro tebe ten Zed Run lehčí. Problém je samozřejmě, že je to velice riskantní a jde o to, že když hra nějak nevhodně změní pravidla té hry, tak přicházíš o peníze. Takže určitě to není finanční rada, to do toho textu tučně zdůrazni! (smích). Jako protože fakt na tom můžeš přijít o nemalé peníze.“*

Výzkumník: *„Děje se to často, že mění pravidla v té hře?“*

Respondent 6.: *„Ne, ale když se to jednou stalo, tak se mi aktuální koně znehodnotily asi o polovinu no, a to jsem byl ještě jeden z těch kteří na tom byli lépe. U některých kategorií ty koně ztratili až 70 procent hodnoty. Tam šlo o to, že i tvůrci té hry se snažili zachovat dolarovou cenu oproti minulosti. Jakože do teďka jsem se z té ztráty reálně nedostal, ale už se dostávám*

zpátky k nule. Předpokládám, že v polovině února bych mohl být na nule s koňmi. V té době, než to změnili jsem byl asi kolem 45 až 60 procent ve výnosu, takže to šlo z extrému do extrému.“

7.2.1.5 Herní ekonomika

Herní ekonomika hraje velmi důležitou roli v celém konceptu play-to-earn a je jejím častým tématem. Dle tvrzení některých respondentů se dokonce jedná o hlavní komponentu.

Respondent 6: *„No otázka je, jak by tam fungovala ta ekonomika, protože ta ekonomika kolem toho je hodně důležitá. Respektive by se tam ta ekonomika musela vytvořit nějak uměle a jak bys pak vyvažoval v rámci klasické hry to, že ten jeho kuň má větší hodnotu a každý z těch hráčů má ohodnocený ty koně jinak. No jako v rámci běžné hry by bylo těžké udělat ten market takhle.“*

7.2.1.5.1 Funkční herní ekonomika

Vzhledem k tomu jakou roli hraje herní ekonomika v play-to-earn modelu, nemělo by být překvapivé, že je to něco, o co je třeba ze strany hráčů usilovat. Je na ní totiž závislých několik faktorů. Jedním z nich je i například odměna, kterou hráči hraním získávají, či celková stabilita cen herních předmětů. Zároveň je funkční ekonomika u play-to-earn her relativně vzácná a neexistuje moc her o kterých by se respondenti vyjádřili, že zde herní ekonomika funguje podle jejich představ. Z rozhovorů se zdálo, že respondent 1 a respondent 3 jsou spokojeni s ekonomikou hry *Light Nite*. Dále poté respondent 1 popisoval, která hra dle jeho názoru vypadá, že by mohla mít slibnou a správně nastavenou herní ekonomiku: *„No tohle by mělo být vesmírný MMORPGčko a máš svoji loď, lítáš vesmírem, můžeš likvidovat piráty, můžeš hledat poklady ve vesmíru, bojovat proti jiným frakcím, těžít meteority, vyrábět ze surovin novy lodě... no a celá ta hvězdná mapa je rozdělená na tři oblasti, tedy tři frakce, který jsou proti sobě nepřátelský a hráč si jednu vybere. Potom ještě jsou 3 druhy bezpečných zón a ta začáteční je ta kde se ti nemůže nic stát, kde se nebojuje. Potom je střední zóna, kde už můžeš zemřít, ale normálně se s tou lodí objevíš zase uprostřed v tý bezpečný zóně. A potom úplně na kraji je ta nejnebezpečnější zóna, kde jsou největší odměny, ale když ti tam někdo tu loď zničí, tak díky nějakému smart kontraktu, ktorej bude muset asi člověk schválit před vletem do té zóny, tak můžeš o tu loď o to NFTýčko přijít. Takže je tam ta nabídka vyšších odměň, vyšších peněz a zase je tam mnohem vyšší riziko a ty lodě nejsou levný, takže to riziko je dost velký, ale dokážu si představit, že to bude místo, kde proti sobě budou válčit velký guildy o tyhle poklady a taky třeba o loot z těch nepřátel a proč se mi ta ekonomika líbí je, že to nemůže být jako Axie Infinity, protože ty příšerky pořád jenom vznikají a vznikají a nikdo je nechce, protože těch hráčů už*

není tolik kolik těch příšerek, ale v tom Star Atlasu ty lodě vznikají, ale zároveň i zanikají. Takže ta ekonomika může obíhat a cirkulovat a ty suroviny taky nejsou přebytečné, ale když se vytěží, tak dává smysl ty lodě furt vyrábět, protože jich je nedostatek pro ty guildy, který chtějí válčit v té nejnebezpečnější zóně, takže tahle ekonomika se mi hrozně líbí no.“ Což zároveň ukazuje na fakt, jak jsou někteří hráči ponořeni do této problematiky a mají o play-to-earn prostředí velký přehled.

7.2.1.5.2 Nefunkční herní ekonomika

Nefunkčnost herní ekonomiky je velkým tématem u samotných hráčů. Je zajímavé, že odpovědí na mou otázku: „Co by na konkrétní hře změnili?“ byla ve dvou případech právě herní ekonomika té dané hry, přičemž se v obou případech jednalo o hru Thetan arena. Můžeme tedy usuzovat na to, že právě tento herní titul se, co se herní ekonomiky týče, moc nevyvedl. Zároveň jsou ale oba respondenti i ti, kteří se v play-to-earn světě pohybují ze všech respondentů nejkratší dobu, takže nelze zcela vyloučit a jiné faktory.

Respondent 4: „Ono to šlo cca z 0,8 dolarů na 0.08 dolarů teďka, protože to je ta odměna, kterou dostáváš, tak to už je taková klasika, že tady ty odměny jdou dolů, protože jich přibývá. Tahle hra má teďka hrozně špatnou ekonomiku a snaží se to nějak furt zachránit... No asi tahle věc, ekonomika v téhle hře, tu bych asi změnil. Ale jako ekonomice úplně nerozumím a nevím co by mohli udělat lépe, protože se mi zdá, že se snaží. Já to celkem sleduji a furt něco vymýšlí. Takže ta ekonomika je špatná a neřekl bych, že je profitabilní.“

Respondent 5: „No a dál bych asi v té hře udělal nějaké změny... jakože ty champové jsou drazí, ale když ti champové nebudou drazí, tak ten THC token bude stát málo, což se pak nebude nikomu vyplácet kupovat. Takže aby tam byla zdravá ekonomika, tak musí být dražší champové i ten token, nebo levnější oboje no. No tak to by bylo asi to.“

Z výpovědí jasně vyplývá, že nepanuje nějaká všeobecná shoda na tom, jaká herní ekonomika je ta správná a mnoho argumentů naráží na její udržitelnost.

Respondent 1: „Třeba u Axie Infinity jde vidět, že to prostě nefunguje, že je to neudržitelný, ale třeba u MMORPGčka, kde bude správně nastavená ekonomika, to může fungovat naprosto správně.“

Respondent 3: „Takže ono si myslím, že zrovna ty Axies z dlouhodobého hlediska je drží jenom to, že jsou v podstatě první průkopníci, ale až přijdou další hry, který jim budou

konkurovat, tak – ale je to můj osobní názor – tak si myslím, že postupně to bude upadat. Tam to závisí na tom přívalu nových hráčů, a to není udržitelný do nekonečna.“

Respondent 3: *„A co se týče toho samotný hraní, tak ještě jsem nenašel hru, kterou by sis stabilně mohl vydělávat a nemyslím si, že je to úplně udržitelný scénář. Jak říkám, zase budu odkazovat na ty Axie, nebo v tomhle případě můžu odkázat i na Thetan Arenu. My jsme to i s klukama ve škole počítali, třeba tu Thetan Arenu. Tam jsou placení hrdinové a free hrdinové. A jediný, kdy můžeš vydělávat, jsou ty placení. Ty si musíš koupit hrdinu, abys mohl vydělávat sekundární token, kterej když ho máš určitou částku, tak ho můžeš vytáhnout z tý hry a zase ho můžeš prodat a směnit za dolary nebo za jiné token a tak dále. A když jsme počítali i podle grafu, dejme tomu s nějakým předpokladem, tak ještě ten hrdina má určitej počet těch her, který může odehrát a když dosáhne plný kapacity, tak aby si vydělal aspoň dvacet, třicet dolarů za celou tu kapacitu té životnosti toho hrdiny, tak potřebuješ mít win rate aspoň sedmdesát procent. Což se za ten čas úplně nevyplatí. Protože ten token, kterej se tím hraním vydělává, tak v podstatě není deflační, ale furt ho přibývá. Tak že jde čím dál tím víc ta jeho cena dolů. Jako v Axie prostě.“*

7.2.1.5.2.1 Rizika

Nefunkčnost herní ekonomiky je podle všeho také spojena s větším rizikem finanční ztráty. Herní systém často nabízí možnost do hry investovat peníze, načež jsou pak hráči případně odměněni zvýšením odměny, kterou hraním získávají. Není potom složité si představit, že zde hráč s vidinou finančního zisku ztratí nemalou sumu peněz v důsledku špatně zkonstruované herní ekonomiky. Sama herní ekonomika často funguje díky tomu, že do jejího prostředí vstupují noví hráči. Přičemž mezi jednu z kritik play-to-earn her patří to, že hra samotná není nic jiného než pyramidové schéma. Jedna z mých otázek během rozhovoru všem respondentům byla: „Jak vnímáte to, že někteří lidé nazývají tento typ her jako podvod, nebo pyramida?“. Respondenti odpověděli následovně:

Respondent 1: *„No já jim to neberu, pokud cílí na správný druh her. Jakože podvody tu jsou, ale ty jsou většinou tak malý, že to skoro ani nikdo nezaregistruje, protože ti lidé vydělají podvodem třeba milion dolarů a stáhnou se a taková malá suma na tom trhu není ani slyšet. Co se týče pyramid, tak jakože není to asi úplně klasický ponzi, ale jsou takový hry, který prostě nejsou dlouhodobě udržitelný a jsou závislý na tom, aby tam pořád vstupovali nový a nový lidi, a to je podle mě špatně. Já to taky častokrát říkám, nebo se snažím prosazovat tu myšlenku, že ten typ play-to-earn her a blockchain gamingu je správně, ale není to slučitelný s každým žánrem hry. Třeba u Axie Infinity jde vidět, že to prostě nefunguje, že je to neudržitelný, ale*

třeba u MMORPGčka, kde bude správně nastavená ekonomika, to může fungovat naprosto správně. A tady ať si mě, kdo chce přesvědčuje, že je to scam, nebo podvod, ale velké hry, kde vzniká hodnota díky hráčům, jsou ten správný žánr na tohle.“

Respondent 2: „No jako bavím se s nimi o tom a snažím se jim to vyvracet, ale je to těžký, protože v mnoha případech to tak je no. Hlavně teď, já furt mluvím o tom hypu... ale ono to tak fakt je. Já to pořád melduju těm lidem do hlavy, co jsou noví a teďka do toho vstoupili a mají ty růžový brýle a myslí si, že si koupí tu vesmírnou loď a najednou za týden to má dvojnásobnou hodnotu, tak oni prostě můžou nechat svoji práce a jenom obchodovat s NFTčkama vesmírných lodí... ale ty jich může mít 100 těch lodí a za půl roku bude hodnota nula korun. Takže spousta lidí, tak jak je to u těch NFTček, že si vydá nějakou kolekci, shrábne prachy a jde dál. A u těch her se to tak často neděje, protože musíš udělat nějaký fakt produkt a někdo si ani s tím neláme hlavu. Jako těch podvodů je tam fakt strašně moc a vlastně i to je jedno z těch nebezpečí, na které ses ptal. A třeba u těch Phantom Galaxies, takový ti Transformers. Tak jim někdo asi před měsícem hacknul discord. No a oni spouštěli nějaký early access, do kterého se dostaneš jenom, když si koupíš nějakou loď a slibovali, že budou mít nějaký pre-sale a někdo jim prostě hacknul Discrod. Napsal jim tam, že teď je tady ten pre-sale, tady nakupujte lodě ty lidi tam přišli v souhrnné částce asi o milion dolarů. No a vlastně to nebyl scam ta hra, jenom jim někdo hacknul účet a tohle udělal no a je to taky velké nebezpečí, protože dneska je strašně těžké pro člověka, který se vtom nepohybuje rozeznat nějaký scam, nějaký rugpull, nebo něco takového.“

Respondent 3: „No tak to nejsou jako daleko od pravdy, protože některý hry takhle bohužel fungují. A to se zase vrátím k tomu, že to je nějaký vývoj, jo. Spousta lidí se musí spálit. Ty hry nevyjdou, protože spousta těch her je na základě toho, že ty si na předprodeji nakoupíš nějaký balíček těch NFTček a takovýhle věci – a nemáš jako zajištěný, že ta hra vznikne. Nebo může vzniknout třeba i za dva, za tři roky a ty vlastně ty dva nebo tři roky čekáš a máš nějaký NFTčka a teď nevíš, jestli budou mít hodnotu, nebo ne. Takže jo, z tohohle hlediska tam jsou prostě rizika. Investuješ – tak to s sebou nese jako veliký rizika.“

Respondent 4: „Tak je to jejich názor a za pár let se jim rád vysměji. Teda pokud se to podaří, nebo se oni vysmějí mně (smích)“

Respondent 5: „No, když to tak ten člověk nazve, tak už k tomu má nejspíš nějaký důvod, takže když si někde přečtu, že někdo napíše, že ta hra je podvod, tak první mě napadne: „Proč?“

Proč si to myslíš?“. A když mi to normálně odůvodní, tak si na to teprve můžu najít jiné názory lidí, a tak no.“

Respondent 6: „No jako může být. Je to jejich boj. V momentě, kdy za tím nevidí utilizaci a vidí za tím jenom, že někdo vydělává z nich... no je jejich názor. Ať mi klidně vysvětlí, jak v tomhle případě ta pyramida funguje, když nejvíc nakonec krvácí ti, co jsou v tom dlouhodobě (smích). Jo tak změna byla hodně pozitivní pro nováčky, ale obrovsky negativní pro ty, co jsou tam dlouho.“

Z některých výpovědí vyplývá, že si respondenti jsou tohoto pyramidového schématu vědomi a že některé hry takto opravdu fungují. Zároveň se ale mezi respondenty objevují odpovědi, které nesouhlasí s tím, že by se jednalo o pyramidové schéma, či podvod. Je ale pravděpodobné, že pyramidové schéma nemusí být původním záměrem tvůrců, ale spíše jako důsledek nepovedené herní ekonomiky.

Co se podvodů týče, tak ty ze samé podstaty záměrné jsou. Jedním z několika parametrů, které umožňují takovýto podvod spáchat je tendence play-to-earn her, prodávat herní komponenty v tzv. „pre-sale“. V praxi to znamená, že ještě než určitá hra vznikne, je hráčům umožněno koupit si různé herní předměty v podobě NFT. Většinou to hráčům dává výhody pro budoucí hraní. Můžou si tedy koupit například herní pozemek a nemusí se bát, že až hra vznikne už se na ně nedostane. Často také pak takováto komodita vzroste časem na cenně a je to uživatelům vítáno jako zajímavá investice.

Respondent 2: „Oni, když tu hru vydali, asi dva roky zpátky, tak zveřejnili mapu, kde je několik oblastí. No a když to spustili, tak třeba udělali pre-sale na jednu tu část.“

Respondent 5: „A u tohohle play-to-earn vyjde nejdřív Marketplace, kde se dají kupovat nějaké předměty než vůbec existuje základní princip té hry. Takže tam naběhnou lidi, vykoupí všechny pozemky, všechny věci a rok, dva roky na to se začne připravovat hra. Takže to taky no, nenachytat se na těch presalech, které můžou být cenově zbytečně úplně někde vysoko, a naopak hlídat si projekty, které jsou důvěryhodné a nejsou to nějaké scamy... je u toho důležité si udělat svůj vlastní research a nevěřit nějakým influencerům, kteří udělají video, kde k tomu dají raketku a měsíček a myslí si, že to bude úplně nejlepší.“

V návaznosti na „pre-sale“ je také důležité zmínit, že respondenti dávali důraz na to být ve hře co nejdříve, aby na tom dotyčný vydělal. Mnoho her bylo podle jejich slov výdělečných jen z počátku, poté už ne a některým se investice dokonce i časem znehodnotily.

Respondent 1: „Může se stát, že se ti to vyplatí, když tu hru hraješ hodně brzo a vyděláš nějaký tokeny a potom třeba v rámci několika měsíců ten token vyroste na cenně. Tak potom, když toho nashromáždíš hodně a brzo, tak se to vyplatí, ale zase je to spíš investice potom, akorát, že ty tokeny jsi nenakoupil, ale nahrál sis je.“

Respondent 3: „Když se do té hry dostaneš jako fakt úplně na začátku v tom předprodeji, tak velmi často se stane, že potom ty herní assety můžeš prodat za mnohem vyšší cenu, než si je nakoupil. A co se týče toho samotný hraní, tak ještě jsem nenašel hru, kterou by sis stabilně mohl vydělávat a nemyslím si, že je to úplně udržitelný scénář.“ (...) „No, ale jak říkám – je potřeba tam být hodně brzo, aby se na tom dalo jako hodně vydělat. Třeba Star Atlas – kdo byl na začátku ve Star Atlasu a byl tam jako hodně brzo, ten si určitě udělal pěkný násobky.“ (...) „Pokud je to na začátku a ta hra bude úspěšná, tak se to určitě vyplatí, protože některý hře se klidně stane, že udělá desetinásobek a víc, jo, ty herní aktiva. A ani nemusí třeba ještě fungovat.“

Respondent 4: „Když by prodali hned jak by mohli, tak si myslím, že by na tom mohli vydělat. No je to takový... profitabilní to bylo první měsíc ta hra. Teďka tolik není.“

Důvodem, že hry jsou s postupem času stále méně výdělečné může být fakt, že mnoho herních titulů operuje s odměnou v podobně inflačních tokenů. Tedy, že neexistuje fixní zásoba tokenů (jako je tomu například u Bitcoinu) a na trh jich přibývá stále více, čímž pak dochází k znehodnocování a poklesu ceny takového tokenu. Ohledně tohoto problému se vyjadřoval respondent 3 v rámci hry Thetan Arena.

Respondent 3: „Protože ten token, kterej se tím hraním vydělává, tak v podstatě není deflační, ale furt ho přibývá. Tak že jde čím dál tím víc ta jeho cena dolů. Jako v Axie prostě.“

To zároveň reflektují i výpovědi respondenta 4 a respondenta 5, kteří hrají primárně hru Thetan Arena.

Respondent 4: „(...) ta ti může spadnout z boxu za 1000 THC, což je ta jejich herní měna, což aktuálně vychází na 80 dolarů, ale bylo to mnohem dražší. Ono to šlo cca z 0,8 dolarů na 0.08 dolarů teďka, protože to je ta odměna, kterou dostáváš, tak to už je taková klasika, že tady ty odměny jdou dolů, protože jich přibývá.“

Respondent 5: „A myslím si, že hodně lidí na to teďka nadává, že ten token tolik spadnul... jako má to svoje mouchy a nikdo neví co se bude dít, protože v tom nejsou moc transparentní. Myslím si, že když ale člověk počká půl roku, že už budou úplně jinde, protože ten vývoj hry furt pokračuje.“

7.2.1.6 Technologie

Závěrečnou, avšak neméně významnou motivační oblastí, je technologie vyplývající z blockchainových her. Většina respondentů dávala velký důraz právě na stránku technologickou. Rozumí se tím navázání technologie blockchain na jednotlivé herní tituly. To z výpovědí hráčů představuje jisté výhody oproti hrám klasickým. Zároveň bych tuto motivační oblast označil jako jednu z největších vzhledem k tomu, jak často o ní samotní hráči mluvili a jakou jí přiřadili důležitost.

Respondent 3: *„Ale pokud bych si to měl zahrát, jakože dejme tomu místo Apexu – takhle, kdyby to nebylo na blockchainu, tak to nehraju. Asi tak. Takhle bych to řekl.“*

Jak jsem již zmínil, využití technologie blockchain do online her může pro řadu hráčů znamenat určité výhody. Respondenti zmiňovali hlavně osobní vlastnictví herních předmětů s čímž je spojená také následná legitimizace jejich prodeje ostatním hráčům.

Respondent 1: *„Jak jsem říkal na začátku, ta výhoda je v tom, že vlastně to můžeš vlastnit a potom když už to nepotřebuješ, tak to prodáš.“*

Respondent 2: *„No a tady když z té modifikace uděláš NFT, tak máš jasně dané vlastnictví, že ty jsi toho autor a tím pádem i ta odměna pro tebe jako pro tvůrce může být jasně definovatelná. Takže je tam spousta oblastí, které můžou tomu tradičnímu světu hodně pomoci no.“*

Respondent 3: *„Tam jde z mého pohledu jako o tu myšlenku, že můžeš... pokud jsi teda dobru, tak jako samozřejmě jo... že můžeš ty aktiva legálně tradovat. To je základní myšlenka, která dává smysl a měli by se toho držet.“*

Respondent 4: *„(...) Myslím, že to, co ty NFTčka v těch hrách můžou přinést je strašně výhodné jak pro vývojáře té hry, tak i pro hráče samotného, protože když vlastníš nějaké NFTčko, tak je tvoje... můžeš ho prodat kdy chceš, můžeš ho vyměnit s kým chceš. Navíc NFTčka by mohli fungovat i mezi různými hrami. Takže když si koupíš nějaký kosmetický kousek, tak bys ho teoreticky mohl mít i v nějaké jiné hře, která to bude podporovat. No hlavně se mi líbí to, že s tím můžeš obchodovat, prodat to za reálnou měnu, za jiné krypto a podobně. Třeba nějaké skiny na Lolku já vůbec nepoužívám a klidně bych je dal třeba kamarádovi jenom, ale předávat je nemůžu. Nebo často hodně lidí udává, no já mám na mém Lolko účtu tolik skinů, to stojí třeba 300 dolarů, no ale prodat to nemůže.“*

Respondent 5: „(...) *Přijde mi zajímavé, že koupím si skin, který když se mi už nelíbí, tak ho prodám. Třeba s tím, jak jsem zainvestoval do toho Lolka, tak se na to koukám zpětně a říkám si no mám na tom účtě 10 legendárních skinů a co s tím teď'... tak můžu jít na facebookovou skupinu a zkusit to nelegálně prodat... to je jedna cesta a druhá cesta není. A přijde mi super, že tady můžeš udělat to, že když se ti to nelíbí, tak to prodáš.*“

Kromě výše zmíněného se respondenti často odkazují na technologický pokrok směrem do budoucna. Často v kontextu toho, že tato technologie je další evoluční krok v oblasti gamingu.

Respondent 1: „(...) *Celej trend si myslím, že úplně změní gaming, a to k lepšímu, že lidi budou mít větší moc nad tím, co ve hrách získají a budou mít právo s tím dělat co chtějí, protože ve spoustě hrách nesmíš prodávat herní měnu za dolary.*“

Zároveň lze u některých respondentů zpozorovat touhu předat, či informovat společnost o tomto technologickém pokroku, což dle mého názoru jenom podtrhuje skutečnost a sílu této motivace daných respondentů.

Respondent 2: „*Dneska to ale vnímám fakt úplně jinak a teď připravuji sérii článků pro Alzu, kde o tom chceme to herní obecnstvo vzdělat, protože tam je spousta fundamentálně zajímavých věcí právě jako jsou ty Metavers, které v tom tradičním světě moc nejsou.*“

Respondent 3: „*Já mám právě i ve škole takovej, není to úplně kroužek, je to vyloženě jako hodina, ale taková jiná. My jsme prostě soukromá škola a hodně jedem to, co se týče těch trendů a co se týče vývoje, i ten posun toho vzdělání máme trošku jako jinej než klasický školy. A my máme možnost i zkoušet něco víc než klasický školy, takže já tam mám i svojí jako třídu na nějaký kryptoměny, a právě postupem času jsme se začali zajímat i o blockchainový hry, protože kluky to hodně bavilo. Takže já jim to představuju a informuju.*“

Samozřejmě nelze nezmínit to, že respondent 1 se věnuje natáčení videoobsahu na platformu YouTube, jejíž prostřednictvím informuje a edukuje případné zájemce o novinkách v této oblasti.

Zároveň mi připadá zajímavé, že respondent 1, respondent 2 a respondent 3 v této oblasti sdílejí určité společné charakteristiky. Všichni tři zmínění dávali mnohem větší důraz na technologii a její význam než na finanční motivaci. To následně vyústilo i v touhu předat informace dalším lidem.

7.2.2 Hodnocení play-to-earn her hráči

Druhou samostatnou kategorií je způsob jakým hráči play-to-earn hry hodnotí a vnímají. Každý z respondentů se vůči daným hrám vztahoval odlišně, avšak i zde se dalo zpozorovat několik společných vzorců, kterým hodnotili play-to-earn hry jako celek. Šlo například o kritiku v oblasti nedokonalosti her po vizuální i herní stránce. Dále o přirovnávání her k podobným titulům, které nejsou play-to-earn, či negativní postoj ke vstupní bariéře, která se u některých her projevila v obrovské povinné investici, aby byli hráči vůbec schopni danou hru začít hrát.

7.2.2.1 Nedokonalost

Někteří hráči play-to-earn hry hodnotili negativně z hlediska nedokonalosti ať už po stránce technické, kam bychom mohli zařadit již zmíněnou herní ekonomiku, tak ale i po stránce vizuální, či z hlediska herního zážitku.

Respondent 3: „(...) *Ten gameplay není tak rozvinutej, ale jinak jako do budoucna si myslím, že ty hry, nebo věřím tomu, že ty hry budou na stejný bázi a že i ty velký studia právě potom se do toho opřou.*“

Respondent 1: „*Nejlepší je, že to funguje no (smích). Většina blockchainových her moc nefunguje, nebo nejsou moc zábavný.*“

7.2.2.2 Podobnost

Dalším, často se objevujícím se popisem, bylo přirovnání dané play-to-earn hry k již zaběhnuté klasické online hře, která není vázaná na blockchain. To dává smysl z toho hlediska, že blockchain gaming je zatím v počátcích a vývojáři se nejspíše snaží napasovat novou technologii na již zaběhnuté tituly.

Respondent 2: „*Takže se to ještě více podobá těm tradičním hrám.*“

Zároveň ale někteří respondenti dávali spíše než na podobnost důraz na náhradu klasické hry, jelikož má oproti klasickým hrám něco navíc a tím je myšlený blockchain.

Respondent 1: „*Třeba Gods Unchained, to je skvělá náhrada hry Hearthstone. Light Nite pokud si koupí, tak to může taky nahradit FPSko, nebo ten Fortnite (...)*“

Respondent 3: „*Jo, tak proč Light Nite jo a proč ne Fortnite, to je jednoduchý – protože Fortnite není na blockchainu. Kdyby byl v tuhle chvíli Fortnite na blockchainu, tak bych oželil i to, že se tam staví. To bych si ho zahrál jenom abych viděl, jestli jim to funguje a tak.*“

Respondent 4: „*Je to hodně podobný jako hra, která je známá od Supercellu, Brawl Stars na mobil.*“

7.2.2.3 Vstupní bariéra

Velkým problémem některých hráčů je vstupní bariéra v podobě vysoké počáteční investice, kterou mnohdy musí vložit, aby hru vůbec mohli začít hrát. Zároveň je nutné provést si určitý průzkum a věnovat nějaký čas studiu toho, co nakupují, jako v jakékoliv jiné investici.

Respondent 2: „*(...) Zatímco tu tradiční hru si koupíš a dáš 1500 za tu krabičku a tím ta investice v podstatě končí, tak tady si třeba u těch Axies musíš koupit ty příšerky... ani nezáleží na tom, že jsou dražší, ale musíš si vybrat jaké, vyznat se v tom, jak si to nakombinovat, taky aby tě někdo neošidil a neprodal ti něco špatného. Ta vstupní bariéra je zatím t složitější no.*“

Respondent 4: „*No tam jde spíš o to, že to není free-to-play, ale musíš dát těch 300 dolarů, aby sis koupil tři axíky, abys mohl vůbec začít. A tahle hra je free-to-play, takže jsem si jí mohl vyzkoušet, než jsem do toho dal ty peníze.*“

Pro hráče bylo často velmi důležité, aby hra měla tu možnost si ji vyzkoušet zdarma a až poté by si mohli rozmyslet, zda do ní chtějí investovat. I z toho důvodu často respondenti zvolili hru *Thetan Arena*, která tuto „zkoušku“ umožňuje.

Respondent 5: „*Nene to jsem nezkoušel, kvůli tomu, že to bylo hodně drahý. To jsem si říkal, že si radši koupím jednoho champu do té Thetan Areny.*“

7.2.2.4 Zábavnost

Nejvíce objevujícím se požadavkem byla pravděpodobně zábavnost play-to-earn her. Respondenti často dávali velký důraz na to, aby hra kterou hrají byla zábavná, tedy aby plnila jeden z primárních účelů hry. Osobně si myslím, že je to velmi důležité a ukazuje to na fakt, že ačkoliv pojem play-to-earn dává silná akcent na vydělávání peněz, není to na úkor zábavy, kterou hráči vyžadují.

Respondent 1: „*Já se jim vždycky snažím doporučit hry, které jsou v první řadě zábavné, ne ty, ve kterých se vydělávají peníze, aby se aspoň ti tradiční hráči dostali do tohotoh sektoru s tím, že je to baví, aby měli tu správnou motivaci a spousta z nich tyhle hry hraje do dneška.*“

Respondent 3: „Primárně by prostě mělo furt jít o ten zážitek z té hry. Ty hry hraju proto, když dejme tomu teďka vidíme tu situaci ve světě, tak jako aby se člověk trošku odreagoval a z té reality, občas i depresivní v téhle době, přišel na jiný myšlenky, příjemnější.“

Respondent 5: „Pro mě je prostě nejdůležitější, aby mě ta hra bavila, jinak to pro mě prostě nemá cenu.“

Zároveň se objevovaly i výroky, které popisovaly to, že v rámci play-to-earn je mnoho her, které na hraní zábavné nejsou, což vysvětluje relativně silnou selekci, která se u hráčů objevovala.

Respondent 1: „Většina blockchainových her moc nefunguje, nebo nejsou moc zábavný.“

Respondent 2: „Je to prostě jedna fakt z mála dobrých her, co jsou zábavný i po stránce té hrátelnosti.“

Respondent 3: „A hlavně když jsem koukal na ten gameplay, tak mě to ani jako nezaujalo natolik, abych do toho šel.“

I přesto, že se v tomto prostřední nenachází mnoho zábavných her si respondenti byli vždy schopní najít hru, která je bavila a které se delší dobu věnovali.

Respondent 2: „Je dobře udělaná, takže já i když jsem fanoušek kryptoměn a jsem v tom světě relativně dlouho, tak mě to jako toho tradičního hráče baví hrát... ta gameplay je dobrá. Má to dobře vymyšlený herní mechaniky, takže je to zábavný.“

Respondent 4: „Jo tož ta Thetan Arena mě reálně baví. Myslím, že bych to mohl porovnat s mnoha hrami, které jsem hrál předtím.“

Respondent 5: „Jo, přijde mi to zábavné. Kdyby mi to nepřišlo zábavné, tak to nehraji.“

7.2.2.5 Budoucnost

Poslední společnou charakteristikou některých hráčů byla víra v budoucnost. Tato tendence věřit, že „bude líp“, se projevovala například tak, že i když hráči momentálně nevydělávali hraním tolik kolik dříve, či se jejich investice výrazněji znehodnotila, tak byli často přesvědčeni, že se v budoucnu bude dařit lépe, herní ekonomika se vzpamatuje, či určitý token zase stoupne na hodnotě.

Výzkumník: „A pamatuješ si tak nějak částku, kterou jsi do toho investoval?“

Respondent 5: „*No bude to takových 300 dolarů asi.*“

Výzkumník: „*A vyplatilo se ti to?*“

Respondent 5: „*Kdybych to momentálně vybral, tak ne. Co jsem si tak počítal, tak před třemi týdny by se mi to ještě vyplatilo. Ale předpokládám, že ta hra nechce ze dne na den umřít, tak si myslím, že do budoucna by se mi to mohlo úplně v pohodě vyplatit.*“

Podobný přístup zastával i respondent 4:

Výzkumník: „*Takže to sám vnímáš, že už se ti to tolik nevyplácí?*“

Respondent 4: „*No nevyplácí se to. Ted' by se vyplatilo koupit hrdiny a počkat, jak se ta hra bude vyvíjet do budoucna... protože ta cena hrdinů klesla. Ale oni na tom pracují a myslím, že za 4 až 5 měsíců ta hra bude lepší a ta ekonomika se takylepší.*“

Tato tendence je dle mého názoru s největší pravděpodobností úzce spojená s oblastí kryptoměn a investování celkově. Jelikož investování do komodit, kterým dlouhodobě nedůvěřuji do budoucna, nedává žádný smysl. To by odpovídalo i tomu, že naprosto každý z respondentů byl původně zainteresován v oblasti kryptoměn.

7.3 Shrnutí

V rámci shrnutí bych rád upozornil, že ačkoliv se to může zdát, nikdo z přítomných respondentů, ani já sám, nedáváme finanční rady. Jedná se pouze o subjektivní zkušenost jedinců sdílenou za účelem výzkumného bádání.

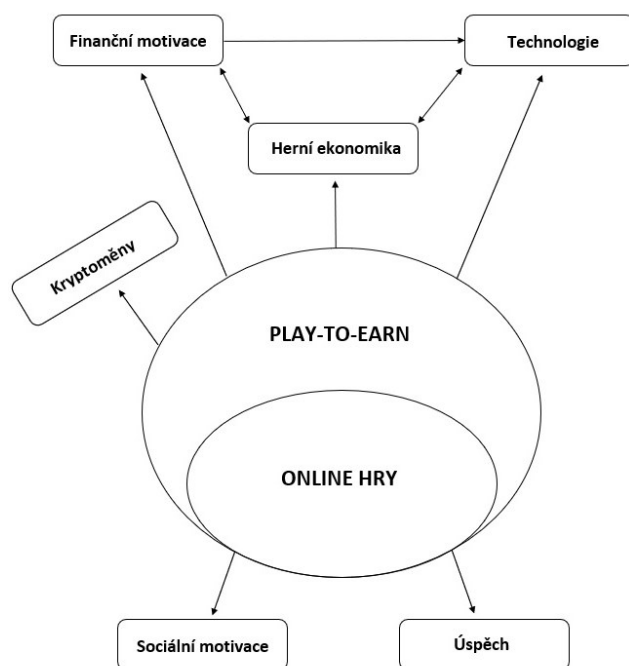
Dále bych rád popsal jednotlivé relace mezi některými kategoriemi a subkategoriemi. Z výsledků je patrné, že hlavní kategorií je kategorie *Motivace*. Kategorie *Hodnocení play-to-earn her hráči* byla celkově slabší i z hlediska frekvence výskytu u jednotlivých respondentů a slouží tak spíše na podkreslení a doplnění kontextu. V následujících odstavcích se tedy budu více věnovat jednotlivým subkategoriím spadajících pod kategorii *Motivace*.

Na začátek bych rád ve stručnosti shrnul subkategorie *Sociální motivace* a *Úspěch*. Ty, jak jsem již několikrát zmiňoval, reprezentují hlavní motivační oblasti pojící se s klasickými online hrami. Z hlediska vzájemných vztahů se nezdá, že by tyto dvě oblasti měly nějaký vliv na kterékoliv jiné subkategorie. Za zmínku avšak stojí skutečnost, že subkategorie *Úspěch* se objevila pouze u dvou respondentů, přičemž oba tito respondenti dávali určitý důraz na důležitost finanční motivace. *Sociální motivace* se objevovala naprosto nezávisle na jakýchkoliv jiných subkategoriích.

Neutrální subkategorií byla subkategorie *Kryptoměny*, ta se jako jediná objevila zcela explicitně naprosto u všech respondentů. Její vztah s jinými kategoriemi tak není zcela možné odhalit a pravděpodobně má spíše přímou návaznost na koncept play-to-earn a zprostředkovává pocit známého prostředí pro jedince, kteří se o kryptoměny zajímají.

Jádrem s nejvíce znatelnou dynamikou mezi jednotlivými oblastmi je triáda subkategorií *Finanční motivace*, *Technologie* a *Herní ekonomika*. Finanční motivace je jeden z primárních motivačních faktorů, díky kterému většina hráčů začala play-to-earn hry hrát. V závislosti na kvalitě a délce zkušenosti s tímto modelem se pak někteří hráči od původní *Finanční motivace* přesunou spíše k *Technologii* a jejímu významu pro gaming. Mnohdy k tomu došlo z toho důvodu, že si hráči uvědomili, že je herní ekonomika v těchto hrách nefunkční nebo neudržitelná. To nás dostává k třetí subkategorii a tou je *Herní ekonomika*, která stojí někde mezi těmito dvěma subkategoriemi. Sama je totiž výsledkem *Technologie*, která je se hrou provázána a bez níž by nebyla schopna existovat. Zároveň je i prostředkem k vydělávání peněz. I proto je pravděpodobně *Herní ekonomika* hodnocena spíše rozporuplně a působí jako nejméně stabilní subkategorie ze všech.

Pro lepší představitelnost jsem se snažil tyto relace mezi jednotlivými subkategoriemi graficky vyjádřit pomocí diagramu vyobrazeného na obrázku 2.



Obrázek 2 - Diagram zachycující vztahy mezi subkategoriemi Motivace

8 Diskuse

Tato výzkumná studie si kladla za cíl hlouběji proniknout do motivace hráčů ke hraní play-to-earn her a porovnat ji s motivací ke hraní klasických online her. Výsledky mého zjištění se pokusím co nejlépe shrnout v následujících několika odstavcích.

Na úvod bych rád popsal zjištěné informace týkající se vztahu motivace ke hraní klasických her s motivací pro hraní her spadajících do oblasti play-to-earn. Rozhodl jsem se pracovat se třemi hlavními složkami motivace, které vzešly sdružením deseti dílčích komponent v rámci výzkumu Nicka Yee (2006). Těmito vzniklými složkami jsou složka sociální, složka úspěchu a složka ponoření. Zároveň jsem si byl vědom toho, že výzkum byl zaměřen spíše na MMORPG, ale při prohledávání výzkumů i na jiné herní žánry jsem zjistil, že tyto tři složky se objevují napříč většinou žánrů a ponechal jsem toto původní trio. Při vytváření polostrukturovaného dotazníku jsem úmyslně nezahrnul žádné konkrétní otázky na již zmíněné motivační složky. Má premisa byla taková, že pokud se tyto témata v rozhovoru objeví i bez explicitního dotazování, budou mít pro respondenta velkou váhu (Yee, 2006).

Z původních tří motivačních složek se ve všech šesti rozhovorech objevily pouze dvě. Nejvíce objevující se složkou se stala motivace sociální. Ta se objevovala u většiny respondentů ve větším, či menším množství. Nejvýraznějším příkladem byl nepochybně respondent 4, který sám od sebe často tuto motivaci zmiňoval a který i ukázkově popsal, že nejen u play-to-earn her, ale i u klasických titulů, je pro něj tato složka velmi důležitá. Složka úspěchu se objevovala poměrně zřídka. Vysvětluji si to tím, že tato složka je více než kterákoliv jiná spjata s herní mechanikou a hloubkou herního zážitku, ke kterému jsme se s respondenty často v rozhovorech nedostávali. Zároveň skutečnost, že se zde tato složka objevila i bez mnou navodných otázek svědčí o důležitosti této složky pro respondenty. Zbylou složkou, která se neobjevila, je složka ponoření, neboli imerze. Samozřejmě je možné, že jsem mohl tuto složku u respondentů přehlédnout či špatně interpretovat. Nicméně se domnívám, že nemohu zcela potvrdit absenci této složky i z toho důvodu, jelikož častým požadavkem hráčů na hru byla určitá zábavnost, bez které by nejspíše hru ani nehráli. Sama zábavnost dle mého názoru implikuje určité ponoření se do hry a mohli bychom tak na tuto složku tímto nepřímou usuzovat. Dále by velkou roli mohla hrát i variace jednotlivých herních žánrů, které hráči hráli. Jak jsem již nastínil v teoretické části, tak se tyto složky objevují u jednotlivých herních žánrů v odlišném poměru. Mohla tedy nastat situace, kdy daný herní žánr byl v této konkrétní motivační oblasti slabý a mnou zvolené otázky neumožnily hráči tuto stránku projevit. Ve výsledku nemám důvod se domnívat, že by

se původní motivační struktura klasických her neprojevovala i v rámci play-to-earn herního modelu. Dle mého názoru i díky empirickým důkazům sledávám minimálně složku sociální a složku úspěchu platnými motivačními faktory i v oblasti play-to-earn a potvrzovalo by to výsledky studie Nicka Yee (2006), ze které jsem z velké části vycházel.

Jak je již z mé první výzkumné otázky zřejmé, mým primárním záměrem bylo zjistit, co motivuje hráče ke hraní play-to-earn her. Můj původní předpoklad by ten, že největší část bude tvořit finanční motivace, tedy touha hráčů si hraním vydělat peníze. K mému překvapení se kromě výše zmíněných klasických motivačních složek a mnou předpokládané motivace finanční, objevily i další neméně významné složky, které se pokusím v následujících odstavcích shrnout.

Téma *Finanční motivace* se objevovalo u všech respondentů, přičemž každý z nich se ale lišil ve svém přístupu k této kategorii. Bylo tedy nutné tuto kategorii rozdělit na další dvě podkategorie. První z nich jsem nazval jako *Důležitost finančního výdělků* a druhou jako *Absence finanční motivace*, což vytvořilo určitou dimenzi. Zajímavé je, že zhruba polovina respondentů se řadila do jedné subkategorie a druhá zase do té druhé. Zároveň ti, kteří přikládali finančnímu výdělků menší váhu, byli více angažovaní v další mnou vytvořené kategorii – *Technologie*.

Technologií mám na mysli navázání blockchainu do herního systému. Ta se vedle finanční motivace objevovala jako výrazný faktor, díky kterému hráči hru hrají. To pravděpodobně souvisí i s tím, že každý z respondentů se ke hraní play-to-earn her dostal skrze prostředí kryptoměn a nikoliv přes prostředí gamingu. Jelikož je blockchain důležitou komponentou v oblasti kryptoměn, nabízí se analogicky popsat vztah mezi produktem a jeho uživateli. Z hlediska oblasti kryptoměn, se uživatelé mohou dělit na ty, kteří jsou fascinováni tímto odvětvím a jeho technologickým významem pro společnost a na ty, kteří pouze spekulují na cenu těchto digitálních komodit. Podobný vztah vidím i v případě play-to-earn, kterým by v případě absence finanční motivace spíše odpovídal název blockchain gaming. Dalším zajímavým zjištěním je, že jak z výpovědí respondentů vyznívá, většina z nich byla schopna si v rámci play-to-earn her vydělat převážně investováním do jednotlivých herních měn či NFT herních předmětů. To jen podtrhuje myšlenku, že chování hráčů bude určitým způsobem podobné jako chování v kryptoměnovém prostředí. Na závěr bych dodal, že technologie jako motivační faktor dle mého názoru nevyhází přímo z play-to-earn modelu, ale stojí jakoby nad ním.

Další kategorií, která byla častým námětem mých konverzací s respondenty, je herní ekonomika. Ta je podle všeho důležitou a zároveň kontroverzní komponentou celého play-to-earn gamingu. Dle dostupných tvrzení je herní ekonomika často nefunkční, což kromě samotných výpovědí respondentů podporuje i situace, kdy si respondenti nejsou schopni dlouhodobě a pravidelně hraním her vydělat peníze. Nefunkční ekonomika je také spojena s rizikem ztráty investovaných peněz a s pyramidovým schématem, jehož existenci část respondentů vědomě připouští, přičemž se spíše než o záměr vývojářů jedná pouze o neúmyslný vedlejší produkt snahy vytvořit obstojný systém herní ekonomiky v konkrétních titulech.

Další zajímavostí je fakt, že většina respondentů, kteří přikládali větší důraz na finanční motivaci, byli až na výjimku hráči, kteří měli velmi krátkou zkušenost s play-to-earn hrami. Ti, kteří se v tomto odvětví pohybovali už delší dobu, dávali mnohem větší důraz na význam technologie a finanční výdělek pro ně nebyl nijak zvlášť důležitý.

Zdá se, že hráči prochází určitým vývojem, přičemž prvotním impulsem hrát play-to-earn hry se zdá být právě ona finanční motivace. Samotná herní studia si nejspíše uvědomují, že pojmenovat hry jako play-to-earn či NFT gaming funguje jako mnohem lepší marketingový nástroj, než jako několikrát zmiňované hry na blockchainu. Tento názor podporuje například i poměr vyhledávání těchto tří názvů v prohlížeči Google, jehož grafické znázornění je k dispozici na webových stránkách Google trends. V závislosti na často nefunkční herní ekonomice, která by měla vydělávání si hraním umožnit, mohou hráči čelit deziluzi, která pramení z původního přesvědčení, že si hraním budou vydělávat. Po určitém vystřízlivění by pak takový jedinec mohl vnímat toto prostředí více kriticky, upnout se k jinému aspektu a přesunout tak svůj zájem více k technologii a jejímu významu.

Během této práce jsem se také několikrát odkazoval směrem k různým kontroverzím a rizikům, která by mohla z hraní play-to-earn her vyplývat. Nejbližším podobným konceptem by se mohla zdát problematika loot boxů, které mají podle mnoha studií určitou spojitost s gamblingem (Nielsen & Grabarczyk, 2019). Dle mnou zjištěných informací se ale ve srovnání s mechanikami odměňování u loot boxů neobjevuje žádná zjevná podobnost.

8.1 Limity výzkumu

Jelikož na toto téma v současné době neexistuje potřebné množství výzkumných studií, byla dle mého názoru teoretická základna pro vznik této práce lehce nedostatečná. Často jsem musel čerpat z různých internetových článků, videoobsahů, či názorů hráčů v internetových diskusích. Zároveň nesmím opomenout i mou vlastní zkušenost s play-to-earn hrou *Splinterlands*, se kterou mám ke dni psaní této práce přibližně půlroční zkušenost. Nedostatečná teoretická základna zároveň vedla k nutnosti improvizovat při tvorbě polostrukturovaného dotazníku, který jsem používal při rozhovorech s respondenty. Improvizace tedy probíhala na několika úrovních. Na úrovni již zmíněné tvorby dotazníku a také na úrovni, kterou byla reakce na jednotlivé odpovědi respondentů. Ve výsledku jsem se tak s každým rozhovorem dozvídal nové informace, které jsem postrádal na začátku. Mnohem lepší výsledky by dle mého názoru vznikly po upraveném setu otázek s využitím nově nabytých znalostí.

Závěr

Cílem práce bylo zjistit, co motivuje hráče play-to-earn her k jejímu hraní a také to, jak se tato motivace liší od motivace ke hraní klasických online her, což bylo dle mého názoru úspěšně splněno.

V rámci teoretické části jsem se pokusil co nejlépe a zároveň co nejsrozumitelněji vysvětlit základní koncepty play-to-earn herního modelu tak, aby byl obsah pochopitelný i těm, kteří doposud neměli s podobným tématem žádné zkušenosti. Zároveň jsem se snažil vynechat některé technické náležitosti, které nebyly důležité v rámci mých závěrů a finálního vyznění výzkumné práce.

Empirickou část jsem pojal především jako deskriptivní prezentaci sesbíraných dat, které jsem se na závěr snažil interpretovat ve vztahu k celému vzorku respondentů, a to vždy s ohledem na možnou generalizaci, které jsem se pokoušel vyhýbat. Výsledná interpretace se zároveň také z velké části objevila i v kapitole diskuse.

Přínos bakalářské práce spočívá v prozkoumání oblasti play-to-earn herního světa, který je velmi mladou záležitostí. V současnosti existuje pouze minimum studií na toto téma a téměř žádné, které by mělo podobný charakter jako tato výzkumná práce, jelikož se většina zabývá technickou stránkou problematiky.

Seznam použitých zdrojů

- Apperley, T. H. (2006). Genre and game studies: Toward a critical approach to video game genres. *Simulation & Gaming*, 37(1), 6–23. <https://doi.org/10.1177%2F1046878105282278>.
- Basler, Jaromír. (2016). Počítačové hry, jejich dělení, současné tendence vývoje a základní výzkumná šetření z oblasti počítačových her. *Trendy ve vzdělávání 2016*(9) 20-27. <https://doi.org/10.5507/tvv.2016.003>.
- Esposito, N. (2005, 16.-20. June). *A Short and Simple Definition of What a Videogame Is*. Digital Games Research Conference 2005, Changing Views: Worlds in Play, Vancouver, British Columbia, Canada.
- Ghuman, D. & Griffiths, M.D. (2012). A cross-genre study of online gaming: Player demographics, motivation for play, and social interactions among players. *International Journal of Cyber Behavior, Psychology and Learning*, 2(1), 13-29.
- Kahn, A. S., Shen, C., Lu, L., Ratan, R. A., Coary, S., Hou, J., ... Williams, D. (2015). The Trojan Player Typology: A cross-genre, cross-cultural, behaviorally validated scale of video game play motivations. *Computers in Human Behavior*, 49, 354–361. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.03.018>.
- Kaliský, B. (2018). Bitcoin a ti druzí: nepostradatelný průvodce světem kryptoměn. [Praha]: IFP Publishing.
- Lánský, J. (2018). Kryptoměny. V Praze: C.H. Beck.
- Nakonečný, M. (2014). Motivace chování (3., přeprac. vyd). V Praze: Triton.
- Nakonečný, M. (2015). Obecná psychologie. Praha: Stanislav Juhaňák – Triton.
- Nielsen, Rune & Grabarczyk, Paweł. (2019). Are Loot Boxes Gambling? Random Reward Mechanisms in Video Games. *Transactions of the Digital Games Research Association*. 4, 171-207. <https://doi.org/10.26503/todigra.v4i3.104>.
- Nofer, M., Gomber, P., Hinz, O., & Schiereck, D. (2017). Blockchain. *Business & Information Systems Engineering*, 59, 183-187. <https://doi.org/10.1007/s12599-017-0467-3>.

Stroukal, D., & Skalický, J. (2018). Bitcoin a jiné kryptopeníze budoucnosti: historie, ekonomie a technologie kryptoměn, stručná příručka pro úplné začátečníky (2., rozšířené vydání). Praha: Grada Publishing.

Tavinor, Grant. (2008). Definition of Videogames. *Contemporary Aesthetics, Journal Archive*, 6. Article 16. https://digitalcommons.risd.edu/liberalarts_contempaesthetics/vol6/iss1/16/.

Tětek, J. (2021). Bitcoin: Odluka peněz od státu. Praha: Konsensus Network & Brains Publishing.

Turkay, Selen & Adinolf, Sonam. (2018). *Understanding online collectible card game players' motivations: a survey study with two games.* 501-505. <https://doi.org/10.1145/3292147.3292216>.

Yee, N. (2006). Motivations for Play in Online Games. *CyberPsychology & Behavior*, 9(6), 772–775. <https://doi.org/10.1089/cpb.2006.9.772>.

Elektronické zdroje

Axie Infinity. (n.d.). <https://axieinfinity.com/>.

Co je to vlastně ten blockchain? (2019, September 3). *Alza*. <https://m.alza.cz/co-je-blockchain>.

Co je model „play-to-earn“ a jak na něm vydělat peníze? (2021, October 15). *Binance Academy*. <https://academy.binance.com/cs/articles/what-is-play-to-earn-and-how-to-cash-out>.

Ethereum (VŠE, CO CHCETE VĚDĚT) (2022, May 11). *Alza.cz*. <https://www.alza.cz/ethereum#co-je-to>.

Hoogendoorn, R. (2020, August 19). What are Blockchain Games? *Play to Earn*. <https://www.playtoearn.online/what-are-blockchain-games/>.

Hra Pixelmon Play-to-earn vydělala 70 milionů dolarů a vyvolala velkou kontroverzi. (2022, February 22). *Today's Crypto News*. <https://www.todayscrypto.news/cs/hra-pixelmon-play-to-earn-vydelala-70-milionu-dolaru-a-vyvolala-velkou-kontroverzi/>.

Janauerová, B. (2021, May 20). *Mezi českými gamblery se objevila nová závislost, jde o patologické nakupování kryptoměn.* ČT24. <https://ct24.ceskatelevize.cz/domaci/3314423-mezi-ceskymi-gamblery-se-objevila-nova-zavislost-jde-o-patologicke-nakupovani>.

“Life-changing” or scam? Axie Infinity helps Philippines’ poor earn. (2022, February 15). France 24. <https://www.france24.com/en/live-news/20220215-life-changing-or-scam-axie-infinity-helps-philippines-poor-earn>.

Mühlfeit, F. (2022, June 16). NFT přehledně: Kde koupit a jak vytvořit token, jenž hýbe kryptosvětém. E15.cz. <https://www.e15.cz/kryptomeny/nft-prehledne-kde-koupit-a-jak-vytvorit-token-jenz-hybe-kryptosvetem-1383564>.

NFT1nsight. (2022, January 18). What Are Play-to-Earn Games? How Players Are Making a Living With NFTs. Decrypt. <https://decrypt.co/resources/what-are-play-to-earn-games-how-players-are-making-a-living-with-nfts>.

Nunley, C. (2021, May 14). People in the Philippines are earning cryptocurrency during the pandemic by playing a video game. CNBC. <https://www.cnbc.com/2021/05/14/people-in-philippines-earn-cryptocurrency-playing-nft-video-game-axie-infinity.html>.

Portál Finex.cz. (2018, November 27). Blockchain – Co je to blockchain a jak funguje? Finex.cz. <https://finex.cz/blockchain/>.

Pratama, A. H. (2022, February 22). Axie Infinity becomes first NFT series to hit \$4b in sales. Tech in Asia. <https://www.techinasia.com/axie-infinity-first-nft-series-4-billion>.

Takahashi, D. (2018, October 6). CryptoKitties explained: Why players have bred over a million blockchain felines. VentureBeat. <https://venturebeat.com/2018/10/06/cryptokitties-explained-why-players-have-bred-over-a-million-blockchain-felines/>.

Thetan Arena. (n.d.). <https://thetanarena.com/>.

Tmejová, K. (2021, March 12). Svět umění se otrásl. Beeplovu digitální NFT koláž vydražili za miliardu a půl. Forbes. <https://forbes.cz/svet-umeni-se-otrasl-beeplovu-digitalni-nft-kolaz-vydrazili-za-miliardu-a-pul/>.

Seznam příloh

Příloha 1 – přepis rozhovorů