



‘Gamen is niet altijd een spelletje’

Een doelgroep die het meest afhankelijk is van een optimale voorbereiding in het gedrag zijn onze militairen die uitgezonden worden. Juist het gedrag van deze doelgroep wordt getraind met serious games, ontwikkeld door TNO. Om het gewenste gedrag binnen maatschappelijke ondernemingen te trainen heb ik samen met TNO een serious game ontwikkeld. In groepen van 16 mensen kan men in vier uur oefenen in gewenst gedrag. Dit is een prachtige werkvorm binnen veranderprojecten.

Zowel corporaties als zorgorganisaties hebben forse veranderingen ondergaan. Wij noemen dit maatschappelijk ondernemerschap. Een manier om dit te omschrijven is dat bijvoorbeeld de corporatie een positie heeft om deelnemers in de gemeenschap aan elkaar te verbinden en maatschappelijke vraagstukken te doen versnellen. Dit vraagstuk komt terug binnen de krachtwijken, bij de regio's met krimp, in dorpen met vergrijzing en bij grootstedelijke renovatie opgaven. Vele corporaties (h)erkennen dat zij dit moeten borgen in de houding en het gedrag van haar medewerkers; maar wat is dan een efficiënte en effectieve manier?

Hoe werkt het?

Een serious game wordt uitgevoerd met vier groepen van vier personen, die elk een persoonlijke beschrijving van hun situatie krijgen. Het zijn rollen van de corporatie, de gemeente, een projectontwikkelaar en vier huurders. De groepen gaan onderling in overleg wat zij willen bereiken voor de beschreven casus. Daarna wordt er een werkconferentie georganiseerd met alle 16 deelnemers om een volkshuisvestelijk vraagstuk rondom 13 woningen aan te pakken. De leercurve in 'nieuw gedrag' komt tot uiting doordat vier observatoren luisteren naar het spel van de deelnemers. Volgens uitgekende didactische basisprincipes wordt enige malen feedback gegeven aan de deelnemers over hun gedrag. De spelleider bepaalt of het spel wordt stil gelegd voor feedback. De toegevoegde waarde zit zodoende in het veilig kunnen oefenen met ander gedrag. Er zijn geen winnaars of verliezers in dit spel. Iedereen oefent en iedereen ervaart hoe anderen zich gedragen met vragen als: "was dit gedrag nu handig of niet? Hoe zou ik het doen? Wat gebeurt er als ik het eens anders probeer?"

Wat is het voordeel van een serious game?

De groep deelnemers leert samenwerken en raakt op elkaar ingespeeld. Dit is een aardig bijkomend voordeel voor een nieuw team van mensen. De deelnemers kunnen 'veilig' oefenen in hun gedrag en wat men het gewenste gedrag vindt voor maatschappelijk ondernemen.

Een deelnemer die een rol speelt die hij in het dagelijks leven niet uitoefent leert wellicht nog meer dan degenen die in de eigen positie verkeert. Het kwam voor dat spelers oprecht 'boos en verontwaardigd'

werden op het gedrag dat hun collega's vertoonden. Dat levert pas stof tot leren.

Vanwege het realistische scenario komt het leren sneller en doeltreffender binnen dan met welke beleidsmemo het ooit gekomen zou zijn. Er ontstaan leermomenten die de spelers lang bij blijven. Spelers koppelen terug dat de tijd voorbij gevlogen was. Een serious game is echt iets anders dan een management game of een spelletje.

Ik heb een uitgeschreven en in de praktijk bewezen game, maar afhankelijk van de klantwens kan het 'op maat' gemaakt worden. De game kan gespeeld worden door 12 of 16 medewerkers van een corporatie of 12 of 16 ambtenaren van een gemeente. Het is een extra dimensie als je het speelt met de helft corporatiemensen en de helft ambtenaren. Dat moet wel goed vooraf besproken worden. De kosten zitten vooral in de begeleiders die goed moeten observeren en ervaring moeten hebben in het geven van feedback. Een serious game kost in de kant-en-klare versie circa € 3.900,- ex BTW. Dat is nog geen € 250,- per persoon voor een middag intensief leren.

Meer informatie kunt u krijgen bij Theo Stubbé op info@blauwbv.nl of ben 085 – 877 1689