



THE POWER OF INTERACTIVE LEARNING

Joey Steenvoorden – [Businessgames.com](https://businessgames.com)

OVER MIJ

- Professionele achtergrond in didactiek/gedragsverandering
- Senior Projectmanager bij Businessgames



OVER BUSINESSGAMES

- 25 jaar
- “Learning by doing”
- Ervaar “fun”
- Gedragsverandering en kennisoverdracht
- Alle lagen en kennisniveaus
- Live met digitale ondersteuning





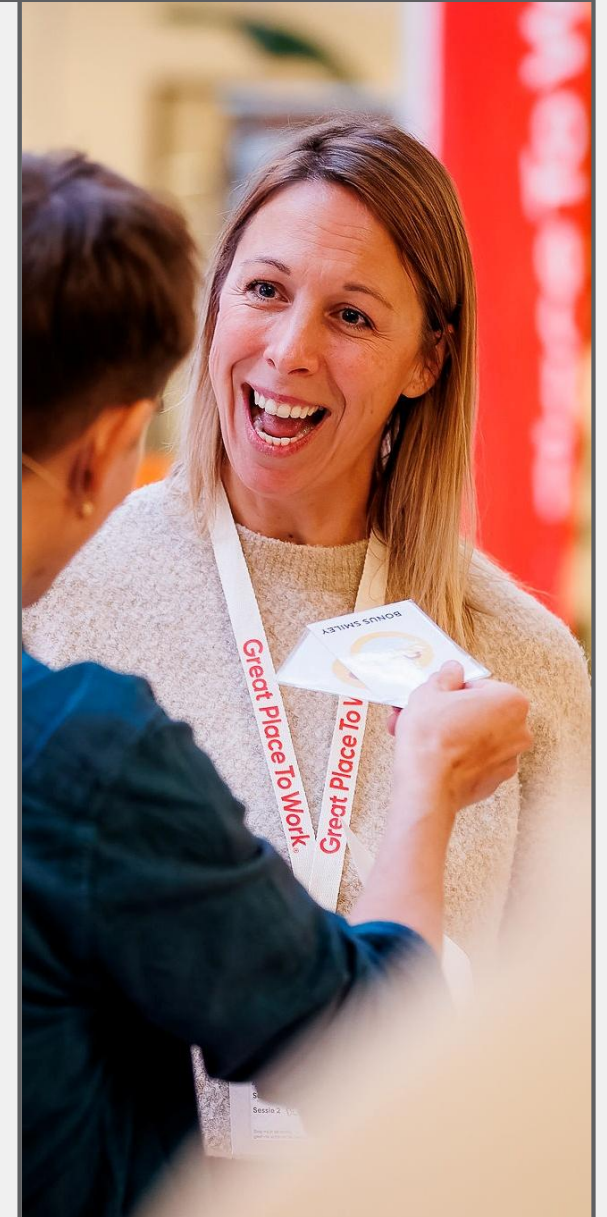
WAT IS EEN SERIOUS GAME?

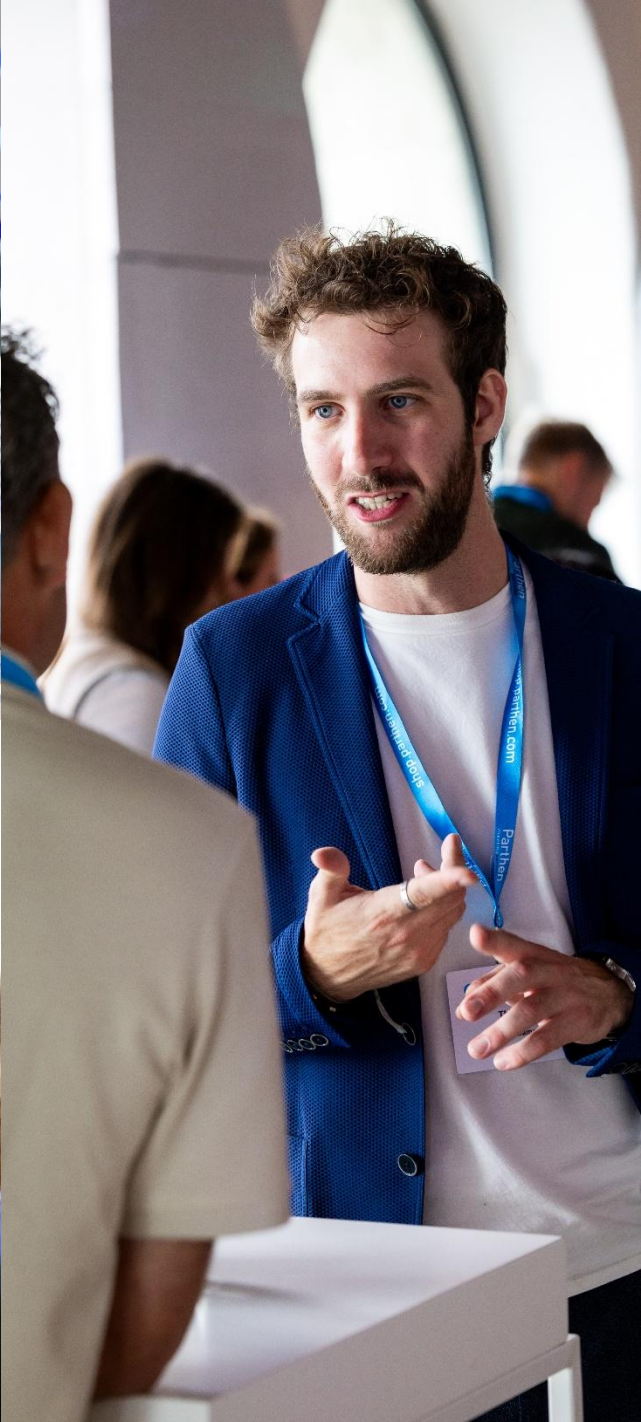
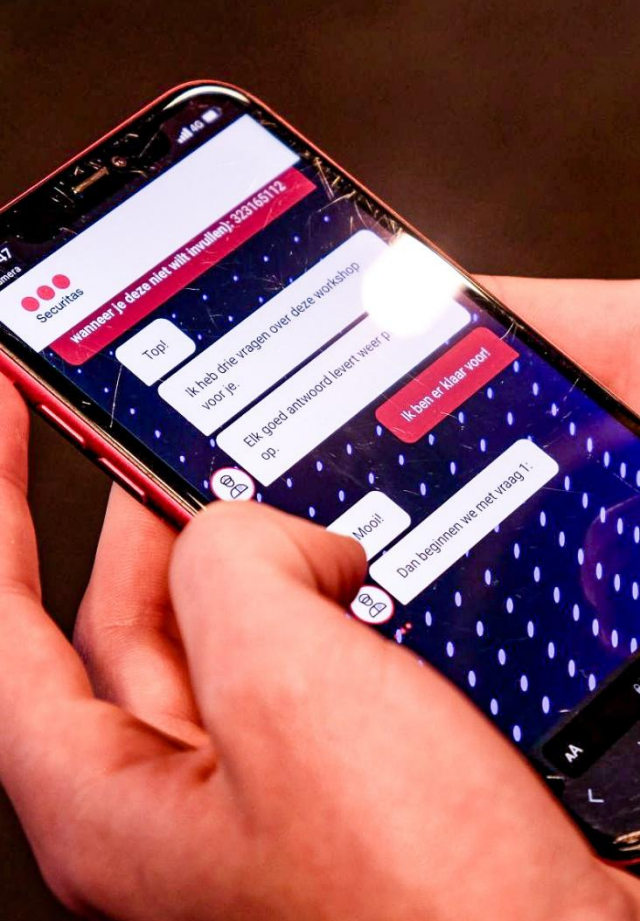
Volgens Businessgames

Spelenderwijs doelen bereiken
in een veilige leeromgeving

SERIOUS GAMING

- Leuk
- Levert energie
- Interactief
- In teamverband
- Competitie-element
- Veilige leeromgeving





STELLINGEN

“Ik heb al eerder een serious game ervaren”

“Serious gaming is voor meer geschikt dan
alleen teambuilding”

“De onderwerpen die ik wil behandelen zijn te complex om tijdens een serious game te behandelen”

GEDRAGSVERANDERING

Theorie achter Serious Gaming

“Leren kan gedefinieerd worden als een proces waarbij een ervaring leidt tot ‘ander gedrag’ in de toekomst”
(Gray, 1994)



KLASSIEKE CONDITIONERING (PAVLOV)

“Als ik die gele ‘M’ zie staan, loopt het water mij al in de mond”

- Neutrale vs. Ongeconditioneerde stimulus.
- Inspelen op zintuigen (beelden, geluiden, geuren, etc.)

OPERANTE CONDITIONERING (SKINNER)

“Op het moment dat mijn dochter erachter kwam dat, als ze iets liet vallen, het geluid maakt, maaide ze voortdurend alles wat zich binnen handbereik bevond van de tafel”

- Operant (spontaan optredend) gedrag.
- Bekrachtigd (positief) vs. Bestraft (negatief)



SOCIAAL LEREN (MONKEY SEE, MONKEY DO)

“Het gedrag van anderen kan – vooral als het belonend is – een sterke motivatie teweeg brengen om het over te nemen”

- Spiegelneuronen (Molenberghs, Cunningham & Mattingley, 2009)
- Mensen kopiëren het gedrag van anderen vaak onbewust en automatisch

COGNITIEF LEREN

“Door naar deze presentatie te luisteren, wordt kennisoverdracht door ‘cognitief leren’ bewerkstelligd”

- Het leerproces dat plaatsvindt door te lezen, luisteren of na te denken en oplossingen te verzinnen, kan worden bestempeld als cognitief leren
- **Reflect – Connect – Apply**

DE KRACHT VAN 'LEARNING BY DOING'

Wanneer zet je een Business Game in?

FASES VAN GEDRAGSVERANDERING



WANNEER INZETTEN?

- Verbeteren van 'Soft Skills'
- Onboarding
- Change management
- Leiderschap
- Medewerkerstevredenheid
- AI/Datagedreven werken
- Etc.



COMPLEXE VRAAGSTUKKEN

Praktijkvoorbeelden

PRAKTIJKVOORBEELDEN

ASML

Klant 1

Technologische Fabrikant

Leerdoelen:

- Onboarding
- Vergroten netwerk
- Leren over 'way of working'
- Cross-functioneel samenwerken

fluvius.

Klant 2

Netbeheerder

Leerdoelen:

- Verbeteren interne samenwerking
- Nabootsen afhankelijkheden in keten
- Meer leren over data gedreven werken

Oplossingen

ASML



fluvius.



EN NOG VEEL MEER...

Op ieder potje, past een deksel



STELLINGEN

“Serious gaming is alleen
geschikt voor teambuilding”

“Een business game kan een goede oplossing bieden binnen mijn organisatie”

“Ik zou graag de optie voor het
inzetten van een business game verder
willen verkennen”

BEDANKT!

VRAGEN? BEZOEK ONS BIJ STAND S4



Nieuwsgierig naar onze Games?
Scan de QR-code en volg
Businessgames op LinkedIn!



Lotte Peeters
lotte@businessgames.nl
+31 76 515 5349

Joey Steenvoorden
joey@businessgames.nl
+31 76 515 5349

