

Caso de USo Royal St. George's College

El Royal St. George's College canadiense apuesta por los serious games para la educación del siglo XXI

El 81,8% de los alumnos afirma aprender más con el *serious game* que con la enseñanza tradicional.



■ **Institución:** Royal St. George's College.

■ **Sector:** Educación

■ **Retos:** .

Ofrecer una educación dinámica, atractiva e interactiva que facilite la participación de los estudiantes. Promover una educación que permita la práctica real y que pueda servir a los alumnos en su día a día. Incrementar el engagement y la motivación con formatos modernos que apelen a los alumnos.

■ **Solución:**

Metodología *game-based learning*.

■ **Resultados:**

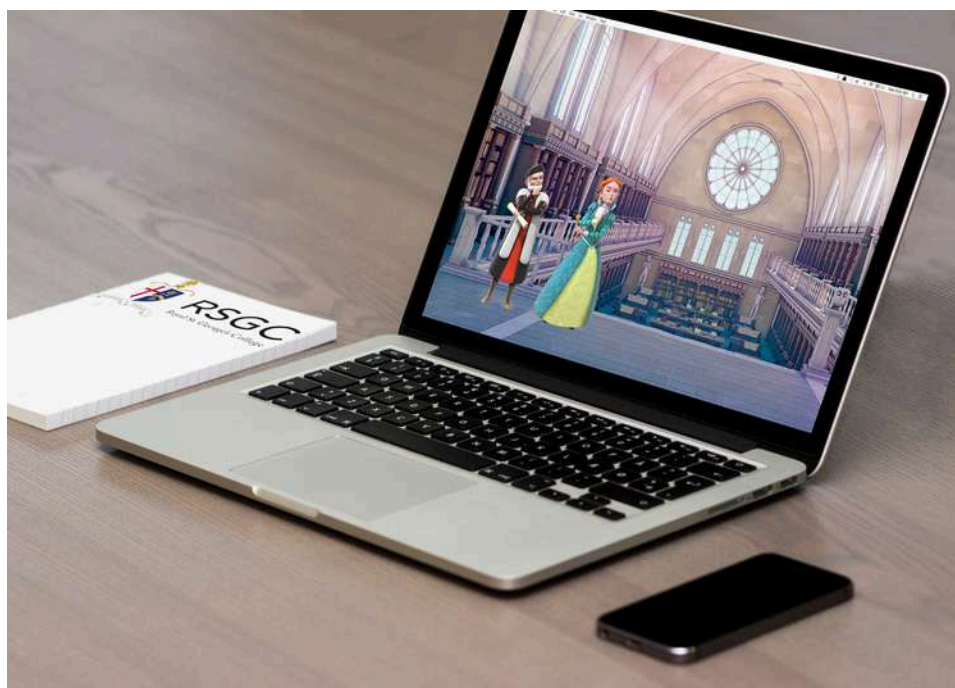
81,8% de los alumnos afirmó aprender más con el videojuego que con la enseñanza tradicional.

77,2% afirmó que jugar a Merchants contribuirá a mejorar su rendimiento en el trabajo.

72,2% Ratio de finalización.

86,7% Ratio de recomendación.

100% Ratio de aplicabilidad.



Royal St. George's College: una educación del siglo XXI

Fundado en 1964, el Royal St. George's College es una de las escuelas más prestigiosas de Toronto. Sus cerca de 450 alumnos reciben una educación del máximo nivel acompañada de la formación en valores como la solidaridad, el respeto, el humanismo o la igualdad. Gracias a la calidad de su enseñanza, sus alumnos suelen pasar a cursar estudios de ingeniería, finanzas y negocios en las universidades más prestigiosas de Canadá y Estados Unidos.

Como muchas escuelas y universidades de todo el mundo, esta institución también está buscando nuevos métodos de enseñanza que se adapten al siglo XXI y que puedan motivar a sus alumnos. En una sociedad y una juventud que en los últimos años ha cambiado a marchas forzadas, el Royal St. George's College ha hecho el esfuerzo de no quedarse atrás y de seguirle el ritmo a las importantes transformaciones sociales y educativas.

"Yo recomendaría al 100% este producto para la universidad. Sin falta. Sin duda. Absolutamente".

Paul Darvasi | Profesor del Royal St. George's College y experto en serious game



El reto: un aprendizaje práctico e interactivo

Dentro de esa gran transformación de la enseñanza, el Royal St. George's College ha identificado tres grandes retos:

- **Ofrecer una educación interactiva.** Los jóvenes de hoy en día están acostumbrados a interactuar con los contenidos, a moverse libremente por los vídeos de YouTube y a buscar de forma activa en Google. Frente a esta realidad cotidiana, las escuelas suelen ofrecer una educación tradicional en la que normalmente se transmite información en una sola dirección (de profesor a alumno). El Royal St. George's College buscaba una forma de romper con este modelo y de ofrecer a sus alumnos un formato más interactivo.
- **Una educación útil y práctica.** Frente a los modelos teóricos y abstractos, esta escuela canadiense se enfrentaba también al reto de ofrecer una enseñanza práctica que sirviera a los estudiantes en su día a día. El colegio buscaba un método que permitiera a los alumnos poner en práctica lo estudiado y poder transferir esas habilidades aprendidas al mundo real.
- **Incrementar el *engagement* de los alumnos.** El Royal St. George's College quería motivar e involucrar a los alumnos, ofreciéndoles algo innovador, divertido y que les pudiera apelar a nivel personal y emocional. El reto era superar la frecuente pasividad y falta de motivación de los estudiantes.

"Tenemos que ofrecer oportunidades de enseñanza que estén en línea con las realidades de vivir en el siglo XXI. Me interesa un producto como el de Game Strategies porque crea interacción entre el alumno y la materia de enseñanza".

Paul Darvasi | Profesor del Royal St. George's College y experto en serious game

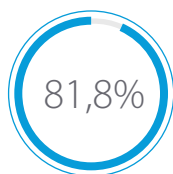
La solución: metodología *game-based learning*

El Royal St. George's College encontró una solución a todos estos retos en el videojuego de negociación y resolución de conflictos Merchants. Diseñado por Game Strategies, este juego serio (*serious game*) traslada a los alumnos a la Venecia del Renacimiento, donde tendrán que enfrentarse a exigentes negociadores hasta convertirse en el mejor mercader de su tiempo. El colegio decidió utilizar este videojuego en su asignatura de negocios, que utiliza muchos contenidos que se enseñan en el primer y segundo año de la universidad.

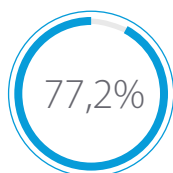


“Es importante no sólo aprender la teoría, sino también practicar e implementar el aprendizaje. Aprendemos haciendo. No se puede estar solo en el mundo teórico, estar sentado leyendo y tomando notas”.

Paul Darvasi | Profesor del Royal St. George's College y experto en *serious game*



de los alumnos afirmó aprender más con el videojuego que con la enseñanza tradicional.

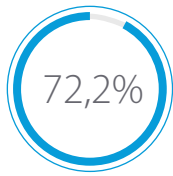


afirmó que jugar a Merchants contribuirá a mejorar su rendimiento en el trabajo.

Merchants ofrecía al Royal St. George's College al menos cuatro ventajas:

- **Mayor motivación y engagement.** El formato videojuego tiene mayor capacidad de seducción y consigue implicar con facilidad a los alumnos. Su riqueza visual, la existencia de personajes, música y un hilo narrativo permite a los jóvenes sentirse apelados por el producto educativo, entrar en la historia y alcanzar mayores niveles de motivación (y con ello también mayores niveles de aprendizaje).
- **Un producto multiformato.** A la hora de aprender, las personas somos diferentes. Mientras que para algunos alumnos es más fácil aprender a través de la lectura, para otros lo es con fotografías o vídeos. La ventaja de los videojuegos es que combinan audios, textos, simulaciones e imágenes, lo que ofrece una experiencia interactiva y multiformato que refuerza la transmisión de conocimientos y permite llegar a todos los alumnos.
- **Un avanzado simulador.** El *serious game* Merchants dispone de un sofisticado simulador que garantiza la práctica directa de los alumnos. A través de él, los estudiantes deben enfrentarse a 6 negociaciones “reales” en las que tendrán que escuchar a sus interlocutores, identificar sus intereses, ganarse su confianza y ofrecer un acuerdo en el que salgan ganando las dos partes. Este simulador permite practicar todo lo aprendido y facilita “aprender haciendo” (*learning by doing*).
- **Un curso exigente y bien estructurado.** Además de todo lo anterior, los profesores del Royal St. George's College también valoraron muy positivamente la estructura del videojuego, dividido en fragmentos de unos 45 minutos que se adecúan muy bien al funcionamiento de las clases. Los contenidos iban muy en línea con el currículo de la asignatura y además el juego es complejo y exigente con los alumnos. A diferencia de otros videojuegos, donde las opciones son escasas y las respuestas más o menos obvias, Merchants obliga a los alumnos a pensar, reflexionar y ofrecer sus propias soluciones.

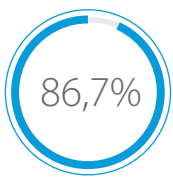
Ratio de finalización:



Resultados: alumnos más motivados y más preparados para su futuro laboral

La iniciativa lanzada por el Royal St. George's College de Toronto obtuvo un enorme éxito entre profesorado y alumnos. El videojuego Merchants fomentó la lectura de las lecciones asociadas al contenido, permitió la práctica directa por parte de los estudiantes y consiguió incrementar su *engagement* con los contenidos.

Ratio de recomendación:



Además, hasta un 81,8% de los alumnos afirmó que el *serious game* contribuirá a hacerles mejores profesionales cuando se incorporen al mercado laboral. Los estudiantes destacaron la profundidad de los contenidos, la huella dejada por el videojuego y la ventaja de poder utilizar el simulador para poner en práctica lo aprendido. El atractivo visual del juego y la diversión fueron los últimos ingredientes para convertir a los alumnos en unos efectivos negociadores, lo que sin duda les ayudará en su vida personal y profesional.

Ratio de aplicabilidad:



"Me gustó Merchants porque es complejo. En otros juegos hay pocas opciones o las opciones son bastante obvias; pero en Merchants hay muchas opciones diferentes. Y eso se parece más a la vida real".

Paul Darvasi | Profesor del Royal St. George's College y experto en *serious game*

