

UN NOUVEAU REGARD SUR LE JEU DE FORMATION

Depuis longtemps nous savons que le jeu est un puissant outil d'apprentissage et les raisons de son efficacité sont nombreuses : faisant partie des pédagogies actives, le jeu permet d'apprendre de l'expérience et de l'erreur mais aussi de respecter les rythmes d'apprentissage de chacun, dans une atmosphère conviviale ...

Tous ces avantages ont été expliqués par plusieurs disciplines et par plusieurs auteurs, mais des récentes recherches ont mis en évidence certains aspects psychologiques qui nous donnent de nouveaux éléments sur l'intérêt du jeu en formation.



Gamification, flow, engagement...

par Carlo Bianchi - Consultant Ingénierie Pédagogique - fondateur de Learning By Doing www.learningbydoing.fr

"GAMIFICATION", UN NOUVEAU MOT

À l'origine, la gamification n'a rien à voir avec la pédagogie, il s'agit plutôt d'une technique marketing, à la mode depuis quelques années. La gamification utilise les mécanismes du jeu dans le domaine des affaires, pour améliorer une offre commerciale ou maintenir un lien privilégié avec les clients. Les raisons du succès de cette technique s'expliquent par une démocratisation des jeux vidéo.

En quelques mots, l'usage commercial du jeu consiste à proposer aux clients, à partir d'applications mobiles, des interactions captivantes aboutissant à une récompense qui génère une certaine forme de fidélisation.

LE BOUCLE DE L'ENGAGEMENT

Les systèmes de gamification s'appuient sur la boucle de l'engagement qui a été étudiée par les spécialistes des jeux vidéo. La boucle de l'engagement explique comment il est possible d'amener des personnes à s'engager pleinement dans une activité. Et si vous observez le comportement des gens (de tout âge) assis dans les transports en public devant leur smartphone ou leur tablettes, vous ne pouvez que confirmer leur engagement.

Le principe de base est très simple, il s'agit d'attirer l'attention aussi longtemps que possible sur une tâche, et donner du plaisir en même temps.

1. La première étape de la boucle est la **Motivation**, qui est la raison qui va pousser le joueur à s'intéresser à ce que vous lui proposez. Les concepteurs de jeux vidéo sont très doués pour lancer des teasers qui suscitent la curiosité des joueurs.
2. La deuxième étape est l'**Action**, qui doit être intéressante, pertinente et plaisante.
3. La dernière étape est le **Feedback** qui doit être vécu par le joueur comme une récompense, pour lui donner envie de rejouer, et donc de redémarrer de nouveaux cycles de la boucle.

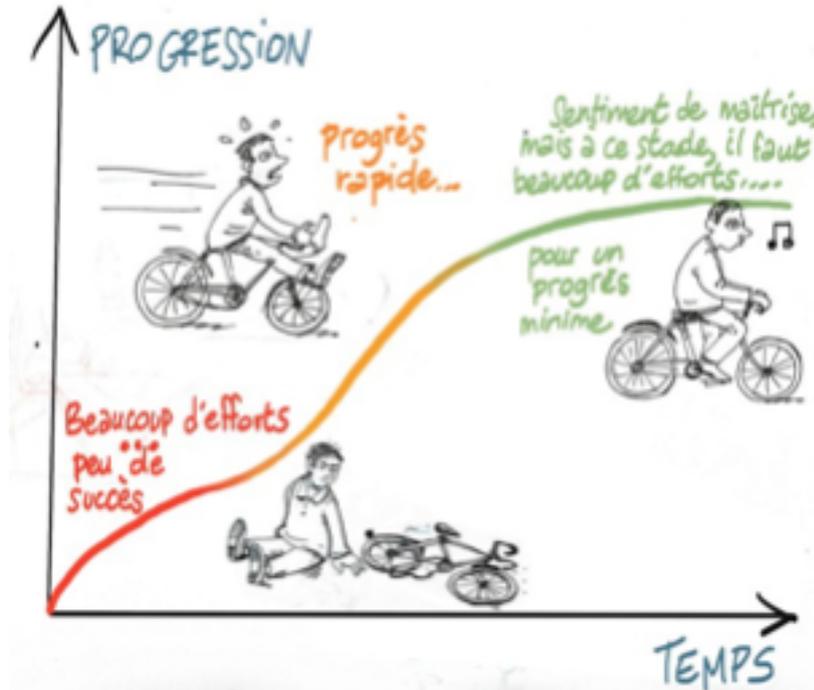


Un nouveau regard sur le jeu de formation

Gamification, flow, engagement...

Transposée à l'activité de formation, la boucle de l'engagement peut se résumer à :

1. Proposer des activités ludiques qui suscitent l'intérêt des apprenants et qui soient évocatrices des activités



pour donner son feedback, c'est à dire qu'il doit donner des feedback intermédiaires (une boucle ne dure que



motivation pour continuer à apprendre.

Mais l'apprentissage a une particularité : le

sentiment d'apprendre est très fort au démarrage. Après quelques jours consacrés à l'apprentissage d'une langue, on commence à communiquer et on en est bien contents. Quelques heures de cours en communication complétées avec des jeux de rôle, et on commence à se sentir capables de dire des chose qu'on avait du mal à exprimer avant, quel plaisir ! Mais les progrès qui suivent sont bien plus difficiles, et au fur et à mesure que les compétences se consolident, les étapes suivantes sont plus laborieuses. La courbe d'apprentissage n'est pas linéaire !

professionnelles (ni trop proches, ni trop éloignées de la réalité du travail).

2. Ces activités doivent être suffisamment faciles pour ne pas exiger un effort trop important mais elles ne doivent pas manquer de challenge pour être stimulantes.
3. Le retour que vous faites au apprenants sur les résultats de leur action (feedback) est essentiel, du fait qu'il donne envie de s'améliorer et d'entretien la motivation à apprendre.

QU'EST CE QU'UN FEEDBACK EFFICACE ?

Pour être efficace un feedback doit :

1. être immédiat, ou en tous cas il doit avoir lieu le plus rapidement possible après l'action.
2. être spécifique et indiquer clairement à quelles situations précises de l'action il se réfère.
3. mettre en évidence les aspects positifs de l'action, et non seulement les erreurs.
4. proposer des idées d'amélioration, pour donner envie de les expérimenter.

Selon le type et la durée de l'action, pour ne pas casser la boucle, le formateur ne doit pas attendre la fin de l'action

Un nouveau regard sur le jeu de formation

Gamification, flow, engagement...

Pour atteindre l'état de flow, l'individu doit se trouver dans une situation qui réunit trois conditions :

1. La tâche réalisée doit représenter un niveau de challenge égal à celui des compétences, c'est à dire, que le joueur doit faire des efforts mais il doit réussir.
2. Les objectifs fixés au début du jeu doivent être clairs et atteignables.
3. L'individu doit être motivé davantage par l'activité qui lui est proposée que par la récompense qu'il peut obtenir, c'est à dire, que l'activité ludique doit être réellement plaisante.

défis, de la compétition, de la collaboration, ou le sentiment d'avoir accompli quelque chose de positif.

Donc, un nouveau mot pour désigner des mécanismes maîtrisés par la plupart des formateurs depuis bien longtemps !

Il est vrai que les recherches menées dans le domaine de la gamification et de l'engagement apportent des preuves empiriques récentes de la validité de principes évoqués il y a longtemps par la psychologie cognitive, donc nous devons être rassurés et pouvons les mettre en pratique, mais il ne faut pas penser qu'ils ont apporté un réel progrès en formation professionnelle. Cependant, ils ont le mérite d'avoir apporté un nouveau regard et un nouvel élan à la pédagogie ludique.

POUR CONCLURE

En formation les jeux sont utilisés depuis des décennies et le mot gamification fait partie du lexique du formateur depuis peu de temps, surtout dans les nouveaux dispositifs de formation à distance pour désigner des règles, des scores ou d'autres éléments matériels comme les avatars et les badges, qui auraient le but de créer des