

Cómo utilizar la gamificación para formar, motivar y conseguir objetivos

Taller impartido por Juan Valera, autor del primer libro sobre gamificación aplicada a RRHH.

Estimado amigo,

Queremos agradecer tu interés en este taller. Tanto si tuviste la oportunidad de participar como si no te fue posible asistir, a continuación nos gustaría desgranarte algunos de los puntos-clave que Juan Valera, experto en gamificación, expuso en esta sesión, organizada por bluebottlebiz en colaboración con el Grupo ORH en el Centro de Innovación del BBVA.

Por qué la gamificación

El ser humano es naturalmente animal. Jugar es la tendencia natural que tenemos para aprender. Por eso la gamificación cobra un papel tan importante en el crecimiento profesional de las personas dentro de una empresa. Se puede decir que:

- La gamificación aporta transparencia en las metas e incentivos.
- Hace más visibles las acciones de los empleados para ellos mismos y la organización.
- Recompensa y reconoce a las personas en función de lo que hacen más que por el rol o la antigüedad.
- Inyecta diversión en el trabajo.
- Anima a la gente a aprender nuevas habilidades mientras refuerza el cambio de conducta.

De qué está hecha la gamificación

La gamificación está inspirada en el juego pero no es juego. La gamificación intenta vencer las barreras entre las limitaciones de las personas y las metas que quieren alcanzar. Permite construir una escalera para llegar más fácilmente a nuestros objetivos. Y no sólo eso. Además de ayudarnos a llegar a nuestras metas, consigue que nos guste subir esa escalera a pesar de nuestras limitaciones y, aún más, que nos resulte divertido, convirtiendo esa escalera ardua y tediosa en un tobogán.

Qué debemos tener en cuenta a la hora de gamificar

Para gamificar con éxito debemos:

- Centrarnos en las personas. Lo primero en la gamificación son las personas. Por eso debemos definir quiénes van a jugar. Existen cuatro tipos de jugadores: guerreros, triunfadores, socializadores y exploradores. De los cuatro el que más predomina es el socializador, puesto que las personas somos ante todo seres sociales y necesitamos

interactuar con otros. No obstante, también se dan los otros tres perfiles. Por eso en este punto debemos definir cuál es el perfil de nuestros jugadores.

- Tener claros los procesos y objetivos. Debemos preguntarnos para qué queremos gamificar, cuál es el objetivo. Y no sólo eso. Debemos plantearnos desde dónde debemos gamificar para llegar a nuestro objetivo. Es decir, es importante que nos fijemos en el proceso para llegar con éxito a los resultados que queremos conseguir.
- Entender la gamificación. Qué es gamificar. Debemos entender muy bien qué implica este concepto.
- Comprender la tecnología y las herramientas. Es importante que conozcamos los distintos servicios, aplicaciones y herramientas disponibles en el contexto actual del sector de la gamificación.
- Iteración y mejora continua. La gamificación no se basa sólo en diseñar un plan adaptado a nuestra organización e implementarlo en la misma, sino que debemos medir su impacto y aprender de los resultados obtenidos.

10 Claves para una estrategia de gamificación

1. Focaliza en los comportamientos que quieres modificar
2. Empieza por algo pequeño, prueba, mejora y extiende.
3. Primero diseña y prueba tu método de gamificación y después añade la tecnología.
4. Diseña algo simple e intuitivo.
5. Medita sobre las mecánicas de juegos e incorpóralas.
6. Busca un impacto y feedback inmediato si es posible.
7. Ofrece recompensas significativas unidas a desarrollo profesional.
8. Difunde el reconocimiento a toda la organización, no solo a un pequeño grupo o a los ganadores.
9. Acepta que la gamificación puede no funcionar con todo el mundo.
10. Ten en cuenta la ética al gamificar. No es sólo un juego.