



## Geesteswetenschappen

november 2013

### INTERVIEW PUBLIEK-PRIVATE SAMENWERKING IN DE GEESTESWETENSCHAPPEN

#### *Spelenderwijs, de persuasieve kracht van gaming, van Joost Raessens*

Persuasieve games zijn serious games die worden ingezet in sectoren als zorg of onderwijs om mensen te stimuleren tot een gezonder gedrag of om kennis bij te brengen. In zijn onderzoeksproject ontwikkelt mediatheoreticus Joost Raessens (UU) samen met multimediabedrijven een dynamisch model voor het ontwerp van deze games. Het onderzoek levert een theoretische basis voor het ontwerp, de werking en de effectiviteit van deze games. Dat verhoogt hun kwaliteit en versterkt de concurrentiekracht van deze jonge sector. Raessens' partners IJsfontein en Submarine zijn bedrijven met ruime ervaring in de ontwikkeling van multimedia en serious games.

#### Hoe heb je je partners gevonden?

'Uit het netwerk dat ik heb opgebouwd sinds de erkenning van *game studies* als academische discipline vijftien jaar geleden. Je bezoekt congressen en workshops, abonneert je op nieuwsbrieven die designers ook lezen, bezoekt stageplekken. Stagiairs zijn een uitstekende ingang in bedrijven. Zo'n netwerk ontwikkelen gaat langzaam en is ingewikkeld, maar de investering zeker waard. En als je eenmaal een concreet onderzoeksdoel voor ogen hebt, vind je partners in *no time*. Als je games wil verbeteren, moet je hun doelstellingen kennen, hoe ze werken, hoe je de effecten kunt meten. Daarvoor is samenwerking met bedrijven noodzakelijk.'

#### Welke afspraken heb je gemaakt?

'Afspraken over concrete zaken als onderzoeksvragen, de inzet van onze private partners, welke games in aanmerking komen, wat onze aio's kunnen doen. Met onze onderzoekspartners aan Erasmus Universiteit Rotterdam en de Technische Universiteit Eindhoven inventariseren we kenmerken en strategieën van games. We koppelen die aan ontwerpprincipes

van games en onderzoeken wat wel en niet werkt. We interviewen gamedesigners, spelers en opdrachtgevers van onze partners. Onze partners zijn sterk in theorievorming geïnteresseerd, maar ontberen daarvoor tijd en kennis. Academisch onderzoek verschaft hun waardevolle inzichten en kan bijdragen aan een soort kwaliteitsstempel voor games.'

#### Hoe werkt publiek-private samenwerking in de praktijk?

'Zonder veel problemen, mits je flexibel bent. Bijvoorbeeld als je partner ineens een andere game wil laten onderzoeken of een andere focus in het onderzoek wil aanbrengen. Zolang niet aan het vooropgezette onderzoeksplan getornd wordt, is alles pragmatisch oplosbaar. Bedrijven werken en communiceren snel. Kennis moet direct toepasbaar zijn terwijl academici meestal werken voor de langere termijn. Toch gaan academische en commerciële belangen goed samen. Het is een misverstand dat je als wetenschapper met publiek-private samenwerking je ziel aan bedrijven verkoopt. Fundamenteel onderzoek blijkt in deze samenwerkingsprojecten goed mogelijk. Bedrijven waarderen het ook als je niet alleen kennis komt halen maar ook iets terugdoet. Zo heeft een stagiaire bij IJsfontein samen met de directeur meegeschreven aan een hoofdstuk van een door mij geredigeerd handboek voor *game studies*.'

#### Tips aan collega-onderzoekers?

'Wees echt enthousiast, toon interesse in wat bedrijven doen, werk aan hun vertrouwen en zorg dat je het nationale en internationale veld van theorie en praktijk kent. Anders heeft het weinig zin om met een onderzoeksvoorstel aan te kloppen. Waarschijnlijk hoor je dan dat de onderzoeksvraag niet interessant is of al is opgelost.'