

VIDEOJUEGO PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETENCIA COMUNICATIVA INTERCULTURAL EN LA ENSEÑANZA DEL INGLÉS DE LOS NEGOCIOS

CONTACT DETAILS:

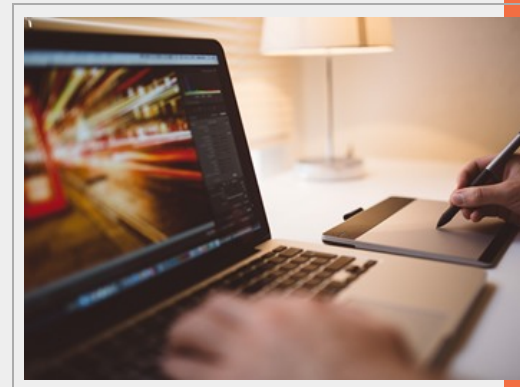
Relaciones con la Empresa
Oficina de Transferencia de Resultados de la Investigación-OTRI
Universidad de Alicante
Tel.: +34 96 590 99 59
Email: areaempresas@ua.es
<http://innoua.ua.es>

ABSTRACT

El grupo de investigación IPA (Inglés Profesional y Académico) adscrito al Instituto interuniversitario de Lenguas Modernas Aplicadas (IULMA) ha desarrollado It's a Deal!, un videojuego con fines educativos (serious video game) destinado a ser utilizado como material complementario en cursos de formación del inglés de los negocios y de comunicación intercultural.

La práctica del videojuego permite **mejorar las habilidades de los alumnos en comunicación intercultural** (entre británicos y españoles) y profundiza en el aprendizaje del **lenguaje específico de los negocios**. El videojuego está presentado en forma de aventura gráfica en la cual los alumnos deben enfrentarse a situaciones reales del mundo empresarial.

La operativa del juego es muy intuitiva y amena, adecuada para cualquier tipo de usuario. El destinatario principal de este producto son profesionales y estudiantes que quieran mejorar sus estrategias comunicativas en inglés como lengua franca de comunicación en los negocios. Es un **complemento ideal para cursos de formación en inglés de los negocios y en comunicación intercultural**, en especial entre españoles y británicos.



TECHNICAL DESCRIPTION

Este videojuego educativo se ha desarrollado dentro del marco del proyecto de investigación I+D+I COMINTER-SIMULNEG ((HUM2006-12989/FILO), financiado por el Ministerio de Educación durante el período 2006-2009. En su elaboración han participado un equipo de trabajo formado por investigadores del Grupo de investigación consolidado IPA, con la colaboración del Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos.

En ocasiones las empresas pueden perder oportunidades de negocio por errores de comunicación sin tan siquiera ser conscientes de ello. No basta con conocer el idioma sino que es necesario conocer las orientaciones culturales del interlocutor y del contexto específico de la negociación. Por este motivo, los investigadores de la Universidad de Alicante han desarrollado un videojuego con fines educativos que permite desarrollar la competencia comunicativa intercultural entre empresarios españoles y británicos.

El videojuego se ha creado utilizando una herramienta de construcción de aventuras gráficas denominada Visionaire game

editor. Esta herramienta permite componer los escenarios, asociar animaciones a las acciones del jugador, sincronizar los distintos elementos interactivos ¿audio, movimientos del cursor, animación de los personajes, secuencias de flash- y establecer las reglas del juego que plantean los puzzles o problemas que han de ser resueltos, así como controlar el inventario de objetos en poder del jugador y el grado de avance en el juego.

El videojuego se ha desarrollado siguiendo el formato de un videojuego en el que los jugadores deben superar diferentes escenarios simulando situaciones frecuentes en el ámbito comercial.

La acción se sitúa en el recién creado departamento de comercio internacional de una pequeña empresa local que pretende desarrollar un plan de internacionalización. Mediante el desarrollo del juego, el usuario puede practicar y advertir como las diferentes culturas influyen en el comportamiento no verbal y lingüístico de los interlocutores.



El juego se compone de siete niveles, correspondientes a los pasos que se han de dar en una transacción comercial internacional:

1. Nivel 0 ¿Presentación
2. Nivel 1- Establecer contacto
3. Nivel 2-La negociación
4. Nivel 3 El pedido
5. Nivel 4 Renegociación
6. Nivel 5 El despacho de la mercancía
7. Nivel 6 Pago internacional

Para poder pasar de un nivel a otro, el jugador/alumno debe completar una serie de acciones con éxito que van desde la resolución de un enigma, pasando por encontrar un objeto oculto que debe ser entregado a alguno de los personajes del juego, hasta la composición de textos comerciales, llamadas telefónicas, negociaciones con el cliente, etc. por medio de tareas de elección múltiple.

TECHNOLOGY ADVANTAGES AND INNOVATIVE ASPECTS

Las principales ventajas que aporta esta tecnología son las siguientes:

- Videojuego **muy intuitivo y fácil de utilizar** por cualquier usuario con conocimientos elementales de informática.
- Es un **complemento ideal para cualquier curso de inglés de los negocios y de comunicación intercultural** porque permite practicar los conocimientos adquiridos de forma teórica en un entorno interactivo y amigable.
- El juego se puede plasmar en **diferentes formatos y soportes** (CD-s, páginas web, etc.)
- El juego está orientado a la **comunicación intercultural entre británicos y españoles en un entorno comercial.**

ASPECTOS INNOVADORES

El aspecto más innovador de este producto es la orientación dada al juego. Además de la práctica del lenguaje específico del inglés de los negocios, se ha puesto especial énfasis en el desarrollo de la competencia comunicativa intercultural entre españoles y británicos en situaciones de negocios en las que el inglés se usa como lengua franca de comunicación. En este sentido, el videojuego es pionero ya que no existen precedentes de videojuegos educativos similares.

El videojuego es muy didáctico. Para conseguir este resultado se ha contado con un equipo de trabajo de naturaleza interdisciplinaria, a saber investigadores con experiencia en la docencia del inglés de los negocios, pedagogos e ingenieros informáticos.

El videojuego ha sido testeado con más de 160 alumnos de grado y de postgrado en la Universidad de Alicante, y ha recibido

buenas evaluaciones por parte de los usuarios.

CURRENT STATE OF DEVELOPMENT

Actualmente el videojuego está completamente desarrollado y preparado para ser comercializado. Se encuentra en soporte CD y puede ser ejecutado en cualquier ordenador. También podría plasmarse en cualquier otro soporte informático o en formato web.

MARKET APPLICATIONS

Este videojuego está especialmente dirigido a cursos de formación para profesionales del sector empresarial. Por ese motivo, sus destinatarios potenciales serían instituciones docentes en los campos de la gestión comercial y/o del inglés comercial.

COLLABORATION SOUGHT

Se buscan empresas, escuelas de negocios e instituciones docentes que impartan programas de formación en gestión comercial o en inglés para fines profesionales y estén interesados en contar con este videojuego como material didáctico en sus cursos.

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

El videojuego está protegido mediante su inscripción en el registro de la propiedad intelectual y los derechos de explotación corresponden a la Universidad de Alicante.

RESEARCH GROUP PROFILE

El Grupo de Investigación IPA (Inglés Profesional y Académico) de la Universidad de Alicante está especializado en las siguientes líneas de investigación en lengua inglesa:

- Lenguajes industriales y tecnológicos en diferentes sectores empresariales como sector textil, calzado, piedra natural, turismo, juguete, etc.
- Lingüística forense, donde se encuadran aspectos como el análisis del discurso oral, análisis del discurso escrito, interpretación lingüística de textos jurídicos, etc.
- Lenguaje de las ciencias de la salud, con especial referencia al estudio del lenguaje clínico.
- Lenguaje del medioambiente.
- Lenguaje del turismo y el ocio.

Para la elaboración del videojuego ha sido necesaria la participación de un equipo de trabajo formada por los siguientes miembros:

- Dirección, encargada de la coordinación de los equipos de trabajo y verificación de la ejecución del proyecto.
- Equipo pedagógico, responsable de la elaboración de las actividades educativas que el jugador debe completar, así como del planteamiento de las situaciones de conflicto donde hay que aplicar conocimientos sobre el uso del lenguaje y de los elementos culturales de manera correcta para su solución.
- Guionista, cuya función ha sido la construcción de la historia-marco del juego y de los diálogos correspondientes cuando éstos pertenecen al desarrollo dramático del juego.
- Artista gráfico, encargado de la realización gráfica de los escenarios, objetos y personajes, así como de las animaciones de los elementos que lo precisaban.
- Programadores cuyo objetivo ha sido la integración de todos los elementos con la herramienta Visionaire game editor y la programación de los scripts necesarios para implementar el juego con ella.

Referencias bibliográficas sobre el videojuego It's a Deal!:

Guillén Nieto, V. (2011). When humanities and information and communications technology merge. In F. Suau-Jiménez & B. Pennock-Speck, *Interdisciplinarity and Languages. Current Issues in Research, Teaching, Professional Applications and ICT* (pp.

185-208). Bern: Peter Lang.

Guillén-Nieto, V. (2009a). Crossing disciplines in intercultural communication research. In V. Guillén-Nieto, C. Marimón-Llorca, & Ch. Vargas-Sierra, *Intercultural Business Communication and Simulation and Gaming Methodology* (pp. 29-63). Bern: Peter Lang.

Guillén-Nieto, V. (2009b). Intercultural communicative competence in business English: The case of the It's a Deal! graphic adventure. In E. Caridad de Otto, & A.F. López de Vergara Méndez, *Actas del VIII congreso internacional AELFE* (pp. 539-552). La Laguna: Universidad de La Laguna.

Guillén-Nieto, V., & Aleson-Carbonell, M. (2012). Serious games and learning effectiveness: The case of It's a Deal! *Computers & Education* 58: 435-448. Amsterdam: Elsevier.

Guillén-Nieto, V., Williams-Jellyman, J., Pernías-Peco, P., Ferre-Luparia, F.P., Torregrosa-Jorques, R., Maldonado-fuentes, A., & Sanguino-Oliva, F.J. (2011). It's a Deal! Application nº A-434-11. Software. Universidad de Alicante, Spain.

Guillén-Nieto, V., & García-Yeste, M.A. (2009). The It's a Deal! graphic adventure: Developing intercultural communicative competence in business English. In C. Pérez-Llantada, & M. Watson, *Languages for business: A global approach. Seminar proceedings. I international seminar on languages for business* (pp. 259-271). Ávila: Serv. Publ. Univ. Zaragoza.

MARKET APPLICATION (1)

Computer Science, Language and Communication