

So setzen Sie die Spiele ein

Wer kennt das nicht: In einem Workshop dauert es wieder einmal viel zu lange, bis die Teilnehmer locker und zutraulich werden. Oder ein Meeting, bei dem neue Produktideen generiert werden sollten, zieht sich hin, die Teilnehmer wirken müde, Kreativität ist nicht zu spüren. Was hier hilft, sind Spiele. Sie sind ein Hilfsmittel, das die unterschiedlichsten Teilnehmer anspricht, und sie sind inhaltlich und zeitlich vielseitig einsetzbar. Warum sollten Sie sich diese nicht auch in Ihren Seminaren, Workshops, Meetings oder Konferenzen zu Nutze machen? Vom Eisbrecher über Teambildung, Konzentrations- und Kreativitätsübungen bis hin zum gelungenen Abschluss finden Sie in diesem Buch zahlreiche Vorschläge.

Die Vorteile von Spielen

Spielerisch lernen wir am einfachsten. Alle Kinder lernen so: Sie sehen etwas, sie probieren es aus, sie üben und irgendwann können sie es dann – sei es laufen, Türme bauen usw. Leider ist unser Schulsystem so konzipiert, dass diese Lernmethode spätestens nach der Grundschule kaum noch angewendet wird und wir dann meist nur noch durch Zuhören lernen dürfen. Schade eigentlich, denn Lernen durch Spielen macht Freude und alles, was Freude macht, bleibt auch länger im Gedächtnis haften.

Außerdem verbinden Spiele. Miteinander etwas erleben, miteinander lachen, miteinander etwas erreichen – all das sind

die besten Voraussetzungen für eine gute Zusammenarbeit und ein entsprechendes Gruppenzusammengehörigkeitsgefühl. Gerade in Meetings oder Workshops einer Firma oder Abteilung kann dies weit reichende Konsequenzen bis hinein in den Firmenalltag haben, nämlich die tägliche Zusammenarbeit verbessern. Stellen Sie sich eine Fußballmannschaft vor, die aus lauter Einzelkämpfern besteht – das würde nicht funktionieren.

Was Spiele bewirken

Egal, ob Sie ein Seminar leiten, einen Workshop organisieren oder lediglich als Teilnehmer in einem wichtigen Meeting agieren – die Spiele helfen Ihnen, die Veranstaltung interessanter, effizienter und nachhaltiger zu gestalten. Und dabei haben Sie und die anderen Teilnehmer auch noch Spaß!

Eisbrecher zum Beginn eines Seminars helfen bei der Kontaktaufnahme, insbesondere bei TN, die sich bis dato nicht kannten. Aktivierungsübungen bringen wieder Energie, sie eignen sich besonders nach einer längeren Phase des Zuhörens. Kreativitätsspiele bringen ein müdes Brainstorming in Schwung, Entspannungsübungen sind besonders dann angebracht, wenn die Teilnehmer intensiv gearbeitet haben, z. B. vor dem Einstieg in einen neuen Themenblock oder vor einer längeren Pause, aber auch am Abend, zum Ausklingen eines Seminartags.

Generell eignen sich Spiele aber natürlich immer dann, wenn ein bisschen Abwechslung gut tut. Also scheuen Sie sich nicht. Vielleicht versuchen Sie es zu Anfang einmal vorsichtig

mit der einen oder anderen Aktivierungs- oder Entspannungsübung. Oder allein die Einteilung der Teilnehmer in Gruppen mit Hilfe von Gummibärchen oder Bonbons bringt bereits ein kleines Erfolgserlebnis. Wenn die Teilnehmer erst einmal gemerkt haben, dass es auch anders geht, werden sie auch problemlos bei anderen Spielen und Übungen mitmachen.

Mögliche Widerstände

Der Vorschlag, in einem Seminar oder Meeting zu spielen, ist v. a. bei denjenigen Teilnehmer schwierig, die grundsätzlich nicht gerne spielen. Ihnen kommt das zunächst manchmal kindisch vor. Aus diesem Grund sollten sie auch keinen TN zwingen, an Spielen und Übungen teilzunehmen. Es ist durchaus erlaubt, einfach zuzusehen. In den meisten Fällen gibt sich das aber sehr schnell, wenn die TN sehen, wie viel Freude die anderen an den Spielen und Übungen haben.

Ihre Rückmeldung

Ein herzliches Dankeschön gilt allen Kollegen, die uns ihre „Favoriten“ zur Verfügung gestellt haben. Wir hoffen, sie gefallen Ihnen genauso gut wie uns. Vielleicht haben Sie ja Lust, uns die eine oder andere Rückmeldung zu geben? Wir würden uns darüber freuen! Die Kontaktadressen finden Sie ab Seite 122.

Eisbrecher

Kennlern-Spiele sind die wichtigsten Spiele überhaupt. Ungewohnte Situationen, neue Umgebung, fremde Menschen – all das sind Hemmschwellen, die es zu überwinden gilt, damit ein tragfähiges Diskussionsklima entstehen kann.

Ein kleines Spiel bewirkt hier bisweilen Wunder. Kommunikationsschwierigkeiten werden gemeistert und die Voraussetzungen für gemeinsames Arbeiten geschaffen. Kurzum: Eisbrecher sind der einfachste Übergang vom Alltag zur Seminar-, Konferenz- oder Workshopsituation.

Schlüsselbund

Zweck: paarweises Kennenlernen, Persönliches erzählen

Dauer: ca. 15 Minuten

Anzahl der Teilnehmer (TN): unbegrenzt, gerade Zahl

Hilfsmittel: Schlüsselbunde der TN

Beschreibung

Die TN sitzen paarweise zusammen. Der Trainer bittet alle, ihre Schlüsselbunde herauszunehmen. Jedes Paar stellt sich nun anhand der Schlüssel gegenseitig vor: „Dies ist mein Kellerschlüssel. Unser Keller hat drei Räume und ist ...! Dies hier ist mein Fahrradschlüssel. Das Fahrrad habe ich mir im letzten Urlaub gekauft, weil ...!“ Eventuell können mehrere Runden gespielt werden, in denen die Partner jeweils wechseln, damit sich möglichst viele TN kennen lernen.

Wichtig ist dabei, es den TN zu überlassen, was sie von sich preisgeben wollen. Jeder darf und soll so auskunftsfreudig sein, wie er möchte.

Wirkung

In aller Regel ergibt sich hier ein interessantes Gespräch zwischen zwei fremden Menschen, in dem sich die beiden gut kennen lernen. Diese Übung bringt die TN auf sehr unkomplizierte Art und Weise miteinander in Kontakt, da sie über Schlüssel reden (und nicht über sich selbst, was die Hemmschwelle senkt) und dabei eine ganze Menge von sich erzählen. Gerade seminarerfahrene TN erleben diese Kenn-



lernübung als eine erfrischende Alternative zu eher üblichen Paar-Fragerunden mit dem anschließenden Vorstellen des Partners. Der „Schlüsselbund“ bewirkt einen schwungvollen Einstieg, wobei die TN durch das gemeinsame Sprechen über ein Thema sanft in Richtung Wir-Gefühl gelenkt werden.

Dieses Spiel können Sie auch gut bei TN einsetzen, die sich bereits kennen – auch die werden viel Neues von ihren Kollegen erfahren.

Marcus Koch

Wer bin ich?

Zweck: Vorstellen mit ganz persönlicher Note

Dauer: 15 bis 30 Minuten

Anzahl der TN: beliebig

Vorbereitung: 3 DIN-A3-Blätter (bei größeren Gruppen größere Blätter) folgendermaßen beschriften:

- Blatt 1: „Mein Name ist ... / Meine Gedanken vor dem Seminar waren ...“
- Blatt 2: „Warum ich hier bin: ... / Meine Erwartungen an mich/den Trainer/die Gruppe: ...“
- Blatt 3: „Was mich besonders auszeichnet: Ich bin der Einzige hier, der ...“

Beschreibung

Die TN sitzen auf Stühlen im Kreis (ohne Tische). Der Trainer legt die drei vorbereiteten DIN-A3-Blätter in einem gewissen Abstand voneinander vor der Gruppe auf den Boden. Die Blätter wirken quasi als Anker. Zusätzlich verhindern sie, dass die TN sich ständig zum Flipchart umdrehen müssen, um die Impulse zu lesen. Der Trainer erklärt den TN kurz den Ablauf und fordert sie auf zu widersprechen, falls sie einem Statement eines anderen TN zu Blatt 3 nicht zustimmen können (falls sie die Eigenschaft / Fähigkeit also auch besitzen).

Das Spiel beginnt: Nacheinander treten die TN nun nach vorne. Der erste TN geht zunächst zu Blatt 1, stellt sich kurz vor und erzählt den anderen von seinen Gedanken zum Se-

minar. Danach tritt er zu Blatt 2 und gibt ein Statement zu seinen Erwartungen an die Beteiligten und an sich selbst. Dann muss der Satz auf Blatt 3 ergänzt werden, etwa: „Ich bin der Einzige hier, der Chinesisch spricht!“ Ein weiterer TN meldet sich möglicherweise und erklärt, dass er auch Chinesisch sprechen kann. Also neuer Versuch: „Ich bin der Einzige hier, der vier Kinder hat!“ Wenn niemand widerspricht, darf der TN sich setzen, und ein anderer kommt an die Reihe, um die drei vor der Gruppe liegenden Blätter abzulaufen.

Wirkung

Beim ersten Zusammenkommen von Gruppen ist dies eine interessante Abwechslung zu den sonst üblichen Vorstellungsrunden. Zudem ist die Übung zeitlich limitiert, bleibt aber dennoch sehr aussagekräftig. Alle erfahren eine Menge voneinander und der Seminarleiter kann die Gruppe besser einschätzen. Durch die besondere Information der dritten Station ergeben sich schnell Kontakte in der ersten Kaffeepause oder nach dem Seminar.

Schöner Nebeneffekt: Jeder (wirklich jeder) TN erfährt, dass er auf irgendeine Weise außergewöhnlich ist.

Marcus Koch