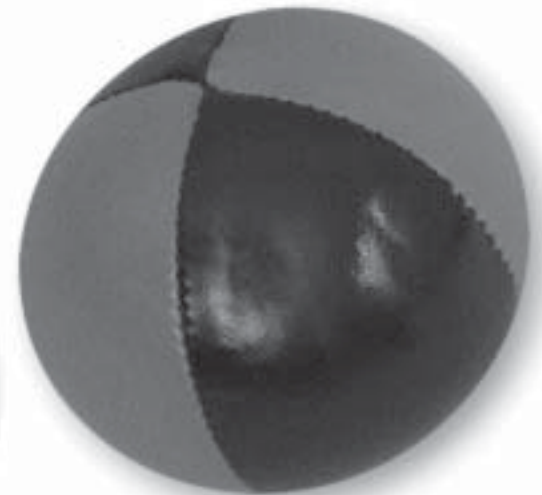
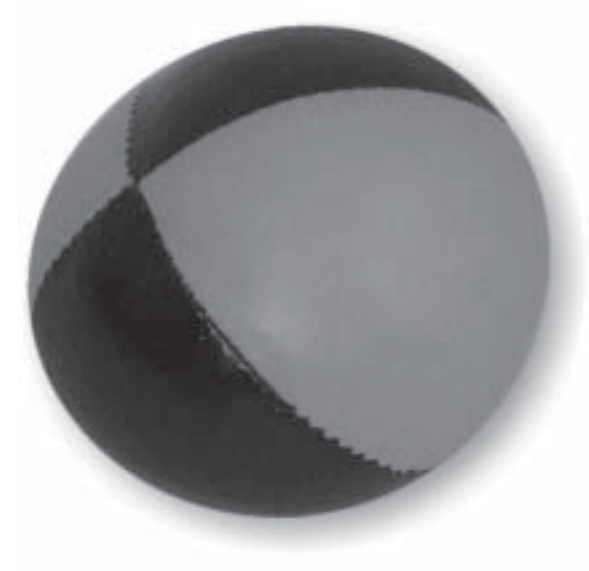
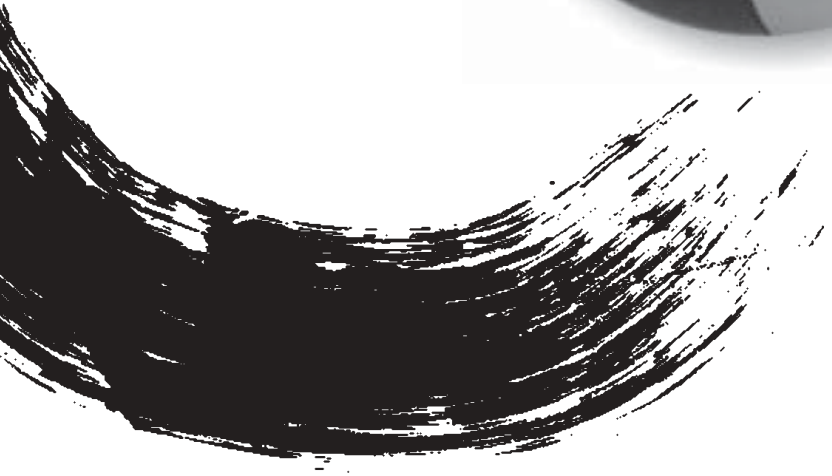


SEMINAR-SPIELE

**KENNENLERNSPIELE,
AUFLOCKERUNGSSPIELE,
FEEDBACKSPIELE UND
INTERAKTIONSSPIELE**



GERT SCHILLING



Gert Schilling Verlag, Berlin 2004

Schilling, Gert

Seminar-Spiele

Kennenlernspiele, Auflockerungsspiele, Feedbackspiele und Interaktionsspiele

Gert Schilling Verlag, Berlin 2004

ISBN 3-930816-63-6

SEMINAR-SPIELE

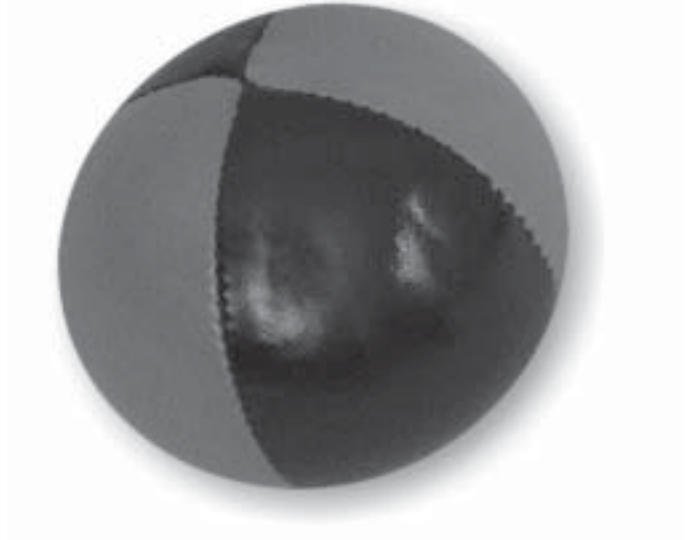
Die vorgestellten Seminar-Spiele sind eine bunte Sammlung von Kennenlern-, Auflockerungs-, Namens-, Feedback- und Interaktionsspielen. Sie können Spiele für die jeweilige Lernsituation wählen und sie entsprechend variieren.

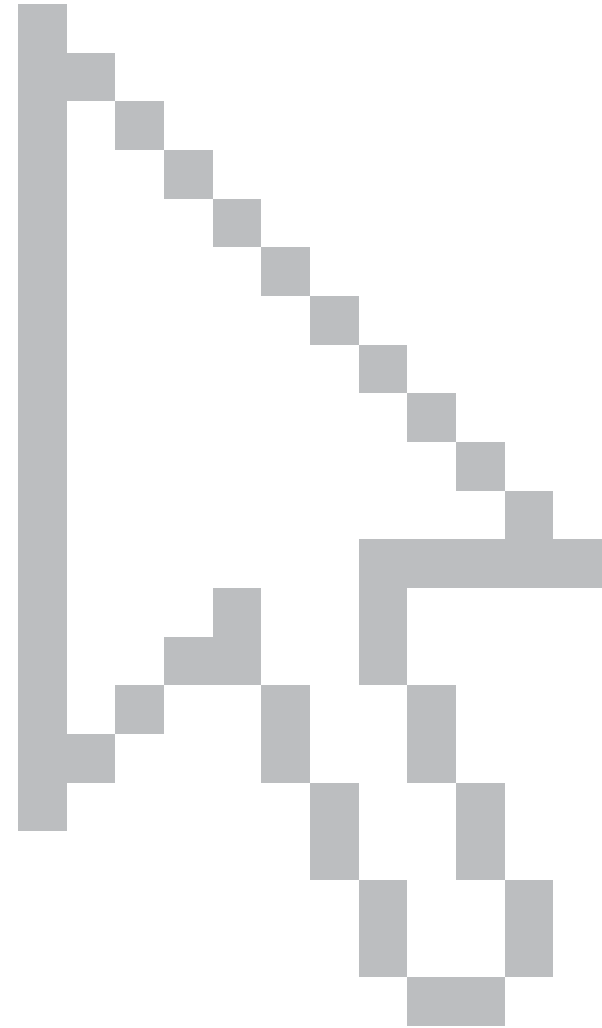
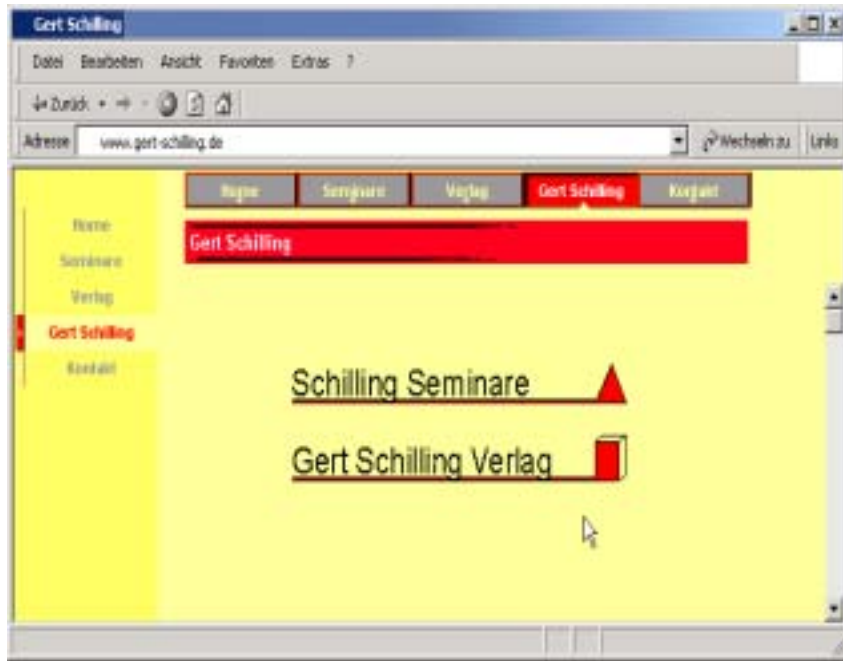
Wenn Sie Spiele aus diesem Heft ausprobieren, freue ich mich über eine Rückmeldung, über die Schilderung Ihrer Erfahrungen, über Anregungen und Kritik. Auch wenn Sie Fragen zum Einsatz oder zum Ablauf einzelner Spiele haben, rufen Sie mich gerne an. Meine Adresse finden Sie auf den hinteren Seiten.

Unter der Rubrik »Reflexion« sind Fragen oder Auswertungsmöglichkeiten aufgeführt, die Sie nach dem Spiel mit Ihren Teilnehmern durchführen können. Passen Sie die Fragen an die jeweilige Seminarsituation an. Die meisten Spiele lassen sich aber auch »nur« als Auflockerung und Aktivierung einsetzen.

*ICH WÜNSCHE IHNEN VIEL
SPASS BEIM LESEN, AUS-
PROBIEREN UND SPIELEN!*

GERT SCHILLING





INHALTSVERZEICHNIS

FÜR IHRE ÜBERSICHT

Inhaltsverzeichnis	5
Spiele, die Sie in diesem Buch finden	7
»Zeichenerklärung« zur Übersicht	9
Übersicht über den Einsatz der Spiele	11

SO LEITEN SIE SEMINAR- SPIELE AN

Tipps für Seminarspiele	15
Anleiten von Seminarspielen	25

DIE SPIELE

Gemeinsames Plakat	31
Drei Stühle	33
Wer-ist-das?	35
Würfel-Fragen	37

Stuhl-Fragen-Wechsel	39
Achtung Nachbar	41
Überkreuz-Namen	43
Namenspiel mit Bällen	45
Rücken-Meldung	47
Nachrichten-Feedback	49
Feedback mit Mikro	51
Blitzlicht mit Jonglier-Teller	53
Guten Morgen auf anderen Wegen	55
Steinbock-Adler-Murmeltier	57
Drache-Held-Prinzessin	59
Ball-Bahnen	61
Schnipp und Klatsch	63
Ostfriesen-Abitur	65
Gelbtest	67
Killerphrasen-Fresser	69
Einfach den Stock ablegen	71
Raupe	73
Schnell-Ball	75

Kippstuhl	79
Hand-Zahlen-Rätsel	81
Würfel-Achtung-Eins	83
Haus-Baum-Hund	85
Bilder-Stille-Post	87
Hund zeichnen	89
Abschlussgeschichte	91
Puzzle Mensch	93
Blindes Seil	95
Können Eier fliegen?	97
Turmbau	99
Turmbau mit Planern und Workern	101
3-Wort-Geschichte	105
Säurefluss	107
NASA-Experiment	109
9-Punkte-Problem	113
Mipps und Wors	117
Geometrie-Anweisung	119

UND NOCH ETWAS MEHR ALS SPIELE

Findekarten	123
Kurzanleitung Teller- Jonglage	125
Jonglier-Teller-Metapher	127
Kurzanleitung 3-Ball-Jonglage	129
Spanisches Feuerwerk	133

ONLINE DATEN

Zu einigen Spielen finden Sie im Internet Vorlagen, Arbeitsanweisungen, Anleitungen, Formulare und Bilder zum kostenlosen Downloaden.

Gehen Sie hierzu auf die Verlagswebseite www.gert-schilling.de in den Bereich Downloads.

Unter andren zu folgenden Spielen finden Sie Vorlagen auf der Webseite:

Ostfriesen-Abitur, Bilder-Stille-Post, Hund zeichnen, Können Eier fliegen?, Turmbau, Turmbau mit Planern und Workern, NASA-Experiment, 9-Punkte-Problem, Mipps und Wors, Geometrie-Anweisung





SEMINAR-SPIELE

SPIELE, DIE SIE IN DIESEM BUCH FINDEN

SEMINARSPIELE

»Wir sind doch nicht zum Spielen hier. Ich dachte, wir lernen etwas!« Widerspricht sich das etwa? Entweder ich spiele oder ich lerne? Spielen und Lernen, spielerisch Lernen ist kein Widerspruch!

In diesem Buch sind Möglichkeiten zum Spieleinsatz in Lehrsituationen beschrieben. Hier geht es speziell um Spiele, bei denen die Beteiligten soziale, kommunikative, kreative oder kooperative Lernerfahrungen machen. Es geht um die Entwicklung, Entdeckung und Reflexion der Fähigkeiten, die oft auch »soft skills« genannt werden.

SPIELBESCHREIBUNG

Welche Spiele finden Sie in diesem Buch? Die Auswahl konzentriert sich auf Spiele, die sich in der Seminarpraxis bewährt haben und auf gute Resonanz bei den Teilnehmern gestoßen sind. Die Spiele sind so beschrieben, dass Sie sie problemlos nachvollziehen können. Die wörtlichen Reden, die in die Spielerklärungen eingefügt sind, erleichtern die Überlegungen für Ihre ei-

gene Spielerklärung vor Ihren Teilnehmern.

Entscheidend ist nicht, wie viele Spiele Sie kennen, sondern wie viele Spiele Sie in Ihrer Seminarpraxis einsetzen.

Variieren Sie: Die Spielbeschreibungen sind nicht in Beton gegossen. Bewährt sich bei Ihnen eine andere Variante, nutzen Sie diese. Erfinden und experimentieren Sie. Wenn Sie auf eine interessante Umgestaltung stoßen, freue ich mich auf Ihre Rückmeldung.

AUFBAU DER SPIELBESCHREIBUNG

Zu jedem Spiel finden Sie einen ähnlichen Aufbau der Spielanleitung mit den Elementen:

- 0 Organisation
- 0 Ablauf
- 0 Reflexion
- 0 Einsatz

ORGANISATION

Hier sind grundlegende Informationen beschrieben:

- 0 Art des Spiels:
Handelt es sich um ein Kennenlern-, Auflockerungs- oder Interaktionsspiel, ist es eher ein A-, B- oder C-Spiel? (Erklärung zur A, B oder C Einordnung auf den nächsten Seiten)
- 0 Anzahl der Teilnehmer:
Bei welcher Teilnehmerzahl können Sie dieses Spiel sinnvoll einsetzen?
- 0 Zeitbedarf:
Wie lange dauert das Spiel in etwa?
- 0 Material:
Für einige Spiele benötigen Sie Material. Dazu gehören Dinge, die Sie wahrscheinlich in Ihrem Seminarkoffer finden, wie: Papier, Flipchartbögen, Moderationskarten, Schere, Kleber, Kreppband, Seil und Stifte. Aber auch einige »exotische« Dinge wie: Seminar-Jonglier-Bälle oder Seminar-Jonglier-Teller. Diese können Sie über den Gert Schilling Verlag beziehen: www.gert-schilling.de

ABLAUF

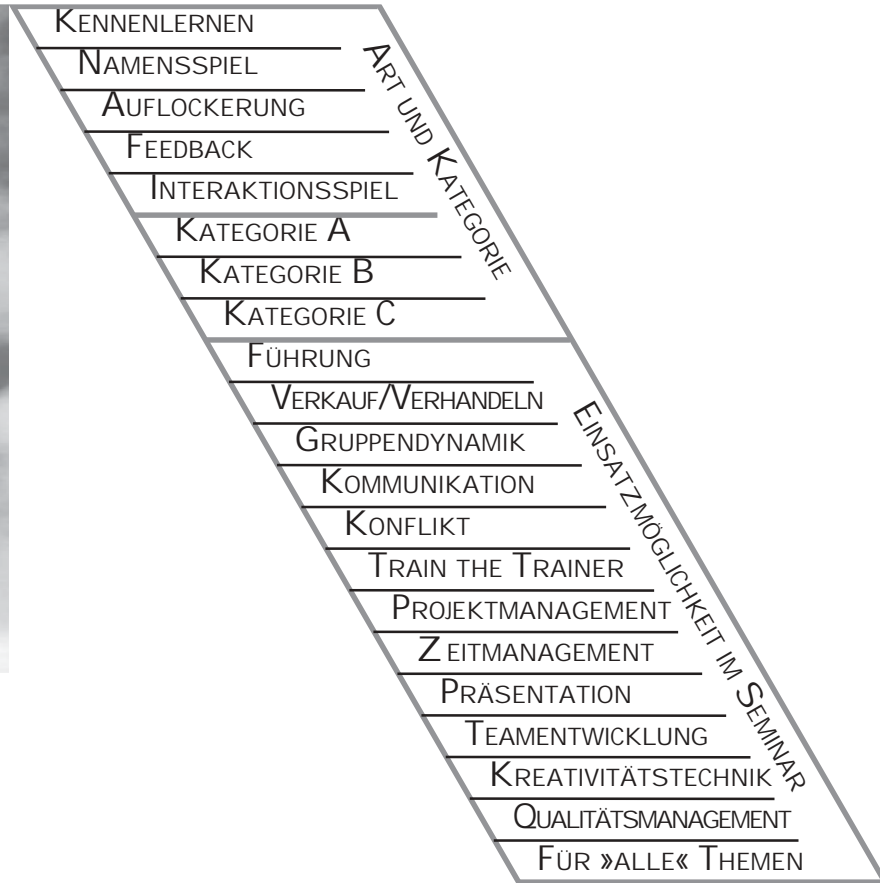
Der Ablauf des Spiels ist so erklärt, dass Sie ihn gut nachvollziehen können.

REFLEXION

Zu jedem Spiel finden Sie Anregungen und Ideen für die Reflexionsphase. Auswertfragen erleichtern Ihnen die gemeinsame Reflexion der Übung mit den Teilnehmern.

EINSATZ

Wo setzen Sie welches Spiel ein? Welche Übung passt zu welchem Seminarthema? Auch hierzu finden Sie Anregungen.



»ZEICHENERKLÄRUNG« ZUR ÜBERSICHT

ÜBERBLICK

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Übersicht über alle Spiele. Die Übersichts-Matrix erleichtert Ihnen die Einordnung. Die Spiele sind in der senkrechten Spalte aufgeführt. In der waagerechten befinden sich die Zuordnungen:

- 0 Seitenzahl
- 0 Art des Spiels
- 0 Kategorie
- 0 Seminareinsatzmöglichkeit

ART DES SPIELS

Zu jedem Spiel finden Sie eine Einordnung. Handelt es sich primär um ein Auflockerungs-, Kennenlern-, Namens-, Feedback- oder Interaktionsspiel in dem es um Gruppendynamik, Information oder Kommunikation gehen kann?

KATEGORIE ABC-SPIEL

Zur besseren Einordnung sind die Spiele in die Kategorien A, B und C eingeteilt. Was bedeutet das?

A-SPIEL

A-Spiele sind primär Auflockerungsspiele, die nur kurze Zeit in Anspruch nehmen und meist keinen allzu gewichtigen »Hintergrund« haben. Ziel dieser Spiele ist es, einen kurzen »break« zu haben, Energie zu tanken und sich aufzulockern. Die Spiele sind meist mit einer körperlichen Aktion verbunden. Es tut gut, mal aufzustehen. Ein »Energizer«, wie man neudeutsch sagt. Zeitdauer in der Regel 5-10 Minuten.

B-SPIEL

B-Spiele sind Lernspiele mit Hintergrund. Diese Spiele beinhalten ein Lern- und Aha-Erlebnis für die Teilnehmer. Hier haben Sie die Möglichkeit, einen Bezug zum Seminarthema herzustellen, und die Spiele in den Ablauf zu integrieren. Natürlich sind auch diese Spiele mit einer Auflockerung verbunden, gehen in der Regel aber darüber hinaus. Eine zumindest kurze, Reflexionsphase gibt Ihnen und Ihren Teilnehmern die Möglichkeit, andere Blickwinkel einzunehmen. Zeitbedarf in der Regel 10-40 Minuten.

C-SPIEL

C-Spiele sind Seminar-Lern-Spiele mit höherem Aufwand. Sie sind wesentlicher Bestandteil des Seminarinhalts, haben häufig einen theoretischen Hintergrund oder sind mit theoretischen Lerninhalten verknüpft und benötigen eine ausführliche Reflexionsphase. Sie dienen in der Regel nicht der Auflockerung, trotzdem sind sie aktivierend und belebend für die Teilnehmer. Zeitbedarf 45-120 Minuten und mehr.

SEMINAREINSATZ - MÖGLICHKEIT

Welches Spiel passt zu welchem Seminar? Anhaltspunkte finden Sie in der Spalte »Einsatzmöglichkeiten im Seminar«. Als Themen stehen zur Auswahl:

- 0 Führen
- 0 Verkauf/Verhandeln
- 0 Gruppendynamik
- 0 Kommunikation

- 0 Konflikt
- 0 Train the Trainer
- 0 Projektmanagement
- 0 Zeitmanagement
- 0 Präsentation
- 0 Teamentwicklung
- 0 Kreativitätstechnik
- 0 Qualitätsmanagement

Die Zuordnung kann Ihnen als Hinweis dienen. Natürlich gibt es immer Themenüberschneidungen und einige Spiele, die zu »allen« Themen passen. Einige Spiele lassen sich durch eine kleine Veränderung auf andere Themen anwenden. Sie dürfen kreativ werden.

DAS PLUS

Als kleines Plus finden Sie neben den Seminarspielen eine Kurzanleitung für die 3-Ball- und Teller-Jonglage. Und Beispiele, wie Sie die Teller-Jonglage als Metapher in Ihre Seminarinhalte integrieren können.



ÜBERSICHT ÜBER DEN EINSATZ DER SPIELE

		ART UND KATEGORIE						EINSATZMÖGLICHKEIT IM SEMINAR															
		DAS SPIEL FINDEN SIE AUF SEITE ...	KENNENLERNEN	NAMENSSPIEL	AUFLOCKERUNG	FEEDBACK	INTERAKTIONSSPIEL	KATEGORIE A	KATEGORIE B	KATEGORIE C	FÜHRUNG	VERKAUF/VERHANDELN	GRUPPENDYNAMIK	KOMMUNIKATION	KONFLIKT	TRAIN THE TRAINER	PROJEKTMANAGEMENT	ZEITMANAGEMENT	PRÄSENTATION	TEAMTENTATION	KREATIVENTWICKLUNG	QUALITÄTSTECHNIK	FÜR »ALLE« THEMEN
GEMEINSAMES PLAKAT	31	•					•	•			•						•	•				•	
DREI STÜHLE	33	•					•	•															•
WER-IST -DAS?	35	•					•			•								•					•
WÜRFEL-FRAGEN	37	•					•	•															•
STUHL-FRAGEN-WECHSEL	39	•					•																•
ACHTUNG NACHBAR	41		•				•			•													•
ÜBERKREUZ NAMEN	43		•				•			•													•
NAMENSSPIEL MIT BÄLLEN	45		•				•			•													•
RÜCKEN-MELDUNG	47				•		•	•															•
NACHRICHTEN-FEEDBACK	49				•			•															•
FEEDBACK MIT MIKRO	51				•		•																•
BLITZLICHT MIT JONGLIER-TELLER	53				•		•																•
GUTEN MORGEN AUF ANDEREN WEGEN	55			•			•																•
STEINBOCK-ADLER-MURMELTIER	57			•			•			•					•						•		•
DRACHE-HELD-PRINZESSIN	59			•			•			•		•		•			•						•
BALL-BAHNEN	61			•	•		•		•	•		•				•							•
SCHNIPP UND KLATSCH	63			•			•																•

ÜBERSICHT ÜBER DEN EINSATZ DER SPIELE

		ART UND KATEGORIE						EINSATZMÖGLICHKEIT IM SEMINAR													
	DAS SPIEL FINDEN SIE AUF SEITE ...	KENNENLERNEN	NAMENSPIEL	AUFLOCKERUNG	FEEDBACK	INTERAKTIONSSPIEL	KATEGORIE A	KATEGORIE B	KATEGORIE C	FÜHRUNG	VERKAUF/VERHANDELN	GRUPPENDYNAMIK	KOMMUNIKATION	KONFLIKT	TRAIN THE TRAINER	PROJEKTMANAGEMENT	PRÄSENTATION	TEAMTENTATION	KREATIVENTWICKLUNG	QUALITÄTSTECHNIK	FÜR »ALLE« THEMEN
OSTFRIESEN-ABITUR	65		•			•							•		•				•	•	
GELBTST	67		•			•															•
KILLERPHRASEN-FRESSER	69		•			•												•			
EINFACH DEN STOCK ABLEGEN	71		•		•	•						•		•			•				
RAUPE	73				•	•	•	•		•	•		•	•			•				
SCHNELL-BALL	75				•	•	•			•						•	•		•		
KIPPSTUHL	79				•	•	•	•	•	•			•				•		•		
HAND-ZAHLEN-RÄTSEL	81		•		•	•								•			•				
WÜRFEL-ACHTUNG-EINS	83		•		•	•		•	•	•		•		•							
HAUS-BAUM-HUND	85		•		•	•		•			•						•				
BILDER-STILLE-POST	87				•	•		•			•				•						
HUND ZEICHNEN	89		•		•	•													•		
ABSCHLUSSGESCHICHTE	91		•	•	•	•					•				•			•		•	
PUZZLE MENSCH	93		•		•	•	•	•	•				•								•
BLINDES SEIL	95				•	•	•	•		•							•		•		
KÖNNEN EIER FLIEGEN?	97				•		•	•		•	•			•			•	•			
TURMBAU	99				•		•	•		•	•			•			•	•			

ÜBERSICHT ÜBER DEN EINSATZ DER SPIELE

		ART UND KATEGORIE						EINSATZMÖGLICHKEIT IM SEMINAR																
		DAS SPIEL FINDEN SIE AUF SEITE ...	KENNENLERNEN	NAMENSPIEL	AUFLOCKERUNG	FEEDBACK	INTERAKTIONSSPIEL	KATEGORIE A	KATEGORIE B	KATEGORIE C	FÜHRUNG	VERKAUF/VERHANDELN	GRUPPENDYNAMIK	KOMMUNIKATION	KONFLIKT	TRAIN THE TRAINER	PROJEKTMANAGEMENT	ZEITMANAGEMENT	PRÄSENTATION	TEAMTATION	TEAMENTWICKLUNG	KREATIVITÄTSENTWICKLUNG	QUALITÄTSMANAGEMENT	FÜR »ALLE« THEMEN
TURMBAU MIT PLANERN UND WORKERN	101					•		•	•		•	•			•				•	•	•			
3-WORT-GESCHICHTE	105					•		•				•					•							
SÄUREFLUSS	107					•		•	•		•	•	•		•				•					
NASA-EXPERIMENT	109					•		•			•	•	•						•					
9-PUNKTE-PROBLEM	113					•	•	•							•						•			
MIPPS UND WORS	117					•		•			•	•	•		•				•					
GEOMETRIE-ANWEISUNG	119					•		•	•	•		•					•							

UND NOCH ETWAS MEHR ALS SPIELE:	
FINDEKARTEN	123
KURZANLEITUNG TELLER- JONGLAGE	125
JONGLIER-TELLER-METAPHER	127
KURZANLEITUNG 3-BALL-JONGLAGE	129
SPANISCHES FEUERWERK	133



BLINDES SEIL

SEITE 95

TIPPS FÜR SEMINARSPIELE ...

FREIWILLIGKEIT

Die Teilnahme am Spiel ist immer freiwillig. Wenn jemand nicht mitspielen möchte, ist das völlig in Ordnung. Sie sollten aber trotzdem alle zum Mitmachen motivieren. Fragen Sie die Teilnehmer, die keine Lust zu haben scheinen, nach den Gründen dafür. Meist lassen sich schon dadurch Bedenken zerstreuen.

MOTIVATION

»Müssen wir das machen?« »Ähh, jetzt auch das noch!« oder ähnliche Ausrufe, haben Sie vielleicht schon von Ihren Teilnehmern vernommen, als Sie vorgeschlagen haben: »Lassen Sie uns doch jetzt mal ein kleines Spiel machen«. Wie motivieren Sie die Teilnehmer zum Mitspielen? Häufig ist es gar nicht Unlust, sondern eher Unsicherheit und Angst, sich vor den Anderen zu blamieren oder fehlende Einsicht in den Sinn des Spieles, was den Widerstand auslöst.

Erkennen die Teilnehmer, dass die Seminarspiele Lerneffekte und »Aha-Erlebnisse« ermöglichen können und

das Ganze auch noch Spaß macht, werden die Bedenken schnell zerstreut sein.

Um die Hemmschwelle für einen Teilnehmer gering zu gestalten, haben Sie die Möglichkeit, ihm zuerst einmal eine »harmlosere« Aufgabe zu übertragen. Integrieren Sie ihn z.B. in eine Beobachterrolle oder als jemanden, der Sie beim Notizenmachen unterstützt. Wahrscheinlich wird er beim nächsten Spiel mitmachen und nicht mehr nur beobachten wollen.

Auch der gruppendynamische Effekt ist nicht zu unterschätzen. Wenn ein oder zwei Teilnehmer sich negativ zu der Spielidee äußern, kann das die ganze Gruppe beeinflussen. Das funktioniert natürlich auch anders herum. Ruft ein Teilnehmer, nachdem Sie ein Spiel angekündigt haben: »Au ja, Klasse, endlich eine Auflockerung!« und steht schon auf, bevor Sie die Gruppe dazu überhaupt aufgefordert haben, haben Sie meist schon das ganze Seminar für das Spiel gewonnen. Aber was machen Sie, wenn zwei negative Äußerungen kommen und die ganze Gruppe in eine misstrauische »Warten wir ab«-Stellung geht? Aus meiner Erfahrung hat sich folgende Vorgehensweise bewährt: Formulieren Sie die Spiel-

möglichkeit als Vorschlag, die Sie durchführen können oder auch nicht. Sie würden das Spiel gerne mit den Teilnehmern erleben, aber wenn diese sich dagegen entscheiden, wäre das auch O.K. »Ich habe ein Experiment mitgebracht, welches wir hier durchführen könnten. Es ist ein Angebot. Wie ist die Stimmung bei euch dazu?« Haben Sie eine zurückhaltende Gruppe, werden nicht alle gleich »Ja, super« schreien, aber wenn jetzt kein massiver Widerstand kommt, sondern verhaltenes, zustimmendes Brummen, können Sie es probieren. »O.K., das ist ein Experiment, bei dem wir etwas über unsere Kommunikation erfahren können. Alle sind eingeladen. Steht ihr bitte dazu auf«, jetzt machen Sie eine einladende Handbewegung und stehen selbst auf. Dies gibt in den meisten Fällen der ganzen Gruppe den Impuls zum Aufstehen. Der Gedanke, der dahinter steckt, ist, den »Druck« aus der Situation zu nehmen. Wenn die Teilnehmer das Gefühl haben, dass Sie das Spiel nicht unbedingt durchführen müssen, kippt häufig die ablehnende Stimmung und die Neugier überwiegt. Man könnte ja etwas verpassen. Dieses Gefühl kann dann stärker als die Angst oder das Misstrauen werden. Aber dazu müssen die Teilneh-

mer den Eindruck gewinnen, dass sie wählen können.

Sollten Sie eine Gruppe haben, bei der Sie mit dieser Methode auf völlige Ablehnung stoßen, dann lassen Sie es mit dem Spiel vorerst bewenden. Probieren Sie es einfach nochmal am nächsten Tag mit einem vorsichtigen Angebot. Wahrscheinlich ist die Seminarstimmung dann so locker, dass Sie keine Probleme mehr mit dem Spiel haben werden. Aber manchmal geht es halt nicht. Warten Sie auf die nächste Seminargruppe.



KÖNNEN EIER FLIEGEN?

SEITE 97

... TIPPS FÜR SEMINARSPIELE ...

SPIELE IMMER MIT SINN UND THEMENBEZUG

Wenn das Spiel einen Bezug zum Thema hat oder in einer Seminarphase sinnvoll eingesetzt wird, ist das die beste Motivation für die Teilnehmer.

Sprechen Sie mit Ihren Teilnehmern. Erklären Sie den Themenbezug. Um so eher sind die Teilnehmer bereit, sich auf das Spiel einzulassen. Gehen Sie nicht davon aus, dass Ihre Teilnehmer den Themenbezug erkennen, sobald Sie den Namen des Spiels genannt haben. Eine kurze Erklärung reicht aus: »Bei der nächsten Übung ist Reaktionsvermögen und Teamarbeit gefordert, außerdem eine Portion vorausschauendes Handeln. Das sind alles Eigenschaften, die Sie auch als Projektleiter benötigen«. Das könnten die einleitenden Worte zum Spiel »Drache-Held-Prinzessin« in einem Projektmanagement-Seminar sein.

Wenn Sie ein Auflockerungs- oder Aktivierungsspiel nach der Pause durchführen wollen, steigern ein paar einleitende Worte die Motivation: »Nach so einem leckeren Mittagessen bewegt sich das Blut meist eher im

Magen als im Kopf. Ich habe eine Übung mitgebracht, bei der, so heisst es, linke und rechte Gehirnhälfte aktiviert werden. Sie sind herzlich eingeladen, diese Erfahrung zu teilen.«

WIE VIELE SPIELE PRO SEMINAR SIND SINNVOLL?

Die Menge macht´s? Quantität oder Qualität? Lieber wenige Spiele gezielt einsetzen, als viele Spiele sinnlos verbraten. Fangen Sie mit Ihren Seminarspielen dosiert an. Ich beginne mit dem ersten Seminarspiel meist erst am Nachmittag des ersten Seminartages (von Kennenlernspielen abgesehen). Die Teilnehmer haben dann schon Kontakt aufgenommen und die erste Unsicherheit ist verschwunden. Wie viele Seminarspiele Sie dann im Laufe des Seminars einsetzen, hängt von Ihrem Gefühl ab. Wie viel Lust haben die Teilnehmer? Wie viel Lust haben Sie selbst? Hier gilt, lieber ein Spiel am Tag wirkungsvoll in den Seminarinhalt zu integrieren, als viele zusammenhanglose Aktionen einzuleiten. Aber ich hatte schon Seminargruppen, die so spiel-
freudig waren, dass mir am dritten Se-

minartag fast die Seminarspiele ausgingen. Sie können gut sieben oder mehr Spiele am Tag durchführen. Setzen Sie kürzere und längere Spiele im Wechsel ein.

WIE LANGE DAUERT EIN SPIEL?

Das kommt darauf an. Es gibt Spiele, die mehr Zeit in Anspruch nehmen, und solche, die in 5 Minuten gespielt sind. (Siehe dazu auch den Abschnitt A-, B- und C-Spiele auf Seite 9)

Die Frage ist eher: »Wann beende ich ein Spiel?« Verlassen Sie sich auf Ihr Gefühl. Hier gilt die Regel: »Aufhören, wenn es am schönsten ist«. Also, nicht zu warten bis keiner mehr Lust hat, sondern vorher eine gute Gelegenheit abzupassen, um das Spiel abzuschließen.

WAS TUN, WENN EIN SPIEL NICHT »FUNKTIONIERT«?

Ein Spiel funktioniert nicht. Was heißt das? Wenn die Teilnehmer nicht das machen, was das Spiel fordert? Nehmen Sie zum Beispiel die Übung »Ball-Bahnen«, bei der die Teilnehmer sich die Bälle in einer bestimmten Bahn zuwerfen sollen. Was machen Sie, wenn die Teilnehmer nicht richtig fangen, mit der Reihenfolge durcheinander kommen und die Bälle vertauschen? Klappt das Spiel dann nicht? Doch, es klappt eben auf diese Weise. Wenn Sie frei sind von der Vorstellung, wie ein Spiel zu funktionieren hat, funktioniert es immer, vorausgesetzt, die Teilnehmer machen auf ihre Art und Weise mit. In der Reflexionsphase ergänzen Sie einfach die Frage: »Warum, meinen Sie, ist die Übung so gelaufen?«



KIPPSTUHL

SEITE 79

... TIPPS FÜR SEMINARSPIELE ...

SEIEN SIE GROSSZÜGIG

Das Gelingen einiger Spiele ist davon abhängig, dass die Teilnehmer vereinbarte Spielregeln einhalten. Ohne die Einhaltung der Regeln ergibt das Spiel keinen Sinn. Bei der »Raupe« darf z.B. nicht gesprochen werden. Wenn die Teilnehmer sich trotzdem verbal verständigen, verliert das Spiel viel an Reiz und Wirkung. Aber seien Sie nicht zu streng. Was macht es schon, wenn eine Gruppe mal ein Kommando ruft. Weisen Sie einfach auf eine freundliche, lockere Weise auf die Regeln hin. Schließlich ist es ein Spiel.

Auch bei Zeitvorgaben brauchen Sie nicht auf die Sekunde zu achten. Klar, bei einigen Spielen ist der »Zeitdruck« Bestandteil des Spiels. Wenn aber eine Gruppe für eine »Turmbauaktion« noch zwei Minuten für den letzten Schliff benötigt, gönnen Sie dem Team das Erfolgserlebnis.

SPIELE HABEN AUCH ANDERE NAMEN

Noch ein Tipp, wie Sie Ihre Teilnehmer zum Spiel motivieren können. Geben Sie dem Spiel einen anderen Namen. Spielen hat in manchen Zusammenhängen den Ruf, nicht ernsthaft genug zu sein. »Wir spielen hier doch nicht!« Lösen Sie das Problem, indem Sie das Spiel »Experiment«, »Versuch« oder »Aufgabe« nennen. Negative Assoziationen werden so vermieden und Neugier geweckt.

MIT DER GRUPPE KANN ICH DAS NICHT MACHEN

»Das ist ja alles ganz nett und vernünftig mit den Spielen, aber mit meinen Seminargruppen kann ich das nicht machen«, wird hin und wieder von Seminarleitern geäußert. Warum können Sie das ausgerechnet mit Ihrer Seminargruppe nicht machen? »Das sind Führungskräfte, die machen so was nicht mit.« »Das sind Ältere/Jüngere, die haben von so etwas genug« oder »Das sind Auszubildende, die haben

zu sowas keine Lust.«

Mein Tipp dazu: Gehen Sie ohne »Vorurteile« in jede Gruppe. In Gruppen, bei denen ich zuerst dachte: »Oha, da wirst du es mit dem Spielvorschlag schwer haben«, bin ich auf begeisterte Spieler gestoßen. Deshalb bin ich dazu übergegangen, bei jeder Gruppe zuerst Spielbegeisterung vorauszusetzen. Und gerade bei Gruppen mit so genannten Führungskräften habe ich meine schönsten Spielerfahrungen gesammelt.

Gruppen, die am ersten Seminartag noch misstrauisch auf mein Spielangebot reagiert haben, haben schon am zweiten Tag nach dem nächsten Spiel gefragt und es am dritten nach jeder Pause gefordert.

SPIELBEGEISTERUNG TEILEN

Geben Sie Ihre eigene Spielbegeisterung weiter. Wenn Sie ein Spiel im Seminar einsetzen, dann sollten Sie selbst von dem Spiel überzeugt sein und Spaß daran haben. Wenn Sie selbst das Spiel doof finden und keine Lust dazu haben, kann sich das auf die Teilneh-

mer übertragen. Tragen Sie den Spielvorschlag und die Spielanregung selbstsicher und motivierend vor. Vermeiden Sie negative Aussagen wie: »Ich habe ein kleines Spiel mitgebracht. Wir müssen das natürlich nicht machen. Wäre nur ein Versuch. Meinen Sie, wir sollten das machen?« Formulierungen wie: »Ich habe Ihnen eine interessante Aufgabe mitgebracht, bei der Sie ein Geheimnis über sich entdecken können. Ich bitte Sie, dazu aufzustehen«, klingen da motivierender.

Spielen Sie selbst mit. Sie haben Vorbildcharakter. Wenn in dem Spiel zum Beispiel alle Beteiligten aufstehen sollen und Sie selbst bleiben sitzen, ist das eher hinderlich für den weiteren Spielverlauf. Stehen Sie selbst zuerst auf und bitten Sie die Teilnehmer mit einer motivierenden Geste, dies auch zu tun.



TURMBAU MIT PLANERN UND WORKERN
SEITE 101

... TIPPS FÜR SEMINARSPIELE ...

SPIELE MIT KÖRPERKONTAKT

Spiele mit Körperkontakt benötigen immer eine bestimmte Vertrauensbasis, sind aber für die Stimmung im Seminar ungemein förderlich. Wichtig ist hier, dass der Kontakt im Rahmen des Spiels mit klaren Regeln abläuft und somit »legitimiert« wird. Haben Sie das sichere Gefühl, dass es in einer bestimmten Seminargruppe damit Probleme geben wird, wählen Sie einfach eine andere Übung.

SPIELE ERKLÄREN

Hier gilt: klar, einfach, verständlich. Wichtig ist, dass alle das Spiel und die Spielregeln verstehen. Das ist manchmal gar nicht so einfach. Setzen Sie nichts voraus. Erklären Sie alles. Wenn Sie ein neues Spiel einsetzen wollen, machen Sie einen Erklärungstest mit einem Bekannten. Erklären Sie ihm das Spiel unter folgender Voraussetzung: Er darf nicht rückfragen (oder fragend schauen). Nachdem Sie mit Ihrer Erklärung fertig sind, lassen Sie sich das Spiel

von ihm erklären. Jetzt erfahren Sie, wo bei Ihrer Erklärung noch Missverständnisse und Unklarheiten liegen.

Unterstützen Sie Ihre Spielerklärungen mit Zeichnungen, Beispielen und indem Sie das Spiel vormachen. Die Spielregeln müssen einfach und klar sein, sonst beschäftigen sich die Teilnehmer mehr mit den Regeln als mit der Übung.

SICHERHEIT

Safety first. Die in diesem Buch erläuterten Spiele sind alle »ungefährlich«. Aber trotzdem. Bei einigen kann es schon zu Beulen oder Verknacksungen kommen, wenn Sie nicht aufpassen. Gerade bei den Übungen mit verbundenen Augen oder schnellen Platzwechseln. Bitten Sie in kritischen Situationen die anderen Teilnehmer um Mithilfe. Führt zum Beispiel eine Teilnehmergruppe eine Aktion mit verbundenen Augen durch, hat die andere Gruppe die Aufgabe aufzupassen, dass sich niemand am Kopf stößt. Also lieber etwas vorsichtiger sein. Sie haben die Verantwortung.

FEEDBACK

In einigen Spielen ist »Feedback geben« Bestandteil der Reflexionsphase. Was habe ich beobachtet und was habe ich bei den Anderen wahrgenommen?

Feedback geben und Feedback bekommen ist eine hochsensible Interaktion.

Vereinbaren Sie mit Ihren Teilnehmern Feedbackregeln. Es gibt die sehr »puristische« Art, Feedback zu geben, die begrenzt ist auf die Rückmeldung der eigenen Wahrnehmung als rein »objektive« Beobachtung. Wobei es keine »objektiven« Beobachtungen gibt, und wenn es sie wider Erwarten doch geben sollte, ist die Auswahl, was ich von den »objektiven« Beobachtungen rückmelde, wiederum 100% subjektiv.

Beispiel für solche »objektiven« Beobachtungen sind: »Ich nehme wahr, dass du einen roten Pullover trägst.« »Ich habe bei dir nach fünf Minuten das erste Mal einen verbalen Beitrag wahrgenommen.« Bei dem roten Pullover werden wahrscheinlich alle noch zustimmend nicken (es sei denn, sie sind farbenblind), aber schon bei der fünf

Minuten-Rückmeldung können die Wahrnehmungen sehr unterschiedlich ausfallen.

Ich denke, wichtig ist in diesem Zusammenhang, sich immer bewusst zu machen, dass es nicht »die Wahrheit« gibt und dies in der Rückmeldung auch auszudrücken. Das heißt, das Feedback in einer »Ich-Aussage« zu formulieren: »Ich habe beobachtet ...«, »Mir ist aufgefallen ...« und nicht zu sagen »Du hast immer ...«, »Du bist ...«

Wenn Sie das Feedback sehr differenziert geben wollen, unterscheidet man zwischen: »Was nehme ich wahr?« »Wie wirkt das auf mich?« und »Ich interpretiere.« Beispiel: »Ich habe bei unserer Gruppendiskussion von dir nach fünf Minuten das erste Mal einen verbalen Beitrag wahrgenommen.« »Das wirkt auf mich sehr irritierend, denn ich hatte mit einem früheren Beitrag von dir gerechnet.« »Ich interpretiere das so, dass du dich in dem Thema nicht so sicher gefühlt und dich deshalb etwas zurückgehalten hast.«

Vielen fällt eine so differenzierte Rückmeldung schwer, gerade wenn nach einer Übung noch Emotionen im Spiel sind. Und mit Interpretationen sollte man vorsichtig sein. Wichtig ist, den Teilnehmern bewusst zu machen,



SCHNELL-BALL

SEITE 75

... TIPPS FÜR SEMINARSPIELE

dass Rückmeldungen immer subjektiv sind. Bitten Sie die Teilnehmer, die Rückmeldung immer in einer »Ich Aussage« zu formulieren.

Folgende Feedbackregeln haben sich bewährt:

- 0 Feedback ist freiwillig. Sowohl das Geben als auch das Nehmen. Klären Sie vor der Feedbackrunde individuell mit jedem Teilnehmer, ob »Feedback« erwünscht ist. Möchte jemand keine Rückmeldung, bitten Sie die anderen Teilnehmer, dies (ohne Diskussion) zu akzeptieren.
- 0 Feedback ist subjektiv. Rückmeldungen erfolgen als »Ich-Aussage«. Zum Beispiel: »Mir ist aufgefallen ...«, »Auf mich hat das so und so gewirkt ...«
- 0 Feedback soll möglichst konkret sein (nicht pauschal oder allgemein: »Du bist immer so ...«)
- 0 Feedback soll nicht diskutiert werden. Verschiedene Teilnehmer können zu verschiedenen subjektiven Eindrücken gekommen sein. Diese verschiedenen Eindrücke können sehr wohl nebeneinander stehen

bleiben. Bei einer subjektiven Rückmeldung gibt es kein Falsch oder Richtig. Alle Eindrücke sind »wahr«.

- 0 Den »Feedbacknehmer« direkt ansprechen und nicht mit anderen über ihn sprechen.
- 0 Konstruktives Feedback. Zur positiven Verstärkung und als Anerkennung können Dinge rückgemeldet werden, die einem positiv aufgefallen sind. Wenn auch etwas rückgemeldet wird, was einen irritiert hat, sollten dies Dinge sein, die der Feedbacknehmer auch beeinflussen kann, und die ihm weiterhelfen. Wertschätzende Rückmeldung geben.
- 0 Der Feedbacknehmer hört sich die Rückmeldung an, ohne zu erklären oder sich zu rechtfertigen, auch wenn das manchmal sehr schwer fällt.

Die gesamte Feedbacksituation sollte in einer wertschätzenden und freundlichen Atmosphäre stattfinden. Um so leichter fällt es dem Feedbacknehmer, die Rückmeldungen auch anzunehmen und daraus Erkenntnisse zu gewinnen.

VORTEILE VON SPIELEN IM SEMINAREINSATZ

Lernen erfolgt nicht nur auf der kognitiven Ebene. Dinge werden leichter behalten, wenn sie mit emotionalen Erlebnissen verknüpft werden. Wir können uns erinnern, weil wir damals so gelacht, uns angestrengt oder geärgert haben. Gerade wenn das Lernziel nicht nur auf Faktenwissen, sondern auch auf Einstellungsveränderungen, Verhaltenskorrekturen und Erfahrungsgewinn ausgerichtet ist, kommt man mit einem reinen »Folienvortrag« als Dozent nicht sehr weit.

Mit einem intensiven Lernspiel werden »echte« Gefühle ausgelöst. Die Teilnehmer freuen sich über den Erfolg, wetteifern um die schnellste Reaktion oder knobeln an einem Rätsel. Klar, die Spielsituation ist nie »genau« die Arbeitssituation. Gerade das ist der Vorteil des Seminarspiels. Sie können sich gezielt einen Faktor des Spiels zur Reflexion herausgreifen, ohne sich in »operativen« Diskussionen zu verstricken. Wenn Sie versuchen, die Arbeits-

oder Lebenswelt der Teilnehmer »1:1« abzubilden, wird Ihnen das nicht gelingen. Das Spiel hat gar nicht den Anspruch, die »Wirklichkeit« zu simulieren, es hat im Spielmoment seine eigene Wirklichkeit. Erst in der Reflexionsphase wird die Brücke zur Arbeits- und Lebenswelt außerhalb des Seminars geschlagen. »Welche Phänomene, die wir im Spiel beobachtet haben, kennen Sie aus Ihrer Arbeitsumgebung?« In dieser Phase können die Prozesse, die im Spiel in konzentrierter Form abgelaufen sind, auf die Arbeitswelt übertragen werden. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, die Fragestellung zu fokussieren.

Sie sollten es aber auch nicht übertreiben. Ein Spiel bleibt ein Spiel. Und wenn es allen Spaß gemacht hat und einige Teilnehmer mit einem kleinen »Aha-Erlebnis« nach Hause gehen, war es schon ein Erfolg.

Einige Spiele dienen auch »nur« zur Auflockerung. Lieber zehn Minuten in eine Auflockerung investiert und dann 30 Minuten konzentriert und wach gearbeitet (und fünf Minuten eher Pause gemacht), als sich mit 15 müden und unkonzentrierten Teilnehmern durch 45 Minuten gequält.



DRACHE-HELD-PRINZESSIN

SEITE 59

ANLEITEN VON SEMINARSPIELEN ...

TEILNEHMERMOTIVIERENDE DURCHFÜHRUNG

Ich schlage Ihnen fünf Schritte zur teilnehmermotivierenden Durchführung eines Spieles vor:

1. Kurz den Hintergrund des Spieles erklären
2. Mit dem Spiel beginnen
3. Detaillierterläuterungen zum Ablauf des Spieles geben
4. Spiel durchführen
5. Das Spiel reflektieren

BEISPIEL-SPIEL

Spielen wir doch einfach mal ein Spiel, um den Ablauf deutlich zu machen! »Ball-Bahnen« heißt das Spiel, und Sie benötigen dazu zwei oder drei Jonglierbälle.

Eine ausführliche Spielbeschreibung finden Sie auf Seite 61.

SCHRITT 1

Kurz den Hintergrund des Spieles erklären und neugierig machen. »Ich habe Ihnen hier ein kleines Experiment mitgebracht. Man erzählt, es würde beide Gehirnhälften aktivieren. Natürlich hat es auch mit unserem Seminarthema Kommunikationstraining zu tun.« Der Hintergrund des Spieles ist erläutert.

SCHRITT 2

Jetzt heißt es, in das Spiel einzusteigen. Die Seminarsitzordnung besteht aus einem offenen Stuhlhalbkreis. »Bitte stehen Sie alle einmal auf und bilden Sie einen Kreis.« Dazu stehen Sie selbst auf, unterstützt durch eine motivierende Handbewegung. Die Teilnehmer werden Ihnen folgen, und schon sind sie mitten im Spiel. Gehen Sie noch einen Schritt wei-

ter. Sie haben zwei Seminar-Jonglierbälle dabei. Werfen Sie einen Ball einem Teilnehmer zu, der Ihnen gegenüber steht. Genug. Das reicht schon als Einstieg. Alle sind dabei.

Mit dem Spiel anfangen heißt hier, einen kleinen Schritt in das Spiel machen. Das können ganz »undramatische« Dinge sein, wie zum Beispiel »alle aufstehen«, »einen Stift und ein Blatt Papier nehmen«, »Gruppen bilden« oder »den Nachbarn anschauen«.

Die Erfahrung zeigt, dass die Teilnehmer, wenn sie erst einmal mit der Übung begonnen haben, auch dabei bleiben. Wenn, bevor es losgeht, alles ganz genau erklärt wird, dann wird die »Starthemmschwelle« immer größer. Sind Sie erst einmal mitten im Spiel, können Sie weitere Erklärungen geben. Abspringen tut jetzt keiner mehr.





RAUPE

SEITE 73



... ANLEITEN VON SEMINARSPIELEN

Manchmal wollen Teilnehmer gerne wissen, was genau auf sie zukommt: »Kannst du nicht vorher erklären, was wir machen müssen?«. Bitten Sie in so einem Fall um einen »Vorschuss«. »Ich kann nicht alles vorher erklären, denn dann funktioniert die Übung nicht. Ich bitte einfach um einen kleinen Vorschuss. Wenn jemand zwischendurch aussteigen möchte, kann er das natürlich jederzeit tun. Ist der Vorschlag O.K.?« Kommt jetzt zustimmendes Brummen oder keine Antwort, dann fangen Sie einfach an. Meine Erfahrung ist, dass niemand mehr aussteigt, wenn es erst einmal losgegangen ist.

SCHRITT 3



Erklären Sie klar und eindeutig den weiteren Spielverlauf. Die Erklärungen dürfen dabei nicht zu kom-

Erläutern Sie genau die weitere Vorgehensweise. Hier ist wichtig, dass alle den Ablauf verstehen.

pliziert sein. »Bitte wirf den Ball an jemand anderen weiter. Jeder sollte den Ball mindestens und höchstens einmal fangen und werfen. Wenn alle den Ball einmal gehabt haben, wirft der letzte den Ball zurück zu mir.« Es entsteht eine bestimmte Ball-Bahn. Wiederholen Sie dies mit einem zweiten andersfarbigen



Ball, allerdings in einer anderen Bahn. So entstehen zwei Ball-Bahnen. Üben Sie eventuell die eine oder die andere Bahn einzeln.

SCHRITT 4

Jetzt wird es ernst. »Ziel des Spiels ist es, dass kein Ball auf die Erde fällt.« Alle zwei oder drei Bälle werden kurz hintereinander von Ihnen »gestartet«

und so ins Spiel gebracht. Die zwei Ball-Bahnen laufen gleichzeitig. Wenn alle Bälle wieder bei Ihnen gelandet sind, ist ein Durchlauf zu Ende. Je nach Gruppe können Sie solange üben, bis die Bahnen laufen, ohne dass ein Ball herunterfällt.

zum Fangen bereit ist - ich muss darauf vertrauen, dass der Andere mir den Ball nur zuwirft, wenn ich ihn fangen kann - merken, wem ich den Ball zugeworfen habe - ich muss den Ball so werfen, dass er gefangen werden kann - es kommt nicht darauf an, möglichst schnell viele Bälle zu werfen, sondern darauf, dass die Bälle gefangen werden - ...)

»Wo gibt es Parallelen zur (nonverbalen) Kommunikation, Moderation, Präsentation?« Sie können mit den Teilnehmern aus der Spielerfahrung heraus Kommunikationsgrundsätze erarbeiten.



SCHRITT 5

Die Reflexionsphase ist sehr wichtig. Hier werden der Bezug zum Seminarthema hergestellt und die Erfahrungen mit dem Spiel ausgewertet. Nach dem obigen Beispiel können Sie gemeinsam nachdenken: »Wann funktioniert das System?« (Konzentration - Blickkontakt zu dem, dem ich den Ball zuwerfen will - nonverbales O.K., dass der Andere