

# Spieltekttonik

Die entscheidende Erkenntnis, das die Ausgestaltung der Regelwerke eines Spiels den Spielreiz und Spielmotivation, die Dynamiken letztendlich ausmachen, ermöglichte erst die exakte Wissenschaft der Spieltekttonik. Diese ermöglicht so eine Ausgestaltung von Arbeits – Produktions- und Verkaufsprozessen, die neue Möglichkeiten der „spielerischen Kundenbindung“ bzw. „spielerischen Mitarbeiterbindung“ an das Unternehmen offenbart. Spieltekttonik bietet die analytischen Werkzeuge, solche Spieldynamiken selber „konstruieren“ zu können, indem sie die Dynamiken innerhalb des Denkens und die Art der sinnlich/prozessual/logischen Verkopplung der Individuen miteinander berücksichtigt. Arbeitsblätter mit „U“ betreffen Unternehmen und interne Organisation, „M“ behandelt Marketing- und Verkaufsprozesse. Hier nun eine Auswahl aus ca. 250 lehrreichen, tatsächlich so stattgefundenen Beispielen (Ross und Reiter bekannt), die wesentliche Aspekte der Spieltekttonik und den Charakter von Spiel in Unternehmensprozessen, Kundenbindungsspielen, Marketing bewusst machen.

Zunächst einige einführende Texte zur Spieltekttonik:

Wie die Spieltekttonik entstanden ist, Seminare zur Wissenschaft der Spieltekttonik:

[Spieltekttonik-Kurzeinführung](#) und [Spieltekttonik-Seminare](#), [Spieltekttonik-Die Geschichte](#)

Manche Arbeits- oder Gebrauchsanweisungen verwirren nur. Andere hingegen enthalten nur wenige Worte, und man weiss genau, was zu tun ist. Woran das liegt, nämlich in den unterschiedlichen mentalen Modellen, die zugrunde gelegt werden, beschreibt dieses Abstract hier:

[Spieltekttonik-Führen durch Klarheit!](#)

Führungsstrategien und Verhandlungsstrategien kann man auch unter spielstrategischen Gesichtspunkten betrachten. Welchen mentalen Modellen folgt Mitarbeiter, welche Strategien selegiert er in welchen Kontexten, warum verhalten sich manche Mitarbeiter kooperative, warum herrscht in manchen Abteilungen Abteilungs- / Zuständigkeitsdenken, warum werden Prozesse blockiert, Veränderungsprozesse radikal abgelehnt? Eine kleine Auswahl von Methoden, Prozesse wieder in Gang zu bringen:

[Spieltekttonik-Verhandlungsstrategien und Prozessdesign](#)

Die Spieltekttonik ist im Prinzip die Umkehrung der Spieltheorie. Gegeben ist eine gewünschte Dynamik, gesucht sind die Regelwerke, die diese in einem bestimmten Kontext erzeugen. Hier zuerst die „klassischen“ Grundlagen: Gegeben sind die Regelwerke und der Kontext, gesucht sind die Dynamiken:

[Spieltekttonik-Geschichte der Spieltheorie](#)

Verkaufsprozesse sind komplex. Der letzte Schrei sind Kundenbindungsspiele, die, obwohl das Produkt recht uninteressant sind, durch Spiele drumherum das Produkt für den Kunden viel attraktiver machen. Wie dass allgemein und im Speziellen, z.B. für Callcenter funktioniert, beschreiben ein paar Beispiele:

[Spieltekttonik-Verkauf und Marketing](#)

Spieltekttonik beschreibt die Gestaltung von Regelwerken, die begeistern, die Menschen zusammenführen, diese kooperative Strategien im Miteinander selegieren lassen. Hier ein Einstieg in die Prinzipien, wie man Menschen mit Verstand dahin bringt, überwiegend kooperatives Verhalten zu zeigen:

[Spieltekttonik-Kooperative Unternehmensregelwerke](#)

Communities, Teams, Unternehmen zeigen mitunter merkwürdige Eigendynamiken, Steigerungsdynamiken und widrige Dynamiken. Hier sind in hochkomprimierter Form die häufigsten Muster von Dynamiken beschrieben, wie sie typischerweise auftreten:

[Spieltekttonik-Rolle des Spielmakers in einer Community](#)

## Spieltektonik für Vertrieb, Verkauf, Marketing:

Hier sind einige authentischen Fallbeispiele beschrieben, die aufzeigen, dass die typischen Weisheiten, die so allgemein verbreitet werden, wie man wohl am besten verkaufe, einfach falsch sind. Und zwar so falsch, dass man sich überlegen sollte, ob man nicht von diesen Koryphäen, allesamt sehr erfolgreiche Querdenker, nicht noch viel lernen kann. Eine der lauesten Ausreden zur Rechtfertigung der eigenen Inkompetenz, die ich zu den Beispielen las war: „Da wird gezeigt, wie man überredet, nicht wie man überzeugt!“ - Falsch – hier wird gezeigt, wie man Kundenbindung tatsächlich herstellt, dass der Kunde das Produkt dankbar kauft und überaus glücklich damit ist. Ohne irgendeine Reue hinterher! Es bedarf schon dieser Fähigkeiten, um so richtig erfolgreich zu sein.

Spieltektonik beschreibt psychologisch überaus raffinierte Mechanismen der Menschenführung. Diese Beispiele zeigen, dass die klassische Trennung von „intrinsischer“ und „extrinsischer“ Motivation einfach nur Blödsinn ist. Diese Klassifizierung nehmen Menschen vor, die von Menschenführung im Grunde keine wirkliche Ahnung haben. Es beginnt mit einer erfundenen Geschichte von Tom Sawyer, die eines der archaischen Prinzipien, das Prinzip Agonalität (von griech. Agōne, der Wettstreit) ausnutzt, um ein Bedürfnis zu wecken. Die Erklärungen zu den Hintergründen finden sich teilweise in den Psychodynamischen Gesetzen<sup>1</sup>, aber auch in „Rolle des Spielmakers“, siehe oben. Darin sind ein kleiner Teil der „Spieltektonischen Gestaltungselemente“<sup>2</sup> zur Konstruktion von Dynamiken beschrieben.

Viel Spaß beim Lösen der Aufgaben!

Die Arbeitsblätter sind der Reihe nach aufgeteilt: Allgemein, Marketing/Verkauf (M), (UM), juristische/organisatorische (J) und rein organisatorische Probleme (U):

### Allgemeine Beispiele zu Spieltektonik:

- Arbeitsblatt [-1](#) „Halbversion von Spielen“
- Arbeitsblatt [-2](#) „Spieltektonik-Interview mit Mären Kruse“
- Arbeitsblatt [0](#) „Zitate zum Spiel!“
- Arbeitsblatt [43](#): „Der Bucklige“

### Marketing/Verkauf – Beispiele und Strategien:

- Arbeitsblatt [UM66](#): „Handelsvertreter für Schuhe“
- Arbeitsblatt [UM17](#): „Telefonakquise überflüssig!“ - Umkehrung des Kontrollflusses, Hollywood-Prinzip
- Arbeitsblatt [UM37](#): „Textilmillionär durch verborgene Schrift“ - Sprachspiel
- Arbeitsblatt [UM42](#): „Würth-Ich will, dass Du mit Kunde kommunizierst!“
- Arbeitsblatt [UM35](#): „Der tote Esel“
- Arbeitsblatt [UM6](#): „The Body Shop“ - Verkaufsspiel
- Arbeitsblatt [UM38](#): „Privates Restaurant“
- Arbeitsblatt [UM20](#): „Marketinggesteuerte Unternehmen“ - Kaltakquise Versicherung
- Arbeitsblatt [UM21](#): „Immobilien zum doppelten Marktwert verkaufen“
- Arbeitsblatt [UM22](#): „Erfolgreicher Autoverkauf“
- Arbeitsblatt [UM31](#): „Café macht direkten Konkurrenten pleite!“
- Arbeitsblatt [UM16](#): „Verkauf von PC's in Bruchbude“
- Arbeitsblatt [UM52](#): „Umkehrung der Bezahlung“ - Ein Geniestreich in Unternehmensstrategien
- Arbeitsblatt [M27](#): „Terpentin - „Bundeskanzlermischung“ - „Unternehmen MAGNETISCH machen“
- Arbeitsblatt [M51](#): „Über den Mut, anders zu denken!“
- Arbeitsblatt [UM54](#): „Dr. Hetterich-Alkohol“ - Raffinierte Marktlücke in Apotheken entdeckt
- Arbeitsblatt [UM58](#): „Backpulver“ - ein Revival nach 150 Jahren in den U.S.A.
- Arbeitsblatt [UM5a](#): „Die Versteigerung“ - Spieldynamiken von Verkauf und Versteigerung
- Arbeitsblatt [UM8](#): „Grieche Schwabing“ - Werbespiel
- Arbeitsblatt [UM10](#): „Holztrocknung“ - Marketingbeispiel
- Arbeitsblatt [UM28](#): „Cross Marketing“ - Synergien

### Unternehmens/Organisations – Lösungen:

- Arbeitsblatt [UM64](#): „Mitarbeiter dürfen Spielzeug für Unternehmen anschaffen!“
- Arbeitsblatt [74](#): „Syntegration®, Team Syntegrity® - Entscheidungsfindung bei komplexen Problemen
- Arbeitsblatt [76](#): „Flowteam® - Schnelle Entscheidungsfindung bei komplexen Problemen

1 <http://www.little-idiot.de/teambuilding/PsychodynamischeGesetze.pdf>

2 <http://www.spieltektonik.de/ab/Spieltektonik-Gestaltungselemente.pdf>

Arbeitsblatt [75](#): „Paradoxe Intervention“, „Reflection Team“® - Konfliktlösungsverfahren  
Arbeitsblatt [U3](#): „Tom Sawyer“ - Spielreiz überwindet Reaktanz  
Arbeitsblatt [U11](#): „Parkplatz einer Universität“ - Verbotsspiele  
Arbeitsblatt [U4](#): „Motivationsspiel für Verbesserungen“  
Arbeitsblatt [UM7](#): „Die Erde ist eine Google“ - Sprachspiel  
Arbeitsblatt [U12](#): „Beobachter und Beobachteter“ - Sehen und gesehen werden  
Arbeitsblatt [U13](#): „Rotationssysteme“ - Kommunikationsspiele  
Arbeitsblatt [U14](#): „Zusammenarbeit fördern“  
Arbeitsblatt [U5](#): „Das Prinzip Agonalität“  
Arbeitsblatt [U15](#): „Kontrollsysteme gegen Betrug“  
Arbeitsblatt [U52](#): „Handel mit Programmierfehlern“  
Arbeitsblatt [U18](#): „Zahlengläubigkeit - Verschwendung eindämmen“ - Eitelkeiten im Unternehmen  
Arbeitsblatt [U19](#): „Einführung eines ERP-Systems“ - Verschwendung pur!  
Arbeitsblatt [UM61](#): „Citybank Unternehmenskultur – Kundenfreundlichkeit  
Arbeitsblatt [U67](#): „Fehlerkultur“ in Unternehmen  
Arbeitsblatt [U65](#): „Führen mit Zielvorgaben“ - Warum Zielsetzungen nicht funktionieren

### **Juristische/Organisatorische Lösungen:**

Arbeitsblatt [J0](#): „Der Paragraphenreiter!“  
Arbeitsblatt [J1](#): „Pünktlichkeitsspiel“ - Bei-Spiel zu Selbstbindungsvertrag  
Arbeitsblatt [J53](#): „Ausgrenzungsdynamiken in Gemeinschaften“  
Arbeitsblatt [J55](#): „Öffentlicher Dienst“  
Arbeitsblatt [J9](#): „Gerechtes Teilen“ - Schrittweise Einführung in Teilungsspiele  
Arbeitsblatt [J59](#): „Einführung einer neuen Unternehmenskultur“  
Arbeitsblatt [J47](#): „Beschleunigung von Bauarbeiten“  
Arbeitsblatt [J74](#): „Entmietung“  
Arbeitsblatt [J48](#): „Nick Russo“ - Selbstbindungsvertrag  
Arbeitsblatt [J63](#): „Kündigung vs. Unternehmenskultur“  
Arbeitsblatt [J25](#): „Extreme Projecting“ - Komplexer Selbstbindungsvertrag