

# Spieltektonik

Arbeitsblatt [U4](#): Motivationspiel zu Verbesserungen

„Wenn sie spüren, dass sich etwas zu ihrem Vorteil verändert, steigert das ihre Motivation enorm.“

Ein Bericht eines Mitarbeiters der Geschäftsführung über sein Motivationsprinzip:

„Ich habe innerhalb meiner Abteilungen regelmässig Meetings veranstaltet. Vor dem Meeting habe ich jeden Mitarbeiter aufgefordert mir per Email die für ihn relevanten Gesprächspunkte bis zu einem Stichtag bei mir einzureichen (die Mitarbeiter wissen schliesslich am besten an welchen Ecken es hakt). Aus den Antworten wurde dann eine Agenda erstellt, die den Mitarbeitern vor dem Meeting mit der Bitte, sich Lösungsansätze zu überlegen, zugesandt wurde. Das Meeting wurde von mir moderiert. Wir haben zu jedem Punkt eine Lösung erarbeitet, die schriftlich fixiert wurde (wie, wer, bis wann).

Jeder Punkt wurde automatisch in die nächste Agenda vorgetragen, um sicherzustellen, dass das Problem erledigt ist. Auf diese Weise habe ich neben meiner Tätigkeit in der Geschäftsleitung fünf Abteilungen geleitet und bereits nach kurzer Zeit deutliche Verbesserungen bewirkt. Die Mitarbeiter waren begeistert (und motiviert), machten sich plötzlich Gedanken, welche Bereiche in welcher Form noch weiter optimiert werden könnten. Sowohl das Unternehmen als auch der einzelne Mitarbeiter konnte von den Ergebnissen profitieren. Und ich konnte mich an Mitarbeitern erfreuen, die Spaß an ihrer Arbeit hatten.“

Aufgabe: An welche archaischen Urinstinkte wurde hier appelliert? Worin liegt der Reiz für die Mitarbeiter, dieses „Spiel“ gerne mitzuspielen? Welche Spiele können darauf aufbauen?