

# Spieltektonik

Arbeitsblatt [J1](#):

## Das Pünktlichkeitsspiel

Spieltektonik ist die Wissenschaft rund um das Spiel und wie man Menschen durch Spiel begeistert. Menschen spielen um alles, besonders wenn es um ihre Zukunft geht, sogar mit staatlicher Billigung, siehe Lotto. Warum nicht auch Spiele am Arbeitsplatz gestalten?

Wie bewege ich einen notorisch unpünktlichen Mitarbeiter „spielerisch“ zur Pünktlichkeit?

Dies erfolgt durch sog. „Selbstbindungsverträge“: Innerhalb der gesetzlichen Regelwerke hat ein Unternehmer die freie Gestaltungsfreiheit. Er kann mit jedem Mitarbeiter einen Vertrag schliessen, worin sich beide freiwillig zur Einhaltung von eines überprüfbar Sachverhaltes verpflichten: Jedesmal, wenn Mitarbeiter pünktlich ist, verpflichtet sich die Firma ihm 1€ zu zahlen, wenn er nicht pünktlich ist, verpflichtet er sich, 5€ zu zahlen.

Selbstbindungsverträge sind letztendlich auch nur „Spiele“, ähnlich Poker, Blackjack. Die Frage ist hierbei nur: Wie bringe ich Mitarbeiter dazu, mir so einen Vertrag freiwillig zu unterschreiben? Dies geschieht durch ein weiteres Spiel, einem „Provokationsspiel“, einem Spiel um „Reaktanz“.

Wenn ich ihn geschickt „bei seiner Ehre“ packe, leicht provokant die Anschuldigung „übertreibe“, also ihm „Unrecht tue“, wird der mir den Vertrag unterschreiben, bevor er kapiert hat, was passiert ist:

V: Sie sind immer unpünktlich!

M: Bin ich nicht!

V: Sind Sie!

M: Bin ich nicht, außerdem müssen Sie mir das beweisen!

V: Ok, wenn sie immer pünktlich sind, machen wir doch eine Wette: Sie zahlen mir 5€, jedesmal, wenn Sie zu spät kommen, ich zahle Ihnen 1€ jedesmal, wenn sie pünktlich kommen. Und wenn nehmen wir als Schiedsrichter? Den Wärter am Werkstor morgens? Die Mitglieder bei Teamsitzungen?

M: Einverstanden!

V: Unterschreibe!

Damit bin ich dann fertig. Und auch als Vorgesetzter im großen Unternehmen kann ich das mit der Lohnbuchhaltung absprechen, daß die das Geld dann gegen Quittung bar auszahlen, bzw. verrechnen. Nicht vergessen werden darf eine Ausstiegsklausel und Dauer dieses Selbstbindungsvertrages.

Dieses Prinzip der Überredungskunst oder „Trick“ nennt sich übrigens „**Para-Reaktion**“, nicht zu verwechseln mit dem Begriff der „**Reaktanz**“ aus der Psychologie, welcher nur die innere Grundhaltung beschreibt, nicht jedoch die Handlungen, die daraus resultieren. Dieser Trick wird natürlich nur einmal und nie wieder funktionieren. Dennoch wird er in sog. „Führungstrainings“ immer noch geschult.

Aufgabe: Wo lässt sich dieser Effekt noch nutzen? Welches andere, dauerhaftere Spiel könnte Mitarbeiter noch zur Pünktlichkeit „bewegen“? Schüler spielen im Grunde den ganzen Tag, PS2, XBOX ... welchen nachteiligen Effekt hätte dies auf Schüler? Wie wirkt sich „Spiel“ auf die Unternehmenskultur aus?