

GAMECHANGER

DYNAMICS - ANWENDUNGSBEISPIELE

GAMECHANGER ONLINE AKADEMIE
WWW.GAMECHANGER.WORLD



DYNAMICS

Die Dynamics - eine Beispielsanwendung

Das Szenario:

Die Spieler haben Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit mit der Managerin eines Kunden.

Aufgrund der bisherigen Spielzüge haben Sie sich für Dynamics als Designstrategie entschieden.

Sie wollen nun das Spielelement wählen, das den besten Hebel für eine effektive Umsetzung für diese Strategie verspricht.

Dazu wählen Sie jenes Spielelement, bei dem die Spieler glauben, dass die Kundin besonders gut ansprechen wird, das also die Zusammenarbeit für die Kundin besonders interessant macht.

Wir untersuchen nur jedes der Dynamics-Spielelemente und welche mögliche Lösungsansätze diese nahe legen.

Spielelement 1: Anreize

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass für die Kundin das Projekt und die Zusammenarbeit ziemlich unspektakulär abläuft.

Beispielsweise werden Fortschritte kaum gefeiert. Allein das weit entfernte Gesamtziel scheint verfolgt zu werden, während die vielen Teilerfolge praktisch nur abgenickt werden. Aktivitäten, die das Projekt indirekt unterstützen wie after-work-Treffen zur Stärkung des Teamgeistes finden nicht statt.

Möglicher Lösungsansatz: Teilerfolge und Meilensteine definieren und mit symbolischen Belohnungen (z.B. kleine Feier oder Pizza für alle) würdigen. Dies gilt für Erfolge aus dem Projektplan ebenso wie für unterstützende und indirekte Aktivitäten.

Spielelement 2: Ziele und Fortschritt

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin im Projekt wenig Fortschritt merkt.

Möglicherweise ist das Endziel weit entfernt und verschiebt sich nach jedem Projektmeeting. Daher entsteht beim Projektteam und der Managerin das Gefühl, dass das Projekt ewig dauert und auf der Stelle tritt. Klare Schritte nach vorne sind hingegen kaum wahrnehmbar.

Möglicher Lösungsansatz: Aufteilen des Projektes in Module und mehrere Pakete. Klare Visualisierung des Fortschritts. Dadurch entstehen regelmäßige Erfolgserlebnisse.

Spielelement 3: Multiplayer

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin das Gefühl hat, im Projekt immer wieder alleine zu stehen.

Beispielsweise ist die Managerin zwar offiziell in einem Projektteam, hat aber dort das Gefühl, mit Ihrem Ziel, Ihrem Engagement oder mit Ihrer Verantwortung alleine zu sein. Sie wird vom Rest des Teams als ‚Chefin‘ wahrgenommen und diese ziehen sich auf eine Empfänger-Rolle zurück. Die Kundin hat damit erst recht das Gefühl noch mehr Verantwortung übernehmen zu müssen, obwohl sie eine Arbeit in einem effektiven Team vorziehen würde.

Möglicher Lösungsansatz: Die Projektgruppe wird als Team gestärkt und erhält gemeinsame Ziele und passende Rollen. Um den Übergang zum Projektteam zu schaffen, wird eine professionelle Begleitung engagiert.

Spielelement 4: Etwas Besonderes sein

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin sich dadurch zurückgesetzt fühlt, dass ihre Leistungen und Bemühungen verpuffen und nicht wahrgenommen werden. Beispielsweise sieht die Managerin sich selbst in der Kundenrolle und erwartet in der Zusammenarbeit eine Würdigung Ihrer Rolle. Stattdessen positionieren sich die Mitarbeiter des Anbieters nicht als Serviceeinheit, sondern als ‚So-geht-das-nicht‘-Truppe.

Möglicher Lösungsansatz: Der Anbieter definiert die Rolle der Kundin intern neu und richten sich stärker als Dienstleister aus. Die Art der Verhandlungsführung und Kommunikation wird entsprechend angepasst. Möglicherweise wird das Team durch Mitarbeiter mit entsprechenden diplomatischen Fähigkeiten erweitert.

Spielelement 5: Lernen und Scheitern

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin das Gefühl hat, dass sie sich in diesem Projekt nicht weiter entwickeln kann.

Beispielsweise würde die Managerin gerne neue Arbeitsmethoden ausprobieren und einige Experimente wagen, von denen sie auf einer Konferenz gehört hat. Für sie ist das Projekt eine Chance, sich selbst und das Unternehmen weiter zu entwickeln und neue Fertigkeiten zu lernen. Dabei prallt sie immer wieder auf Risikoaversion und ‚Geht-nicht‘-Argumente des Anbieters, der sich keine Fehler leisten will. Ideen der Managerin werden mündlich gelobt, aber nie umgesetzt.

Möglicher Lösungsansatz: Im Projekt werden robuste Bereiche und unkritische Module gewählt, in denen Experimente durchgeführt und neue Methoden ausprobieren werden können. In diesen wird die Managerin bei Experimenten soweit möglich unterstützt.

Spielelement 6: Abwechslung und Überraschung

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin das Projekt langweilig findet.

Beispielsweise ist das Projekt vielen anderen Projekten ähnlich, welche die Managerin in der Vergangenheit gut geleitet hat. Ihre große Erfahrung hat für die Kundin daher den Nebeneffekt, dass sie immer wieder diese Art von Projekten zugewiesen bekommt und kaum Neues passiert. Alles läuft in altbekannten Bahnen - selbst die Probleme.

Möglicher Lösungsansatz: Neben der bekannten inhaltlichen Projektarbeit schlägt der Anbieter der Kundin Aktivitäten abseits der Routine vor: Einen Vortrag über das Projekt oder über das Projektmanagement zu halten. Neue Arbeitsmethoden zu testen und evaluieren. Das Projekt als best-practice zu etablieren und aufzubereiten.

Spielelement 7: Story und Mythos

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin das Projekt und das Management des Projektes als banal und inhaltsleer empfindet.

Beispielsweise könnte es sich um ein reines Datenmigrationsprojekt handeln, das inhaltlich ‚nichts hergibt‘. Es muss erledigt werden, bietet aber keinen Gesprächsstoff. Es ist nichts Besonderes, aus dem Projekt entwickelt sich kein neues, innovatives Produkt und auch der Anspruch und der Schwierigkeitsgrad des Projektes eignen sich nicht als Herausforderung.

Möglicher Lösungsansatz: Welcher interessante Aspekt kann mit dem Projekt verbunden werden? Aus welchen Bereichen des Projektes lässt sich interessanter Gesprächsstoff ableiten? Was lässt sich entwickeln, worauf die Kundin stolz sein kann, dabei gewesen zu sein?

Spielelement 8: Flow und Balance

Dieses Spielelement ist dann wirkungsvoll, wenn die Spieler glauben, dass die Kundin nicht in ihrem bevorzugten Rhythmus oder Tempo arbeiten kann.

Beispielsweise arbeitet die Managerin am liebsten stetig und regelmäßig, geplant und durchorganisiert. Während das Projekt von ständigen Veränderungen, chaotischen Bedingungen und Überraschungen gekennzeichnet ist. Oder umgekehrt.

Möglicher Lösungsansatz: Kann das Management so aufgeteilt werden, dass die Rollen und Aufgaben anders verteilt werden, sodass sie besser zu den individuellen Bedürfnissen passen? Kann die Intensität, Arbeitszeit und der generelle Rhythmus des Projektes angepasst werden?

Im GameChanger Playbook gibt es zu jedem Spielelement Impulse zur Entwicklung von innovativen und kreativen Lösungen, best practice Umsetzungen und Designvarianten.