

GAMECHANGER

DESIGNSTRATEGIEN - EINE AUSWAHLHILFE

GAMECHANGER ONLINE AKADEMIE

WWW.GAMECHANGER.WORLD



HUMANICS



MECHANICS



DYNAMICS

Welche GameChanger-Designstrategie ist besonders effektiv?

Wann ist Humanics die beste Wahl? Wann Mechanics? Wann Dynamics? Eine Auswahlhilfe anhand von Beispielen.

Beispiel 1: Regelmäßig Dokumentieren

In diesem Beispiel setzen sich die Spieler zum Ziel, dass die System-Dokumentation immer auf dem neuesten Stand ist - beispielsweise eine IT-Systemdokumentation, das CRM-System oder der Verkaufs-Forecast.

Sie wählen Humanics ...

... wenn Sie der Meinung sind, dass das größte Problem daran liegt, dass die meisten Mitarbeiter die Dokumentation nicht für wichtig halten oder zumindest glauben, dass die Vorteile einer laufenden Dokumentation geringer sind als die Nachteile. Sie erwarten oder bekommen regelmäßig Einwände wie:

„Durch die Dokumentation werden wir nur von unserer wichtigen Arbeit abgehalten.“

„Die Dokumentation wollen doch nur irgendwelche Schreibtischtäter irgendwo in der Firma. Für die wichtige Arbeit hat diese keine wesentlichen Vorteile.“

„Mit einer Dokumentation wird doch nur die Illusion einer Kontrolle oder Übersicht geschaffen, die gar nicht existiert.“

„Die Dokumentation wird uns als Vorteil verkauft, den wir aber nicht sehen. In Wahrheit geht es doch nur um Kontrolle und Absicherung von Management-Positionen.“

Sie wählen Mechanics ...

... wenn Sie glauben, dass die Mitarbeiter zwar den Sinn und Zweck einer Dokumentation verstehen und unterstützen, aber nicht daran glauben, dass dies in der aktuell gewünschten Weise effektiv funktioniert. Sie erwarten oder Erhalten Einwände wie:

„Es ist einfach illusorisch zu glauben, dass sich eine vollständige Dokumentation neben der operativen Arbeit erledigen lässt.“

„Es hat sich doch bereits mehrfach erwiesen, dass das mit der Dokumentation einfach nicht funktioniert und sie ihren Zweck im Endeffekt nicht erfüllt.“

„Das Thema Dokumentation ist vollkommen unklar. Keiner weiß, was wirklich wichtig ist und jeder gibt irgendwie seinen Senf dazu.“

„Das Thema ist viel zu komplex, um in ein paar Formulare zu passen.“

„90% der abgefragten Informationen sind so banal, dass sie automatisiert werden sollten. Ich habe Besseres zu tun, als sinnlose Formulare auszufüllen.“

Sie wählen Dynamics ...

... wenn Sie glauben, dass die Mitarbeiter das Dokumentieren langweilig, banal oder mühsame Routine empfinden. Es kostet zuviel Energie und Überwindung, diese Aufgabe konzentriert und mit Engagement zu erledigen. Sie erwarten oder erhalten Einwände wie:

„Ich kann die blöden Formulare nicht mehr sehen. Tagein, tagaus immer dasselbe.“

„Ich habe das ein paar Monate lang wirklich diszipliniert gemacht. Ich habe keine Ahnung, ob und wem es etwas gebracht hat. Mir auf jeden Fall nichts.“

„Das ist so ein Zeitfresser. Und hört nie auf. Wenn ich 3 Stunden Zeit investiere, dann weiss ich danach nicht, ob das jetzt wirklich hilfreich oder vollkommen für die Katze war.“

„Kann das nicht ein Praktikant erledigen?“

Beispiel 2: Bessere Zusammenarbeit zwischen Marketing und Technik

In diesem Beispiel setzen die Spieler sich zu Ziel, dass Marketing und Technik zukünftig in der Entwicklung neuer Produkte enger zusammenarbeiten und ihr Know-How bündeln, um gemeinsam für die Kunden bessere Lösungen zu entwickeln.

Sie wählen Humanics ...

... wenn Sie der Meinung sind, dass das größte Problem darin liegt, dass die beiden Abteilungen gar nicht zusammenarbeiten wollen oder die Nachteile größer als die Vorteile empfunden werden. Die Einwände, die Sie bekommen oder erwarten sind beispielsweise folgende:

„Ich verstehe die Typen einfach nicht. Ständig reden sie darüber, dass es Ihnen um den Kunden geht. Dabei haben Sie ja vom Kunden keine Ahnung. Die sollen erst mal zuhören.“

„Wozu sollen wir mit denen zusammen arbeiten? Produktentwicklung ist Sache des Marketings / der Technik! Wir holen uns schon unseren Input, wenn wir ihn brauchen. Wir entwickeln die Produkte und sie sollen die dann bauen / dafür das Marketing machen.“

„Die haben wirklich manchmal gute Ideen. Aber meistens verplempern wir nur unsere Zeit und reden aneinander vorbei. Scheint einfach eine Art Naturgesetz zu sein. Ich stecke meine Zeit lieber in Aufgaben, die etwas bringen.“

"Die haben Ihre Ziele, wir unsere. Die haben Ihren Chef, wir unseren. Die haben Ihre Methoden, wir unsere. Wir sind kein Team. Basta. Hören wir endlich auf, so zu tun als ob."

Sie wählen Mechanics ...

... wenn Sie der Meinung sind, dass die Leute zwar grundsätzlich zusammen arbeiten wollen. Das Problem liegt vor allem daran, dass die Zusammenarbeit in der Praxis nicht gut funktioniert. Die Einwände, die Sie bekommen oder erwarten sind beispielsweise folgende:

„Am Ende des Tages sehen wir die Dinge einfach unterschiedlich. Das liegt in der Natur der Sache. Daran ändern auch noch mehr Meetings nichts.“

„Was soll das für eine Zusammenarbeit sein? Außer, dass wir viel Papier und Präsentationen erzeugen, kommt ja nichts heraus.“

„Wir haben das x-mal probiert, ohne Erfolg. Denen fehlen einfach die Grundlagen, um über die wirklich wichtigen Themen effektiv diskutieren zu können.“

„Mehr Zusammenarbeit heißt übersetzt: Wir sollen die Arbeit machen - die anderen streichen die Erfolge ein.“

„Am Ende des Tages werden wir an unseren Zielen gemessen und sie an ihren. Für die gelungene Zusammenarbeit kriegen wir vielleicht einen Schulterklopper“.

Sie wählen Dynamics ...

... wenn Sie der Meinung sind, dass die Mitarbeiter zwar zusammen arbeiten wollen und es auch irgendwie funktioniert, aber die Zusammenarbeit mühsam, kräftezehrend oder nur mit ständigem Energieeinsatz funktioniert. Die Einwände, die Sie bekommen oder erwarten sind beispielsweise folgende:

„Wir haben uns wirklich Mühe gegeben. Irgendwie hatten wir auch das Gefühl, dass es gar nicht so schlecht klappt. Aber ob es wirklich etwas bringen wird: keine Ahnung. Ich konzentriere mich lieber auf die Dinge, die klaren Fortschritt zeigen.“

„Die Zusammenarbeit ist ein bodenloser Zeitfresser. Hast Du mal nachgerechnet, was wir da in Meetings sitzen?“

„Eine Zeitlang hat es echt gut geklappt. Aber dann hat es sich aus irgendeinen Grund wieder verlaufen. Keine Ahnung, warum.“

„Natürlich ist es sinnvoll, dass wir zusammen arbeiten. Wenn es nur nicht so anstrengend mit den Typen wäre.“