

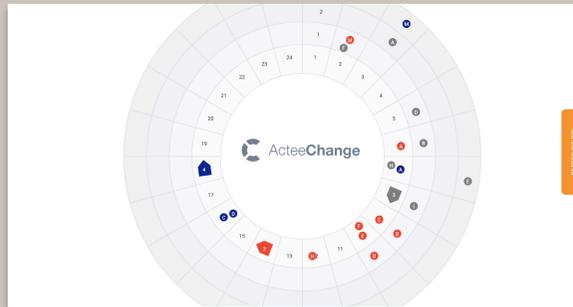
GAME-BASED LEARNING

Persönliche Entwicklung kommt in vielen Unternehmen zu kurz.

Warum? Das mag viele Gründe haben. Einen der Gründe hören wir aber sehr häufig, nämlich den, dass einfach nicht genug Zeit für Entwicklung zur Verfügung steht.

Übertragen wir das einmal auf den Profi-Fußball. Würde ein Spieler, der auf höchstem Niveau spielen will, auf die Idee kommen seinem Trainer oder der Vereinsführung zu sagen, dass er keine Zeit zum Trainieren hat? Nein. Das Verhältnis von Trainingszeit zu der Zeit, in der ein Spieler im Einsatz ist, ist eklatant anders das das Pendant dazu bei Führungskräften, Change Managern, Verkäufern etc.

Und wie lernen Fußballer ihre Profession? Durch Lesen, Micro-Learnings und durch Inspirationen aus LinkedIn und YouTube? Nein, sondern insbesondere durch kontinuierliches Machen, Ausprobieren, Reflektieren, und noch einmal machen. Und zwar auch (und sogar!) bei Standardsituationen! Und vieles davon passiert spielerisch.



Spielsituationen werden auf Video aufgenommen und analysiert. Situationen, die im Spiel auftreten können, werden simuliert, und der Spieler muss damit bestmöglich umgehen. Und auch das wird analysiert und reflektiert. Und noch einmal gemacht. Fehler machen im Training ist nicht schlimm, vor allem dann nicht, wenn es davor bewahrt, Fehler im Finale zu machen.

Genau so kann man auch Business Skills entwickeln. Mit etwas Basiswissen und einem Bewusstsein für die konkrete Fähigkeit, die es zu entwickeln gilt, kann man sich spielerisch Situationen aussetzen und dort genau das üben, was gerade das Entwicklungsziel ist.

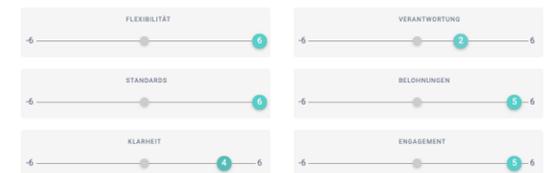
„Aber das kommt doch so im echten Leben gar nicht vor...!“ Nein, das stimmt. Im Finale der Champion League muss man auch nicht mit dem Ball im Slalom um Pylone laufen. Aber diese Übung trainiert eine ganz konkrete wichtige Fähigkeit. Und in beiden Fällen kann man die Art und Weise, in der diese Aufgabe angegangen wurde, im Anschluss beleuchten und reflektieren - und daraus lernen.



Wir stellen immer wieder fest, dass manche Menschen Ressentiments gegen „Spielen“ im Business haben. Die große Mehrheit derer gibt sich aber überrascht darüber, wie effektiv game-based Training, Coaching und Sparring ist, wenn sie sich dennoch darauf eingelassen haben.

Dann ist von „Augenöffnern“ die Rede, und davon, wie viel Spaß das macht (!!!), und wie wertvoll es ist, mit Kollegen zusammen eine gemeinsame Terminologie zu einem bestimmten Thema zu haben. (Es drängt sich der Vergleich zu Spielzügen im Sport auf.) Und wir hören sehr häufig, dass Simulationen und game-based Learning dazu führen, in wesentlich kürzerer Zeit wichtige Erkenntnisse zu gewinnen - und sehr konkrete Fähigkeiten zu trainieren.

Klimabarometer



Für uns sind Simulationsspiele ein wesentlicher Bestandteil unserer Arbeit, weil sie wertvolle Diskussionen triggern und in kurzer Zeit nachhaltige Erkenntnisse schaffen. Und sie machen sowohl uns als auch unseren Teilnehmern Spaß!



www.trans4motion.group

E: info@t4mg.com