

PRAXISTEST „T-TRADE“

Zwischen Zauberwürfel und Tetris



Foto: Igor Vedeneyev

Die Teams bauen gemäß der Vorlage Würfel aus T-förmigen Bauteilen. Fehlen Klötze in der richtigen Farbe, müssen sie diese dem anderen Team in Verhandlungen abringen.

Ob im Einkauf, Verkauf oder in der Führung – Kommunikation und Verhandeln sind oft im Firmenalltag gefragt. Trainieren lassen sollen sich diese Skills etwa mit dem Spiel „T-Trade“. Seinen Mehrwert hat Axel Koch für Training aktuell getestet.

Das Angebot

Die Spielidee von T-Trade ist vom Grundsatz bekannt: Drei Teams sollen miteinander über benötigtes Material verhandeln, um am Ende als Sieger hervorzugehen. Die Aufgabe besteht darin, Würfel zu bauen, die aus etwa finger-großen Kunststoffteilen in T-Form bestehen. Dazu gibt es einen zeitlich und inhaltlich festgelegten Ablaufplan für eine Spielzeit von 90 Minuten, in dem sich Bau- und Verhandlungsphasen abwechseln. Dazu kommt noch mal etwa

eine halbe Stunde Nachbereitungszeit, in der die Teilnehmenden über ihre im Spiel gesammelten Erkenntnisse reflektieren.

All das soll erfahrbar machen, worauf es ankommt, um bei Verhandlungen Ziele erfolgreich durchzusetzen. T-Trade soll sensibilisieren für Themen wie Beziehungs- und Vertrauensaufbau, verschiedene Verhandlungsstile und

Beeinflussungsstrategien, Wettstreit und Kooperation zwischen Gruppen, kurz- und langfristiges Denken sowie Zeitmanagement bei Deadlines.

TA-Check

Gespannt öffnen meine vier Testerinnen die etwa schuhkartongroße Schachtel, in der das Spiel verpackt ist. Die jungen Frauen sind Studentinnen des Bachelor-Studiengangs Wirtschaftspsychologie an der Hochschule für angewandtes Management in Ismaning und besuchen meinen Kurs „Methoden und Vorgehensweisen im Training“. Der erste Griff geht zu den Anleitungen, die obenauf liegen. „Oh, alles in Englisch“, entfährt es einer.

Nach etwa zehn Minuten liegt der ganze Schachtelinhalt – viele Vorlagen, verschiedene Anleitungen, zig T-förmige Kunststoffteile – ausgebreitet auf dem Tisch. Meinen Testerinnen schwirrt der Kopf: „Ist das unübersichtlich. Es gibt so viele verschiedene Anleitungen, und man weiß nicht, was man davon zuerst lesen soll.“ Wie das Spiel funktioniert, ist den Studentinnen noch nicht klar. Sie geben aber nicht auf: Getreu dem Motto „Trial and Error“ arbeiten sie sich immer näher an das vorgesehene Spielgeschehen heran und diskutieren, wie T-Trade wohl funktioniert.

Aus der im A4-Format gebundenen, farbig gedruckten Broschüre für den Trainer („Facilitator’s Note“) geht hervor, dass drei Teams zu bilden sind, die aus je zwei bis fünf Mitgliedern bestehen. Die Teams begeben sich in einen abgeschirmten Bereich außer Sicht- und Hörweite der anderen und widmen sich dort dem Bau von Würfeln. In der Mitte des Raumes ist ein zentraler Treffpunkt, wo sich mehrfach im Spielverlauf jeweils zwei Teams zu Verhandlungen um Würfelkomponenten treffen, die sie für ihr Bauprojekt benötigen.

Im Test

- » Produkt: T-Trade
- » Anbieter: RSVP Design Ltd, Paisley (UK), Vertrieb in Deutschland über Gedam Management Tools & Services
- » Preis: 429,60 Euro inkl. MwSt. zzgl. Versand
- » Link: bit.ly/2J2FFqg

Zu Beginn erhält jedes Team 32 T-Teile in den Farben Rot, Blau, Grün und Gelb. Allerdings bekommt jedes Team eine unterschiedliche Anzahl der verschiedenen Farben, woraus sich der spätere Verhandlungsbedarf ableitet. Die Teams erhalten außerdem verschiedene DIN-A5-Vorlagen, welche Würfel sie bauen können und wie viele Punkte diese bringen. Die Vorlagen zeigen jedoch nur eine zweidimensionale Darstellung des Würfels, d.h. die Spieler müssen sich vorstellen, wie die T-Teile in 3D zusammengesetzt werden, um den Würfel entsprechend der Abbildung zu bauen. Dieser Teil der Aufgabe fällt nicht jedem leicht, wie sich im Praxistest zeigt.

Jedes Team versucht, möglichst viele Punkte mit dem Bauen von Würfeln zu erzielen. Dafür muss es erst einmal entscheiden, welche Würfel es bauen will. Das Anspruchsvolle daran ist, dass ihm dafür teilweise die notwendigen Teile fehlen. Diese gilt es, in den Verhandlungen mit den anderen Teams zu erhalten. Darüber hinaus können die Teams noch zusätzliche Punkte erzielen, indem sie überschüssige T-Teilchen an die anderen Teams verkaufen. In der Auswertung zum Spielende werden dann die

Punkte der erstellten Würfel und die Punkte für die Verkäufe von Bausteinen zusammengerechnet. Davon abgezogen werden die Punkte, die man selbst für den Einkauf von T-Teilen braucht. Insgesamt haben die Teams in einem Zeitraum von 90 Minuten dreimal die Gelegenheit, jedes andere Team zu einer vierminütigen Verhandlung zu treffen. Dazu gibt es einen klar vorgegebenen Ablaufplan.

Nachdem die Testerinnen den Spielablauf verstanden haben, geht es los. Zunehmend zeigt sich ein begeisterter Glanz in den Augen der Spielerinnen, die Spielfreude wächst. Hochkonzentriert und mit den Köpfen dicht zusammengebeugt überlegen die beiden Studentinnen im Team A, welche Würfel sie bauen wollen. Hier ist Teamwork angesagt, denn der Würfel lässt sich besser zusammensetzen, wenn eine von beiden die schon richtig platzierten T-Teile festhält. Blick auf die Anleitung: Wie ist es gemeint? Wie soll der Würfel gebaut werden? Gerade der Austausch untereinander ist wichtig und bringt voran. Die beiden entscheiden sich schließlich für eine Würfelversion mit roten, blauen und gelben Teilen.

Dann geht es auch schon in die erste Verhandlungsphase. Ausgelassenes Lachen zur Eröffnung. Team B bringt einige gelbe Würfelkomponenten mit. „Was braucht ihr denn?“, fragt Team A. „Vier Rote, mindestens einen Blauen und zwei Grüne.“ Entgeisterte Blicke vom Team A – eine listige Poker-Face-Strategie, wie sich später noch zeigt.

Kurze Zeit später: Der Deal ist perfekt, besonders Team A ist offenbar sehr zufrieden. Die beiden Studentinnen haben nämlich versucht zu erraten, was Team B plant, und sich daraufhin eine

passende Strategie überlegt, die dann auch tatsächlich aufgeht. „Jetzt wird es lustiger“, geben die Studentinnen ein erstes Feedback zum Spiel ab. Das Erfolgserlebnis gibt ihnen offensichtlich Auftrieb.

TA-Eindruck

Auch wenn wir T-Trade nur in einer gekürzten Form und mit nur zwei statt drei Teams testen, ist am Ende das Resümee durchweg positiv: „Das Spiel ist aufregend, spannend, knifflig, herausfordernd – ein bisschen wie ein Überraschungsei“, bringt es eine Spielerin auf den Punkt. Als einen „Mix aus Zauberwürfel und Tetris“ bezeichnet es eine andere. Die Testerinnen loben, dass man beim Spielen einen großen Ehrgeiz entwickelt und dass sich T-Trade – anders als manche andere Trainingsspiele, die mit Knetmasse oder ähnlichem arbeiten, – angenehm erwachsen anfühlt.

Motivierend sei das Erfolgserlebnis, wenn man es dann geschafft hat, sich Bausteine zu erhandeln und damit Würfel zu bauen. Die Übung taugt nach Meinung der Testerinnen als Basis, um sich mit dem Thema Verhandlungen zu befassen und dann die gesammelten Erfahrungen später theoretisch aufzuarbeiten. Interessant wäre auch, Verhandlungsszenen auf Video aufzunehmen und hinterher zu analysieren, wie man sich verhält.

Zu beachten ist auf jeden Fall die richtige Gruppengröße, finden die Testerinnen: Pro Gruppe reichen maximal drei Personen aus. „Man braucht vier Hände, und ein Dritter sieht vielleicht noch etwas, was die anderen beiden nicht sehen.“ Dass das mit fünf Spielern pro

Team gut funktioniert, können sich die Studentinnen nicht vorstellen – gemäß Anleitung die Maximalanzahl pro Team.

Außerdem gibt eine Studentin zu bedenken, dass die Zeitvorgabe für die Verhandlung mit vier Minuten recht eng gesteckt ist, was für Druck sorgt. Allerdings wirft eine andere ein: „Das ist ja auch die Kunst der Verhandlung, sie möglichst schnell und präzise über die Bühne zu bringen.“

Die Studentinnen sind sich am Ende sicher, dass sie die Möglichkeiten des Spiels noch nicht voll ausgeschöpft haben und wohl auch nicht alle Spielregeln ganz im Sinne des Spiels verstanden oder gar umgesetzt haben. Daher

lautete auch der wichtigste Kritikpunkt: „Es sollte eine bessere Einführung – und vor allem auch auf Deutsch – geben, damit man überhaupt Spaß an dem Spiel hat und es auch seinen Sinn und Zweck erfüllt“. Ideal wäre ein Erklärvideo für die Trainerin bzw. den Trainer, damit man die ganzen Finessen leicht und schnell versteht.



Der Autor: Dr. Axel Koch ist Professor für Training & Coaching an der Hochschule für angewandtes Management in Ismaning und hat die Wirtschaftsbestseller „Die Weiterbildungslüge“ (unter Pseudonym) und „Change mich am Arsch“ geschrieben. Der Diplom-Psychologe entwickelte die mit dem Deutschen Weiterbildungspreis 2011 ausgezeichnete Transferstärke-Methode, zu der es auch das gleichnamige Buch gibt. Kontakt: transferstaerke.com

TA-Fazit

Wenn man das Spiel erst mal verstanden hat, macht es viel Spaß und zieht in den Bann. Für den Preis ist aber auf jeden Fall eine gut verständliche deutschsprachige Anleitung angezeigt.

Axel Koch ■

flow
consulting

flow consulting gmbh | Tel +49(0)5141.740074 | www.flow.de

Power-Potential-Profile®

Fit für den digitalen Wandel?

Das Analyse-Tool für
Persönlichkeit, Führungshaltung
und Kompetenzen 4.0.

© fotolia / ag visual

Welche Kompetenzen bleiben in einer dynamischen Zeit, welche verändern sich?

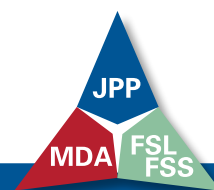
Wie können Sie Führungskräfte daraufhin beraten und coachen?

Wie können Sie Vertriebsmitarbeitern neue Impulse geben?

LIZENZIERUNGSWORKSHOPS FÜR TRAINER, BERATER UND COACHES:

20.–22.09.2019 in Stuttgart

29.–31.01.2020 in Hannover



www.powerpotentialprofile.de/lizenzierung



Wissen aufbauen

Training *aktuell* + managerSeminare – das Duo für Profis

nur **7 Euro**
zusätzlich im Monat*

Nach ihrem Profi-Upgrade
erhalten Sie weiterhin **Training *aktuell***
und nutzen alle Zusatzservices

außerdem

- 12 x jährlich **managerSeminare**
- Vollzugriff auf das digitale Archiv von **managerSeminare** mit Handout-Lizenz für alle Beiträge
- Sie sparen **50 %** beim Einkauf von Fachbüchern aus der Reihe **Leadership kompakt** mit umfangreichen Online-Materialien.
- Als Profipaket-Abonnent erhalten Sie auf die digitalen **lead&train-Selbstlernbausteine 50% Rabatt**. Das Material darf in Workshops verbreitet werden.



Jetzt upgraden:
www.managerseminare.de/profipaket
E-Mail: abo@managerseminare.de
Telefon: 0228/97701-23

*Jahresabo **Training *aktuell*** = 148 Euro
Profipaket Jahresabo = 234 Euro