

PRAXISTEST „HAUS IM HAUS“

Auf Tuchfühlung törnt an



Foto: Corinna Moser

Damit möglichst viele Teilnehmer auf das Podest passen, müssen sie eng zusammenrücken.

Kaum ist eine Herausforderung gemeistert, steht die nächste an. Dass diese Tatsache nicht mit Frust, sondern mit Spaß einhergehen kann, will das Trainingsspiel „Haus im Haus“ vermitteln. Training aktuell hat getestet, ob die Stimmung oder der Frust steigt.

Das Angebot

Die russische Babuschka könnte Modell gestanden haben für das österreichische Trainingsspiel „Haus im Haus“. So wie die Holzpuppe in ihrem Bauch immer kleiner werdende Duplikate versteckt, finden sich unter einer großen Holzplattform des Seminarspiels immer kleinere Plattformen, auf denen die Kursteilnehmer stehen sollen.

Die Idee hinter dem Spiel: Die Mitspieler müssen sich gemeinsam auf immer neue Herausforderungen einstellen. Nach Meinung des Anbieters Akzente Seminarübungen unterstützt die Übung Teamentwicklung und Changeprozesse und kann überdies als Aktivierungsübung im Seminar eingesetzt werden.

Der TA-Check

Holz begeistert – zumindest mich. Das merke ich, als ich das solide verarbeitete Spiel aus hellem Fichtenholz auspacke. Der Koffer, in dem das Spiel geliefert wird, ist bereits die erste Plattform, auf der die Mitspieler stehen sollen: Mit seiner quadratischen Grundfläche (45 auf 45 Zentimeter) und acht Zentimetern Höhe bildet er ein stabiles Podest. Was man auf den ersten Blick nicht sieht: Die Kofferwand, die später auf dem Boden liegt, kann herausgezogen werden. Das macht es möglich, das größte Podest in den nächsten Spielschritten einfach wegzuheben und darunter immer kleinere zu präsentieren.

So sehr mich die Verarbeitung des Spiels beeindruckt, so sehr irritiert mich die Vorstellung vom Spielablauf. Erstens: Damit möglichst viele Spieler aufs Podest passen, müssen diese auf Tuchfühlung gehen. Ob das wirklich jedermanns Sache ist? Oder ob unter den Mitspielern – Rücken an Bauch – mehr Zwistigkeiten als Zusammenführungen entstehen? Zweitens: Die Aufgabe ist vergleichsweise simpel. Auch der Gag des Spiels, nämlich der, dass erst nach bestandener Aufgabe die nächstkleinere Plattform und damit der höhere Schwierigkeitsgrad präsentiert werden, zündet nur einmal. Insgesamt verstecken sich aber vier immer kleiner werdende Podeste im Koffer, was für die Teilnehmer nach der ersten Enthüllung nicht mehr überraschend sein dürfte.

Ich bin also mehr als skeptisch, als ich die Seminarteilnehmer nach der Mittagspause zum Spiel einlade. Immerhin habe ich schnell alle Aufmerksamkeit, weil alle den Holzkoffer spannend finden, der auf dem Boden liegt. Auch die Aufgabe, dass sich möglichst viele Mitspieler aufs Podest stellen sollen, ohne den Boden zu be-

rühren, wird sofort angenommen. Laut Hersteller passen sechs Leute aufs Podest – diese Erfahrung will ich meine Teilnehmer jedoch selbst machen lassen. Ich lasse die achtköpfige Gruppe schätzen, wie viele Füße unterkommen und schlage ihnen vor, das dann auszuprobieren.

„Wir passen alle drauf!“, ist meine Gruppe überzeugt und stürmt sofort los, um die Probe aufs Exempel zu machen. Berührungssängste gibt es keine, fröhlich wird die Rücken-an-Bauch-Variante mit der Hinterrückseinhaken-Variante abgeglichen, Teammitglieder werden je nach Statur und Schuhgröße umpositioniert. Nach ein paar Minuten ist klar, dass das Ziel zu hochgesteckt war und das nur sechs Leute gut aufs Podest passen. Ich sehe Freude über den Erfolg und die ersten geröteten Gesichter.

Als ich die Aufgabe jetzt erschwere, indem ich das kleinere Brett präsentiere, ist die Überraschung groß. Sofort stürzen sich alle auf die neue Herausforderung und haben schnell heraus, dass sie die zwei „übrigen“ Mitspieler, die nicht mit aufs Brett passen, als stützende Säulen nutzen können. Ich enthülle Podest um Podest und erwarte jedes Mal ein leises Gähnen oder lautes Meckern. Allein: Die Gruppe hechtet von Plattform zu Plattform, die Stimmung wird immer gelöster. Als nach nur 15 Mi-

nuten die schwierigste Stufe geschafft ist, ist es gut, dass wir das Spiel beenden: Aus dem Nachbarraum gibt es Beschwerden über das laute Jauchzen.

Der TA-Eindruck

Rote, strahlende Gesichter, fröhliches Lachen, überschwängliches Feedback – ich kann mich nicht erinnern, mit einem Trainingsspiel jemals so viele Emotionen freigesetzt zu haben. „Hat Spaß gemacht“, „fühle mich erfrischt“, meinen einige Teilnehmer. Andere fanden den Spielablauf spannend („Ist doch interessant, dass man mit so wenig Material so viel bewirken kann“) oder loben explizit die körperliche Erfahrung der Unterstützung. In der Reflexionsrunde höre ich nichts von Berührungssängsten, dafür viel über gestärktes Vertrauen und Spaß an der Zusammenarbeit.

Weil ich das Spiel angeleitet und nicht selbst mitgemacht habe, kann ich die Erfahrungen nicht teilen. Wie es funktioniert, weiß ich also immer noch nicht. Nur, dass es funktioniert. Als schnelle Aktivierungsübung empfehle ich das Spiel deshalb – allerdings nicht für jede Zielgruppe. Unbefangenheit und Experimentierfreude sind meiner Meinung nach Voraussetzung.

TA-Fazit

Überraschungserfolg mit Kuschelfaktor. **Corinna Moser ■**

Im Test:

- >> Produkt: Haus im Haus
- >> Vertrieb: Akzente Seminarübungen, Wimmer & Neswadba, A-Absam
- >> Preis: 229 Euro
- >> www.trainings-shop.com



Professioneller Telefonservice für Ihr Unternehmen!

Mit dem Telefonservice von TopBüro ist Ihr Unternehmen täglich von 7.00 bis 19.00 Uhr telefonisch optimal präsentiert.

Leiten Sie Ihre Anrufe, immer wenn Sie selbst nicht erreichbar sind, einfach per Anrufweiterschaltung zu TopBüro um.

- ▶ Alle Anrufe werden in Ihrem Namen entgegengenommen.
- ▶ Ihr Erscheinungsbild als Trainer wird professionell aufgewertet.
- ▶ Sie werden per Fax, eMail, SMS oder Internet immer aktuell informiert.
- ▶ Mit durchschnittlich 160,- EURO pro Monat liegen Sie weit unter den Kosten für eine eigene Sekretärin.
- ▶ TopBüro hat seit 1996 bundesweit Erfahrung mit mehreren hundert zufriedenen Kunden.

Weitere Informationen unter
www.topbuero.de
oder telefonisch unter
05251-172916

Top
BÜRO

TopBüro - Alte Torgasse 9 - 33098 Paderborn
www.topbuero.de - info@topbuero.de
Fon 05251/172916 - Fax 05251/172919