

Methode des Monats

... Juli 10

Preise für Perpulatoren

Kurzbeschreibung:

Die Methode ‚Preise für Perpulatoren‘ fördert den Teambildungsprozess und soll natürlich Spaß machen.

Durchführung:

Die Großgruppe wird in zwei Kleingruppen aufgeteilt. Jede Kleingruppe repräsentiert eine große Firma die Perpulatoren (nein, die gibt es nicht wirklich) herstellt (die Gruppen können sich dann selber Namen aussuchen).

Beide Firmen müssen in verschiedenen Räumen sein. Ein Spiel dauert ‚8 Monate‘. Jeder Monat geht maximal 10 Minuten. Jeden Monat können die Firmen den Preis für ihre Perpulatoren festlegen. Sie haben nur die Wahl zwischen 11,12,13 oder 14 Euro. Jede Firma ist nur auf ihren eigenen Gewinn bedacht. Der Spielleiter gibt der anderen Firma am ende eines Monats die Preise der anderen Firma die in die Tabelle eingetragen werden. Je nachdem wie die Preise festgelegt wurden, sind die Gewinne unterschiedlich (Tabelle 2). Jeweils nach dem dritten und dem sechsten Monat darf sich ein Abgesandter jeder Firma zu einem geheimen Gipfeltreffen treffen und die Preise absprechen. Nach den 8 Monaten wird ausgerechnet wer in der Zeit am meisten geld erwirtschaftet hat. Diese Firma gewinnt.

Methodentyp:
Teambildungsspiel

Gruppengröße:
2 Gruppen à 4-20 Personen

Zeitraumen:
min. 90 Minuten

Material:
2 Räume, 2 Flipcharts

Tabelle 1

Durchgang	Gewählter Preis		Monatlicher Gewinn		Gesamtgewinn	
	Firma 1	Firma 2	Firma 1	Firma 2	Firma 1	Firma 2
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

Tabelle 2

	14	13	12	11
14	10	3	0	0
	10	16	18	14
13	16	8	1	0
	3	3	13	11
12	18	13	6	1
	0	1	6	10
11	14	11	10	4
	0	0	1	4