

Übungen für die einzelnen Teamentwicklungsphasen

Kontaktphase (Forming)

Die Teammitglieder sollen sich kennenlernen und beschnuppern. Gerade zu Beginn sind einfache Aufgaben im Team geeignet, die gemeinsam gelöst werden müssen, sodass die Mitarbeiter erste Kontakte knüpfen.

Teppich umdrehen: Die Teammitglieder stehen auf einem Teppich und müssen diesen umdrehen, ohne dass dabei ein Spieler den Boden berührt. Auch andere Hilfsmittel sind verboten. Klingt leicht, ist aber in der Umsetzung ganz schön knifflig.

Konfliktphase (Storming)

In dieser Phase sollen gruppendynamische Spiele und Übungen den Teambuildingprozess beschleunigen.

Schwebende Stange: Die Spieler stellen sich in zwei Reihen gegenüber auf. Jeder hebt einen Arm je nach Körpergröße auf Höhe des Bauchnabels oder höher und streckt seinen Zeigefinger aus. Auf die Finger wird eine Stange, ein Besenstiel oder Ähnliches gelegt. Die Aufgabe besteht darin, dass alle Spieler die Stange gemeinsam auf dem Boden ablegen, ohne dass einer die Stange loslässt. Jeder muss also die ganze Zeit die Stange berühren – leichter gesagt als getan!

Kontraktphase (Norming)

Da sich das Team bereits zu einer gut kooperierenden Einheit entwickelt, helfen Vertrauensspiele dabei, die Bindungen innerhalb des Teams noch weiter zu stärken.

Stehaufmännchen: Das Team stellt sich in einem engen Kreis auf, in dessen Mitte immer ein Teammitglied steht und sich mit geschlossenen Augen in eine Richtung fallen lässt. Die Spieler im Kreis stoßen den fallenden Kollegen sanft zurück und lenken ihn in eine andere Richtung.

Kooperationsphase (Performing)

Sind die Teammitglieder gut aufeinander eingestellt, sind auflockernde Übungen geeignet, um die gute Stimmung zu erhalten und weiter zu fördern.

Ja-Nein-Schwarz-Weiß: Das Team wird in Zweierteams mit je einem Moderator und je einem Befragten aufgeteilt. Der Moderator denkt sich Fragen aus, die der Befragte grammatikalisch und inhaltlich korrekt beantworten muss – ohne dafür die Wörter »ja«, »nein«, »schwarz« und »weiß« zu benutzen, bis der Befragte einen Fehler macht, oder das Spiel beendet ist, weil die Befragung zeitlich begrenzt ist.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de