



GründerKlasse | 08

Infoletter für mehr Unternehmergeist in der Schule



10/2012

Rollenspiele

Spielen ist zweckfrei. Darum macht Spielen in aller Regel Spaß. Es verspricht Unterhaltung bei spannender Beschäftigung. Aus diesem Grund stößt der Einsatz von Rollenspielen im Unterricht auf große Akzeptanz. Rollenspiele sind methodisch bestens dafür geeignet, Schülerinnen und Schüler reale ökonomische Zusammenhänge erleben zu lassen, und zwar in einer gefahrlosen Simulation, die sie auf den „Ernstfall“ vorbereitet. Zu diesem Zweck sollen sie Rollen übernehmen und so authentisch und überzeugend wie möglich spielen. Voraussetzungen dafür sind zum einen gute Kenntnisse über die Rollen, zum anderen Schlüsselqualifikationen wie Einfühlungsvermögen (Empathie), die

Fähigkeit, mehrdeutige Situationen zu ertragen und verschiedene Interessen oder Anschauungen auszuhalten (Ambiguitätstoleranz), die Bereitschaft, eigene und fremde Rollen zu relativieren (Rollendistanz), sowie die Fähigkeit, sich selbst und seine Bedürfnisse in Interaktionen zu vermitteln (kommunikative Kompetenz). Dabei geht es für sie in Unternehmergeist-Projekten speziell darum, im Spiel Haltungen und Einstellungen von Wirtschafts-Akteuren einzunehmen und bei den Spielpartnern zu erleben, die übernommenen Rollen und deren Beziehungen zu den Mitspielern mit Leben zu erfüllen, Konflikte auszutragen und Entscheidungen zu treffen.

Inhalt

Ablauf von Rollenspielen.....	3
Rollenspiel: Selbständig oder angestellt?	4
Rollenspiel: Unternehmergeist am Arbeitsplatz.....	8
Spielsituationen.....	11



Rollenspiele im Unterricht

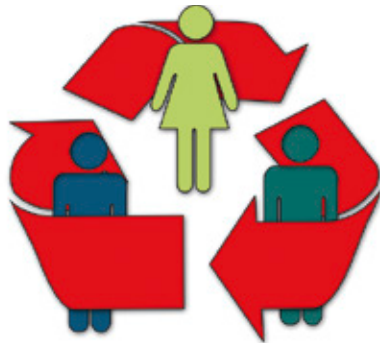
Rollenspiele eignen sich in der Schule vor allem dann, wenn es darum geht, eigenverantwortliches Handeln von Schülerinnen und Schülern in einer ökonomischen Lebenswelt möglichst lebensnah zu fördern. Dazu gehört zunächst, sie dazu zu erziehen, diese Welt und das Verhalten der darin handelnden Personen genau zu beobachten. Diese Akteure sind dabei nicht allein die „Anderen“, sondern auch sie selbst. Als Spielrahmen, also als Aktions-Anlass, dient immer eine Situation, in der die handelnden Personen „aneinandergeraten“, weil sie unterschiedliche Haltungen, Einstellungen und Verhaltensmotive haben. Entscheidende Fragestellungen für alle Beobachtungen und anschließenden Bewertungen sind daher: Wer verhält sich wie? Mit wem? Warum? Ziel ist letztendlich, Schülerinnen und Schüler in die Lage zu versetzen, ein Geflecht aus Haltungen, Einstellungen und Motiven zu verstehen und sich darin angemessen, zielgerichtet und – was diese eigenen Ziele angeht – erfolgreich zu verhalten. Damit bietet das Rollenspiel die Möglichkeit, den Schülerinnen und Schülern Kompetenzen dafür zu vermitteln, zukünftige konfliktrträgliche Lebens- und Arbeitssituationen zu bewältigen.

Methodik

Zum Einstieg in ein Rollenspiel führt die Lehrerin bzw. der Lehrer in die Spielsituation ein: Worum geht es? Welche Motivlagen gibt es? Wo liegen die Probleme? Welche Spielregeln müssen die Spieler und Beobachter einhalten? Danach werden die Rollen verteilt. Die Schülerinnen und Schüler, die nicht am Rollenspiel teilnehmen, übernehmen die Rolle der Beobachter. In der Erarbeitungsphase kann das Rollenspiel immer wieder in unterschiedlichen Besetzungen durchgeführt werden. Nach Spielende geben die Beobachter das Spielgeschehen zunächst mithilfe ihrer schriftlichen Notizen wieder. Sie liefern eine erste Auswertung. Abschließend wird der Spielverlauf gemeinsam im Klassenverband reflektiert. Rollenspiele machen sich übrigens gut als methodische Elemente von Planspielen (s. GründerKlasse 2 „Planspiele“).

Quelle: Ebbers, Ilona: Zum Rollenspiel und Szenischen Spiel. In: Retzmann, Thomas (Hrsg.): Methodentraining des Ökonomieunterrichts Band 2, Schwalbach 2011.

Ablauf von Rollenspielen



Vorbereitungsphase

- Eine Situation wird vorgestellt und beschrieben.
- Die Rollen werden verteilt.
- Die Spielerinnen und Spieler bereiten sich mithilfe von Rollenkarten auf ihre Rollen vor, sammeln Sachinformationen und Argumente.
- Die Beobachtungsaufgaben für die Nichtspielenden werden festgelegt.
- Informationen über die Rolle der Spielleitung werden gegeben.

Durchführungsphase

- Das Spiel verläuft in bestimmten Spielzügen. Zeiteinheiten: je etwa 10 Minuten.
- Das Rollenspiel kann für die Auswertung auf Video- oder Audiokassette aufgenommen werden.
- Das Rollenspiel endet entweder nach vorher vereinbarter Zeit oder nach Erreichen eines auswertbaren Ergebnisses.

Auswertungsphase

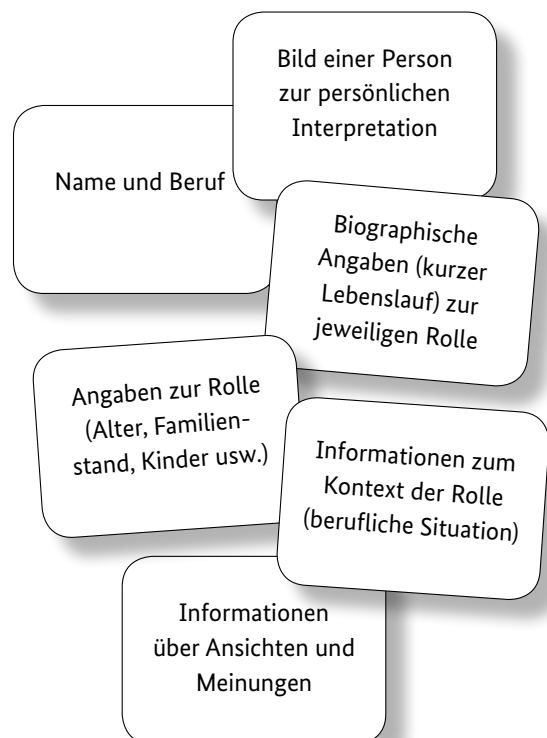
- Sie dauert dreimal so lang wie die Rollenspielsequenz: etwa 30 Minuten.
- Die Spielenden werden offiziell aus ihren Rollen „entlassen“.
- Sie äußern sich dann zu ihren Handlungen bzw. zu deren Ergebnis.

- Die Beobachtenden teilen ihre Ergebnisse nach Beobachtungsauftrag mit.
- Feedbackregeln beachten! Die Schülerinnen und Schüler sollen in dieser Phase nur Wahrnehmungen und Eindrücke äußern, keine Bewertungen vornehmen.
- Das Rollenspiel wird danach ausgewertet: Wie war der Spielverlauf? Wer hat sich wie, warum verhalten? Wer hat welches Handlungsergebnis erzielt? Welches ist das Ergebnis für die gesamte Gruppe: Wie ist Sachstand der Spielsituation? Dafür lassen sich ggf. der Video- oder Audio-Mitschnitt nutzen.
- Schlussfolgerungen: Wie lassen sich Auswertungsergebnisse und Erkenntnisse auf das wirkliche Leben übertragen und hier nutzen?

Quelle: Materialien. Heft 96. Thüringer Institut für Lehrerfortbildung, Lehrplanentwicklung und Medien, ThILLM. Bad Berka 2005.

Rollenkarten

Auf Rollenkarten sind einzelne Personen (Spielrollen) beschrieben. Auf Karteikarten können sie beinhalten:



Quelle: www.sowi-online.de

Rollenspiel: Selbständig oder angestellt?



Zielgruppe: Schüler/-innen ab 14 Jahren

Zeit: 15 Minuten

Spielhintergrund

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit bedeutet für Gründerinnen und Gründer vor allem Unabhängigkeit: die Freiheit, ihre unternehmerischen Ideen als eigene Chefin oder eigener Chef in die Tat umzusetzen. Und sie verfolgen damit das Ziel, beruflich besonders erfolgreich zu sein. In Deutschland wagen Jahr für Jahr rund 400.000 Gründerinnen und Gründer den Schritt in die Selbständigkeit. Dennoch gehen hierzulande – im Vergleich der so genannten innovationsbasierten Volkswirtschaften wie dem Vereinigten Königreich, den Niederlanden oder den USA – weniger Menschen diesen Weg. Ein Grund dafür ist die vergleichsweise große Angst vor dem Scheitern.

Spielsituation

Ralf hat seine Eltern zum Kaffeetrinken eingeladen. Er will ihnen etwas Wichtiges mitteilen. Mit dabei ist Ralfs Freundin Gabi. Außerdem hat Ralf einen Berater von der Industrie- und Handelskammer als Verstärkung dazugebeten. Ralf will seinen Eltern und Gabi eröffnen, dass er fest entschlossen ist, seine feste Stelle aufzugeben und sich selbständig zu machen. Seine

Mutter ist dagegen, sein Vater kann ihn gut verstehen. Ralfs Freundin bestärkt ihn prinzipiell in seinem „Lebensentwurf“, der IHK-Berater liefert ermutigende Informationen zu den Geschäftsaussichten. Ralfs Ziel ist, seine Eltern von seinem Entschluss zu überzeugen.

Spieler/-innen

Ralf. Er ist 25 Jahre alt, hat eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann absolviert und arbeitet seit drei Jahren als Mitarbeiter im Wareneinkauf eines Kaufhauses. Hier hat er vor allem mitbekommen, welche Hosen, Jacken, T-Shirts usw. bei Jugendlichen gefragt sind und welche nicht. Außerdem hat er die Erfahrung gemacht, dass speziell Markenartikel für Jugendliche oft zu teuer sind. Das hat ihn auf die Idee gebracht, Markenklamotten für Jugendliche günstiger anzubieten: über einen Internet-Shop, bei dem er die Kosten für eine teure Ladenmiete spart und so günstigere Preise anbieten kann.

Ralfs Vater. Er ist 55 Jahre alt und seit vielen Jahren Elektrotechniker in einer Maschinenbaufirma. Er findet Ralfs Entschluss, sich mit einem Bekleidungs-Versand selbständig zu machen, eigentlich prima. Er weiß, dass Ralf gut in seinem Job ist. So gut, wie sein Vater in seinem. Und auch er hat wie Ralf mit seinem Chef ab und an schon mal Ärger, wenn der Dinge anordnet, die er persönlich für falsch hält. Der Gedanke, sich beruflich auf eigene

Füße zu stellen, ist ihm darum auch schon mal gekommen. Aber bei ihm war immer die Scheu größer als der Mut. Eine gute und feste Stelle aufgeben? Als Selbständiger weiß man doch nie genau, wie die Geschäfte laufen.

Ralfs Mutter. Sie ist 54 Jahre alt und arbeitet halbtags als Sekretärin bei der Stadtverwaltung. Sie ist ganz klar gegen Ralfs Plan. Sein Entschluss, in unsicheren Zeiten eine sichere Stelle aufzugeben, macht sie fast krank. Immerhin muss sie auf ihrer Arbeitsstelle miterleben, wie immer mehr Stellen wegen knapper Finanzmittel gestrichen werden. Sie ist der Meinung, dass es geradezu ein Frevel ist, angesichts dieser Lage eine berufliche Sicherheit gegen die Unsicherheit eines eigenen Unternehmens zu tauschen.

Ralfs Freundin Gabi. Sie ist 23 Jahre alt. Sie hat einen guten Job als Dolmetscherin bei einer Veranstaltungsagentur und ist seit fünf Jahren mit Ralf zusammen. Sie arbeiten beide ziemlich viel. Bei internationalen Konferenzen ist Gabi ab und zu für ein paar Tage nicht zu Hause. Die Beziehung läuft gut. Übers Heiraten und Kinderkriegen haben sie zwar schon mal laut nachgedacht. Aber sie haben es nicht eilig. Das einzige Problem ist, dass sie sich schon jetzt wenig sehen.

Ralfs Berater von der Industrie- und Handelskammer. Er ist 45 Jahre alt. Er weiß, dass der Verkauf von Bekleidung im Internet gut funktioniert. Und er hält Ralf für ausreichend qualifiziert. Ralf hat ihn schon ein paar Mal besucht und um Rat gebeten. Er versteht wirklich was von der Branche, in der er sich selbständig machen will, und hat ausreichend Berufserfahrung. Auch das Startkapital wäre da. Und die aktuellen Erfahrungen zum Internet-Einkauf geben Ralf recht: Neben Büchern, Spielwaren und Eintrittskarten gehören Damen- und Herrenbekleidung zu den Produkten, die am häufigsten über das Internet gekauft werden.

Ziele

Mithilfe des Rollenspiels sollen Schüler/-innen Argumente für und gegen eine berufliche Selbständigkeit sowie für und gegen eine angestellte Tätigkeit entwickeln und gegeneinander abwägen. Sie sollen dabei erkennen, dass es Gründe für und gegen einen Schritt in die Selbständigkeit gibt und welche Motive dafür entscheidend sein können, ihn trotz allem zu wagen.

Durchführung

Ralf beginnt das Gespräch. Jede/-r Spieler/-in wird nun einer Schülergruppe zugeteilt. Die Gruppen erhalten die Rollenkarten zu ihren Spielpersonen. Diese Rollenkarten enthalten die wichtigsten „Regieanweisungen“ dafür. Sie können von den Gruppen dennoch weiter bearbeitet und ergänzt werden. Jede Gruppe entsendet eine/-n Spieler/-in aus ihren Reihen. Die Spielhandlung soll sich dann spontan – vor dem Hintergrund der von den Gruppen festgelegten Spielstrategien – entwickeln.

Auswertung

- Wie verhalten sich die Mitspieler/-innen in ihrer Rolle?
- Wie erreicht Ralf sein Ziel?
- Welche Argumente benutzen die Spieler/-innen?
- Wer vertritt seine Meinung überzeugend?
- Wie hat sich jede/-r Einzelne in ihrer/seiner Rolle gefühlt?
- Wie würde diese Situation in der Realität aussehen? Würde sich der Hauptdarsteller von seinen Eltern reinreden lassen?
- Welche Rolle spielt die Meinung der Freundin bei Ralfs Entscheidung?





Rollenkarte Ralf

Du bist fest entschlossen, Dich selbständig zu machen. Du weißt, was Du kannst, und Du willst es nun auf eigene Rechnung machen. Außerdem musst Du Dich bei Deinen Entscheidungen bei der Zusammenstellung des Sortiments auch nicht dauernd mit Deinem Chef rumärgern. Jetzt bist Du der Chef. Du weißt schon, dass Deine Mutter Dich für verrückt erklärt, wenn Du erzählst, dass Du deine feste Stelle aufgeben willst. Was wird Dein Vater sagen? Der klagt doch selbst immer über die Reibereien auf seiner Arbeitsstelle. Deine Freundin ist schon irgendwie auf Deiner Seite. Allerdings hat sie Angst, noch weniger von Dir zu haben, wenn Du noch mehr arbeiten musst.

Du beginnst das Spiel und stellst die Ausgangssituation her. Mit wem fängst Du ein Gespräch an?

- Wie kannst Du Deine Eltern davon überzeugen, dass es für Dich das Richtige ist, einen eigenen Laden aufzuziehen?
- Wie kannst Du die Bedenken Deiner Freundin zerstreuen, dass Deine Selbständigkeit Eurer Beziehung schaden könnte?
- Wer könnte Dich dabei unterstützen? Wie?

Rollenkarte Vater

Du kannst Ralfs Entschluss, seine feste Stelle zu kündigen und sich mit einem Bekleidungs-Versand selbständig zu machen, gut verstehen. Auch Du hättest im Lauf Deines Angestelltendaseins gern die ein oder andere Idee, die Dir an Deinem Arbeitsplatz eingefallen ist, weiterentwickelt und dann selbst vermarktet. Du hast Dich aber nicht getraut. Und Dein Vater hätte Dich auch nicht unterstützt. Der war froh über seine sichere Anstellung beim Einwohnermeldeamt. Du machst das anders. Du willst Deinem Sohn aber schon auch sagen, dass man eine feste Stelle nicht einfach so aufgeben darf. Das muss zumindest alles gut überlegt sein. Was Dir außerdem Kopfzerbrechen bereitet: Wie wird Deine Frau auf Deine Unterstützung reagieren? Sie ist gegen Ralfs Pläne. Du willst ihr nicht „auf die Füße treten“.

- Wie kommst Du aus dieser Zwickmühle heraus?
- Wie kannst Du Ralf dazu bringen, gegen alle Widerstände das Richtige zu tun?
- Wer könnte Dich dabei unterstützen? Wie?

Rollenkarte Mutter

Für Dich ist Ralfs Plan die reinste Schnapsidee. Du willst doch nur das Beste für Deinen Jungen. Ist die Freiheit als Selbständiger denn wichtiger als die wirtschaftliche Sicherheit? Ja, wenn Ralf allein wäre! Aber er und seine Freundin wollen doch sicher auch mal heiraten und Kinder bekommen. Wie kann man nur so unvernünftig sein?

- Wie kannst Du Ralf von seinem Plan abbringen?
- Wer könnte Dich unterstützen? Wie?

Rollenkarte Freundin Gabi

Du kannst Ralf zwar gut verstehen und bewunderst auch seinen Mut und seine Initiative. Du willst seinen Plänen ja auch nicht im Weg stehen. Aber wenn Ralf seine eigene Firma hätte, würdet Ihr Euch noch seltener sehen. Das macht Dir Angst. Was nützen Dir die schönsten beruflichen Aussichten, wenn Eure Beziehung dabei den Bach runtergeht. Und wenn es ums Geld gehen sollte: Zusammen verdient Ihr doch wirklich genug.

- Wie kannst Du Ralf unterstützen?
- Wie kannst Du gleichzeitig Eure Beziehung schützen?
- Wer könnte Dir dabei helfen? Wie?

Rollenkarte IHK-Berater

Du bist überzeugt davon, dass Ralf auf dem richtigen Weg ist. Du weißt aber auch aus langjähriger Erfahrung, dass der eine Beziehungspartner 100-prozentig hinter dem Plan stehen muss, wenn sich der andere selbständig macht. Dass der eine tolerieren muss, wenn der andere viel arbeitet und wenig zu Hause ist. Dass der eine dem anderen vielleicht sogar hilft. Vorwürfe, Ärger und zusätzlicher Beziehungsstress: Das hält auf Dauer kein Gründer aus, der ohnehin mehr als genug um die Ohren hat. Sorgen bereiten Dir daher Gabis Bedenken. Und Du nimmst natürlich auch die Bedenken der Eltern ernst.

- Wie kannst Du Ralf beim Gespräch mit seiner Familie unterstützen?
- Wie könnte man Probleme, die die anderen sehen, lösen?
- Wer könnte Dir dabei helfen?

Beobachter-Karte

Ihr habt nun die Aufgabe, das Rollenspiel genau zu beobachten. Während die Spieler/-innen sich auf ihre Rollen vorbereiten, überlegt Ihr, was Ihr an dem Rollenspiel beobachten wollt. Dazu einige Hinweise und Fragen:

- Ralf will seine Eltern und seine Freundin Gabi von seinem Entschluss überzeugen.
- Erreicht er sein Ziel? Wenn ja: wie? Wenn nein: warum nicht?
- Welche Argumente benutzen die Spieler/-innen?
- Wer vertritt ihre Meinung überzeugend?
- Wer verhält sich Eurer Meinung nach falsch?
- Überlegt Euch auch Fragen zu den dargestellten Personen.

Rollenspiel: Unternehmergeist am Arbeitsplatz

Zielgruppe: Schüler/-innen ab 14 Jahren

Zeit: 15 Minuten

Spielhintergrund

Der Wandel der Arbeitswelt bedingt, dass sich die Anforderungen an Qualifikationen von Auszubildenden und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verändern. So stehen für Unternehmen nicht mehr nur die Fähigkeiten, lesen und schreiben zu können, auf der Wunschliste. Mindestens genau wichtig sind für sie mittlerweile die Kompetenzen eines „Intrapreneurs“: Eigeninitiative, Leistungsmotivation, Kreativität und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und im Team zu arbeiten.

Spielsituation

Ein Baumarkt hatte einen „Kummerkasten“ für die Kunden aufgestellt. Durch die Auswertung der Kundenbeiträge erfährt der Unternehmer Schraube, dass viele Kunden mit der Beratung und Bedienung durch die Verkäuferinnen und Verkäufer unzufrieden sind. Wer in dem großen Markt einen bestimmten Artikel sucht und danach fragt, bekommt in der Regel zu hören: „Das ist nicht meine Abteilung“. Der Chef ist entsetzt über das Umfrageergebnis und trommelt alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu einer Betriebsversammlung zusammen.

Spieler/-innen

Gerd Schraube, Unternehmer. Er ist studierter Betriebswirt, 49 Jahre alt und hat seinen Baumarkt vor zehn Jahren eröffnet. Damals war der Markt der einzige am Ort. Seit drei Jahren gibt es einen Konkurrenten. Aber Gerd Schraubes Geschäfte laufen gut. Damit das auch in Zukunft so bleibt, hat er mit einem „Kummerkasten“ mal überprüfen wollen, wie die Kunden seine Firma sehen und erleben. Dabei hat er mit Erschrecken festgestellt, dass viele mit Beratung und Bedienung unzufrieden sind: Verkäuferinnen und Verkäufer machen sich eher aus dem Staub, wenn Kunden im Anmarsch sind, als sie zu beraten. Und wenn doch, sind die Auskünfte über Waren eher lustlos und kurz angebunden.



Karin Malz, Azubi. Sie ist 17 Jahre alt, macht eine Ausbildung zur Kauffrau im Einzelhandel und unterstützt die Initiative des Chefs. Auch ihr ist schon aufgefallen, dass viele Kunden lange und hilflos auf der Suche nach Schrauben oder Pinseln durch die Baumarkt-Gänge irren. Sie hat auch die Erfahrung gemacht, wie dankbar Kunden sind, denen sie in einem Beratungsgespräch z. B. dabei geholfen hast, ein Regalsystem für ihr Wohnzimmer zu planen, und die sie dann zu den passenden Regalbrettern, Schrauben und Dübeln im Markt geführt hat.

Thomas Talbach, Angestellter. Er ist 36 Jahre alt, von Beruf Elektriker und arbeitet hier seit der Eröffnung des Marktes. Er bekommt natürlich mit, dass der Laden gut läuft, trotz des Konkurrenz-Marktes. Er ist darum gegen die Initiative des Chefs. Die Wegweiser zu den einzelnen Abteilungen sind doch nicht zu übersehen. Und bisher hat damit noch jeder Kunde irgendwann gefunden, was er gesucht hat. Als Angestellter jetzt mehr mitzudenken, mehr Eigeninitiative und mehr Leistungsbereitschaft zu zeigen, ist für ihn neomodischer Unsinn. Warum eine bewährte Arbeitsroutine stören, die offensichtlich doch erfolgreich ist?

Ferdi Holz, Betriebsrat. Er ist 54 Jahre alt, arbeitet in der Baumarkt-Tischlerei und ist seit fünf Jahren im Betriebsrat. Er ist entschieden gegen die Initiative des Chefs. Unternehmergeist zu zeigen, ist für ihn allein Aufgabe der Geschäftsleitung. Immerhin ist er derjenige, der von der Arbeit seiner Angestellten profitiert. Und die Bezahlung ist nicht gerade fürstlich. Dafür sind die Arbeitszeiten lang: unter der Woche bis 20 Uhr, samstags bis 18 Uhr. Und dann noch Unternehmergeist: nein danke. Wenn, dann nur gegen eine Lohnerhöhung.

Kevin Groß, Berater. Er ist 33 Jahre alt und arbeitet als Unternehmensberater beim Beratungsunternehmen Global Consulting Service. Er hat von der Geschäftsleitung des Baumarkts den Auftrag bekommen, eine Mitarbeiterschulung für das Verkaufsteam zu entwickeln. Auf der Mitarbeiterversammlung soll er die Ideen für diese Schulungsmaßnahme vorstellen. Wie kann man Mitarbeiter dazu motivieren, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken und Handeln im Arbeitsalltag zu entwickeln? Außerdem soll er das Mitarbeitergespräch im Auftrag der Geschäftsleitung moderieren.

Ziel

Mithilfe des Rollenspiels sollen Schüler/-innen Argumente für und gegen mehr Unternehmergeist am Arbeitsplatz entwickeln und gegeneinander abwägen. Sie sollen dabei erkennen, welche Gründe dafür entscheidend sein können, mehr Unternehmergeist zu entwickeln, und Mittel und Wege vorschlagen, wie mehr Unternehmergeist am Arbeitsplatz gefördert werden kann.

Durchführung

Das Rollenspiel sollte an das Vorwissen der Schüler/-innen anknüpfen. Sie sollten zunächst schildern, ob und wie sie ähnliche Erfahrungen mit Verkäuferinnen und Verkäufer gemacht haben.

Die Klasse wird dann in mehrere Gruppen aufgeteilt. Jede/-r Spieler/-in wird einer Schülergruppe zugeordnet. Die Gruppen erhalten die Rollenkarten zu ihren Spielpersonen. Diese Rollenkarten enthalten die wichtigsten „Regieanweisungen“. Sie können von den Gruppen dennoch weiter bearbeitet und ergänzt werden. Jede Gruppe entsendet eine/-n Spieler/-in aus ihren Reihen. Die Spielhandlung soll sich dann spontan – vor dem Hintergrund der von den Gruppen festgelegten Spielstrategien – entwickeln. Jede der Gruppen soll sich auch Gedanken machen, auf welche Weise die Eigeninitiative der Mitarbeiter im Baumarkt gesteigert werden kann.

Der Chef, Gerd Schraube, eröffnet die Versammlung und stellt den Unternehmensberater Kevin Groß vor. Der übernimmt die Gesprächsleitung.

Die anderen Schülerinnen und Schüler sind Zuschauerinnen und Zuschauer und beobachten den Spielverlauf mit einem Beobachtungsbogen.

Auswertung

- Wie verhalten sich die Mitspieler/-innen in ihrer Rolle?
- Welche Argumente benutzen die Spieler/-innen?
- Welche Spieler/-innen erreichen ihr Ziel? Welches?
- Welche „unternehmerische“ Verantwortung trägt der einzelne Mitarbeiter für das Gesamtunternehmen und die Sicherung seines eigenen Arbeitsplatzes?
- Welche Anreize für mehr Unternehmergeist am Arbeitsplatz sind vorstellbar?

Um die Ergebnisse der Auswertung zu vertiefen und zu überprüfen, könnte man eine/-n Unternehmer/-in einladen:

- Welche Erwartungen an Unternehmergeist haben Sie an Ihre Mitarbeiter/-innen?
- Sind die Vorschläge zu Anreizen für mehr Unternehmergeist am Arbeitsplatz, die aus dem Rollenspiel hervorgegangen sind, umsetzbar und praxistauglich?

Rollenkarte Gerd Schraube, Unternehmer

Du willst Deine Angestellten davon überzeugen, dass mehr Unternehmergeist ihrerseits, also Mitdenken, Eigeninitiative, Leistungsbereitschaft, gut für den Kunden, damit gut für das Unternehmen und damit letzten Endes auch gut für sie selbst ist.

- Wie sollten sich Deine Angestellten Kunden gegenüber verhalten?
- Mit welchen Argumenten kannst Du Deine Angestellten für mehr Unternehmergeist am Arbeitsplatz gewinnen?

Rollenkarte Ferdi Holz, Betriebsrat

Du bist entschieden gegen die Initiative des Chefs. Unternehmergeist ist allein Chefsache.

- Unter welchen Voraussetzungen wärest Du als Betriebsrat bereit, der Initiative des Chefs zuzustimmen?
- Welche Gegenargumente hast Du zur Devise des Chefs: Mehr Unternehmergeist ist gut für den Kunden, damit gut für das Unternehmen und damit auch gut für seine Angestellten.

Rollenkarte Karin Malz, Azubi

Du findest die Initiative des Chefs völlig berechtigt. Natürlich muss man auf die Kunden zugehen und ihnen helfen. Wenn der Laden läuft, ist Dein Arbeitsplatz sicher.

- Mit welchen Argumenten kannst Du die Initiative Deines Chefs unterstützen?
- Welche Ideen hast Du, wie man als Angestellter Kunden beim Einkauf besser „bedienen“ könnte?
- Was könntest Du Dir als Anreiz vom Chef vorstellen, dafür mehr zu tun und „lustlose“ Kolleginnen und Kollegen anzuspornen?

Rollenkarte Kevin Groß, Berater beim Beratungsunternehmen Global Consulting Service

Du sollst Ideen für Schulungsmaßnahmen vorstellen. Dafür musst Du wissen:

- Wie könnte Eigeninitiative und unternehmerisches Denken und Handeln der Angestellten aussehen?
- Wie kann man Mitarbeiter dazu motivieren, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken und Handeln im Arbeitsalltag zu entwickeln?
- Wie kannst Du die Argumente der Initiativgegner entkräften?

Rollenkarte Thomas Talbach, Angestellter

Du hältst die Initiative des Chefs für pure Zeitverschwendung. Sie ist für Dich ein fruchtloser Versuch, eine seit Jahren bewährte Arbeitsroutine zu stören.

- Wie kannst Du Deinen Chef dazu bringen, diese Initiative abzublasen?
- Und wenn das nicht möglich sein sollte: Was erwartest Du im Gegenzug vom Chef, damit Du bei dieser Initiative mitziehst?

Spielsituationen

Rollenangebote und konfliktträchtige Rollenkonstellationen, die für Rollenspiele in der ökonomischen Bildung in Frage kommen, gibt es viele: beispielsweise Chef und Mitarbeiter, Unternehmer und Kunde, Gründer und Bankberater. Spielsituationen können Bewerbungsgespräche, Kundenreklamationen oder aber auch Kreditverhandlungen mit der Bank sein. Dabei stehen nicht die Sachinhalte im Vordergrund: also etwa die mangelnden Qualifikationen des Bewerbers oder der Anlass für die Kundenreklamation. Es geht vielmehr in erster Linie um die unterschiedlichen Perspektiven, aus der die jeweiligen Probleme gesehen, bewertet und „behandelt“ werden.

Zur Vorbereitung von Rollenspielen lassen sich beispielsweise Standbilder nutzen. Die können Lehrpersonen aus ihren Schülerinnen und Schülern „komponieren“, um ihnen so eine persönliche Deutung einer bestimmten sozialen Situation zu verbildlichen.

Beispiel: das konfliktgeladene Verhältnis des Chefs zu seinen Mitarbeitern.

Spielsituation: Moritz steigt aus

Die Schülerfirma „MachMalPause“ hat sich gegründet. Das Team bietet an seiner Schule ein Pausen-Catering an. Die Aufgaben in der Firma sind zuvor in einer Gesprächsrunde verteilt worden: Geschäftsführung, Einkauf, Finanzen, Produktion. Der Liefervertrag mit einem Lebensmittellieferanten und der Mietvertrag für den Verkaufskiosk sind unter Dach und Fach. Die erste Woche ist geschafft. Da erklärt Moritz, der für die Herstellung der belegten Brötchen zuständig ist: keine Lust mehr, immer nur Stullen zu schmieren: Ich steige aus. Die anderen sind sauer.

Spieler/-innen

Geschäftsführer/-in, Leiter/-in Einkauf, Leiter/-in Produktion, Leiter/-in Finanzen, Lebensmittellieferant/-in

Ziel

Verantwortung für eigene Arbeit und das Team übernehmen, mangelnde Lust an der eigenen Schülerfirmenarbeit akzeptieren, Motivation für Arbeit steigern.



Spielsituation: Der Kunde ist unzufrieden

Carl Vogel baut und verkauft seit einem halben Jahr Bücherregale. Eine Buchhandlung hat einen ganzen Satz bestellt, erst einmal nur für einen der drei Verkaufsräume. Carl Vogel hat seine Prospekte vorgeführt, sich von Kunden erklären lassen, wie die Regale aussehen sollen, den Preis mit Kostenvoranschlag schriftlich ausgehandelt, die Räumlichkeiten ausgemessen, gebaut, geliefert, aufgebaut. Problem: Die Regale sind für viele hohe Bücher zu niedrig. Der Besitzer der Buchhandlung beschwert sich.

Spieler/-innen

Buchhändler/-in, Regalbauer/-in, zufällig anwesende/-r Kunde/-in der Buchhandlung

Ziel

Bereitschaft entwickeln, die Ursachen für ein Problem auch bei sich zu suchen (Wer hat welche Wünsche geäußert oder falsch gemessen?), mit Kundenreklamationen angemessen umgehen (der Kunde ist König), Lösungen finden und vereinbaren, die pragmatisch, finanziell tragbar und strategisch sinnvoll sind.

Spielsituation: Die Bank sagt (erst mal) nein

Ulla Koschnick will ihren Traum verwirklichen und ein kleines Bistro mit regelmäßigen Dichterlesungen aufmachen. Für die Anschaffung von Küche, Tischen, Stühlen, Lampen und Sonstigem braucht sie 30.000 Euro von der Bank. Der Bankberater lehnt den Kredit ab. Er habe zwar keine Ahnung von Bistros und Dichtern, aber ihm persönlich erscheine das Vorhaben zu riskant. Das lässt sich Ulla nicht bieten. Sie kämpft für ihren Traum.

Spieler/-innen

Bankberater/-in 1, Bankberater/-in 2, Bistro-Gründer/-in, deren Freund/-in und Dichter/-in, IHK-Berater/-in

Ziel

Der Bank die Begeisterung und Einsatzbereitschaft für den Plan vermitteln, den „normalen“ Wunsch der Bank, Risiken zu vermeiden, als berechtigt erkennen, das Nein der Bank als Herausforderung annehmen, den Dichter-Bistro-Markt genauer zu analysieren und das Vorhaben nachvollziehbarer zu erläutern (wie viele Kunden, wie viel Umsatz?).

Spielsituation: Geld oder Leben

Die Schülerfirma „Cool Image“ verkauft bedruckte T-Shirts. Die Motive kann man sich als Kunde aussuchen oder mitbringen. Der erste Gewinn der Schülerfirma ist für die nächste Klassenfahrt in drei Monaten gedacht: eine Woche Rom. Teuer. Billigere Alternative: eine Woche auf dem Elberadweg Richtung Elbmündung, mit Zelten und Luftmatratzen. Rom ist drin, wenn der Gewinn der Schülerfirma hoch genug ausfällt. Dafür müssten die T-Shirts Billigware sein, vielleicht in Ländern Südostasiens durch Kinderarbeit hergestellt. T-Shirts aus fairem Handel, der Kinderarbeit garantiert ausschließt, wären im Einkauf teurer, der Gewinn also geringer. Also Radtour. Was tun?

Spieler/-innen

Cool Image-Geschäftsführer/-in, Cool Image-Finanzvorstand, Cool Image-Einkäufer/-in, T-Shirt-Großhändler/-in, T-Shirt-Händler „fairer Handel“

Ziel

Errechnen: Welchen Gewinn bringt welcher Einkauf? Welchen finanziellen Gewinn? Welchen sozialen Gewinn? Welche Auswirkungen haben die Entscheidungsalternativen über die Klassenfahrt hinaus?

Redaktionelle Mitarbeit:

Diese GründerKlasse-Ausgabe ist entstanden in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Ilona Ebberts, Universität Flensburg, Internationales Institut für Management (IIM), und Thomas Magyar, Wilhelm-Knapp-Schule, Weilburg/Lahn.

Print- und Online-Informationen

BMWi-GründerKlasse

Methodische Wege für Unternehmergeist-Projekte

BMWi-GründerZeiten

Einzelthemen der Unternehmensgründung und -führung

Bestellmöglichkeiten

Bestelltelefon: 030 182722721

publikationen@bundesregierung.de

Download und Bestellfunktion:



www.existenzgruender.de

www.unternehmergeist-macht-schule.de

Internetportal der BMWi-Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“ mit Hintergrundinformationen, eTrainings, Materialien, Online-Spiel BeBoss und nützlichen Hinweisen für Unternehmergeist-Projekte

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an

gruenderklasse@bmwi.de

Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin.

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Stand

Oktober 2012

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

Bildnachweis

BeTa-Artworks/fotolia (Titel), Leonardo Franko/fotolia (S. 3), Artur Gabrysiak/fotolia (S. 4), m.schuckart/fotolia (S. 5), rahul pathak/panthermedia (S. 6), Yuri Arcurs/fotolia (S. 8), Image Source/fotolia (S. 11)

Auflage

30.000

