

# Inhalt

Brain2Business™ plus besteht aus 25 leeren Boxen mit fünf bebilderten Seiten.

- Zahlen von 1–25 in unterschiedlichen Farben: blau, rot, gelb, grün und lila.
- 25 verschiedene Bilder mit drei Schwierigkeitsstufen (Bild, Bild Zoom 1 und Bild Zoom 2).
- Ein Farbpuzzle mit 25 Teilen.
- Die Boxen können individuell gefüllt werden.



**Spielmechanismus:** Konkrete Fragestellung mit einer Inspiration (Zahl, Bild, Bild Zoom 1, Bild Zoom 2, Farbpuzzle oder Inhalt) kombinieren und so erfolgreiche Lösungen generieren.

Brain2Business™ plus kann bereits ab einer Person angewendet werden. Wenn du beispielsweise allein für die Organisation des nächsten Kund\*innenanlasses verantwortlich bist und Ideen suchst. Du kannst es aber auch mit einer Kandidat\*in bei einem Vorstellungsgespräch, mit deinen Mitarbeitenden bei einem Konfliktgespräch oder mit deinem Team bei der Ideenfindung verwenden. Kinder können damit das Schnellrechnen üben. Eine Familie kann Brain2Business™ plus beim nächsten Spieleabend hervorholen und schauen, wer das Farbpuzzle am schnellsten zusammensetzen kann.

► **Der Fokus dieser Anleitung liegt auf den Anwendungsmöglichkeiten für Unternehmen.**

## Spielleiter\*in

Die Spielleiter\*in oder Motivator\*in (siehe die vier Playful Typen auf Seite 12) nutzt Brain2Business™ plus gezielt, um neue Lösungen zu generieren. Er/sie ist verantwortlich für den Spielablauf.

## Dauer

Bei Brain2Business™ plus gibt es keine Zeitvorgabe. Es wird solange gespielt bis genügend Resultate und Ideen vorhanden sind, um die Fragestellung zu beantworten. Die Spielleiter\*in ist hier in der Verantwortung und steuert die Zeit.

## Die Spielphasen

### Phase 1: Fragestellung zur Lösungsfindung formulieren

Überlege dir, zu welchem Thema du gerne Ideen und Inputs sammeln möchtest und formuliere daraus deine Fragestellung. Die Frage kann sich auf jedes beliebige Gebiet beziehen: Kommunikation, Marketing, Mitarbeitende, Bildung, Wirtschaft, Klima, Kund\*innen, Gefahren, Chancen, Gesundheit etc.

Beispiele:

- Wie verbessern wir unsere externen Kommunikationskanäle?
- Wie kommunizieren wir unsere Unternehmensphilosophie intern besser?
- Wie motivieren wir unser Team?
- Wie gewinnen wir neue Mitarbeitende für unser Unternehmen?
- Wie begeistern wir die Politik für unser Thema?
- Wie setzen wir bei der Produktion weniger CO<sub>2</sub> frei?
- Wie sprechen wir mehr potenzielle Kund\*innen über Social Media an?
- Wie binden wir Kund\*innen langfristig an unser Unternehmen?

### Phase 2: Brain2Business™ plus Tool vorbereiten und bereitstellen

Die Boxen können unterschiedlich kombiniert, angeordnet und gefüllt werden. Es gibt keine zwingend einzuhaltende Reihenfolge. Die Spielleiter\*in entscheidet, ob alle Boxen oder nur einzelne verwendet werden, ob in Gruppen oder im Plenum gearbeitet wird etc. Wenn sich die Spielleiter\*in

beispielsweise für Gruppen entscheidet, kann er/sie jeder Gruppe eine oder mehrere Boxen für die Beantwortung der Fragestellung zur Verfügung stellen. Es gibt kein falsch oder richtig. Wir befinden uns in der Spielkultur, da ist alles RICHTIG.

Die Spielleiter\*in definiert im Vorfeld, wie gespielt werden soll. Er/sie entscheidet welcher Teil der Box (Zahl, Bild, Bild Zoom 1, Bild Zoom 2, Farbpuzzle oder Inhalt) genutzt wird. Zudem definiert er/sie Kriterien und Vorgaben wie Spieldauer, Anzahl Spielrunden oder Reihenfolge der Boxen.

Wenn die Spielleiter\*in bewusst keine Angaben zum Vorgehen macht, steht es jeder Person oder Gruppe frei, mit welchem Teil der Box (Zahl, Bild, Bild Zoom 1, Bild Zoom 2, Farbpuzzle oder Inhalt) sie spielen und somit die Fragestellung beantworten möchten.

**PS:** Die Spielleiter\*in kann das Spiel auch einfach starten im Sinn von *legt einfach mal los* und erst im Laufe des Spiels, wenn er/sie merkt, dass die Leute nicht in den Flow kommen, mit Kriterien und Vorgaben ergänzen.

### Phase 3: Jetzt wird gespielt

Jede\*r Teilnehmende nennt alle Ideen, die ihm/ihr zur jeweiligen Box, kombiniert mit der Fragestellung, in den Sinn kommen. Es werden ALLE Gedanken und Inputs aufgeschrieben. Wie bereits erwähnt, gibt es keine richtigen und falschen Lösungen.

### Phase 4: Resultate auswerten

Nachdem alle Teilnehmenden an der Reihe waren, werden die Resultate ausgewertet. Ähnliche Ideen werden zusammengefasst, kombiniert und Unmögliches wird eliminiert. Die übriggebliebenen Ideen werden mit allen besprochen und die, die in den Augen der meisten am besten sind, weiterentwickelt. Im besten Fall kann die eine oder andere Idee umgesetzt und implementiert werden.

## Wie kann gespielt werden?

- In welcher Reihenfolge die Boxen verwendet werden, spielt keine Rolle. Du kannst beispielsweise (zuerst) nur die Boxen mit den blauen Zahlen oder diejenigen mit den Zahlen der 5er-Reihe benutzen.
- Beim Bild gibt es drei Schwierigkeitsstufen:
  - Bild = einfach
  - Bild Zoom 1 = mittel
  - Bild Zoom 2 = schwerDie Schwierigkeitsstufe bestimmst du selbst. Möchtest du das kreative Denken mehr anregen, versuche es mit Bild Zoom 1 oder 2.
- Wenn du die kognitiven Fähigkeiten der Personen testen willst, lass sie das Farbpuzzle zusammensetzen. Es kann 1 gegen 1 gespielt werden oder in Gruppen.
- Die Boxen kannst du mit verschiedenen Gegenständen füllen, um den Ideenhorizont der Beteiligten zu erweitern. Lass deiner Fantasie freien Lauf.

## Wie können die Boxen gefüllt werden?

Die Boxen können mit den verschiedensten Dingen gefüllt werden. Büroklammern, Teebeutel, Süßigkeiten, Magnete, Gummibänder, Legofiguren etc. Willkürlich nach Thema, Motto, Material, Jahreszeit etc. Deiner Fantasie ist absolut keine Grenze gesetzt. Fülle die Boxen am besten mit Gegenständen, von denen sich die Beteiligten inspirieren oder überraschen lassen können. Beim Schnellrechnen kann zum Beispiel jeweils ein Goodie als Belohnung in einer Box versteckt werden. Die Boxen können so gefüllt werden, dass die Spieler\*in den Inhalt jeweils behalten kann oder der Inhalt der Box bleibt immer gleich. Es gibt tausende Varianten.

## Anwendungsmöglichkeiten (nicht abschliessend)

### • **Vorstellungsrunde**

Brain2Business™ plus eignet sich als lockerer Einstieg, um sich bei Events kennenzulernen, für die Neubildung eines Teams, in Workshops etc.

*Beispiel:* Jede\*r nimmt eine Box und muss in Verbindung mit einer Seite den anderen etwas über sich erzählen.

### • **Inspiration fürs Storytelling**

Brain2Business™ plus eignet sich, um das Out-of-the-box-Denken anzukurbeln.

*Beispiel:* Jede Gruppe erhält eine Box und muss auf dieser Basis eine Geschichte schreiben. So kommst du weg vom eigentlichen Thema und förderst das Out-of-the-box-Denken.

### • **Brainstorming**

Brain2Business™ plus eignet sich, um neue Ideen zu generieren.

*Beispiel:* Zum Beantworten der Fragestellung werden verschiedene Boxen verwendet. Jede\*r sagt, was ihm/ihr zur jeweiligen Box in Bezug auf die Fragestellung in den Sinn kommt. Am Schluss können einzelne Ideen zusammengefasst werden.

### • **Vitaparcours fürs Gehirn**

Brain2Business™ plus eignet sich als Memory, um das Gedächtnis zu trainieren.

*Beispiel:* Die Boxen werden mit unterschiedlichen Gegenständen gefüllt. Jeder Gegenstand kommt dabei zwei Mal vor. Wer findet die meisten zusammenpassenden Objekte?

### • **Mathematik**

Brain2Business™ plus eignet sich, um Zahlenreihen oder das Schnellrechnen zu üben. Dies kann zusätzlich mit den Farben kombiniert werden.

*Beispiel:* Welche Zahlen der Farbe blau sind gerade, Primzahlen, durch fünf teilbar etc.?

### • **Konfliktsituation entschärfen/lösen, Mentoring**

Brain2Business™ plus eignet sich, um schwierige Gespräche auf eine spielerische Art anzugehen und so die Spannung zwischen den Beteiligten zu lösen.

*Beispiel:* Jede\*r nimmt eine Box und kombiniert die dadurch erhaltene Inspiration mit den Vor- und Nachteilen seines/ihrer Standpunktes. Danach ist die Gegenpartei am Zug.

### • **Mitarbeitendengespräch**

Brain2Business™ plus eignet sich zur Bewältigung heikler Sachverhalte ohne das Gegenüber vor den Kopf zu stossen. Der positive Nebeneffekt von Brain2Business™ plus ist hierbei, dass der/die Mitarbeitende auf bestimmte Fragen gelenkt werden kann und somit das Kernthema selbst aufgreifen wird.

*Beispiele:*

- Der/die Vorgesetzte definiert für sich das Thema und gliedert es in Zwischenschritte, um mit mehreren Fragen zum Kern zu gelangen.
- Der/die Vorgesetzte nimmt eine erste Box und umschreibt das Grundthema mit Hilfe der ausgewählten Box. Wichtig ist, dass nicht das Thema an sich angesprochen, sondern dass eine Analogie zum Bild/Inhalt der Box gefunden wird.

- Entweder gibt der/die Mitarbeitende nun direkt, also unabhängig der Box, Antwort oder er/sie nimmt eine weitere Box und gibt anhand dieser Antwort.
- Ziel ist es, dass der/die Mitarbeitende die Essenz des Themas versteht, und dass auf diese Weise eine Lösung gefunden werden kann, die für alle Beteiligten stimmt.

## Anwendungsbeispiele, Tipps und Tricks, Ausbildung und Referate



[www.brain2business.ch/tools/tips](http://www.brain2business.ch/tools/tips)

## Themenbereiche (nicht abschliessend)

In den nachfolgenden Themenbereichen kann Brain2Business™ plus zu Hilfe genommen werden, um schneller zu erfolgreicherer Lösungen zu kommen. Viele Themen sind bereichsübergreifend. Die Beispielfragen zu den einzelnen Themenbereichen sollen lediglich als Vorschläge dienen. Sie sind keineswegs abschliessend. Themenbereiche und Fragen können nach den individuellen Bedürfnissen der Anwendenden angepasst werden.

### Strategie

#### Herausforderung

- Inputs zur Erstellung eines Leitbildes/einer Vision/Mission
- Inputs zur Vermittlung des Leitbildes an die eigenen Mitarbeitenden
- Ideen für die Vermittlung des Leitbildes an externe Stakeholder\*innen

#### Beispielfragen

- Was verstehen wir unter dem Wert XY?
- Welche Eigenschaften verkörpert unser Unternehmen?
- Wie/wann/wo tritt man mit unseren Werten in Kontakt?

### Prozessoptimierung

#### Herausforderung

- Verbesserungsvorschläge in Unternehmensabläufen

#### Beispielfragen

- Was funktioniert gut?
- Welche Fehler passieren immer wieder?
- Welche Arbeiten macht keiner gern?

### Kostensenkung

#### Herausforderung

- Vorschläge für Einsparmöglichkeiten

#### Beispielfragen

- Was machen wir gut und/oder gerne?
- Wo sind unsere Stärken/Schwächen?
- Welche Arbeiten können ausgelagert werden?

### Business Development/Innovation

#### Herausforderung

- Ideen für neue Geschäftsfelder
- Inputs zur Erweiterung der Geschäftsstrategie

#### Beispielfragen

- Was können wir gut?
- Was können andere besser?
- Was wünschen wir uns für die Zukunft?

### Human Resources

#### Herausforderung

- Erstellen eines Bewerber\*innenprofils
- Inputs für die Zusammenstellung eines (Projekt-)Teams

#### Beispielfragen

- Welche Eigenschaften sollte der/die neue Mitarbeitende haben?
- Welche Aufgaben müssen erledigt werden?
- Was bietet das Unternehmen den Mitarbeitenden?

### Projekt- und Eventmanagement

#### Herausforderung

- Inputs für Projekt- oder Eventbriefing
- Leitfaden für Feedback/Debriefings
- Verbesserungsvorschläge für laufende Projekte

### Beispielfragen

- Was muss bei Projekt/Event XY beachtet werden?
- Was ist bei Projekt/Event XY gut gelaufen?
- Was kann verbessert werden?

### Kommunikation

#### Herausforderung

- Verbesserungsvorschläge/Inputs zur internen Kommunikation
- Verbesserungsvorschläge/Inputs für die Kommunikation mit externen Stakeholder\*innen

#### Beispielfragen

- Was möchten wir den Mitarbeitenden vermitteln?
- Was möchten wir den externen Stakeholder\*innen vermitteln?
- Wie können Informationen nachhaltig vermittelt werden?

### Kund\*innenbindung

#### Herausforderung

- Ideen für Kund\*innenbindungsmassnahmen
- Ideen für Kund\*innenevents/Aktionen/Direct Mailings
- Ideen für Give-aways/Geschenke

#### Beispielfragen

- Worüber freuen sich unsere Kund\*innen?
- Welche Informationen/Botschaft möchten wir vermitteln?
- Welche tollen Beispiele gibt es?

### Social Media

#### Herausforderung

- Inputs für ein Vorgehen
- Erfassen der Community-Eigenschaften
- Inputs für Posts

### Beispielfragen

- Was erwartet unsere Community?
- Warum sollte eine Facebook-Nutzer\*in auf «Gefällt mir» klicken?
- Was erzählen wir unseren Follower\*innen?

### Corporate Identity/Corporate Design

#### Herausforderung

- Inputs/Ideen/Verbesserungen für das CI/CD

#### Beispielfragen

- Was stellt das Unternehmen XY dar?
- Woran denken wir beim Unternehmen XY oder Produkt XY?
- Welche Bilder kommen uns bei XY in den Sinn?

Weitere Themenbereiche können sein:

- Teilstrategie erarbeiten
- Firmenkulturen zusammenführen
- Teambildung/Personalentwicklung
- Change-Management
- Mitarbeitendenevents/Roadshows
- Firmenjubiläen
- Storytelling
- Produktpositionierung und -launch
- Zielgruppenprofile erstellen
- POS-Massnahmen

