Teamfähig werden 1

Spiele und Improvisationen Klaus W. Vopel iskopress

3. Auflage 2008 ISBN 978-3-89403-090-2

Copyright © iskopress, Salzhausen Umschlaggestaltung: Mathias Hütter, Schwäbisch Gmünd Druck: Hans Kock, Bielefeld

Bibliographische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über http://dnb.ddb.de abrufbar.

Teamfähig werden, Band 1

Inhalt

Einleitung	
Literatur	21
Kapitel 1: Anwärmrituale	23
Tonga-Ritual	
Encounter-Ritual	
Shanghai-Ritual	
Preußisches Ritual	
Ritual mit Trios	
Herausforderung	
Check-in-Ritual	
Weggehen, um da zu sein	
Ole Nele Nischikow	
Happy Birthday	
Impuls	
Roulett	
Cómo está Usted	
Himmel und Erde	
Babylon	
Rushhour	
Klarschiff machen	
Romeo und Julia	
Schneller geht's nicht	
Symbolische Aktion	
Teamwork!	
Die richtigen Fragen stellen	
Konzertierte Aktion	
Interview	
Eine Strategie finden	
High Noon	
- Inglier to on	
Kapitel 2: Vertrauen können	55
Flasche drehen	56
Die Faust öffnen	57
Das Nadelöhr	58
Unsere Gruppe	60
Improvisieren	

5

Zwischen Vertrauen und Kontrolle
Die italienische Reise
Klick
Komm näher
Safari
Diffizile Aufgabe
Hinderniskurs
Einen Kreis bilden
Guru
Was ich vermeide
Krieg paradox
Die Nase
Mit den Händen sehen
Ein ganz besonderes Vertrauen
Die Suche
Der Kreis schützt
Blind joggen
Rallye
Zwischen zwei Reihen fallen
Blinder Wettkampf
Sherpa-Spaziergang
Kapitel 3: Sich selbst kennen
Chatroom
Chaironn
Wahre und falsche Sätze
Wahre und falsche Sätze
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96Wie andere mich sehen97
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96Wie andere mich sehen97Kreatives Malen: der Baum98Lebenslauf grafisch99
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96Wie andere mich sehen97Kreatives Malen: der Baum98Lebenslauf grafisch99Selbstbild in zehn Sätzen100
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96Wie andere mich sehen97Kreatives Malen: der Baum98Lebenslauf grafisch99Selbstbild in zehn Sätzen100Selbstbild symbolisch101
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96Wie andere mich sehen97Kreatives Malen: der Baum98Lebenslauf grafisch99Selbstbild in zehn Sätzen100Selbstbild symbolisch101Heute102
Wahre und falsche Sätze91Metaphorische Porträts92Buch des Lebens93Jedermann94Drei Eigenschaften96Wie andere mich sehen97Kreatives Malen: der Baum98Lebenslauf grafisch99Selbstbild in zehn Sätzen100Selbstbild symbolisch101Heute102

Eine geheime Persönlichkeit vorstellen 1	108
Ärger	109
Wie ich mich selbst darstelle	110
Kapitel 4: Differenzen anerkennen	111
Poetische Assoziationen	
Werte	
Sprachlos	
Ähnlich und ganz anders	
Wie alle, wie einige, wie keiner	
Kabarett	
Unterschiede	
Sanftes Feedback	121
Neugier	122
Kontraste, die sich auszahlen 1	123
Die Gruppe als Spiegel	127
Draußen vor der Tür 1	128
Wunschträume 1	129
Der Helfer 1	130
Wie stehe ich zur Gruppe? 1	132
Metaphorisches Gruppenbild 1	133
Einfluss 1	134
Vermutungen, Beschwerden, Liebeserklärungen	135
Soziogramm 1	136
Gruppenskulptur 1	137
Kapitel 5: Präsent sein	139
Bewusste Bewegung	140
Wo bist du gerade? 1	141
Der Atem verbindet Himmel und Erde	142
Klopfmassage 1	143
Geistige Energie	144
Ausschütteln	145
Bewegen und bewegt werden 1	146
Jagdfieber 1	147
Der rote Baron	148
Ich auch! 1	149
Magische Einheit 1	150
Pina 1	151

Casablanca
Orpheus und Eurydike
Lachgesicht
Die Farben des Regenbogens
Grüppchen bilden
Du oder ich
Vorbilder
Kapitel 6: Besser kommunizieren
Rot oder blau?
Unser Team
Übertreiben
Nicht wertende Aufmerksamkeit
Zuhören können
Gefühle "scannen"
Das Thema erraten
"Suggestiologie"
Was machst du?
Zen der Zahlen
Welche Werte?
Gemalter Dialog
Blinde Geometrie
Sockenball
Spiegelbild
Spiegelbild im Trio
Tauschhandel
Collage: Reisebilder
Schatzinsel
Schrill und schrög

Einleitung

Teamfähigkeit gehört wohl zu den wichtigsten Eigenschaften, die wir heute benötigen. Verwandte Qualitäten sind Vertrauen, Hilfsbereitschaft, soziale Sensibilität, kulturelle Kompetenz, Toleranz und Selbstachtung. Sie alle brauchen wir, wenn wir auf der Basis von gegenseitigem Respekt Beziehungen aufbauen, kommunizieren und zusammenarbeiten wollen. Wie können wir das erreichen? Die größte Schwierigkeit für prosoziales Verhalten ergibt sich daraus, dass unsere Kultur tief vom Gedanken der Konkurrenz und des Wettbewerbs durchdrungen ist. Im Wirtschaftsleben gilt Wettbewerb zwischen den Unternehmen als Motor des Fortschritts und als Gewähr für das Überleben. Schule und Universität benutzen in hohem Maße Elemente des Wettbewerbs, um die Lernenden zu motivieren. Viele Freizeitaktivitäten sind wettbewerbsorientiert. Vom Tennisspiel bis zur Skatrunde geht es darum, wer gewinnt. Und auch der Zuschauersport bezieht seine Faszination aus dem Drama um Sieg oder Niederlage. Da der Wettbewerb ein überall anzutreffendes Leitmotiv ist, prägt Rivalität leider auch unseren privaten Lebensbereich: Männer und Frauen wetteifern darum, wer mehr Geld verdient, wer erfolgreicher im Berufsleben ist; Eltern vergleichen ihre Kinder und benutzen diese Vergleiche, um das Verhalten ihrer Sprösslinge zu beeinflussen; und viele Familienmitglieder machen sich Sorgen, ob sie auch genug geliebt werden. Dabei wissen wir alle, dass wir für unsere Beteiligung am Wettbewerb einen hohen Preis zahlen. Wer konkurriert, muss damit rechnen, dass nur sehr wenige siegen und dass sehr viel mehr Menschen zu den Verlierern gehören. Wer rivalisiert, riskiert, dass er scheitert, und das erzeugt Unsicherheit und Angst. Nicht nur die Verlierer, auch die Gewinner entwickeln Aggressionen, die ihre Beziehungen belasten. Wettbewerb isoliert psychologisch und bedroht unsere existenzielle Sicherheit, die wir nur dadurch gewinnen können, dass wir uns zugehörig fühlen, dass wir Vertrauen haben, dass wir bereit sind, zu helfen und Hilfe entgegenzunehmen.

In den letzten Jahren ist der Gedanke der Kooperation besonders im Bereich der Wirtschaft zu neuen Ehren gekommen. Die "kleinen" Firmen im Neuen Markt können nur entstehen, weil hier in Teams gearbeitet wird, deren Mitglieder schwierige Aufgaben gemeinsam anpacken. Aber auch die großen, etablierten Organisationen haben zunehmend den Wert von Teamarbeit schätzen gelernt, und zwar auf allen Ebenen, vom Vorstand bis zur Produktion. Im Bildungssystem, im Gesundheitswesen und im Non-Profit-Bereich wird der Wert von Teamarbeit ebenfalls zunehmend geschätzt. Kooperation wird auch in der Politik immer bedeutungsvoller. Der Zusammenschluss der westeuropäischen Staaten zur Europäischen Union ist vielleicht der mutigste Schritt, jahrhundertelange Rivalität durch Kooperation zu ersetzen.

So haben wir heute also zwei Trends, die sich im Kern widersprechen: die Wettbewerbsorientierung der Kultur, die sehr alt ist, und die Kooperationsidee, die eben-

falls uralte Wurzeln hat. Und immer mehr Menschen wünschen sich mehr Kooperation und weniger Konkurrenz.

Die beiden Bände "Teamfähig werden" sollen helfen, praktisches Kooperationsverhalten einzuüben und wenn möglich auch die Wettbewerbsstrukturen in unseren Institutionen und Organisationen durch Kooperationsstrukturen zu ersetzen. Sie enthalten Spiele und Experimente, die Gelegenheit geben, mit anderen zusammenzuarbeiten, ein positives Selbstbild zu entwickeln, Andersartigkeit schätzen zu lernen, Vertrauen zu bilden und komplizierte Aufgaben gemeinsam mit anderen zu lösen. Es geht dabei nie darum herauszufinden, wer der Tüchtigste ist. Vielmehr soll erfahren werden, dass es Spaß bringt, sich auf andere zu verlassen, dass es befriedigend ist, die Leistung im Team zu verbessern, dass es Vergnügen macht, die eigene Intuition und Phantasie gemeinsam mit anderen zu entfalten.

Als GruppenleiterIn können Sie die Aktivitäten dieser beiden Bände in vielen Arbeitszusammenhängen benutzen: in Schule und Universität, in Jugendgruppen, in Wirtschaftsunternehmen, in Teamtrainings, in Seminaren zur multikulturellen Verständigung, in Kirchengemeinden und bei Freizeiten. Sie werden feststellen, dass diese Spiele das Interesse der Teilnehmer füreinander wecken und gleichzeitig ihr Selbstvertrauen stärken. Die Gruppenmitglieder werden ein höheres Maß an Wertschätzung füreinander entwickeln. Aus der eigenen Erfahrung wissen wir, dass wir zwar nicht alle Menschen lieben, mit denen wir kooperieren, aber dass wir die meisten schätzen. Unseren Konkurrenten gegenüber haben wir dagegen ambivalente Gefühle, und im Kern fürchten wir sie. Und das ist keine sehr angenehme Beziehung.

1. Die Sucht zu siegen – Es gibt drei Möglichkeiten, wie wir unsere Ziele erreichen können: Wir können konkurrieren, was bedeutet, dass wir gegen andere arbeiten; wir können kooperieren, was bedeutet, dass wir mit anderen zusammenarbeiten; wir können unabhängig vorgehen, und das bedeutet, dass wir uns bei unseren Aktivitäten nicht um andere kümmern. In diesem Abschnitt möchte ich über die Probleme sprechen, die sich aus dem Konkurrenz-Ideal ergeben.

Die Advokaten des Konkurrenzgedankens benutzen vier zentrale Mythen, um für ihre Idee zu werben:

Mythos Nr. 1: Konkurrenz ist eine nicht vermeidbare Tatsache des Lebens und Teil der menschlichen Natur.

Mythos Nr. 2: Wettbewerb motiviert uns, unser Bestes zu geben. Wir wären nicht produktiv, wenn wir nicht konkurrierten.

Mythos Nr. 3: Wettbewerb macht Spaß. Die schönsten Spiele sind wettbewerbsorientiert.

Mythos Nr. 4: Wettbewerb stärkt unseren Charakter und gibt uns Selbstvertrauen.

Ich möchte im Folgenden diese vier Mythen kommentieren. Auf die erste Behauptung, dass Wettbewerb ein Grundzug der menschlichen Natur sei, gibt es zwei grundlegende Antworten: 1. Kooperation ist genauso typisch für das menschliche Leben wie Wettbewerb; 2. Wettbewerb wird gelernt und nicht vererbt. Die Erziehungspsychologen David und Roger Johnson machen uns darauf aufmerksam, dass wir im Allgemeinen die Rolle der Kooperation im Alltag unterschätzen, weil kooperative Handlungen weniger spektakulär sind als Wettbewerbssituationen; und der Psychologe Ashley Montagu weist darauf hin, dass ohne Kooperation keine Gesellschaft überleben kann und dass der Mensch die vielen Stufen der Evolution nur überlebt hat, weil Männer wie Frauen immer auch zur Zusammenarbeit bereit waren. Zusammenarbeit ist z.B. notwendig, um eine so komplizierte Aufgabe wie das Aufziehen von Kindern zu bewältigen.

Und wie steht es mit der Evolution? Häufig glauben wir, dass hier ein Existenz-kampf tobte, der zur natürlichen Selektion führte, und dass sich die stärkeren Lebewesen durchsetzten. Bei dieser Betrachtungsweise wird die kulturell bedingte Konkurrenz auf die Natur projiziert, sodass man sagen kann, hier liegt typisch "anthropomorphes" Denken vor. Schon der Russe Peter Kropotkin hat um die Jahrhundertwende in seinem berühmten Buch "Wechselseitige Hilfe" detailliert beschrieben, wo überall Kooperation unter Tieren stattfindet. Er hat darauf hingewiesen, dass der Ersatz von Wettbewerb durch wechselseitige Unterstützung das Überleben der Arten gefördert hat. Der Biologe Stephen Jay Gould belegt überzeugend, dass es in der Evolution überhaupt nichts gibt, was Wettbewerb strukturell erforderlich machen würde.

Besonders interessant ist die Einsicht der Sozialpsychologen, dass unsere Wettbewerbshaltung tatsächlich gelernt wird. Das bedeutet glücklicherweise, dass diese Tendenz auch "verlernt" werden kann. Der Vater der modernen Wettbewerbsforschung in der Sozialpsychologie, Morton Deutsch, hat 1973 darauf hingewiesen, dass es unvernünftig sei anzunehmen, der Mensch habe eine angeborene Tendenz, siegen zu wollen. Der Wille zu siegen, z. B. im Sport, wird durch die Familie und die Umgebung gelehrt. Im selben Sinne hat sich der Soziologe David Riesman geäußert: Wir werden systematisch so sozialisiert und erzogen, dass wir rivalisieren und konkurrieren. Seit es das öffentliche Erziehungswesen gibt, haben die Pädagogen die tüchtigen Schüler ausgezeichnet und die nach ihren Maßstäben weniger erfolgreichen an den Pranger gestellt. Das führt dazu, dass schon kleine Kinder in der Schule sich wünschen, der Nachbar möge die falsche Antwort geben, damit sie selbst die Chance haben, dem Lehrer zu zeigen, wie klug sie sind. Auch im Sportunterricht ging es lange Zeit vorwiegend um messbaren Vorsprung. Wer springt am weitesten? Wer schafft die 100 m-Distanz in der kürzesten Zeit?

Wir lernen sehr früh zu konkurrieren, nicht nur durch direkte Indoktrination, sondern auch durch Beobachtung und Miterleben: Wenn der Vater mit einem Konkurrenten um einen begehrten Posten rivalisiert, wenn das Basketballteam in der Schule einen Preis bekommt, wenn wir im Fernsehen einem Fußballspiel zuschauen.

Kapitel 1
ANWÄRMRITUALE

Tonga-Ritual

15 Minuten

ist ein in der ganzen Welt verbreitetes Ritual, das jeder Gruppe den Start erleichtern kann. Die Teilnehmer lernen auf spielerische Weise die Namen der anderen. Und sie werden erstaunt sein, wie gut diese im Gedächtnis haften, wenn sie ihre kin-ästhetische Intelligenz dabei benutzen.

Material: Mehrere Stofftiere oder zusammengerollte Wollsocken.

- **1.** Die Gruppe stellt sich im Kreis auf.
- Kündigen Sie an, dass Sie die Gruppe zu einem Ritual einladen, das auf den Südseeinseln praktiziert wird, wenn die Inselbewohner einander besuchen und begrüßen.
- **3.** Beginnen Sie selbst das Spiel, indem Sie das Objekt (Wollsocke oder Stofftier) hochheben und laut Ihren Namen sagen. Dann geben Sie das Objekt an Ihren rechten Nachbarn weiter, und der sagt ebenfalls seinen Namen, ehe er es nach rechts weitergibt. Jeder, der das Objekt bekommt, sagt laut seinen Namen, ehe er es weitergibt.
 - Wenn Sie das Objekt wieder in Händen halten, starten Sie eine zweite Runde, diesmal in der entgegengesetzten Richtung. Sagen Sie wieder laut Ihren Namen, ehe Sie das Objekt Ihrem linken Nachbarn weitergeben. Nach der zweiten Runde ist die Gruppe bereit für den nächsten, dynamischen Teil des Rituals.
- **4.** Nun soll das Objekt kreuz und quer in der Gruppe herumgeworfen werden. Beginnen Sie wieder selbst, nehmen Sie Blickkontakt zu einem Teilnehmer auf, sagen Sie laut den Namen des Betreffenden und werfen Sie ihm dann das Objekt zu. Der Empfänger setzt das Spiel fort, indem er mit dem nächsten Teilnehmer Blickkontakt aufnimmt, laut dessen Namen sagt und ihm das Objekt zuspielt. So geht das eine Zeit lang weiter, bis jeder das Objekt ein paarmal bekommen hat. Wenn die Gruppe größer ist, fragen Sie zur Sicherheit, ob niemand vergessen worden ist.
- 5. Nun leiten Sie die nächste Phase des Rituals ein. Fordern Sie die Teilnehmer auf, sich bei der Person zu bedanken, die ihnen das Objekt zugeworfen hat: "Vielen Dank, Oskar." Wie schon zuvor, soll weiterhin der Name desjenigen gesagt werden, der das Objekt erhält. Dieser Schritt des Rituals bedeutet eine Herausforderung, weil jeder das Objekt von einem Spieler erhalten kann, dessen Namen er noch nicht weiß. In diesem Falle sagt man einfach: "Vielen Dank…?" und hofft darauf, dass das unbekannte Gruppenmitglied seinen Namen sagt. Nach einiger Zeit können Sie die Dynamik des Rituals noch einmal steigern.

- **6.** In der letzten Runde können Sie ein zweites und drittes Objekt einführen, je nach Gruppengröße. Achten Sie darauf, dass die eingeführten Regeln beachtet werden. Der einzige Unterschied besteht darin, dass alle Beteiligten noch aufmerksamer sein müssen und dass der Geräuschpegel erheblich ansteigt. Jetzt entsteht die Atmosphäre eines sehr lebendigen, exotischen Rituals, das der Gruppe hilft, die ersten Schritte zu einem Team zu machen.
- 7. Stoppen Sie das Spiel nach ein paar Minuten und bitten Sie einen Freiwilligen, die Namen aller Teilnehmer zu sagen. In einer Gruppe mit 18 Teilnehmern finden sich fast immer drei bis vier Personen, die jetzt alle Namen im Kopf haben. Wenn Sie noch eine neue Herausforderung einbauen wollen, dann lassen Sie die Teilnehmer ihre Plätze im Kreis tauschen und fragen dann, wer sich jetzt noch zutraut, alle Namen zu nennen.
- **8.** Nach dieser sportlichen Anstrengung können Sie die Gruppe zu einer kurzen "Cocktailparty" einladen. Halten Sie ein imaginäres Glas in der linken Hand. Geben Sie einem Teilnehmer, der unmittelbar neben Ihnen steht, die Hand und machen Sie eine kurze, nette Bemerkung: "Pauline ich freue mich, dass du hier dabei bist." Gehen Sie dann schnell weiter zu nächsten Person. Laden Sie die Gruppe ein, sich an dieser imaginären Cocktailparty zu beteiligen und die anderen Gäste ebenfalls per Handschlag oder mit einer Umarmung zu begrüßen. Nach ein paar Minuten entstehen ganz von selbst spontane Unterhaltungen, die Ihnen zeigen, dass Sie die Gruppe in Schwung gebracht haben.

Encounter-Ritual

15 Minuten

In der Encounter-Tradition spielen unsere Gefühle eine bedeutende Rolle, dementsprechend geht es hier um die Stimmung, in der die einzelnen Teilnehmer bzw. die ganze Gruppe die Sitzung beginnen.

- 1. Die Gruppe steht im Kreis. Nacheinander sagt jeder Teilnehmer seinen Namen und macht dabei eine Bewegung, eine Geste oder nimmt eine Körperposition ein, die ausdrückt, wie er sich im Augenblick fühlt. Wer sich vorstellt, tritt dazu einen Schritt nach vorn. Nach jeder Vorstellung raten die Gruppenmitglieder, welche Gefühle der Betreffende zum Ausdruck bringen wollte.
- **2.** In der Regel verändern sich unsere Gefühle ständig. Darum ist es gut, wenn dieses Ritual in drei Runden abläuft, sodass jeder Teilnehmer seinen Namen auf drei verschiedene Arten sagen kann.

Shanghai-Ritual

15 Minuten

ist eine sehr schöne symbolische Aktivität für eine Gruppe, die zum ersten Mal zusammenkommt. Sie bringt zum Ausdruck, dass die Gruppe gemeinsam Probleme zu lösen hat und dass es ein gemeinsames Ziel gibt. Dabei können die Teilnehmer einander kennenlernen, ohne große Befangenheit etwas von sich erzählen und die Namen lernen.

Vielleicht interessieren sich Ihre Teilnehmer auch dafür, wie dieses Ritual zu seinem Namen kam: Im 19. Jahrhundert ergänzten die Kapitäne ihre Schiffsmannschaft häufig dadurch, dass sie fremde Matrosen mit allerhand Tricks auf ihr Schiff brachten. Besonders üblich scheint diese Prozedur im Hafen von Shanghai gewesen zu sein, denn man sagte damals, dass die unfreiwillig rekrutierten Matrosen "shanghait" wurden. Überprüfen Sie, ob in Ihrer Gruppe Teilnehmer sind, die "unfreiwillig" da sind (weil sie z.B. von ihrer Organisation dazu bestimmt wurden). Für sie hat die Symbolik dieses Rituals eine besondere Bedeutung.

Material: Sie brauchen ein Seil, das lang genug ist, um die eng zusammenstehende Gruppe vier- bis fünfmal zu "umwickeln".

- 1. Bringen Sie die Gruppe zunächst in die erforderliche Haltung. Fordern Sie das "würdigste" Gruppenmitglied auf, einem anderen die Hand zu geben und so den Anfang einer Schlange zu bilden, die sich langsam einrollen soll, bis die ganze Gruppe in einer großen, eng zusammengedrehten Spirale dasteht. Um diese Spirale schlingen Sie das Seil so eng, dass es die Gruppe gut zusammenhält. Am besten legen Sie das Seil um die Hüften der Außenstehenden, sodass jeder das Gefühl hat, mit den anderen auf Gedeih und Verderb verbunden zu sein.
- **2.** Erklären Sie der Gruppe nun die Aufgabe: In dieser Formation sollen die Teilnehmer gemeinsam von Punkt A nach Punkt B gehen. Unterwegs soll jeder sich vorstellen und etwas von sich mitteilen, das ungewöhnlich ist, oder worauf der Betreffende stolz ist.
- **3.** Wählen Sie die Route sorgfältig aus sie sollte einige physische Hindernisse für die Gruppe enthalten, wie z.B. eine Treppe, eine Tür, eine scharfe Biegung o. Ä. Erklären Sie der Gruppe den Weg, den sie zurücklegen soll. Wenn das Ziel erreicht ist, darf das Seil entfernt werden.
- **4.** Weisen Sie darauf hin, dass die Teilnehmer sich ungeachtet der ungewöhnlichen Fortbewegung alles genau merken sollen, was jeder Einzelne von sich erzählt, einschließlich den Vornamen.

26

5. Wenn die Gruppe diese Aufgabe bewältigt hat, kehren alle erleichtert in den behaglichen Gruppenraum zurück und nehmen im Kreis Platz. Überprüfen Sie jetzt das kollektive Gedächtnis der Gruppe. Deuten Sie mit der Hand auf jeden einzelnen Teilnehmer und fragen Sie die Gruppe jedes Mal, wie der Betreffende heißt und was er der Gruppe unterwegs mitgeteilt hat. Sie dürfen damit rechnen, dass die Antworten überwiegend korrekt sein werden. (Bewegung stärkt unser Gedächtnis.)

Bemerkungen: Wählen Sie die Route so aus, dass die Gruppe anschließend stolz ist auf ihre Leistung. Bitten Sie darum, dass Teilnehmer mit kräftigem Schuhwerk darauf achten, dass sie den anderen nicht auf die Füße treten.

Wenn Sie die Aufgabe noch ein bisschen schwieriger und komischer machen wollen, dann können Sie die Gruppe auffordern, in einer sitzenden Position zu starten und zu enden. Richten Sie sich bitte nach den physischen Möglichkeiten Ihrer Teilnehmer.