

## Wer will hier was von wem?

---

Diese Methode ermöglicht es, die Erwartungserwartungen der Teilnehmenden sichtbar zu machen und auf dieser Basis in die Auftragsklärung für die Veranstaltung einzusteigen.

---

### In welchem Setting kann die Übung eingesetzt werden?

Die Übung kann zu Beginn bei der Arbeit mit Gruppen eingesetzt werden, z. B. in Workshops, Seminaren oder Fortbildungen. Geeignet ist sie auch für die Anwendung in Teamcoachings und Supervisionen.

### Welche Ziele werden mit der Übung verfolgt?

- ✓ Teilnehmende werden sich ihrer Erwartungserwartungen mit Bezug zur Veranstaltung bewusst
- ✓ Die Auftragsklärung (Was soll hier passieren? Was nicht?) wird gründlich vorbereitet
- ✓ Teilnehmende entdecken Widersprüche und Kongruenzen in den Erwartungserwartungen und können sich selbst klarer positionieren

### Welches Material wird benötigt?

- ✓ Flipchart zur Visualisierung der Übung
  - ✓ Ggf. Kärtchen, Stifte und Pins
- 

### Wie sieht die Durchführung genau aus?

1. Hintergrund: In sozialen Systemen werden die Interaktionen der Systemmitglieder maßgeblich durch sogenannte *Erwartungserwartungen* bestimmt (Georg Herbert Mead). Mit diesem Begriff wird beschrieben, dass Menschen eine Idee davon haben, was andere von ihnen erwarten. Und diese Idee ist es, die das eigene Verhalten beeinflusst und steuert. Ein einfaches, thematisch etwas aus der Zeit gefallenes Beispiel findet sich [hier](#).

Zu Beginn eines Workshops kann es je nach Zielsetzung und Kontext hilfreich sein, den Nebel der Erwartungserwartungen etwas zu lichten. Hierzu kann die im Folgenden beschriebene Übung verwendet werden.

2. Die Teilnehmenden teilen sich zufällig in 3er-Gruppen auf. In den 3er-Gruppen entscheiden die Teilnehmenden sich für eine Verteilung der Rollen *Interviewer, Kunde, Beobachter*. Nach ca. 10 Minuten werden die Rollen getauscht. Insgesamt gibt es 3 Durchgänge, so dass jede Person jede Rolle einmal innehatte.
3. Der Interviewer befragt den Kunden mit den beiden Fragen
  - a) Wer hat eine Meinung, ein Interesse, eine Forderung, dass Du an dieser Veranstaltung teilnimmst?
  - b) Was könnten Befürchtungen, Hoffnungen und konkrete Erwartungen sein?
4. Der Beobachter hört dem Gespräch zu und kann dem Kunden anschließend eine Rückmeldung dazu geben, was ihm aufgefallen ist. Dazu kann er als Leitfrage beispielweise nutzen:
  - a) Bei welchen Personen waren die Erwartungen eher klar, bei welchen eher vage?
  - b) Welche Veränderungen in Mimik und Gestik sind beobachtbar gewesen?
5. Nachdem in den 3er-Gruppen die Landschaft der Erwartungserwartungen erkundet worden ist, kann die erzeugte Komplexität im letzten Schritt wieder reduziert werden.

*Mit Blick auf die gemeinsame Zeit in diesem Workshop / Seminar, was möchtest Du hier erleben / lernen / mitnehmen, damit es für Dich eine richtig ertragreiche Zeit wird?*

6. Diese Frage, die noch stärker in Richtung Auftragsklärung fokussiert, kann in Selbstreflexion beantwortet werden. Bei nicht zu großen Gruppen können die Antworten auch auf Metaplankarten notiert und anschließend veröffentlicht werden.