

## Auf dem Basar

Eigenschaften und Verhaltensweisen, die Menschen nicht an sich mögen, werden häufig einseitig abgelehnt. Dabei geht der Blick dafür verloren, welche positiven Effekte diese Seiten eines Menschen haben können. Hier verstecken sich ggf. noch nicht bewusste Ressourcen.

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

Die Übung kann in der Arbeit mit Gruppen eingesetzt werden, bei der die Themen Persönlichkeitsentwicklung oder Kommunikation im Fokus stehen.

### Welche Ziele werden mit der Übung verfolgt?

- ✓ Teilnehmer entdecken versteckte Ressourcen in unbeliebten Eigenschaften
- ✓ Teilnehmer erhöhen die Differenzierung ihrer Wahrnehmung und fördern ihr „Sowohl-als-auch“-Denken
- ✓ Teilnehmer entwickeln einen mildereren Blick auf abgelehnte Eigenschaften

### Welches Material wird benötigt?

Metaplankarten, Stifte

### Wie sieht die Durchführung genau aus?

1. Der Trainer bittet alle Teilnehmer kurz in Stille nachzudenken, welche Eigenschaften sie haben, die ihnen unangenehm sind oder an denen sie sich häufig stören. Es können auch Eigenschaften sein, die andere schon häufiger bemängelt haben (z. B. Perfektionismus).
2. Jeder Teilnehmer schreibt 2 Eigenschaften auf jeweils eine eigene Metaplankarte. Dann legen alle TN die Karten auf dem Kopf in die Mitte, so dass die anderen sie nicht lesen können. Es wird gewartet, bis alle Teilnehmer fertig sind.
3. Anschließend bittet der Trainer die Teilnehmer, sich jeweils eine Karte zu nehmen (nicht die eigene) und sich ein Gegenüber zu suchen. Ziel ist es nun, sich gegenseitig nacheinander jeweils die Eigenschaft, die auf der Karte steht zu verkaufen (wie es auf einem Basar getan wird). Um

etwas Schwung in die Übung zu bringen erläutert der Trainer, dass die Teilnehmer feilschen und die Eigenschaft in den höchsten Tönen anpreisen dürfen. Sie können dem anderen Teilnehmer die Eigenschaft so richtig schmackhaft machen. Einzige Bedingung ist, dass die Eigenschaft selbst nie wörtlich benannt werden darf. Wenn dem Gegenüber die Eigenschaft gefällt, nimmt er die Karte an und versucht diese Eigenschaft dem nächsten Teilnehmer weiterzuverkaufen, evtl. mit anderen Vorzügen und Eigenschaften.

4. Anschließend finden sich alle TN im Plenum zu einer Auswertungsrunde zusammen. Mögliche Fragen sind:
  - a) *Welche neuen Aspekte haben Sie entdeckt?*
  - b) *Was hat Sie verwundert?*
  - c) *Was war für Sie die hilfreichste Umdeutung?*

### Was gibt's sonst noch zu wissen?

- Es ist empfehlenswert, einzelne Beispiele in der Auswertungsrunde herauszugreifen und mit zu schreiben, so dass die Vielfalt der Umdeutungsmöglichkeiten für alle sichtbar wird.
- Die zweite Hälfte der Karten kann für eine zweite Runde genutzt werden. Diese kann zum Beispiel auch erst am Folgetag stattfinden. In der Auswertung der zweiten Runde kann der Trainer auch darauf fokussieren, was nun anders ist, im Sinne von leichter oder schwerer fallen.
- Quelle: Röhring, P. (Hrsg.). *Solution Tools. Die 60 besten, sofort einsetzbaren Workshop-Interventionen mit dem Solution Focus.* managerSeminare Verlags GmbH (2008): Bonn.