

# Denk-Roulette oder Das Gedankenkarussell

Eine Problem-Löse-Technik für Gruppen, um bessere Einzelentscheidungen zu treffen.

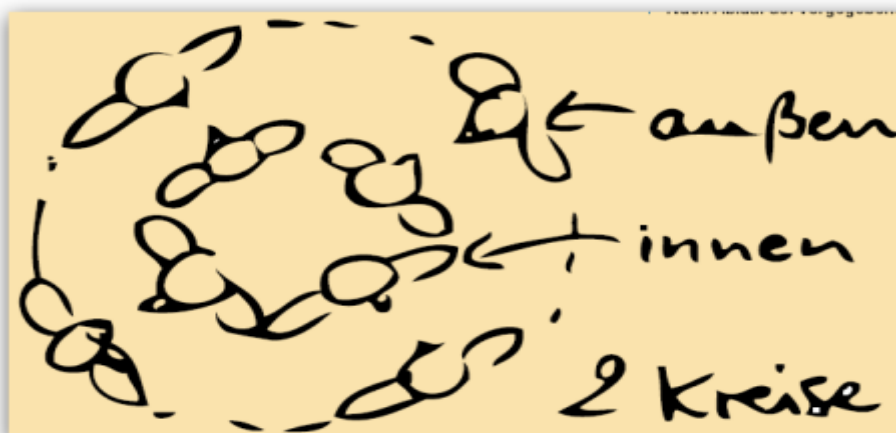
## Von Vera F. Birkenbihl

Diese Technik aus den USA habe ich erstmals in meinem Buch „ABC-Kreativ“ (Ariston Verlag) beschrieben.

Die folgende Methode stellt eine faszinierende Art dar, mithilfe einer Gruppe eine bessere Einzelentscheidung zu treffen! Ich beschreibe Ihnen zuerst das Prozedere und Sie versuchen, sich ein Bild zu machen: Sie brauchen eine Gruppe, um diese phänomenale Technik aus den USA einzusetzen. Auch die Erfahrungen mit deutschen TeilnehmerInnen waren außerordentlich gut, zum Beispiel in

- **Seminaren,**
- **Workshops,**
- **Meetings,**
- **Konferenzen, aber auch in Clubs und Vereinen.**

Ich nenne die Technik *Denk-Roulette* oder *Gedanken-Karussell*. Es spielen mindestens fünf Paare. Es können auch mehrere Paare gleichzeitig teilnehmen. Bei größeren Gruppen teilen Sie die Gruppe auf und spielen parallel in zwei Gruppen à maximal zehn Paare. Bilden Sie zwei Kreise: einen inneren und einen äußeren. Die **SpielerInnen** innen blicken nach außen, die äußeren schauen die inneren SpielpartnerInnen an, so dass je zwei Personen ein Paar bilden. Wichtig: Die Menschen im INNEREN Kreis möchten erste Ideen zu einer Fragestellung sammeln, mit der sie ins Meeting gekommen sind. Beim nächsten Treffen können die Teilnehmer umgekehrt spielen und die außen stehenden SpielerInnen werden den inneren Kreis bilden. ZIEL des Karussells ist es, Feedback, Ideen, Assoziationen zu einem spezifischen Problem von den SpielpartnerInnen zu erhalten.



Spiel-Aufstellung

# Der Ablauf:

1. Auf ein Signal (zum Beispiel Glockenzeichen) hin **schildern die SpielerInnen im inneren Kreis** den PartnerInnen im äußeren ihr Problem.
2. Nun **sprechdenken die Personen im äußeren Kreis** spontan, was ihnen durch den Kopf geht. Dies können sowohl einzelne Stichworte als auch ganze Sätze sein. Es geht keinesfalls darum, eine fertige Problem-Lösung anzubieten! Ziel ist es, **erste Assoziationen** mitzuteilen. Kann jemand eine konkrete Lösung anbieten, so ist dies erlaubt, aber nicht Pflicht. Nach Ablauf der vorgegebenen Zeit ertönt das Signal. Bei Anfängern geben Sie 90 Sekunden, bei Fortgeschrittenen 60 und bei Profis reicht eine halbe Minute.
3. Nun wandert der innere Kreis im Uhrzeigersinn eine Person weiter und Schritt 1 wird wiederholt. Danach Schritt 2 und Schritt 3 usw. bis jeder mit allen im Kreis gearbeitet hat.
4. Jetzt machen Sie eine **Pause von mindestens einer Stunde**, damit jede Person aus dem inneren Kreis ihre Gedanken konsolidieren kann. Nun kann man auch noch einmal zu einer anderen Person aus dem äußeren Kreis gehen und sie bitten, einen Gedanken näher auszuführen. Wenn am gleichen Tag eine zweite Runde gewünscht wird, dann mit vertauschten Rollen NACH dieser Pause.

## Die Vorteile dieses Vorgehens:

Schon die Tatsache, dass die MitspielerInnen wissen, sie müssen ihr Problem in 30 bis 90 Sekunden schildern, zwingt sie, sich im Vorfeld genügend Gedanken zu machen, sodass sie fähig sind, ihr Problem sauber zu präzisieren. Es bringt viel, wenn man das Problem mehrmals hintereinander frei formulieren muss. Beim dritten oder fünften Mal begreift man das Problem besser als am Anfang!

Erste Assoziationen sind „alte“ Gedankenverbindungen aus dem Wissen des Betreffenden. Deshalb kann man hinterher oft zu den Assoziationen zusätzliche Informationen oder Ideen erfragen. Der Bäcker wird eher mit Ideen aus der Backstube reagieren, der Fußballer eher vom Sportplatz sprechen. Dadurch sammelt man verschiedenste Aspekte in kürzester Zeit, die jeweils neue eigene weiterführende Assoziationen auslösen können!

**Merke: Je unterschiedlicher die Erfahrungen der Anwesenden, desto vielfältiger werden deren Assoziationen sein und desto reichhaltiger die Ausbeute für die FragestellerInnen.**

Also spielen Sie nicht nur mit Kollegen aus der eigenen Abteilung, sondern lieber mit Mitarbeitern unterschiedlicher Fachbereiche. Dann finden Sie im äußeren Kreis neben den Ingenieuren auch

Softwareentwickler, jemanden aus dem Marketing und als Nächstes den Vertreter aus dem Controlling, gefolgt von der Sekretärin etc. Also sind die Reaktionen auf Ihr Problem umso unterschiedlicher! Wer die Gespräche mit **Diktiergerät** aufzeichnet, muss erstens nichts notieren und hat trotzdem keine Angst, etwas zu vergessen. Zweitens kann er/sie sich die Aufzeichnung später mehrmals anhören. Da kann es sehr wohl passieren, dass uns beim vierten Mal (zum Beispiel beim Sport am Abend) etwas auffällt, was zuvor nicht bewusst registriert worden war. Drittens bleiben Kapazitäten frei, um etwas anderes aufzuschreiben, nämlich EIGENE Assoziationen, die durch die Ideen der anderen ausgelöst werden. Diese können Sie nur durch eine Notiz festhalten.

**Merke: Mit solchen Ideen ist es wie mit Träumen: Wir neigen dazu zu denken „das merke ich mir“, aber Minuten später haben sie sich aufgelöst.**

Deshalb notieren, auch wenn Sie glauben, eine Idee, die gerade IN IHNEN aufsteigt, sei so bombastisch, dass Sie sie nie wieder vergessen könnten. Ich garantiere Ihnen: Sie können ... Durch das geruhsame Nachfassen nach dem Basis-Spiel kann man einige Aspekte vertiefen, die besonders spannend waren. Das ganze Spiel ist oft ähnlich hilfreich wie eine Sitzung mit einem TEUREN BERATER, es kann sogar wesentlich ergiebiger werden.

### **Die Frage bestimmt die Antwort:**

Wie Sie Ihr Problem schildern, hat wesentlichen Einfluss darauf, welche Art von Lösungen Sie (nicht) finden können. Fragen Sie zum Beispiel „Warum passiert so etwas immer mir?“, dann wird Ihr Geist eine Antwort auf **DIESE** Frage suchen. Ähnlich beginnt Ihr Geist zu suchen, wenn Sie (sich) fragen, was Sie konkret unternehmen können, um eine Situation zu verändern. Dasselbe gilt, wenn Sie mit Ratgebern sprechen, und das Gedanken-Karussell entspricht ja einer Ratgeber-Situation. **Schildern Sie Ihr Problem weinerlich, dann ernten Sie eher Mitleid, aber Sie werden weniger konstruktive Ideen einsammeln.** Vielleicht tröstet es Sie, aber das ist nicht gerade hilfreich für tatkräftiges Handeln, um ein Problem zu lösen. Die folgenden beiden Spielregeln können helfen:

**Schildern Sie das Problem möglichst intellektuell stimulierend! Und: lassen Sie frühere Problemlösungen aus, damit Sie Ihre GesprächspartnerInnen nicht in irgendwelche geistigen Sackgassen führen, in denen Sie selbst vielleicht schon sitzen. . .**