

Wie stehe ich zu...

Ein Positionsbarometer zum thematischen Einstieg

Kurzbeschreibung

In dieser Übung werden den Teilnehmenden Aussagen zur eigenen Rolle im Spannungsfeld Wachstum und Ernährung genannt, zu denen sie sich auf einer Achse entsprechend dem Grad ihrer Zustimmung positionieren. Die Teilnehmenden sind aufgefordert, sich spontan und aus dem Bauch heraus zu positionieren. Sie reflektieren so ihre eigenen Positionen und bekommen einen Eindruck von den Positionen der anderen Teilnehmenden.



10 - 20



10 - 15 Minuten



keins

Ablauf

Vorbereitung

Die Teamenden ziehen eine imaginäre Linie durch den Raum, mit den beiden Polen „vollkommene Zustimmung“ oder „Ablehnung“ an zwei gegenüberliegenden Raumseiten.

Durchführung

1. Die TN werden aufgefordert, sich zu den folgenden Fragen oder Aussagen auf dieser Linie gemäß ihrer persönlichen Einschätzung oder Haltung zu positionieren. Die Linie ist dabei als stufenloses Barometer zu verstehen. Es stehen also nicht nur die äußersten Pole, sondern auch jede denkbare Position dazwischen zur Auswahl.
2. Die Teamenden lesen jeweils eine Frage/Aussage vor und benennen die Pole (z. B. Zustimmung/Ablehnung). Diese sollten öfter vertauscht werden, damit sich die TN bewegen. Die Reihenfolge der Fragen ist beliebig. Es sollten nicht mehr als 7 Fragen ausgesucht werden.
3. Die TN nehmen, je nach persönlicher Einschätzung, ihre Position auf dem Barometer ein. Während der Übung sollten die TN nicht miteinander sprechen, sondern versuchen, bei sich zu bleiben und sich auf die eigene Position zu konzentrieren.
4. Nachdem eine Aussage/Frage vorgelesen wurde und sich alle TN positioniert haben, kann der/die Teamer*in einzelne Personen fragen, ob sie ganz kurz etwas zu ihrer Position sagen möchten. Dies sollte unbedingt freiwillig bleiben. Die TN sollten nicht gedrängt werden, sich zu erklären!

Fragen für das Barometer:

- Ich lasse mich von Werbung beim Lebensmitteleinkauf leiten.
- Beim Einkauf achte ich darauf, ob Produkte stark oder wenig weiterverarbeitet sind.
- Beim Einkauf gucke ich oft auf die Zutatenliste und entscheide danach.
- Ich weiß, welche Marken zu welchem Konzern gehören.
- Bei Obst und Gemüse achte ich immer auf das Herkunftsland.
- Die Verpackung ist wichtig für mich, um mich für ein Produkt zu entscheiden.
- Ich probiere gern neue Produkte.
- Eine große Auswahl und Frische im Supermarkt ist wichtig für mich.
- Ich gebe ungern viel Geld für Lebensmittel aus.
- Oft muss ich Lebensmittel wegschmeißen, weil das Ablaufdatum erreicht ist oder sie zu schimmeln anfangen.
- Wenn ich die Firma nicht kenne, kaufe ich das Produkt nicht.
- Bio- und FairTrade-Siegeln vertraue ich nicht.

**Tipps für
Teamer*
innen**

Die Methode kann leicht provozierend und polarisierend wirken. Es geht jedoch nicht darum, unversöhnliche Lager zu bilden, sondern vielmehr darum, das Spektrum an Meinungen und Vorstellungen deutlich zu machen.

Die Methode sollte nur dann eingesetzt werden, wenn der Gruppe zugetraut wird, mit möglichen, kurzzeitigen Spannungen konstruktiv umgehen zu können und sich der/die Teamer*in zu traut, eine solche Stimmung gut auffangen zu können.

Es können nach Belieben eigene Fragen/Aussagen formuliert werden, es sollten aber insgesamt nicht zu viele Aussagen sein (nicht mehr als 8 Fragen/Aussagen).

Zudem sollten diese ein möglichst breites Spektrum abdecken.