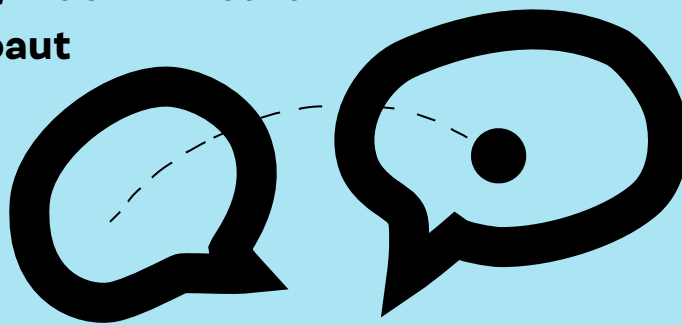



# Ping-Pong

Kommt zur Super-Idee, indem ihr eure Ideen aufeinander aufbaut



 20 Min.

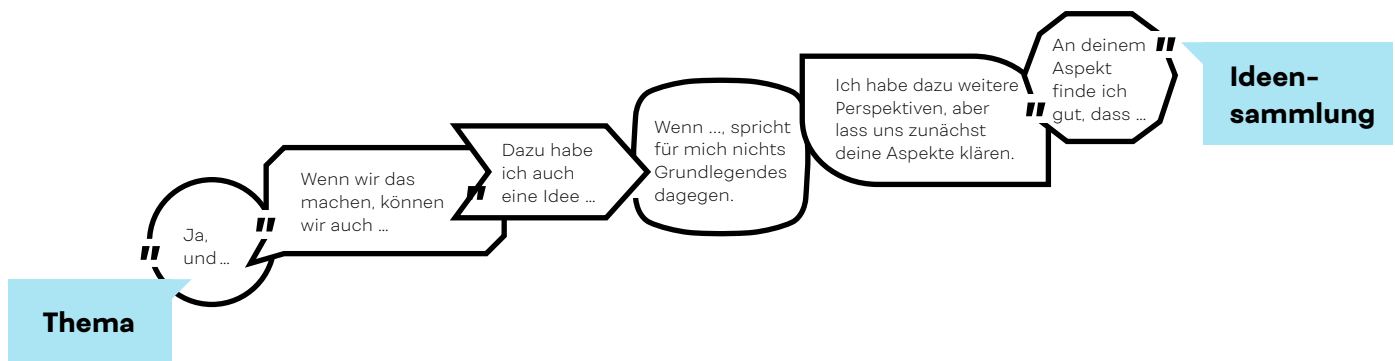
 2-12

 Flipchart

**Ein Dialog erzeugt immer Gemeinschaft, weil ein Ideenaustausch stattfindet. Es geht darum, zuzuhören und zu verstehen, nicht darum, Einigkeit zu erzeugen. Nutzt diese Übung, um euren Austausch besser zu gestalten und Ideen zu skalieren.**

Schafft eine griffige Formulierung des Themas, die es eingrenzt und für alle verständlich macht, und notiert diese. So könnt ihr überprüfen, wann ihr vom Thema abkommt. Notiert darunter die wichtigsten Erkenntnisse aus der Diskussion auf ein Flipchart. Dann habt ihr alles dokumentiert. Sorgt dafür, dass eure Ideen aufeinander aufbauen. Wozu inspirieren euch die der anderen? Ideen werden ergänzt, es geht nicht ums Zerpflücken. Argumentiert mit „Ja, und“, anstatt mit „Ja, aber“.

Wer einen Einwand hat, muss eine weitere Lösung einbringen. Es geht also nicht darum, dass sich alle einig sind, sondern dass nichts Grundlegendes dagegen spricht. Alle reden mit. Bei Zurückhaltung wird nachgefragt und einbezogen. Die Ideen entstehen im Dialog und können von jedem kommen. Wertschätzt jeden Input. Richtig gut wird's dann, wenn alle im Team an den Impulsen aller aufrichtig interessiert sind. Beendet Themengebiete nicht erst nach einer Einigung. Wenn ihr nicht weiterkommt: Diskussion abbrechen und das Ping-Pong neu anfangen.



## Gut zu wissen

Wählt eine Person aus, die darauf achtet, dass ihr im Dialog bleibt und nicht in eine Diskussion rutscht. Im Dialog geht ihr auf euer Gegenüber und dessen Haltung ein. Ein paar Grundregeln helfen euch bei den ersten Malen: Stellt Fragen, wenn ihr Dinge nicht versteht, aber unterstellt nicht durch die Art der Fragestellung. Lasst ausreden. Fokussiert euch auf die guten Aspekte der Idee und nicht auf das, was nicht funktioniert. Bewertet nicht die Ideen der anderen nach eurer persönlichen Kompetenzeinschätzung.

Die ersten Male kann es anstrengend sein und ihr müsst euch auf die Regeln konzentrieren. Setzt euch daher beim ersten Mal einen kürzeren Zeitrahmen (z. B. 20 Minuten) und erhöht diesen beim nächsten Termin.

Ihr könnt diese Haltung auch gut in anderen Gesprächen üben, ohne dass es davor explizit abgemacht wurde.



**Ihr habt die Methode ausprobiert? Dann lasst es alle wissen. Zeigt euch der Community beim Testen, Arbeiten, Experimentieren und Spaß haben mit #ttc\_tools**