

## HANDLUNGSANLEITUNG

## Blitzlicht mit TZI-Anteilen

Das klassische Blitzlicht (INTERNER LINK zum Blitzlicht) kann auch im Sinne der Themenzentrierten Interaktion (TZI) angewendet werden. Diese Handlungsanleitung erklärt, was Sie dabei beachten müssen und gibt Tipps sowie praktische Beispiele wie und wo man das Blitzlicht einsetzen kann.

**Ziel:** Kurze Rückmeldung der Teilnehmenden erhalten

**Benötigtes Material:** ggf. ein Sprechstein. Setzen Sie einen Ball ein, dient die Methode auch der Auflockerung und Aktivierung

**Dauer:** abhängig von der Gruppengröße, maximal 30 Sekunden pro Person; ggf. länger

Das Blitzlicht ist eine kurze Runde von Meinungsäußerungen aller Teilnehmenden zu einer spezifischen Fragestellung. Oft mag die klassische Blitzlicht-Methode in unsicheren Gruppensituationen genügen. Da gewährleistet sein soll, dass alle möglichst knapp ihre Meinung kundgeben, zwingt es zur Präzision. Die Redezeit sollte auf etwa 30 Sekunden begrenzt werden. Eine konkrete Frage wird gestellt. Als symbolische Unterstützung kann der jeweils redenden Person ein Sprechstein, -stab oder ein ähnlich geeigneter Gegenstand überlassen werden. Dies unterstützt die für Metakommunikation notwendige Disziplin weil spontane Unterbrechungen minimiert werden.

Für die Auswahl der Frage bietet das TZI-Modell Orientierung: Geht es um Fragen zum Thema, um die Zusammenarbeit oder ist Transparenz über die Gefühls- oder Energielage der einzelnen Personen am erhellendsten?

Gilt es nicht, ein spezielles Problem zu lösen, sondern geht es um Überblick und Austausch der Sichtweisen, wie beispielsweise die Teilnehmenden den Lernprozess erleben, dürfen sich die Einzelnen mehr Zeit für ihre Äußerungen nehmen. Das Eruiere der Bedürfnisse der Teilnehmenden ist nützlich, um die Stimmung der Gruppe zu erkennen.



Gerade weil eine solche metakommunikative Übung den meisten Teilnehmenden weitgehend unbekannt ist und daher Widerstand oder Ratlosigkeit provozieren kann, ist strukturiertes Vorgehen besonders wichtig. Ein wirkungsvolles Hilfsmittel ist hier ein Ball, der spontan anderen Teilnehmenden zugeworfen wird und damit Verlegenheitspausen überwindet.

Man kann dies mit den Worten einleiten wie: „Werfen Sie den Ball anschließend der Person zu, auf deren Meinung sie jetzt besonders neugierig sind.“ Dies verhindert die Qual der Wahl und animiert zum spontanen Weitergeben an einen Nachbarn. Sinnvoll sind auch Absprachen wie: „Nach der ersten Person ist dann jeweils die drei Plätze weiter sitzende Person dran“.

Wird eine solche Gesprächsrunde in einem anderen Kontext genutzt, beispielsweise in einer Vorstellungsrunde, kann die Aufforderung lauten: „Werfen Sie den Ball anschließend der Person zu, mit der Sie Gemeinsamkeiten wahrnehmen oder vermuten“.

Quelle: Szepansky, W.-P. (2010). *Souverän Seminare leiten* (2. Aufl.). Bielefeld: W. Bertelsmann.

