METHODENBLATT · TEAMDIALOG

Ein gewöhnlicher Dienstag im neuen Haus

Ein Versprechen an einem konkreten Tag durchspielen · Dauer: ca. 90 Minuten · Material: dieses Dokument, das Konzept oder die Vorlage, falls vorhanden der Grundriss

Worum geht es?

Strategiekonzepte und Ratsvorlagen versprechen früh, was ein Haus künftig sein soll: zum Beispiel ein Begegnungsort, ein offenes Haus, ein Ort für alle. Was das für die tägliche Arbeit der dort Beschäftigten heißt, bleibt dabei meist offen. Das ist kein Versäumnis und in dieser Phase normal.

Dieses Blatt spielt das Versprechen an einem einzigen konkreten Tag durch. So werden die Fragen sichtbar, die sich noch vor dem Einzug klären lassen. Die Runde umfasst fünf bis acht Personen und mischt Leitung und Beschäftigte, die an unterschiedlichen Stellen mit Publikumskontakt arbeiten (z. B. Theke, Kasse, Aufsicht, Kulturvermittlung oder auch Kommunikation).

Offene Fragen sind das Ergebnis der Übung. Sie zeigen, wo die Übersetzung in den Alltag noch Nachdenken und Arbeit braucht.

01 — DER KERNBEGRIFF · 10 MINUTEN

Welcher Begriff, welches Wort aus Konzept oder Vorlage verspricht nach außen am meisten?

Die Runde sammelt und einigt sich auf eines bzw. die wichtigsten.

UNSERE BEGRIFFE

02 — EIN TAG IM NEUEN HAUS · 25 MINUTEN

Wie sieht ein gewöhnlicher Werktag im neuen Haus aus?

Wählen Sie einen gewöhnlichen Werktag im neuen Haus und eine konkrete Uhrzeit. Beschreiben Sie in der Runde zwei oder drei Situationen, die dann wahrscheinlich gleichzeitig stattfinden.

> *Wer ist da, wer arbeitet, was erwarten die Menschen, die kommen?*

UNSERE SITUATIONEN

03 DIE SITUATIONEN DURCHFRAGEN · 35 MINUTEN

Was brauchen die Menschen, die dort arbeiten?

Für jede Situation dieselben fünf Fragen, bezogen auf die Personen, die dort arbeiten:

- *Wissen sie, was in dieser Situation von ihnen erwartet wird?*
- *Haben sie gelernt, was die Situation verlangt?*
- *Dürfen sie selbst entscheiden, oder müssen sie erst fragen?*
- *Erkennen sie darin einen Sinn für ihre eigene Arbeit?*
- *Was leistet das Haus in dieser Situation bewusst nicht?*

UNSERE NOTIZEN

04 SORTIEREN · 20 MINUTEN

Welche offenen Fragen lassen sich wann klären?

Jede offene Frage kommt in das Raster. Fragen in der Spalte „Klärbar vor dem Raumprogramm“ haben Vorrang: Sobald Grundriss und Ausstattung feststehen, lassen sie sich nur noch schwer beantworten.

Offene Frage	Wer kann sie klären?	Klärbar vor dem Raumprogramm	Klärbar vor dem Einzug	Klärt sich erst im Betrieb

Und danach?

Die Übung lässt sich wiederholen, sobald das Raumprogramm beschlossen ist, und noch einmal wenige Wochen vor dem Einzug. Im Vergleich der Raster zeigt sich, welche Fragen inzwischen geklärt sind und welche neu hinzugekommen sind.

TIPP · GESPRÄCH

Wenn Sie Ihre Ergebnisse, Beobachtungen oder Fragen mit einem Blick von außen abgleichen möchten, kommen wir gerne mit Ihnen ins Gespräch. Vertraulich und ohne Verpflichtung. Schreiben Sie uns: **anfrage@imtakt.team**