

## **Open Space: Power to the People**

"Power to the People" sang einst John Lennon und genau dieser Titel könnte als Überschrift über der Großgruppen-Methode Open Space stehen. Was im ersten Moment chaotisch wirkt, macht Sinn und schafft einen offenen Raum voller Energie und Kreativität. Die Methode Open Space stammt aus den USA und wurde in den 80er Jahren von Harrison Owen entwickelt. Hauptziel der Methode ist es, möglichst viele Menschen (30-800 Personen) zu mobilisieren, um gemeinsam ein wichtiges Thema einer Organisation zu bearbeiten.

Die Methode Open Space besitzt den größten Grad an Selbstorganisation und Selbstverantwortung, ergänzt um eine Eigendynamik, die nicht zu unterschätzen ist. Deswegen ist es ratsam, wenn Sie im Vorfeld als Veranstalter einer Open Space Konferenz klar und eindeutig benennen, welcher Themenkorridor zur Diskussion steht. Auch sollten Sie in Ihrer Planung bedenken, ob Ihre Organisation für diese Methode die nötige Offenheit mitbringt. Wir stehen Ihnen als "Bedenkenträger" gerne zur Verfügung, um die Risiken und Chancen für Ihre Organisation gemeinsam mit Ihnen abzuwägen.

Die Chancen dieser Methode liegen vor allem in der Förderung des kreativen Miteinanders und der aktiven Beteiligung aller Mitarbeiter/Innen, Beiträge einzubringen, neue Ideen zu entwickeln, Wissen auszutauschen, Erfahrungen zu reflektieren, unterschiedliche Kulturen kennen zu lernen und vieles mehr. Deshalb eignet sich das Format sehr gut für Problemlösungen, der Entwicklung neuer Ideen, der Gestaltung von Veränderungen, als Feedback-Instrument und als Führungs-/Vertriebskonferenz.

Das Symbol der Methode Open Space ist der Kreis, mit dem alles anfängt und der für die lebendige Kommunikation steht, die dieses Format entfachen will. Deshalb wird in der Anfangsphase einer Open Space Konferenz nochmals Sinn und Zweck der Methode erklärt. Danach wird das zu bearbeitende Thema beschrieben, aber auch eindeutig benannt, was nicht zur Diskussion steht. Dann ist der Marktplatz der Ideen eröffnet und die ersten Teilnehmer werben um ihre Anliegen, um möglichst viele Interessenten für ihre Arbeitsgruppe zu gewinnen. Nach dem "Gesetz der zwei Füße" entscheidet jeder Teilnehmer selbst, welchen Workshop er besuchen will und in welchem Maße er sich einbringen möchte. Trifft der gewählte Workshop nicht das Interesse, dann wird dieser eben wieder verlassen und man sucht sich ein neues Themenfeld oder macht einen neuen Workshop auf – alles ist möglich. Auch die Kaffeepausen sind als Diskussionsplatz zulässig.

Open Space ist eine hervorragende Methode, Menschen auf eine kreative und intensive Art ins Gespräch zu bringen. Open Space ist für mich persönlich die menschliche Variante der Vernetzung in einem realen Raum gegenüber der virtuellen Welt à la Facebook und Xing. Open Space ist erlebte und gelebte Kommunikation.