

04 | Wenige Daten – aussagekräftige Ergebnisse?!

40 Minuten

Trainingsumgebung

Gruppenmindestgröße:
5 Teilnehmende

Technik & Material



Arbeitsblatt
Fiktive Personen



Arbeitsblatt
*Rollenkarten
Verkäufer*innen*



Gruppen-
diskussion

Für die Online-Variante:



Internetzugang



Mobilgerät



Umfrage-
Tool



Für die Offline-Variante:





Moderations-
karten und Stifte


Bei der Anmeldung zu einer App oder um diese nutzen zu können, geben Nutzer*innen personenbezogene Daten freiwillig preis. Gerade bei Fitness-Apps sind es sensible Daten wie Körpergröße, -gewicht, Alter, Standort und Puls. Unklar bleibt oft, mit welchem Nutzen und über welchen Zeitraum Unternehmen die gesammelten Daten speichern. Betrachtet man die eingegebenen und erzeugten Daten einzeln, sind sie noch nicht sehr aussagekräftig. Ist es aber möglich, sie zu kombinieren, lassen sich viele Rückschlüsse wie Bewegungsprofile, Freizeit- und Kaufverhalten erschließen.

Dieses Methodenpaket zielt darauf ab, durch einen Perspektivenwechsel den sensiblen Umgang mit den eigenen personenbezogenen Daten zu fördern.

Hinweis: Besteht die Möglichkeit, die Gruppe zu teilen, kann dieses Methodenpaket parallel zum Methodenpaket 03 | *Quantified Self* durchgeführt werden. Hierbei sind zwei Übungsleiter*innen zu empfehlen. Nach der Aktivität können die beiden Gruppen für eine gemeinsame Reflexion wieder zusammengeführt werden. Dieses Methodenpaket 04 kann aber natürlich auch ohne Parallelgruppe durchgeführt werden. Im nachfolgenden Ablauf sind immer beide Varianten erläutert.

BAU-STEIN	ABLAUF	TECHNIK & MATERIAL	ZIEL	ZEIT
Einstieg	<p>Zu Beginn beantworten die Teilnehmenden folgende Fragen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Welche Fitnessuhren und / oder -Apps nutzt du für den Freizeitsport? 2. Welche Funktionen nutzt du in diesen Uhren und Apps? 3. Wie verdienen anbietende Unternehmen von kostenlosen Fitness-Apps Geld? <p>Online-Variante: Mit dem Umfrage-Tool beantworten die Teilnehmenden an ihren Mobilgeräten die Fragen. Der*die Übungsleiter*in macht die Antworten über das Umfrage-Tool an dem Mobilgerät für alle sichtbar und regt einen Austausch dazu an.</p> <p>Hinweis: Die Fragen müssen von der*dem Übungsleiter*in vorbereitend erstellt werden.</p> <p>Offline-Variante: Die Teilnehmenden schreiben ihre Antworten auf Moderationskarten. Für jeden Begriff verwenden sie eine eigene Karte.</p> <p>Im Anschluss an jede Frage findet ein Austausch statt. Dazu werden gleiche oder ähnliche Karten händisch gruppiert, z. B. auf dem Hallenboden.</p>	   	<p>Überblick über die Nutzungsvorlieben der Gruppe bezüglich Fitnessuhren und -Apps. Zusammentragen von Vorwissen zu Geschäftsmodellen entsprechender Anbieter.</p>	10 Min.
Rollen-spiel	<p>Die Teilnehmenden finden sich in Zweierteams oder kleinen Gruppen zusammen. Sie erhalten pro Person / Kleingruppe ein Verkäufer*innen-Profil und ein Profil einer fiktiven Person.</p>	 	<p>Förderung des Verständnisses für Prozesse der Datenauswertung.</p>	10 Min.

BAU-STEIN	ABLAUF	TECHNIK & MATERIAL	ZIEL	ZEIT
<p>➡ Rollen-spiel</p>	<p>Hinweis: Wird das <i>Methodenpaket 03 Quantified Self</i> parallel durchgeführt, erhält jede*r Teilnehmende mit einem Verkäufer*innen-Profil eine fiktive Person. Diese sind zusätzlich auch in der Halle verteilt. Dort werden die erzeugten Daten der Parallelgruppe live eingetragen.</p> <p>Falls die Methodenpakete nacheinander durchgeführt werden, werden in diesem Baustein die fiktiven Personen mit den erzeugten Daten aus dem <i>Methodenpaket 03 Quantified Self</i> wiederverwendet.</p> <p>Als Verkäufer*innen treffen die Teilnehmenden Vorhersagen, welches Produkt sie ihrer fiktiven Zielperson anbieten wollen. Dies bereiten sie in einem einminütigen Pitch vor.</p>			
Pitch	<p>Wird das Methodenpaket 03 Quantified Self parallel durchgeführt: Die Verkäufer*innen pitchen ihre Produkte vor der Parallelgruppe. Nach jedem Pitch äußern sich die Teilnehmenden der Parallelgruppe, ob sie sich angesprochen fühlen und warum.</p> <p>Wird das Methodenpaket 03 Quantified Self parallel durchgeführt: Die Teilnehmenden nehmen ihre fiktiven Personen zusätzlich zur Hand und überlegen nach dem Pitch gemeinsam, ob das angebotene Produkt ideal zu der fiktiven Person passt.</p> <p>Die Verkäufer*innen gleichen zudem ab, ob sie ihr Zielprofil erreicht haben.</p>		Sensibilisierung für die Bedeutung und dementsprechend auch den Schutz von personenbezogenen Daten.	10 Min.

BAU-STEIN	ABLAUF	TECHNIK & MATERIAL	ZIEL	ZEIT
Reflexion	<p>Die Teilnehmenden setzen sich kritisch mit ihren Rollen als Verkäufer*innen auseinander. Mit dem Daumen (hoch, seitlich, nach unten) zeigen sie ihre Meinung zur gestellten Frage. Nach diesem Stimmungsbild tauschen sich die Teilnehmenden aus und begründen ihre Meinung.</p> <p>Daumen nach oben bedeutet: ja/gut Daumen nach unten bedeutet: nein/schlecht Daumen zur Seite bedeutet: Ich bin mir noch nicht sicher.</p> <p>Mögliche Fragen zur Anregung der Reflexion können sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fiel es euch leicht / schwer, Produkte für euer Zielprofil zu entwickeln und warum? • Wurden euch schon einmal Produkte, die euren Interessen entsprechen, angeboten? Wenn ja, wann und in welchem Zusammenhang? • Wie findet ihr es, dass euch „maßgeschneiderte“ Produkte angeboten werden und warum? • Mit eurem Wissen jetzt: Wie findet ihr es, dass Apps auf Daten zugreifen, die oft für deren Nutzung gar nicht nötig sind, und diese zudem weitergeben? 		Reflexion der eigenen Haltung zu den Themen Datenspeicherung, -weitergabe und -weiterverarbeitung.	10 Min.