



BODYMIND THERAPY

ÜBUNG

Verhandlungsübung zwischen Kompromiss und Synthese: Eine Win-Win-Lösung finden

Ziel: Verstehen und Identifizieren einer Win-Win-Lösung zwischen zwei Parteien, um Kompromissituationen (lose-lose oder win-lose) zu vermeiden.

Benötigte Materialien:

- Zwei DIN A4 Blätter
- Ein Stift oder Bleistift

1. Vorbereitung

- Jede Partei (Partei A und Partei B) nimmt ein A4 Blatt.
- Auf dem Blatt schreibt jede Partei eine Liste von 10 Vorschlägen. Vorschlag Nr. 1 stellt die ideale Lösung für diese Partei dar, während Vorschlag Nr. 10 die "No-Go"-Lösung (völlig inakzeptabel) repräsentiert.
- Die Vorschläge sollten nach Vorliebe sortiert werden, vom am meisten bevorzugten (Nr. 1) bis zum am wenigsten bevorzugten (Nr. 9), endend mit der "No-Go"-Lösung (Nr. 10).

2. Vergleich

- Sobald die Listen fertig sind, sollten beide Parteien ihre A4 Blätter nebeneinander legen, so dass beide die Vorschläge des anderen sehen können.
- Betrachten Sie die Listen und suchen Sie nach Überschneidungen, ähnlichen Lösungen oder Vorschlägen, die zu einer Synthesevereinbarung kombiniert werden könnten.

3. Identifizierung der Synthese

- Ihr Ziel ist es, eine Syntheselösung zu finden. Diese Lösung sollte einen Vorteil für beide Parteien darstellen und versuchen, Situationen zu vermeiden, in denen eine der Parteien das Gefühl hat, den Kürzeren gezogen zu haben (lose-lose oder win-lose).
- Diskussion: Sprechen Sie über die Vorschläge, versuchen Sie die Gründe hinter jeder Position zu verstehen und bewerten Sie Optionen, die zu einer Win-Win-Lösung führen könnten.

4. Fazit

- Sobald Sie eine Win-Win-Lösung identifiziert haben, dokumentieren Sie die Vereinbarung. Bei Bedarf besprechen Sie die praktischen Details zur Umsetzung dieser Lösung.
- Reflektieren Sie die Erfahrung, was Sie gelernt haben und wie Sie diesen Ansatz in zukünftigen Verhandlungen oder Entscheidungen verwenden könnten.

Hinweis

Der Schlüssel zu dieser Übung ist Kommunikation und Verständnis. Auch wenn Sie vielleicht keine ideale Lösung für beide Parteien finden, ist das Ziel, Lösungen zu vermeiden, die für eine der Parteien eindeutig ungünstig sind. Das Ziel ist es, einen gemeinsamen Nenner zu finden, der zu einer für beide Seiten vorteilhaften Lösung führt.

BEISPIEL

Kontext:

- Partei A möchte das Büro aus strategischen Gründen in eine neue Stadt verlegen.
- Partei B, die zum selben Team gehört, möchte nicht umziehen, da sie Familie und andere Verpflichtungen in der aktuellen Stadt hat.

Ziel:

Den Unterschied zwischen einem Kompromiss (Situation, in der beide Parteien etwas verlieren oder eine Partei gewinnt und die andere verliert) und einer Synthese (win-win-Situation, in der beide Parteien profitieren) zu verstehen.

1. Vorbereitungsphase:

Liste Partei A:

1. Das gesamte Team in die neue Stadt verlegen.
2. Die Hälfte des Teams, inklusive Partei B, verlegen.
3. Ein Satellitenbüro in der neuen Stadt eröffnen.
4. Nur die Verkaufsabteilung verlegen.
5. Nur die Marketingabteilung verlegen.
6. Partei B arbeitet Vollzeit im Homeoffice.
7. Partei B arbeitet in der aktuellen Stadt, reist aber einmal im Monat.
8. Partei B arbeitet in der aktuellen Stadt und koordiniert online.
9. Partei B arbeitet in Teilzeit.
10. No-Go: Alles so lassen, wie es ist.

Liste Partei B:

1. Alles so lassen, wie es ist.
2. Mehr Homeoffice ohne Umzüge.
3. Mehr flexible Arbeitstage.
4. Ein Satellitenbüro eröffnen ohne Umzüge.
5. Arbeitsschichten in der neuen Stadt, aber ohne ständigen Umzug.
6. Einmal im Monat in die neue Stadt reisen.
7. Alle zwei Monate einmal in die neue Stadt reisen.
8. Aus der Ferne koordinieren mit gelegentlichen Reisen.
9. Teilzeit von zu Hause aus arbeiten.
10. No-Go: Umzug in die neue Stadt.

2. Vergleichsphase

- Die Parteien teilen ihre Listen und suchen nach Überschneidungen oder Kombinationen.
- Hier sollten Sie die Vorschläge hervorheben, die Kompromisse darstellen (Situationen, in denen eine Partei mehr verliert als die andere oder beide Parteien nachgeben) und solche, die eine Synthese darstellen (Situationen, die beiden Parteien Vorteile bieten).

3. Reflexionsphase

Wenn Partei A vorschlägt, dass "Partei B ganztägig von zu Hause aus arbeitet", und Partei B vorschlägt, "mehr Telearbeit ohne Ortswechsel" zu machen, könnte dies zu einer Kombination führen, bei der Partei B die meiste Zeit von zu Hause aus arbeitet, aber gelegentlich ins Büro kommt. Wenn Partei A jedoch darauf besteht, "die Hälfte des Teams, einschließlich Partei B, umzusiedeln", während Partei B "alles so belassen will, wie es ist", könnte die Einigung auf einen Mittelweg zu einem Kompromiss führen, bei dem beide Parteien das Gefühl haben, zu viel aufgegeben zu haben.

4. Abschlussphase

- Treffen Sie eine Vereinbarung über die Lösung, von der Sie glauben, dass sie am vorteilhaftesten ist. Wählen Sie, ob diese Lösung einen Kompromiss oder eine Synthese darstellt.
- Dokumentieren Sie die Vereinbarung und planen Sie bei Bedarf eine zukünftige Überprüfung.

Hinweis

Ein Kompromiss mag eine schnelle Lösung sein, ist jedoch langfristig möglicherweise nicht nachhaltig, wenn eine Partei das Gefühl hat, zu viel nachgegeben zu haben. Eine Synthese versucht hingegen, auf der Grundlage der Wünsche und Bedürfnisse beider Parteien etwas Neues zu schaffen und eine Lösung zu erzielen, die für beide Parteien vorteilhaft ist, auch wenn sie für keine der beiden Parteien ideal ist.