

Protokoll Wimap-Abend

Datum: 09.12.2003

Dauer: 19.00 - 21.00 Uhr

Thema: Der Alternativengenerator

Vorankündigung des Themas

Neun von zehn Fehlentscheidungen im Beruf sind unnötig.

Wenn wir wissen, welche Denkfehler wir begehen und wie wir sie vermeiden können, ist es uns möglich, die Zahl der Fehlentscheidungen zu reduzieren. Der Alternativengenerator ist eine Möglichkeit, uns davor zu bewahren, dass wir zu schnell zwischen zwei gegebenen Alternativen entscheiden. Denn: es gibt immer viele Lösungsmöglichkeiten.

Moderation: Lydia Risterucci

Expertin: Anne Holler-Kuthe

Protokoll: Wiebke Lohmann

Agenda des Abends:

Einstiegsrunde 20 min

Alternativengenerator 50 min

Abschlussrunde u. Feedback 15 min

Zum Alternativengenerator

Fallstudie:

Peter Schneeweiß ist Angestellter bei einem Unternehmen in Norddeutschland. Er erhält einen Ruf nach München und die Möglichkeit, dort ein Projekt zu leiten. Dieses Angebot ist für ihn attraktiv, widerspricht jedoch seiner Absicht, nahe an der Zentrale zu bleiben um dort bereitzustehen, sobald sich in ein bis wie Jahren die Chance bietet, zum Entwicklungsleiter aufzusteigen. Er befindet sich in einem Dilemma. Dilemma bedeutet: zwei Möglichkeiten, A und B, schließen sich aus.

Anne hebt in ihrem Vortrag hervor, dass wer sich zwischen zwei Möglichkeiten entscheidet, sich von vorne herein falsch entscheidet.

! Wichtig: Zeit gewinnen! Denn Entscheidungsdruck macht blind für bessere Lösungen.

! Wer nur zwei Alternativen anbietet, manipuliert (manipulativer Alternativen-Automatismus), denn es gibt immer mehr Möglichkeiten. Es gibt immer mindestens eine übersehene Möglichkeit.

Der Alternativengenerator ist hilfreich, um aus Entscheidungsdilemmata herauszukommen.

Folgende Fragen bieten sich an:

- Wie sieht die Null-Lösung aus? (→ Zeitgewinn)
- Wie sieht die WGA-Lösung aus? (Was ganz anderes.)
Häufig fällt es schwer, sich zu entscheiden, weil beide Alternativen als Übel empfunden werden. Man versucht, das kleinere Übel zu wählen. Die Suche nach was ganz anderem kann aus diesem Dilemma befreien. Dafür ist es wichtig, die eigenen Wünsche zu identifizieren und zu bewerten.
- An wen kann ich die Entscheidung delegieren?
- Welche bedingten Entscheidungen sind denkbar? (wenn X eintritt, wird Alternative Y favorisiert)
- Wie sieht die AZ-Lösung aus? (alles zusammen)

Diese Fragen wurden anhand eines praktischen Beispiels angewandt. Eine Teilnehmerin brachte ihr Entscheidungsthema ein, bei dem es zunächst um die Frage ging, inwieweit sie weiterhin angestellt tätig sein bzw. verstärkt in die Selbständigkeit gehen will.

Bei der Bearbeitung dieses Konflikts zeigte es sich, dass es sehr wichtig ist, auch die tieferliegenden Bedürfnisse und Ängste (sogenannte Quellenkonflikte¹, z.B. Existenzangst, Glaube an Mangel) zu beleuchten. Indem sich die betroffene Person die entsprechenden inneren Grundthemen offen und konstruktiv anschaut und ihnen Raum gibt, können auch für die sogenannten Präsentationskonflikte (Konflikte, von denen wir annehmen, dass wir um sie kämpfen) nachhaltige Lösungen gefunden werden. Diese gehen unter Umständen bei weitem über die zunächst angenommenen Entscheidungsmöglichkeiten hinaus.

Der Prozess der Teilnehmerin wurde von der Expertin und den Gruppenmitgliedern sehr achtsam und unterstützend begleitet.

Nächster Termin: 12.01.03 um 19.00h, **Thema:** noch offen, **Moderation:** Wiebke

Themenvorschläge:

- Integrierte Projektsteuerung (Experte Ronald)
- Coaching: Lösungsfokussierte Kurztherapie. Anhand eines lösungsfokussierten Interviews wird der Unterschied zwischen lösungsfokussiertem und problemorientiertem Fragen aufgezeigt (Experte Ronald)
- Sachliche Verhandlung: „Separate the people from the problem“ (Experte Chae-han So)

¹ Parry, Danaan, Krieger des Herzens, Eine Schulung zur friedlichen Konfliktlösung, Lüchow 1998, S. 32-38