

Marco Israel, Am Wickenkamp 38, 32351 Stemwede

Wilhelm Büchner Hochschule
Hilpertstr. 31
64295 Darmstadt

AufgabenCode	HeftKürzel	Auflage	Matrikel-Nr	StudiengangsNr.	Date
CLE03-XX1-N01	CLE03XX 1	0111 N01	580201	1640	May 17, 2021

Einsendeaufgaben Typ A

Sehr geehrte(r) Herr / Frau

Guten Tag,

im Anhang die Lösungen für o.g. Einsendeaufgabe Typ A,

- Multiple Choice

1. **Ziele der Moderation** : D
2. **Facilitator und Facilitation** : D
3. **Verhandlungen** : D
4. **Harvard Negotiation Concept** : D

- Textaufgaben

5. **Open Space Technology** von Harrison Owen

Der Ansatz der Open Space Technology von Harrison Owen ist eine Moderationsmethode zur Unterstützung, Gliederung und Strukturierung von Großkonferenzen. Dabei ist die Offenheit hinsichtlich Ablaufplanung und Themen wichtig. Hauptziel ist das schnelle und effektive Bearbeiten meist komplexer Themen in kurzer Zeit

ohne eine konkrete Vorplanung oder kontinuierliche Anleitung durch Außenstehende. Dabei obliegen Inhalte, Ideen oder Projekte den Interessen, Wünschen und Vorstellungen der Teilnehmer wozu sie aufgefordert sind, diese (in Bezug zum General-/Haupt-/Oberthema) einzubringen. So wird die Leidenschaft zur Umsetzung als Hauptantriebskraft zur produktiven und Verantwortungs Mitarbeit hervorgerufen (Owen, 2011).

Die **vier wichtigsten Grundsätze und Gesetze** sind nach Owen:

- Wer auch immer kommt, es sind die richtigen Leute:
Jeder Teilnehmer hat etwas positives beizutragen, auch wenn es nicht oder insbesondere wenn es nicht dem Standard entspricht.
- Was auch immer geschieht, ist das einzige, was geschehen kann.
Dies beschreibt, dass das 'Jetzt' und die aktuelle Situation bei der Gedankenfindung betrachtet werden soll und nicht von Eventualitäten und Prognosen ausgegangen werden soll. Die aktuelle Situation und die aktuellen Mittel zählen, oder solche die definitiv realistisch beschafft werden können.
- Es fängt an, wenn die Zeit reif ist:
Zeit sollte nur in gewissen Maße eine Rolle spielen und ansonsten keinen weiteren Einfluss haben, der ansonsten durch Zeitdruck Einfluss auf die Ergebnisse haben kann.
- Vorbei ist vorbei: Diese Regel beschreibt zum einen, sich von alten Denkmustern zu trennen und sich alternativen Formen der Zusammenarbeiten zu öffnen. Zum anderen beschreibt es, das Zusammenarbeiten beendet werden sollten, wenn sie festgefahren und nicht mehr effektiv sind.

Sowie das **Gesetz der zwei Füße**: Jeder Teilnehmer einer Gruppe soll entweder einen eigenen Beitrag leisten, aus den Beiträgen anderer etwas (bereitwillig) lernen (wollen) oder die Gruppe verlassen (und einer neuen Gruppe beitreten).

6. **Moderations-Techniken vs Moderations-Werkzeuge**: Der Unterschied liegt darin begründet, dass: Moderations-Techniken sind die *Art und Weise* oder auch das die *Vorgehensweisen* und / der einzelnen Moderations-Schritte: Etwa wie ein Moderator durch einen Gruppenprozess steuert, Diskussionen, Ideen und Ergebnisse hervorruft. Moderations-Werkzeuge hingegen sind reale Werkzeuge und Mittel beispielsweise um Ideen, Inhalte oder Prozessschritte zu Visualisieren oder zu Strukturieren.

Werkzeuge:

- Pinnwände

-
- Flipcharts
 - Beamer
 - Smart-Boards

Methoden:

- Moderations-Plan
- Brainstorming
- Clustering
- Erwartungsabfragen

7. Vier Verhandlungssituationen

Competition (I win, you lose) Das eigene Interesse steht nahezu ausschließlich im Vordergrund. Dies erfordert einen harten Verhandlungsstil und viel Selbstbewusstsein.

Collaboration (I win, you win) Das Erreichen der Ziele ist ebenso wichtig wie das Aufrechterhalten der Beziehungen zum Gegenüber und es soll ein Resultat erzielt werden, mit dem beide Seiten langfristig zufrieden sind, weil die Beziehung einen höheren Mehrwert hat, als das Maximum in der zu verhandelnden Sache. Die Strategie lautet, dass beiden Seiten die Bedeutung der Beziehung im Vergleich zum Differenzwert der Sache bewusst ist oder wird.

Accommodation (I lose, you win) Die Beziehung zum (Verhandlungs) Partner ist mehr wert als der Wert der zu verhandelnden Sache. Aus diesem Grund werden die eigenen Absichten und der eigene Mehrwert der zu verhandelten Sache der Beziehung zuliebe minimiert. Die Strategie auf einer Seite ist der Beziehung zuliebe sehr weich und es wird der Wert der Sache nahezu vollkommen vernachlässigt.

Avoidance (I lose, you lose) Eine Verhandlung kommt praktisch nicht zustande. Weder die Beziehung zum Partner hat einen Wert für eine Seite, noch die zu verhandelnde Sache hat einen Wert (für eine der beiden Seiten). Ohne eine Verhandlung, gibt es auch keine Verhandlungsstrategie, außer zunächst den Wert der Sache und/oder des Partners zu erkennen.

-
8. Grundaspekte einer Verhandlung nach dem **Harvard-Konzept** Das klassische Harvard Modell begründet sich in der *harten* und *weichen* Verhandlung: Hat in der Sache, aber fair (weich) zum Menschen. Die Erweiterung, das Harvard Negotiation Concept basiert auf den o.g. *vier Verhandlungssituationen*. Es basiert auf vier Grundaspekte einer Verhandlung:

Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln. Bei Verhandlungen sollen beide Seiten Wertevorstellungen und Emotionen trennen. Hierzu muss man in der Regel die Gefühle und Emotionen der Gegenseite zu mindestens in Teilen verstehen (sich hineinversetzen). Diese sollten also im Vorfeld kommuniziert und von der Gegenseite akzeptiert und nachvollzogen werden. Zwar können Ehemutationen in eine Verhandlung auch vorteilhaft sein (mindestens für eine Seite). Jedoch können Emotionen ebenso schnell überkochen und in einen Streit ohne Ergebnis eskalieren. Die Gegenseite und seine Emotionen zu Verstehen hilft auch, die wahren Interessen einer Sache einer Seite zu begründen mögliche Alternativen ausarbeiten zu können (s.u jeweils).

Auf Interesse konzentrieren, nicht auf Position. Das Interesse an einer Sache ist der Motor bzw. die Motivation einer Position gegenüber einer Sache. Daher ist es wichtig, sowohl das eigene Interesse, als auch das Interesse der Gegenseite zu hinterfragen um beide Positionen verstehen zu können. Hierzu sind Wertneutrale Fragetechniken sinnvoll, etwa nach dem "Warum" oder dem "Warum nicht".

Entwickeln von Verhandlungsoptionen zum beidseitigen Vorteil. Durch Kreativ- Techniken sollen alternative Verhandlungsoptionen (Ergebnisse) ermittelt werden, die für beide Seiten ok sind. Beispielsweise indem sie alternativem zur eigentlichen (vollen) Sache bieten (welche vorher ggf. noch nicht erkannt wurden) aber ebenso einen Mehrwert bieten oder den Verlust ausgleichen. Hierzu stehen verschiedene Techniken zu Verfügung, beispielsweise die Kreisdiagramm-Technik zur Entwicklung von Entscheidungsoptionen.

Auf Anwendung neutraler Beurteilungskriterien bestehen. Die Kriterien zur Beurteilung einer Sache sollen möglichst objektiv sein (etwa auf Basis von Zahlen, Daten, Vorschriften), und vor allem keine (persönliche) Werte enthalten. Ein Streitfall muss dahingehend umgewandelt werden, dass er auf objektiver Ebene ausgetragen wird.

Mit freundlichen Grüßen



Marco Israel