

Einführung in „Systemischem Konsensieren“

Willkommen zu

**„Gemeinsam tragfähige und
befriedigende Lösungen finden und
entscheiden mit System“**

- Eine Einführung

Von Stefan Fischer
[Www.mitweltpmacht.net](http://www.mitweltpmacht.net)

Inhalt

1. Vorbetrachtung
2. Begriffs-Erläuterung
3. Grundlagen
 1. andere Entscheidungsmethoden in Gruppen
 2. Merkmale
 3. Beispiele
 4. Voraussetzung
 5. Schritte der Entscheidungsfindung

Inhalt

4. Konsensierungs-Formen

1. Schnell-Konsensieren

2. Auswahl-Konsensieren

3. Priorität-Konsensieren

5. Selbstreinigungs-Effekt

6. weitere Infos

7. Noch Fragen

Warum auf andere Weise entscheiden?

- Größtmögliche Zufriedenheit in der Gruppe erreichen
- Bedürfnisse (statt Wünsche) aller Beteiligten erfüllen
- Keine Verlierer und wenig Unmut hinterlassen
- Die gemeinsame Intelligenz nutzen für möglichst gute Lösungen
- Spaltungen und Lager-Bildungen vermeiden
- Diskussionen kurz und zielgerichtet halten
- Gemeinsam gute Lösungen finden statt gegeneinander streiten
- Geringsten gemeinsamen Widerstand wählen statt jedes einzelnen jeweils geringstes Übel
- Fördert mehr das Wir- statt nur das Ich-zentrierte denken

Bedürfnis-Pyramide nach Abraham Maslow (erweiterte Fassung von 1970)




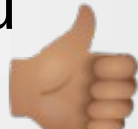

Entstehungsgeschichte

- Erfunden 1970igern von Siegfried Schrotta & Dr. Erich Visotschnig aus Graz
- Anlass: Streit um Unterrichts-Koordination in selbst gegründeter alternativer Schule
- Heute von beiden zusammen mit großem Team weiterentwickelt

Begriff

- Systemischer Ansatz: - das gesamte übergeordnete System und die vielfältigen Wechselwirkungen innerhalb dessen einbeziehend anstatt sich nur auf den (vermeintlichen) Problem-Träger zu beschränken
- Konsensieren: weitestgehende Annäherung an einen Konsens(lat.. Übereinstimmung) soweit es der Gruppe gerade möglich ist
- Ich nenne SK. auch gern „miteinander Einstimmen“ oder „Gemeinstimmen“

Zur Entwirrung der Begriffe mit „Konsen-...“

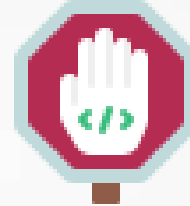
- **KonsenS**: lateinisch für „Übereinstimmung“ ; Alle sind sich einige, dass dies das best mögliche für uns alle ist. 
- **KonsenT**: lateinisch für „Zustimmung“ / „Einwilligung“ ; Auch wenn ich vielleicht nicht voll überzeugt bin, dass dies die beste Lösung ist, gebe ich meine Zustimmung. Denn ich halte es zumindest für gut genug für jetzt und für sicher genug es zu versuchen. 
- **KonsenTieren**: „einwilligen“ „abnicken“ ; Es liegt in meinem Toleranzbereich
- **KonsenSieren**: Wir nähern uns soweit es uns gerade möglich ist an eine Übereinstimmung an. 

andere gängige Gruppen-Entscheidungs-Verfahren zum Vergleich: Teil 1 / 3

- **Machtwort/Autokratie:** Untergebene fügen sich der Entscheidung Einzelner



Veto(lat.: „ich verbiete“): irgend eines Einzelnen wehrt einen Vorschlag ab, der dann nicht umgesetzt werden darf.



- **Mehrheitsentscheid:** jede Stimme wählt eine Möglichkeit aus vorgegebenen Lösungen, jene mit den meisten Stimmen gewinnt;
 - mit nur einfacher Auswahl/Stimme (eine Wahl aus vielen Möglichkeiten) wie z.Bsp. bei Parlamentswahlen
 - mit Mehrfachauswahl (bei jeder Frage kann jeweils dafür, dagegen gestimmt oder enthalten werden) wie z.Bsp bei Vereinsversammlungen

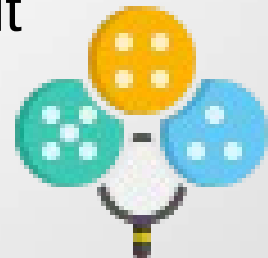


andere gängige Gruppen-Entscheidungs-Verfahren zum Vergleich: Teil 2 / 3

- **Vorzugs-Wahl:** Jede(r) Stimmberechtigte ordnet für sich die gegebenen Lösungen in der Reihenfolge seiner Bevorzugung an. Für jede Lösung werden jeweils die Ränge aller stimmberechtigten addiert; oft von Wettbewerbs-Jurys angewendet



- **Kumulieren(Stimmenhäufung, Häufeln):** Jede(r) Stimmberechtigte hat eine gleiche Zahl an Stimpunkten und kann diese beliebig auf die gegebenen Lösungen verteilen und kann dabei auch mehrere Punkte an eine Lösung vergeben. Lösung mit meisten Stimpunkten gewinnen; wird gern in moderierten Besprechungen mit Klebepunkten angewendet



andere gängige Gruppen-Entscheidungs-Verfahren zum Vergleich: Teil 3 / 3



- **Konsens**(lat.: „Übereinstimmung“): Alle Beteiligten sind von der Lösung voll überzeugt. Ideelles Ziel, das in der Praxis ohne geeignete Hilfsmittel wie SK. manchmal sehr schwer zu erreichen ist.
- **Soziokratischer Konsent**(lat.: Zustimmung/Einwilligung): Lösung wird solange angepasst bis es keine schwerwiegenden Einwände im Sinne des Gruppenziels mehr gibt, Widerstände nicht zählbar, Widerstände ohne sachliche Begründung müssen nicht berücksichtigt werden.

Heute üblich vereinfachte Handgesten:

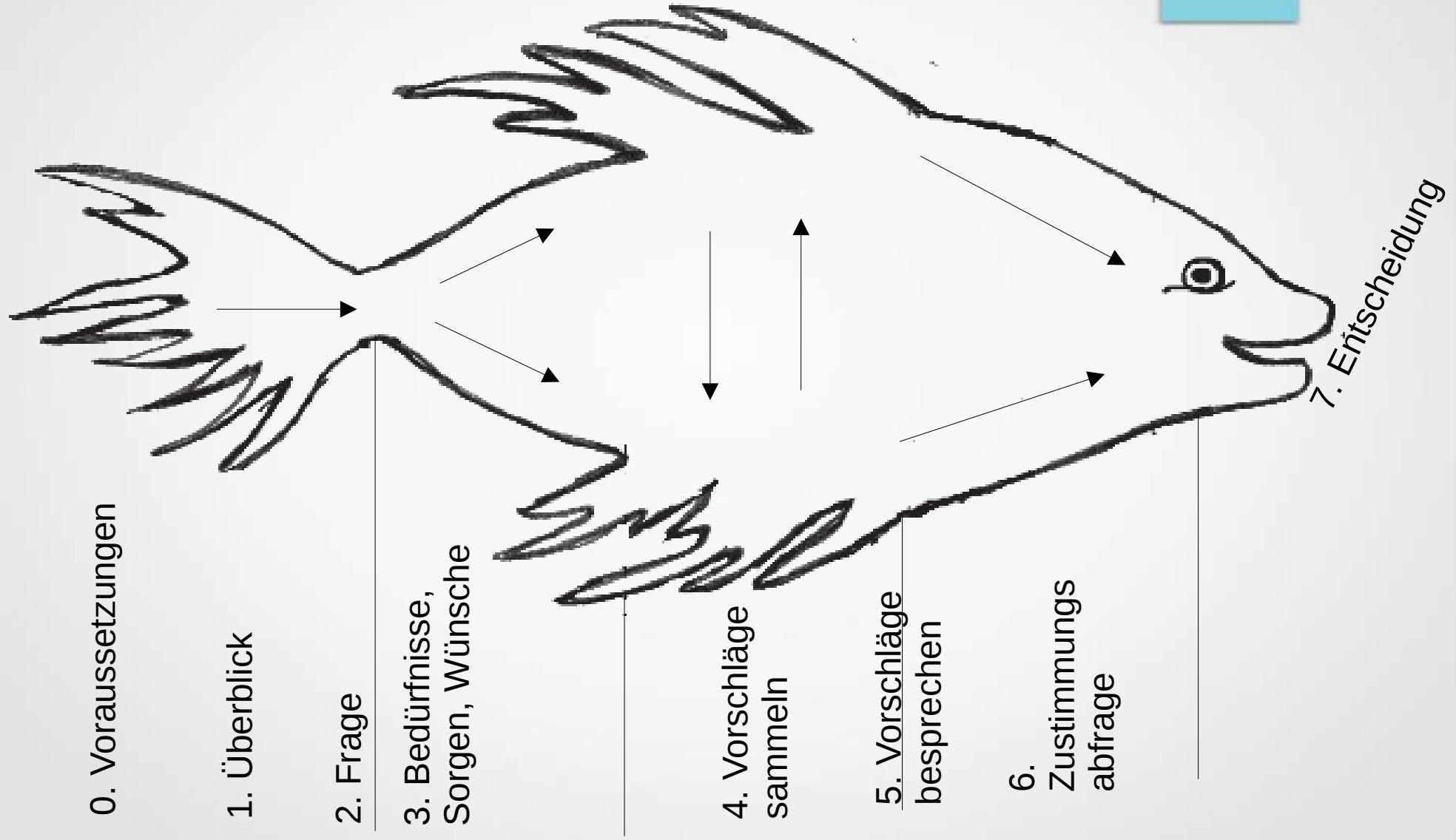


- **Fist to Five**: Zahl der gestreckten Finger einer Hand zeigen Grad und Art der Einwände an. angelehnt an Konsens-Gesten mit umgekehrter Zählrichtung.



Veto → → volle Unterstützung

Schritte der Entscheidungsfindung verbildlicht mit dem „Konsensfisch“



Merkmale des S.K.

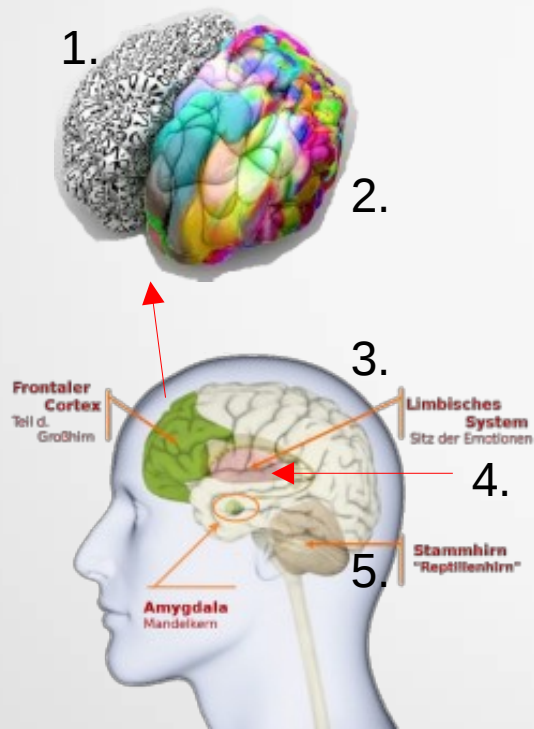
- Begleitet den gesamten Prozess vom Bewusstwerden des Änderungswunsches bis zur Umsetzung der Lösung
- Widerstände abbauen hat Vorrang vor anderen Einstufungen
- Alle Widerstände sind zählbar & gehen in Berechnung ein
- Man darf sein ganzes „inneres Entscheidungs-Team“ (mehr dazu siehe: Vivian Dittmar „Das innere Navi“) anhören.
- Gefühlte Widerstände werden genauso akzeptiert, wie sachlich begründete
- schon nach der 1. Abfrage aller bisherigen Vorschläge ein umsetzbares Ergebnis
- Keine Blockade durch Veto → damit bleibt die Gruppe arbeitsfähig
- Die Gruppe selbst entscheidet wann der Entscheidungsprozess beendet ist
- Eignet sich gut für Entscheidungen in soziokratischen, holokratischen und ähnlichen Strukturen aber auch für Vorgesetzte, die die gemeinsame Lösungs-Intelligenz ihrer Mitarbeiter nutzen wollen.

Systemische Merkmale des S.K.

- Ergebnis ist nicht vorhersagbar
- es gibt viele mögliche Lösungen
- Vertrauen in die Weisheit der Vielen
- jeder Widerstand geht in das Gesamt-Ergebnis ein
- Wahrheit ist subjektiv
- macht es den Beteiligten einfach lösungsorientiert im Sinne aller bzw. des Systems zu wirken, anstatt nur für den eigenen Willen gegen die anderen.

Unsere vielen Gehirne

In unserem menschlichen Körper sind mehrere Bereiche mit sehr dichten Ansammlungen bzw. Knoten von Nervenzellen. Jeder davon denkt auf seine ganz eigene Weise:



Unsere vielen Gehirne

1. Linke Hirnhälfte: rational, logisch, in Einzelheiten aufgliedernd, in Schubladen einordnend, analytisch, abgrenzend, Sprache, Zeitgefühl, Ziele, Regeln, Ich-Denken (Die Informationsverarbeitungsgeschwindigkeit des bewussten schlussfolgernden Denkens ist vergleichsweise sehr gering und hat selten vollständige Informationsgrundlage)
2. Rechte Hirnhälfte: überblickend, vernetzt, In Zusammenhängen, Gesamteindruck bildend, das große Bild, schöpferisch, kreativ, Fantasie, Träume
3. Limbisches System: Gefühlsregungen
4. Zirbeldrüse (Teil des limbischen Systems): Eingebung, Inspiration, eigener freier Wille, Unabhängigkeit von äußeren Vorgaben und Normen
5. Hirnstamm (auch Reptilienhirn genannt): Überleben: Kampf, Flucht oder Totstellen; bei starker Angst Einschränkung aller Organfunktionen, einschließlich Denkkorgane und Bündeln aller Kräfte auf das Allernötigste für nur diese 3 genannten Tätigkeiten; Fortpflanzung
6. Herzraum: Liebe, Verbindung zu allen anderen Wesen; Wir-Denken; Sinn für das Schöne und Gute, Verbindung zu eigenen Werten (hat höchste magnetische Feldstärke im Körper ; sendet mehr Signale zum Gehirn als es von dort bekommt)
7. Bauchraum: Bauchgefühl, Intuition, Unbewusstes (um mehrere Größenordnungen höhere Informationsverarbeitungsgeschwindigkeit als bewusstes Denken)

Miteinander vieler Denkart

- Beim S.K. werden alle diese Denkbereiche einbezogen.
- Gefühlte Widerstände werden genauso berücksichtigt, wie sachlich begründete
- Nur im Zusammenspiel verschiedener Denkart können wir gute Lösungen finden
- Menschen sind sehr verschieden, z.Bsp. in der jeweiligen Ausprägung ihrer verschiedenen Denkart
- Man darf sein ganzes „inneres Entscheidungs-Team“ (mehr dazu siehe: Vivian Dittmar „Das innere Navi“) anhören.

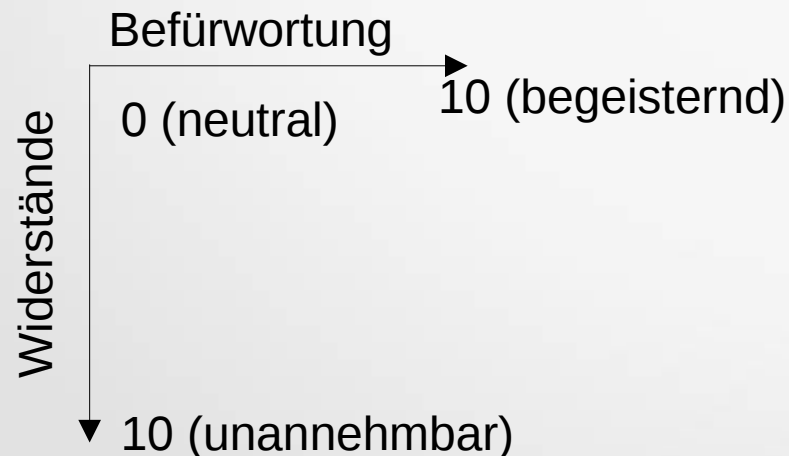
Was sind Widerstände und wozu sind sie da?

- Widerstände sind der gefühlte Grad der Ablehnung
- Widerstände weisen auf Schwächen einer Lösung hin oder auch unzureichendes Verständnis zu einem Vorschlag
- Sie geben hilfreiche Aufschlüsse darüber wie die Lösung verbessert werden kann
- Sie zeigen an wie stark die Ablehnung eines Vorschlages ist
- Übergangene große Widerstände können zum Austreten der widerständigen Menschen aus dem Projekt oder zum Scheitern des Projektes führen.

Warum bearbeiten wir Widerstände?

So können Gruppenmitglieder die hohe Widerstände gegen die getroffene Entscheidung haben bewusst oder unbewusst stören oder das Vorhaben zum Scheitern bringen oder die verlassen auch wenn andere Mitglieder vielleicht sehr von der Lösung begeistert waren.

Daher wollen wir erst Widerstände bis zu einem gewissen Grad abbauen bevor Befürwortung in der Gruppe gezielt erhöht wird.



Bildlich gesprochen bringen Befürwortung das Vorhaben voran. Aber hohe Widerstände können es in den Abgrund reißen.

Warum bearbeiten wir Widerstände?

Vergleicht man eine Projektentscheidung mit einem Haus, dann wären die Widerstände bauliche Mängel w.z.Bsp. Risse oder Feuchtigkeit in den Wänden während die Begeisterung als ästhetische Elemente wie Stuck, Anstrichfarbe, Ornamente, Plastiken dargestellt wird.

In einem mangelbehafteten Haus ist es ungemütlich und gefährlich. Dann hat man auf Dauer an dem Haus und auch an den Kunstelementen keine Freude. Schlimmstenfalls könnte es zum Einsturz kommen.



Was ist die Passivlösung?

Die Passivlösung (auch 0-Lösung genannt) ist der Fall der eintreten würde, wenn die Gruppe keine gemeinsame Lösung findet. Das kann bedeuten.:

- Beibehaltung des Istzustandes
- Die Gruppe teilt sich in mehrere Gruppen mit eigener Vozugslösung
- Der Vorgang wird ausgesetzt bis eine Lösung gefunden wird

All diese Möglichkeiten sollten sofern sie im vorliegenden Fall jeweils denkbar sind jeweils als Vorschlag abgefragt werden

Beispiel zum Vergleich

4 Freunde wollen zusammen Essen gehen und entscheiden über das Lokal:

Mehrheitsabstimmung

Mensch/Lokal	Pizzeria	Restaurant	Kantine	Cafe	0: Getrennt essen
Gaia		X		X	
Manitu	X				
Zeus		X			
Kali		X	X	X	
Ergebnis	1	2	0	1	0

Systemisches Konsensieren

Mensch/Lokal	Pizzeria	Restaurant	Kantine	Cafe	0: Getrennt essen
Gaia	10	4	0	0	8
Manitu	0	10	2	2	5
Zeus	3	0	3	10	7
Kali	10	0	1	1	9
Ergebnis	23	14	6	13	29

Quelle: frei nach Erich und Volker Visotschnig

Voraussetzungen

- Die Entscheidung obliegt allen Gruppen-Mitgliedern
- Mindestens 2 (einschließlich Passivlösungen), nach oben unbegrenzte mögliche Lösungen
- Den Entscheidungsträgern stehen ausreichend Informationen zur Verfügung
- Alle beteiligten sind am Finden einer gemeinsamen befriedigenden Lösung interessiert

Moderation

- Moderation soll neutral sein und die Entscheidung nicht zu Gunsten einer Lösung beeinflussen
- Moderator(in) sollte von dem Thema emotional unbefangen sein
- Die Moderation kann helfen für eine angenehme, entspannte und wertschätzende Atmosphäre zu sorgen
- Moderation achtet auf die Einhaltung der Gesprächsregeln
- Wenn alle Gruppenmitglieder zu emotional vom Thema betroffen sind, kann eine Moderation durch eine äußere in S.K. geschulte Person sinnvoll sein

Diskussionskultur

- Für die Diskussion können verschieden Hilfsmittel, wie Redestab, Handgesten, Visualisierungen u.ä. benutzt werden
- Wertschätzende, friedliche und empathische Kommunikation ist erwünscht
- Möglichst sachliche Infos sowie eigene Empfindungen mitteilen
- laut Gerald Hüther zur Vermeidung unnötiger Konflikte das Beziehungs-Ohr lieber weniger beachten
- Auf sachliche Infos achten
- Bedürfnisse und Wünsche der Sprechenden herausfinden



Quelle: Schulz von Thun-Institut

Schnell-Konsensieren: Anwendungsfallarten

2 mögliche Grund-Szenarien:

- 1) Jemand äußert einen Änderungsvorschlag und fragt nach Einwänden dazu. Es werden ggf. Einwände geäußert.
- 2) Für eine bestehende Herausforderung wird eine möglichst gute Lösung gesucht.

Schnell-Konsensieren: Merkmale

- Ist ein Auswahl-Konsensieren mit vereinfachtem Bewerten für schnelle Entscheidungen
- Geeignet für Entscheidungen mit nur kurzfristiger Tragweite
- auch für Ablaufklärungen innerhalb eines Entscheidungsvorganges geeignet
- Ist von vorn herein verbindlich → Verbindlichkeitsfrage wird nicht gestellt

Schnell-Konsensieren: Ablauf

1. Wunsch oder Unbehagen wird geäußert
2. 1 Lösungsvorschlag
3. Frage nach Einwänden
4. a) Keine Einwände → Vorschlag angenommen → fertig!
b) Einwände → Widerstände von Vorschlag und Passivlösung abfragen
5. Hat Vorschlag höhere Widerstände als Passivlösung oder hohe Einzelwiderstände dann Frage nach weiteren Vorschlägen, die wie vorher abgefragt werden
6. Frage nach der Ausführbarkeit der konsensierten Lösung
7. Wer großes Unbehagen mit dem Ergebnis hat, kann Fortsetzungsfrage stellen: bislang beste Lösung(auch wenn es u.U. die Passivlösung ist) umsetzen oder bessere suchen?

Ablaufvorschläge bei ausführlicherer Konsensierung

1. Ausgangspunkt
 1. Wichtige 4 Fragen zur Entscheidungsfindung
2. Grundlagen, Infos zur Problemstellung
3. Wünsche an eine gute Lösung
4. Fragestellung
5. Lösungs-Suche
 1. Verständnisfragen zu Vorschlägen
 2. Vor- & Nachteile erörtern
6. Entscheiden
 1. Wertungsabfrage
 2. Addieren & Rangordnen
7. Fortsetzungs-Frage: Wie geht es weiter?
8. Verstehen: Untersuchen der Restwiderstände und Bedürfnisse
9. Falls noch nötig nach weiteren Lösungen suchen → damit wieder ab 5. weiter
10. Umsetzung: mit Freude gemeinsam umsetzen und nachher feiern

Diese Schritte sind Vorschläge zum Ablauf die je nach Anforderungen im jeweiligen Anwendungsfall zusätzlich zum Grundablauf angewendet werden, wie in einem Baukastensystem mit wahlweise verwendbaren Erweiterungen.

Ausgangspunkt (Inhaltsebene)

- Es wird ein Veränderungsbedürfnis auf Grund eines festgestellten Problems geäußert
- Das Problem wird näher erläutert
- Verständnisfragen können gestellt werden

Möglicherweise wichtige zu klärende Fragen (Entscheidungen auf Ablaufebene)

Vor der Wertungsabfrage:

- Befugnisfrage: Wer ist entscheidungsbefugt? Im Idealfall entscheiden alle Betroffenen
- Verbindlichkeits-Frage: Beschluss oder Stimmungsbild?
- **Weitere mögliche Fragen:**
- Frage nach dem Stimmgewicht, Im Idealfall nach Grad der Betroffenheit von Entscheidung. Wie dieser bestimmt werden kann, ist bislang nicht gelöst.
- Es ist zudem möglich Legitimierungs-Grenzwerte für Widerstände festzulegen. Vorschläge mit höheren Widerständen als dieser werden nicht weiter in Betracht gezogen. Einzelne Widerstände können dabei etwas höher sein als der Gruppenwiderstand geteilt durch die Anzahl der Stimmen. z.Bsp. Gruppenwiderstand nicht höher als 30 %.

Nach der Wertungsabfrage:

- Fortsetzungs-Frage: Wie geht es weiter? Wie gehen wir mit dem Ergebnis um?
- Ggf. Umsetzungsfrage: Wer erklärt sich in welchem Maße zur Umsetzung bereit?

Wie schnell & einfach oder ausführlich wollen wir konsensieren? (Ablaufebene)

1. Abhängig vom einzelnen Entscheidungsfall so ausführlich wie nötig, um alle möglichen Unstimmigkeiten zu lösen und so einfach wie möglich, um von allen Beteiligten gut & richtig verstanden und richtig angewendet werden.
2. Welche der auf der vorherigen Folie genannten möglichen zusätzlichen Verfahrensschritte sollten wir einbauen, um eine für alle gute Entscheidung zu treffen? Welche davon könne wir bei diesem Fall weg lassen?
3. Jeder zusätzlich Verfahrensschritt kann von einem Gruppen-Mitglied während des Entscheidungsvorgehens beantragt werden. Jeder dieser Anträge kann auf der Prozessebene wieder mit dem Schnellkonsensieren abgefragt werden.
4. Das Schnellkonsensieren kann man als das Grundwerkzeug betrachten. Das ausführliche Konsensieren wäre dann wie ein Werkzeugkasten mit vielen Erweiterungen zum Grundwerkzeug. Je nach Einsatzgebiet können bestimmte Erweiterungen an das Werkszeug angebaut werden, um die Aufgabe besser zu lösen

Wünsche an eine Gute Lösung (Überebene)

- Alle Beteiligten können Qualitäten (keine Lösungen) nennen, die sie sich von einer guten Lösung wünschen.
- Diese dienen als Anhaltspunkte um gute Lösungen im Sinne aller Beteiligten zu finden.
- kann in der Formulierung der Fragestellung berücksichtigt werden

Geeignete Fragestellung zur Lösungssuche

- Offene W-Fragen: Was...? Wie...? Womit...? Wer...?
- Die Fragestellung sollte keine mögliche Lösung beinhalten.
- Die Fragestellung darf in Frage gestellt werden. (Überebene/Metaebene)

Wertungs-Abfrage zu einem Vorschlag

Für jede Lösung jeweils 3 Schritte

- „Gibt es Widerstände zu <Vorschlag x>?“
- Frage: „Braucht jemand noch Zeit?“
- Sobald zu 2. nein: „Bitte zeigt jetzt Eure Wertung!“:
 - 0 Widerstände: Diese Lösung wäre für mich voll in Ordnung
 - höchste Widerstände (je nach Skala 2 bzw. 10): diese Lösung kommt für mich nicht in Frage (kein Veto)
 - Mittlere Widerstände; Ich habe Bedenken aber kann mit der Lösung leben

Vorgehen Widerstands-Abfrage

1. Zu jedem Vorschlag einschließlich Passiv-Lösungen werden die Einzelwiderstände aller Beteiligten abgefragt (siehe folgende Seite)
2. Für jedem Vorschlag werden die zugehörigen Einzelwiderstände addiert
3. Vorschläge mit Gruppen-Widerständen, die größer sind als zur Passivlösung, sowie größere als ggf. festgelegte Legitimierungs-Grenzwerte sind fallen aus dem Rennen

Kleine Skala 0 bis 2 mit Bedeutungen

- vereinfacht händisches Aus- und Zusammenzählen und Kopfrechnen der Werte vieler(ca. 5 bis 50) Menschen

Verbale Bedeutung der Widerstandswerte mit Handgesten:

- 0: Keine Widerstände: Dagegen habe ich überhaupt nichts einzuwenden. Das ist für mich voll in Ordnung.
- 1: Kleine Widerstände: Mir ist nicht so ganz wohl dabei aber ich kann damit Leben.
- 2: Große Widerstände: Das käme für mich überhaupt nicht in Frage.

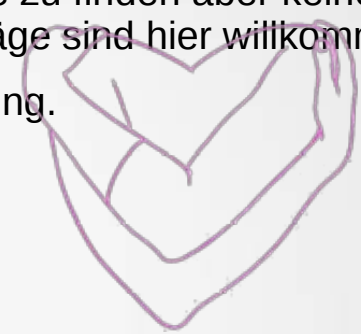


Große Skala 0 bis 10 mit Bedeutungen

Verbale Bedeutung der Widerstandswerte (Entsprechung in 2er Skala in Klammern ())

Hinweis.: Das ist nur mein Versuch passende Beschreibungen für die Zahlenwerte zu finden aber keine allgemein gültige Festlegung. Das kann sich noch ändern. Verbesserungsvorschläge sind hier willkommen.




- 0: Dagegen habe ich überhaupt nichts einzuwenden, das ist für mich voll in Ordnung.
- 1: Das ist für mich weitestgehend in Ordnung.
- 2: Das ist für mich mit gewissen Bedenken in Ordnung.
- 3: Das ist für mich mit Einschränkungen in Ordnung.
- 4: Das ist für mich noch halbwegs in Ordnung.
- 5 (1): Mir ist nicht so ganz wohl dabei aber ich kann damit Leben.
- 6: Damit kann ich mit Unbehagen leben.
- 7: Damit habe ich gewisse Schwierigkeiten.
- 8: Damit habe ich große Schwierigkeiten.
- 9: Damit kann ich nur sehr schwer Leben.
- 10 (2): das kommt für mich überhaupt nicht in Frage



Abstimmung per Handzeichen

0 Widerstände: diese Lösung ist für mich vollkommen in Ordnung: beide Arme vor der Körper gekreuzt mit Handflächen zum Körper, ähnlich wie eine Selbstumarmung

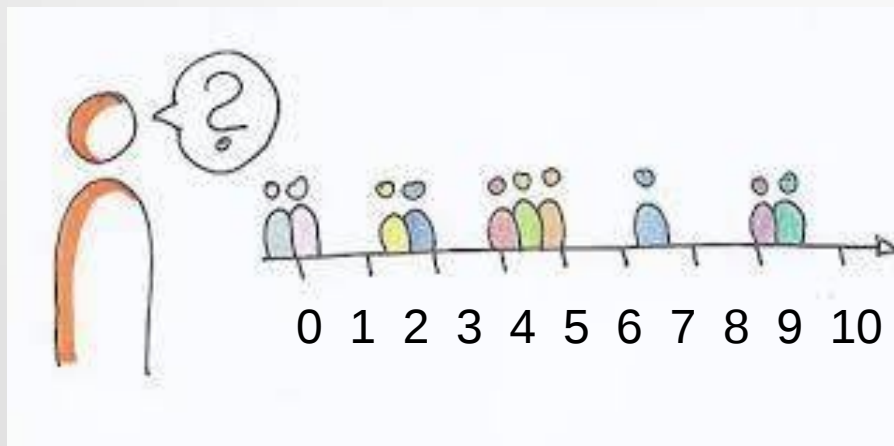


- Kleine Skala: Wertung von 1(kleine) bis 2(große) gefühlte Widerstände durch Anzahl der nach vor gestreckten Hände   
- Kleine Widerstände: ich habe leichte Bedenken / Unbehagen dazu aber könnte mich damit anfreunden: eine Hand wie abwehrend nach vorn strecken
- Große Widerstände: Ich will das auf keinen Fall / habe ein sehr ungutes Gefühl: 2 Hände wie abwehrend nach vorn strecken
- Große Skala: Wertung von 1(kleine) bis 10(große) gefühlte Widerstände durch Anzahl der abgestreckten Finger beider Hände oder durch Zahlenkarten zeigen; 0 Widerstände wie oben



Stimmabfrage durch soziometrische Aufstellung

- Bei sehr großen örtlich anwesenden Gruppen (ab etwa 50 Menschen) wäre eine Handauszählung sehr zeitaufwändig.
- Für jeden Wert (0 bis 10) einen Platz definieren
- Teilnehmende stellen sich bei jedem Vorschlag jeweils am Platz mit Ihrer Wertung dazu auf.
- Macht Widerstandsverteilung in großen Gruppen optisch gut sichtbar



Mit digitalen Hilfsmitteln

- mit Web-Werkzeug www.acceptify.at kann die Stimmabgabe online erfolgen und automatisch ausgewertet werden
- Berechnung in Tabellen-Programm (Excel o.ä.)

hiermit spricht nie etwas gegen 10er Skala

Fortsetzungsfrage (Ablaufebene)

Falls es noch die eine Lösung ohne Widerstände gibt.: Wie gehen wir mit dem Ergebnis um? (→ Prozessebene):

mind. 3 Möglichkeiten zu konsensieren (gern per Schnellkonsensieren)

- Die derzeit beste Lösung als Beschluss festlegen und umsetzen.
- Zeitnah erneut in die Lösungsfindung gehen
- Entscheidung verschieben (verschiedene Terminvorschläge können hier bereits zur Wahl gestellt werden)

Die Gruppe selbst entscheidet, wann die Entscheidungsfindung beendet ist.

Umgang mit verbleibenden hohen Einzelwiderständen


Wenn die bislang besten Lösungen noch hohe Einzelwiderstände haben.

Mögliche Fragen:

- Was sind Deine Bedenken?
- Welche Anliegen/Bedürfnisse kommen Dir bei meinem Vorschlag zu kurz?
- Würde sich für Dich etwas ändern wenn ... ?
- Was können wir genau ändern, damit der Vorschlag von Dir weniger Widerstände erntet?

Die Antworten können wichtige Hinweise enthalten, um die Lösung weiter im Sinne aller Beteiligten zu verbessern

Prioritäts-Konsensieren (Inhaltsebene)

- Wenn es zu mehreren Lösungen keine oder nur geringe Widerstände gibt
 - Priorisieren dieser widerstandsarmen-Lösungen nach den Wünschen an eine gute Lösung
 - Skala umgekehrt: statt Widerständen werden hier nun Befürwortungswerte abgefragt,
 - Frage könnte lauten: „Wie viel Deiner Energie auf einer Skala von 0 bis ... (meist 2 oder 10) bist Du bereit für die Umsetzung dieser Lösung aufzubringen?“
 - Hier wird nun der höchste Gruppenwert gewählt
- 

Selbstreinigungs-Effekt

- Strategisches Abstimmen (0 W. nur für eigene Lieblings-Lösung, 10 W. für alle anderen) führt selten zum Erfolg und kann unter Umständen zu Ergebnissen führen die die/der strategisch Abstimmende nicht will
- Der Gruppe gehen Informationen über Bedürfnisse der/s strategisch Abstimmenden verloren, welche helfen würden eine Lösung auch in deren/dessen Sinne zu finden.

Weitere Infos

- INSTITUT FÜR SYSTEMISCHES KONSENSIEREN
ISKONSENS International
- Rafensedergasse 7, A-8043 Graz
- www.sk-prinzip.eu
- www.konsensieren.eu
- Erich Visotchnik: „nicht über unsere Köpfe“
- www.quararo.de/sk-prinzip

Einführungsvideos

Kurz-Erklärungen:

- www.youtu.be/A5As9tcy2dU
- www.youtu.be/Up1HvGCFDA8
- www.youtu.be/OvAeDBa0vkw
- www.youtu.be/i5taTqMBZus
- www.youtu.be/3EPMXYjs09A
- www.youtu.be/mMkSiePppN4
- www.youtu.be/0ariC4ZUpyc
- www.youtu.be/nu1pfFfXWKs
- www.diebasis-partei.de/wp-content/uploads/2020/08/SKby-SkadiChristian.mp4

Einführungsvideos

Vorträge:

- www.youtu.be/q79u26Oq5wE
- www.youtu.be/Tgw09wW9JVA
- www.youtu.be/lpdNYnSECrw
- www.youtu.be/aylT21BQx0A
- www.youtu.be/Tgw09wW9JVA
- www.youtu.be/EGOBj5BOLg0
- www.youtu.be/zW2gVVpc01o
- www.youtu.be/JYJafxXVfJl
- www.youtu.be/wCGLW3HMDbl
- www.youtu.be/EMi_Y1BZttA
- www.youtu.be/0QmbAwF2SwE
- www.youtu.be/jEr4NHLm0kY

Einführungsvideos

Kanäle & Sammlungen:

- www.youtube.com/user/skprinzip
- www.youtube.com/channel/UCPioKHVnnkEv-xDFFXhq7fw
- www.youtube.com/user/castromanist
- www.youtube.com/channel/UC75m0_442sU5nYdbBKSJqrQ
- www.youtube.com/playlist?list=PLgohb6wlEE_0OqSMAneyx4PKoEobQQQt7

Weiterbildungsmöglichkeiten

- www.sk-prinzip.eu
- www.konsenslotsen.de
- www.isykonsens-deutschland.de
- www.bipar.de/systemisches-konsensieren
- www.svenjung.com/sk-onlinetraining
- www.smarterlife.de/akademie/ausbildung-sk
- www.businesskonsens.eu
- www.konsenskueche.org

Fragen

Hast Du Fragen, Wünsche, Anregungen,
Verbesserungsvorschläge?:

Richte sie gern an sk@mitweltmacht.net

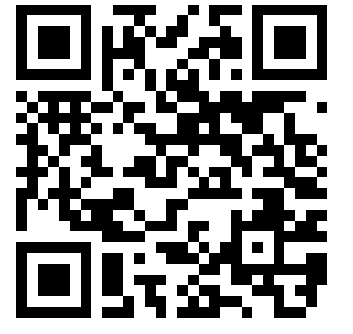
Magst Du meine Arbeit unterstützen?:

Überweisung an Stefan Fischer: DE61 1203 0000 0017 2597 97

Spenden mit Paypal : <https://paypal.me/mwmnet>



Bitcoin: 0x1CAD8AA3283561A8fa0BF3390cEe35eE57A6D47D



Monero:

89NSLDf7J6jALQ77fsX5Q6KrVb2HARVvhdPLzv5j39z1Ge5izRb
q8FfAvqLdL9gN6M52V9hac4KFzWb8DeFrgce3CvcpehB

