

toolbox

Tipps für Weiterbildungs-Professionals

Winner-Mikado

WIN-WIN-PRINZIP. Das Spiel Winner-Mikado heißt eigentlich Win-win-Mikado, aber die Preisgabe dieses Namens darf erst nach dem Ende der ersten Runde erfolgen, um die Lernerfahrung nicht zu beeinträchtigen. Die Anwendungsbereiche:

M – Mediationen (klassisch)

I – Innerbetriebliche Mediationen

K – Konfliktmanagementseminare

A – Anwaltliche mediative Verhandlungen

D – Dialogisch mediative Verhandlungen

O – Originäre Konfliktarbeit.

Dieses vom Grundaufbau her sehr einfache Spiel läßt die Teilnehmer erfahren, dass kompetitives Verhalten nicht immer die beste Lösung ist. Winner-Mikado eignet sich besonders für Verhandlungs- und Konfliktseminare und mediative Verhandlungen.

Zu Beginn gibt der Trainer folgende schriftliche Instruktionen einzeln aus:

Sie haben gleich 3 Minuten Zeit.

1. Wenn das Startsignal ertönt, ergreifen Sie so schnell wie möglich so viele MIKADO-Stäbe, die in der Mitte des Seminarraums liegen, wie möglich.

2. Treten Sie danach mit den anderen Teilnehmern in Verhandlungen ein, um Ihr Ziel zu erreichen. Ihr Ziel lautet: Nach Ablauf von genau 3 Minuten (Signalton) so viele MIKADO-Stäbe wie möglich in der Hand zu halten. Beim Signalton »gefrieren« Sie in der gerade eingenommenen Haltung und zählen Ihre Punkte. Jeder Stab in Ihrer Hand zählt 10 Punkte – unabhängig von den Streifen auf dem Stab. Für die Übung sind 50 cm lange MIKADO-Stäbe aus dem Spielwa-

rengeschäft erforderlich. Der Trainer fertigt für jeden Teilnehmer die Spielinstruktionen schriftlich aus. Der durchschnittliche Zeitbedarf zur Durchführung des Spiels liegt bei 20 Minuten.

Die Teilnehmer erfahren:

1. Selbstbehauptung in Konkurrenzsituationen
2. Reflektion eigenen kompetitiven Verhaltens
3. Wahrnehmung von Win-win-Chancen
4. Erfahrung systemischer (Führungs-)Mitverantwortung im Win-win
5. Verbesserung der Kooperation, Gewinnergefühl im Win-win
6. Grenzen des Win-win und die Abgrenzung zum Lose-lose-Verhalten.

Das Spiel hat folgende Struktur:

S – Start – Briefing und Aufgabenstellung: zwei Minuten

P – Praxistransfer ins Spiel – Aktivität: drei Minuten

I – Individuelle und Gesamtauswertung: zwei Minuten

E – Ergebnis und Rücktransfer in die Praxis: zehn Minuten

L – Lernerfahrungsresümee: drei Minuten

Start – Einteilung, Vorbereitung und Aufgabenstellung:

1. Teilen Sie als Trainer die Gruppe in 80 Prozent A (Aktive), 20 Prozent B (Beobachter/Berater) und eine Person als D (Direktor) ein oder seien Sie selbst D.

2. Bitten Sie alle Personen A, ein großes Oval zu bilden – keinen Kreis (!), denn zur Simulation der Realität ist es entscheidend, dass die Teilnehmer unterschiedlich gute Ausgangspositionen haben.

3. Bitten Sie D, die MIKADO-Stäbe in der Mitte des Ovals mit der



Winner Mikado - erfolgreiches Verhandeln einüben.

Faust zu halten und danach die Faust so zu öffnen, dass die Stäbe in alle Richtungen fallen.

4. Verteilen Sie an jeden Teilnehmer B ein Handout B und an A ein Handout A mit Spielinstruktionen.
5. Wenn alle die Instruktionen gelesen haben, bitten Sie D, das Startzeichen zu geben.

Praxistransfer ins Spiel – Aktivität:

6. Alle A werden aktiv. Die Teilnehmer an den äußeren Ovalenden haben geringere Chancen. B (und D) beobachten. Nachdem die Verteilung der Ressourcen vorbei ist, werden die ersten zwei oder drei Teilnehmer merken, dass sich die Aufgabe auch erfüllen lässt, wenn sie ihre Stäbe zusammen tun und gemeinsam anfassen. Dann dauert es erfahrungsgemäß nicht lange, bis dies von anderen beobachtet und nachgemacht wird. (Falls wirklich niemand die Idee hat, geben Sie einem Berater einen Tipp, der diesen an zwei Teilnehmer weitergibt.) Je nach Gruppe ist nach ca. 2 1/2 Minuten damit zu rechnen, dass alle Teilnehmer eng zusammenstehen, alle Hände die Stäbe an unterschiedlichen Stellen umfassen und

in die Höhe halten. In der »Wartzeit« bis zum Signalton erleben die Teilnehmer das Heureka-Erfolgserlebnis, Win-win als Gruppe gefunden zu haben. Gleichzeitig erleben sie die Begrenzung, sich nicht individuell ohne die anderen bewegen zu können.

7. Nach 2 1/2 Minuten teilt D mit, dass noch 30 Sekunden zur Verfügung stehen.

8. Nach weiteren 30 Sekunden gibt D das Schlussignal.

Individuelle Auswertung und Gesamtauswertung:

9. »Freeze« – niemand bewegt sich, bis die Punkte berechnet werden können.

10. Bei Uneinigkeit entscheidet der Direktor. Er notiert die Gesamtpunktzahl aller gut sichtbar auf einem Flipchart.

Ergebnis-Auswertung und Rücktransfer in die Praxis:

11. Diskussion der Gewinnstrategie. Bitten Sie alle B (sowie D) konkret und spezifisch zu berichten, was sie beobachtet haben und welche Schlüsse sie jeweils daraus gezogen haben. Bitten Sie danach alle Personen A von ihren Erfahrungen zu berichten. Stellen Sie o

fene Fragen, um den Transfer von den Erfahrungen in diesem Spiel zur eigenen beruflichen Situation transparent werden zu lassen:

- Welche Faktoren begünstigen/erschweren Win-win-Lösungen?
- Welche Rolle spielt die Ausgangssituation?
- Welche Rolle spielt die Offenheit beziehungsweise die Zugänglichkeit von Informationen?
- Welche Rolle spielt die eigene Haltung und die der anderen?
- Welche Rolle spielt der Konkurrenzgedanke?
- Welche Rolle spielen Vermutungen über die Interessen der anderen?
- Welche Strategien waren besonders erfolgreich, welche weniger?
- Welche Verbesserungsmöglichkeiten gibt es? Was wäre dafür erforderlich?
- Was kann ich noch besser tun, um meine Ziele zu erreichen?
- Welche Ressourcen wurden genutzt/ verschenkt?
- Worauf verzichte ich, wenn ich Win-win spiele?
- Worauf verzichte ich, wenn ich Win-lose oder Lose-lose spiele?
- Wie kann ich andere besonders gut überzeugen, beim Win-win dabei zu sein?

Lernerfahrungsresümee – Abschlussrunde

Die Teilnehmer visualisieren die wichtigsten Punkte:

1. Was konkret werden Sie ab sofort persönlich verbessern, um die Lernerfahrungen aus dem WINNER-MIKADO in den Beruf zu transferieren?
2. Was von dem, was bisher bereits erfolgreich war, werden Sie – vielleicht noch bewusster – weiterhin tun oder verstärken?
3. Welchen Rat geben Sie sich selbst und/oder anderen?

Variationen: Nach dieser Grunderfahrung können Trainer in der zweiten Runde unterschiedlichste Instruktionen an die A ausgeben, die die Parteien durch intelligente Offenlegung und kluge Verhandlungsstrategie zu maximaler Punktzahl nutzen können. Zum Beispiel kann der Trainer unterschiedliche Punktwerte für 2-streifige oder 3-streifige Stäbe einführen. Er kann unterschiedliche Gruppen mit Delegierten bilden lassen, die miteinander verhandeln, oder mehrere Runden spielen lassen.

Autorin des Spiels ist die Mediatoren-Ausbilderin Anita von Hertel, Akademie von Hertel, Hamburg. Tel. 0 40/5 36 79 11 Internet: www.vonHertel.de

7 Grundregeln für Projektleiter

Projektmanagement. Der amerikanische Bestsellerautor Herb Cohen (»You can negotiate anything«) gibt Projektverantwortlichen Nachhilfe in richtigen Verhandlungstechniken:

1. Verhandeln Sie vorher

Die beste Ausgangsposition, um mit Ihrem Auftraggeber zu verhandeln, haben Sie dann, wenn man Ihnen gerade die Leitung eines Projekts angeboten hat.

2. Keine Tabus

Die Priorität des Projekts, die verfügbaren Ressourcen, die Erwartungen der Geschäftsleitung und die Deadline sind nicht gottgegeben, sondern Ergebnis von Verhandlungen.

3. Vom »Nein« zum »Ja«

Ein »Nein« ist immer eine gute Ausgangsposition. Projektleiter haben keine Zeit, jeden Vorschlag bis ins Detail zu prüfen. Deswegen sollten Sie Vorschläge, die an Sie herangetragen werden, grundsätzlich erst einmal ablehnen mit Worten wie: »Ich würde Ihnen gerne entgegenkommen, aber das begrenzte Budget und der Zeitdruck hindern mich momentan daran.« Das anfängliche »Nein« kann immer noch in ein »Ja« gewechselt werden. Umgekehrt ist es sehr viel schwerer.

4. Nehmen Sie das Tempo weg Eile bedeutet Risiko – vor allem für den Projektleiter. Lernen Sie, auch gegenüber Vorstandsmitgliedern einzugestehen: »Ich brauche mehr Zeit, um darüber nachzudenken.«

5. Stil ist wichtiger als Inhalt

Als Projektleiter sollten Sie sich den Umgangsformen desjenigen anpassen, den Sie überzeugen wollen. Die Gegenseite misst die Art und Weise, wie Sie auf sie zugehen, im allgemeinen mehr Bedeutung bei als Ihrem eigentlichen Anliegen.

6. Strategisch diskutieren

Heben Sie sich in den Verhandlungen mit Ihrem Auftraggeber die kritischen Punkte bis zum Schluss auf. Diskutieren Sie zunächst über unproblematische Themen, beispielsweise gemeinsame Interessen und Ziele.

7. Schweiß & Tränen

Machen Sie sich und den anderen richtig Arbeit. Die Wertschätzung, die einem Verhandlungsergebnis beigemessen wird, hängt unmittelbar davon ab, wie viel Anstrengungen es gekostet hat, es zu erreichen. Oft nimmt eine Verhandlung erst kurz vor Ablauf eines Ultimatums die für Sie entscheidende Wendung.

KOSTENLOS!



Ein Unternehmensbereich der RetrieverNet GmbH

Seminare.de

Die erste Adresse für Ihr Seminar-Angebot

Unsere Service- und Dienstleistungsplattform Seminare.de bietet Veranstaltern und Anbietern von Bildungsangeboten die Möglichkeit ihr Programm professionell und kostenfrei im Internet zu präsentieren.

Besuchen Sie uns auf der Bildungsmesse 2001 in Hannover vom 19.-23.2., Halle 3, Stand C 16/1!

Blumenstr. 53
69115 Heidelberg
Tel.: 06221/658767
Fax: 06221/658768
www.seminare.de
Email: info@seminare.de

**Bildungs-
messe 2001
Halle 3, C 16/1
19.-23.2.2001**