

SKAB VIND VIND BESLUTNINGER

Med den naturlige beslutningsproces kan man afvæbne og håndtere modstand og modsatrettede meninger i en konstruktiv og proaktiv proces, og bringe dette over i et vind-vind perspektiv, der udvikler følgeskab og ejerskab hos de involverede.

Mediation www.crossingcultures.dk PARALLELPROCESSEN		CrossingCultures			
Fase 0	Forberedelsesfasen	— Iscenesættelse	Part 1	Part 2	Part 3
Fase 1	Parternes frie fortælling				
Fase 2	Behov · Bekymringer · Interesser	— Afgrænsning			
Fase 3	Muligheder	— Brainstorm			
Fase 4	Løsningsmodeller				
Fase 5	Aftale	— Handlingsplan			
Fase 6	Opfølgning	— Implementering			

Den naturlige beslutningsproces

Den naturlige beslutningsproces er en metode til at hjælpe mennesker til at træffe fælles beslutninger, de efterfølgende tager ansvar og ejerskab for. Metoden anvendes også i andre sammenhænge, f.eks. ifm. konfliktløsning ved mediation, som vinder indpas i Danmark. Essensen i processen er at flytte fokus fra et givent krav over til de behov og intentioner, der ligger bag kravet. Når man afdækker personers bagvedliggende bekymringer, behov og interesser, får man en helt anden og bedre mulighed for at agere. Metoden er enkel at gå til og kan anvendes i mange sammenhænge, f.eks. ved beslutningsmøder, workshops, behovsafklaring, forventningsafstemning, uenigheder, konflikter mv. Mødeleder faciliterer processen med afsæt i den konkrete situation.

Hvordan bruges værktøjet?

Introducer den naturlige beslutningsproces og ambitionen om et vind-vind mindset, der tager afsæt i den enkeltes behov og det fælles interessepunkt. Tegn trinene op på en tavle og afstem og markér hvilken fase I befinder jer i. Det er helt essentielt, at deltagerne følges ad gennem faserne.

Fase 1 den frie fortælling. Hver deltager giver sit syn på sagen uden at blive afbrudt. Der kan være behov for flere talerunder – det vigtige er at få talt ud og at tage "gassen af ballonen". Effekten er, at alle føler sig hørt, og kommer af med dét de har på hjerte. Når mødeleder føler, trykket er taget af, kan man spørge, om nogen har mere at tilføje. Hvis ikke, så gå videre til fase 2. Respektér (og sørg for de øvrige også gør det), hvis der er nogen, der stadig har en "overfyldt ballon", og har behov for at få den tømt yderligere.

Et opmærksomhedspunkt i fase 1 er, at mennesket af natur gerne vil direkte i løsningsmode (fase 3), men at det har den modsatte effekt, hvis ikke alle balloner er tømt, og de bagvedliggende behov ikke er tydeligt afdækket. Det er derfor vigtigt, at stå fast som facilitator og være tro mod processen – ellers falder den til jorden, og man går glip af fundamentet for at få en vind-vind beslutning.

Fase 2 indkoger de mange ord til de bagvedliggende bekymringer, behov og interesser. Det sker ved, at man som facilitator beder deltagerne om hver især at sætte ord på disse tre elementer. Nogle har måske kun noget til én af dem, og det er ok. Alle bekymringer, behov og interesser skrives op på en tavle. Ofte viser det sig, at f.eks. en flok beslutningstagere, der indledningsvis i fase 1 er meget uenige udadtil, i fase 2 viser sig at have næsten samme bekymringer, behov og interesser. Er det tilfældet, blegner kravene, og der er kort vej til en fælles aftale via fase 3, 4 og 5. Når det hele er skrevet op på tavlen, og gensidigt anerkendt, er facilitator klar til at gå videre til fase 3.

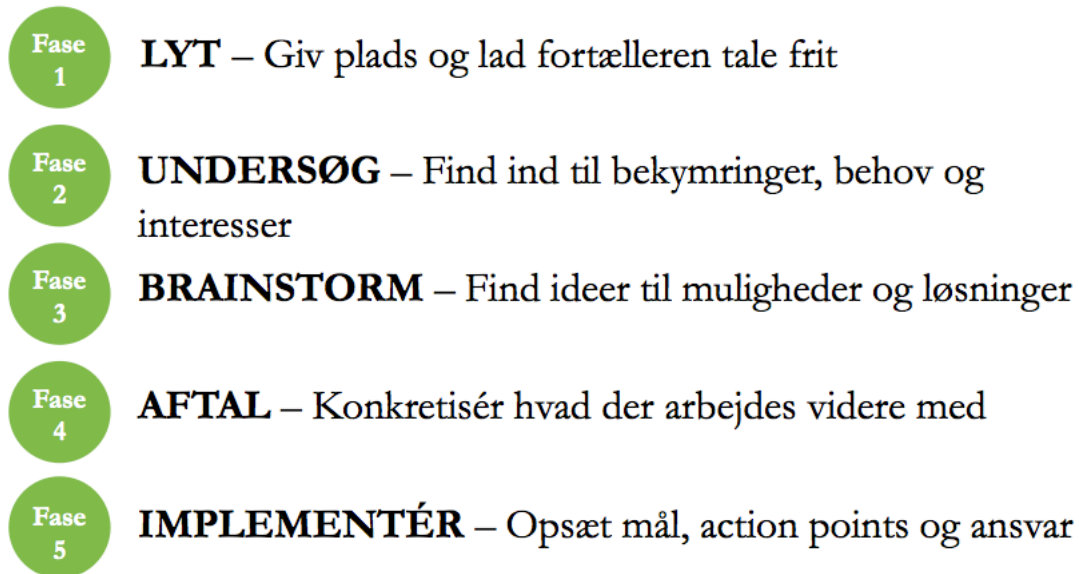
Fase 3 afdækker forskellige løsningsmuligheder gennem en brainstorm. Et godt åbningsspørgsmål er "Når nu vi kan se jeres egne og de andres behov her på tavlen – hvad tænker I så, der kunne være af forskellige muligheder?". Facilitér diskussionen og skriv de forskellige muligheder og løsninger op på tavlen. Et opmærksomhedspunkt i fase 3 er, hvis man uventet møder støj og modstand. Dette er et tegn på, at der stadig er luft i én eller flere af ballonerne. Der er ingen anden vej, end at gå tilbage til fase 1. Dette betyder ikke at starte forfra, men når personen er "tømt", spørges de øvrige, om de har mere på hjerte. Derefter rundes fase 2, hvor der spørges ind til, om der er kommet nye bagvedliggende behov på banen? Og så ellers videre til fase 3 igen.

Alle har det rigtigt godt i kroppen, og stemningen bliver tydelig engageret og produktiv, når man nærmer sig afslutningen af fase 3, som glider helt naturligt over i fase 4.

Fase 4 konkretiserer, hvilke løsninger der vælges. Det er ret let, da facilitator lige har skrevet mulighederne op på tavlen.

Fase 5 bekræfter at gruppen er enige om, hvilken beslutning der er truffet, og at man nu har en aftale.

Figur – Den naturlige beslutningsproces



Tips & Tricks

Metoden er veldokumenteret og ligetil, men forudsætter lidt øvelse at føre ud i livet. Den eneste måde at blive god til det, er at prøve det af – og sparre med andre, der forstår værktøjet. Nogle tips og tricks til at gøre det lettere er følgende:

- Opnå commitment til at anvende den naturlige beslutningsproces, inden du går i gang. Alternativt kan du bruge den "under bordet" og selv være opmærksom på, og spørge ind til, bagvedliggende bekymringer, behov og interesser.
- Vær helt klar på, hvilken fase du som facilitator selv er i, hvor hver enkelt af deltagerne er, og lad dig ikke tromle af god retorik og argumenter.
- For at styre faserne og synliggøre overgangene herimellem, kan man bruge en pre-designet magnetplade eller tegne en "kørebane" op på tavlen, og bruge fx en magnet for hver deltager til at vise, hvor man er, eller (og hive dem der løber "foran" tilbage).
- Pas på med at time-bokse forløbet – specielt for fase 1-2, da disse er helt afgørende for succes. Afsæt derfor rigeligt tid de første gange, eller i tilfælde, hvor man på forhånd ved, at der er mange forskellige interesser og behov der peger i forskellige retninger.
- Vær opmærksom på din egen rolle og på, at din tilgang er interessebaseret med plads til den enkelte deltager – uagtet din egen holdning.

Resultaterne

Når man anvender den naturlige beslutningsproces, styrker man sin lederrolle, idet man:

- skaber tillid og tryghed
- sikrer, at beslutningen bygger videre på et fælles grundlag
- motiverer til ejerskab
- sikrer at skjulte agendaer afvæbnes
- gør problemer mere konkrete
- minimerer risikoen for uventet modstand senere i forløbet