



ROLAND SPINOLA

Dipl.-Ing.

- Training & Beratung -

Kommunikation und Kooperation

X oder Y - eine gruppendynamische Übung

“Konkurrenz belebt das Geschäft” - ist das wirklich immer richtig? Oder gibt es im beruflichen Alltag nicht viel mehr Situationen, in denen das gemeinsame Ziehen an einem Strang wesentlich mehr Erfolg für die ganze Organisation bringt?

Unsere Gesellschaft ist auf Konkurrenz ausgerichtet - im Sport und oft auch im Unternehmen oder im sozialen Bereich, denken Sie nur an die Schule. Dadurch wird oft viel kreative Energie in Situationen verschwendet, in denen eine Strategie, die jedem die Chance lässt zu gewinnen, in der Summe den größeren Erfolg bringt - für das gemeinsame Ziel genauso wie für den Einzelnen.

“X oder Y” ist eine gruppendynamische Übung, in der die Teilnehmer am eigenen Leib erfahren, daß Kooperation sinnvoller sein kann als Konfrontation und daß es mehr Erfolg bringt, dem Geschäftspartner zu vertrauen und ihm seinen Vorteil zu gönnen, als den eigenen Vorteil zu maximieren. Die Übung baut auf dem "Gefangenendilemma" auf. “X oder Y” zeigt in dramatischer Weise die Folgen von Mißtrauen und Gewinnsucht zum Nachteil des Partners. Es lehrt, daß Zusammenarbeit und der Glaube an die Integrität des Gegenübers im Endeffekt zu besseren Strategien führt. Die persönlichen Erfahrungen aus der Übung machen die Teilnehmer nachdenklich - sie gehen stärker “unter die Haut” als jeder Vortrag oder jede Fallstudie, deren Lehren oft als Selbstverständlichkeiten empfunden werden.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen, ohne selber bloßgestellt zu werden:

- Vertrauen aufzubauen und auch in schwierigen Situationen beizubehalten
- Strategien der Zusammenarbeit, die es auch dem “Gegner” erlauben, seine Zielsetzungen zu erreichen
- Verhandlungen so zu führen, daß alle Partner Gewinn daraus ziehen können.

Form:

Gruppendynamische Übung in drei Abschnitten mit kurzer Einführung, Erläuterungen und Zusammenfassung am Ende

Dauer: ca. 2 bis 3 Stunden

Teilnehmer:

Mitarbeiter aller Ebenen, die aus den aufgezählten Zielsetzungen Nutzen ziehen können (z.B aus Produktion, Verwaltung, Vertrieb, Einkauf). Besonders geeignet für Teams!

**Teilnehmerzahl:**

Mindestens 9, höchstens 21; es werden drei Gruppen gebildet (optimal: 3 mal 5 Teilnehmer)

Äußere Bedingungen:

Ein Raum mit Folienprojektor und Leinwand und Sitzmöglichkeiten für alle; zwei Gruppenräume in nicht zu großer Entfernung (gleiches Stockwerk).

Einsetzbarkeit:

Die Übung "X oder Y" ist in verschiedener Weise einsetzbar:

- Als Trainingsmodul zu Beginn einer Führungskräftebildung
- Als Auftakt einer mehrtägigen Arbeitssitzung oder Konferenz
- Als Auflockerung im Rahmen eines Seminars, das im Wesentlichen aus Vorträgen besteht
- In Kombination mit anderen Modulen, z. B. "Das Herrmann Dominanz Modell", "Wir bauen eine Brücke" und "Kommunikation: Die BOX-Übung".

Verfügbarkeit:

Ich stelle Trainern folgendes Material für die Übung zur Verfügung

- Lamierte, d.h. wiederverwendbare Teilnehmerunterlagen bzw. Kopiervorlagen für Verbrauchsmaterial
- Folien im FlipFrame (oder auf Wunsch als PowerPoint Datei) für Einführung, Abrechnung, Schlussdiskussion, Zeitpläne etc.
- Detaillierte Ablaufbeschreibung für den Trainer
- Kopiervorlagen eines Artikels zum Thema

Preis:

€2.000.- plus MWSteuern, Verpackung und Versand. Ich stehe Trainern, die die Übung einsetzen, mit "Telefonseelsorge" zur Verfügung (Tips zur Durchführung, Klärung von Ablauffragen, Abschlussdiskussion etc.). Auch die Durchführung gegen Honorar ist möglich, z.B. als "Train the Trainer".

Bitte rufen Sie mich an oder schreiben mir, wenn Sie an dieser Übung interessiert sind.

(Roland Spinola)