

Training Kurs Dynamic Facilitation

Dieser Kurs soll vermitteln, komplexe und verfahrenere Aufgaben anzugehen, die oft verdeckt werden durch emotionale Barrieren. An einem konkreten Beispiel, welches das Team zu Beginn selbst auswählt, arbeitet sich die Gruppe an diesem realen Fall entlang unter Nutzung der Methode **Dynamic Facilitation**.

Dynamic Facilitation ist eine systemische Methode, um dynamische Systeme wie Teams, Projekte oder Organisationen zu verändern. Es bietet den Teilnehmern Raum, alle Ansichten und Meinungen rational und emotional auszutauschen, ohne blockiert zu werden durch strikten Standard oder zu enge Führung. Durch Schaffen von Wahlmöglichkeiten (choice-creating) ermöglicht die Methode das spontane Auftauchen von Ergebnissen (Emergenz).

Dynamic Facilitation ermöglicht den Teilnehmer, ihre Gedanken und Emotionen zu einem Thema zu ordnen, um daraufhin eine kreative und vertrauensvolle Lösung zu finden. Dynamic Facilitation bedeutet, Konflikte zu lösen, indem kreative Ideen freiwerden.

Wie Dynamic Facilitation funktioniert

- **1. Sitzung:** ein gemeinsames Verständnis untereinander schaffen über das Gesamtbild, d.h. eine kurze DNA-Analyse des Problems oder der Herausforderung.
- **2. Sitzung:** die Teilnehmer lassen sich auf einen kreativen Prozess ein.
- **3. Sitzung:** Wahlmöglichkeiten werden kreiert, um damit das spontane Auftauchen von Ergebnissen, also einen gemeinsamen Durchbruch zu erzielen.
- **4. Sitzung:** es wird genügend Raum gegeben, um über den Prozess und alle gesagten und gehörten Argumente nachzudenken.

In jedem Schritt werden die Teilnehmer gebeten, alle Aspekte zu artikulieren und zu diskutieren, offen, rational, emotional, unsortiert, ohne Führung und Einschränkung. Alle Aspekte werden sorgfältig gehört und kategorisiert in

Herausforderungen | Fragen

- *„Wie können wir ... (etwas wie ein Produkt, einen Service, einen Prozess, einen Team Geist, etc.) ... für ... (eine Person, eine Zielgruppe, einen Nutzer, einen Kunden, etc.) ... unter der Beachtung von ... (Randbedingung, Problemen, Anforderungen, Veränderungen, etc.) ... neu gestalten / verbessern, optimieren?“*

Ideen | Lösungen

- *spontane Ideen, erste Lösungsansätze: „Mit einem Training unsere Effizienz verbessern ...?“*

Bedenken | Befürchtungen | Abneigungen

- *„Wird nie funktionieren ...!“*

Information | Sichtweisen

- *„Haben wir noch nie so gemacht ...!“*

- Emotionale Argumente sind gewollt, willkommen und bereinigen sukzessive die Situation. Die Teilnehmer fühlen sich gehört. Während der Kategorisierung wird die Diskussion im Fluss gehalten.
- Alle Bedenken werden ohne Werte aufgenommen und notiert. Häufig wird eine kurze Pause, Stille oder Unterbrechung durch den Moderator erforderlich sein, um die Situation wieder zu beruhigen und um den Teilnehmern Zeit zu geben, in Ruhe darüber nachzudenken, was diskutiert und gehört wurde. Das ist die Phase, in denen der Durchbruch gelingt, das spontane Auftauchen von Ergebnissen.
- Nach dem Durchbruch beginnen die Teilnehmer – nicht der Moderator – spontan damit, integrative Aussagen der Konvergenz zu dem Problemfeld abzugeben statt weiterhin auseinander zu driften. Sie arbeiten sich selbst und gemeinsam zu einer konvergierenden Lösung.
- Nach dem Austausch dieser integrativen Argumente kommt am Schluß eine gemeinsame Zustimmung des gesamten Teams zu Tage.
- Die Lösung kommt aus dem Raum, aus der Gruppe heraus, einleuchtend für alle Gruppenmitglieder.

Lernziele zur Methode des Dynamic Facilitation

Dieser Kurs hilft nicht nur, ein spezifisches Problem zu lösen, sondern es orchestriert auch einen Teambildungsprozess. Nach einiger Übung sollte ein Gruppenmitglied mit Talent und Fähigkeit zur Moderation diese Methode ohne Unterstützung des Moderators anwenden können in allen ähnlich gelagerten Fällen.

Allgemeine Lernziele

- Lernen, nicht vor komplexen Situationen zurückzuschrecken. Sie können erfolgreich gelöst werden bei systematischer Vorgehensweise.
- Erfahren, dass jede Herausforderung und jede Barriere eine rationale und eine emotionale Komponente aufweist.
- Realisieren, dass man das Äußern von emotionalen Argumenten und Bedenken zulassen muss, um die Barrieren in einer Situation zu verstehen, die rational einfach zu managen ist.
- Erspüren, dass *Gruppe* einen menschlichen Faktor beinhaltet, auch in der Geschäftswelt.

Spezielle Lernziele

- Wie man ein Problem erarbeitet und formuliert, dass es in einer scharfen Frage zusammengefasst wird.
- Je schärfer die Frage formuliert wurde, umso zielgerichteter wird die Diskussion und die sich daraus ergebende Lösung.
- Raum zu lassen, um Emotionen frei zu lassen, aber auch zu trainieren, diese wieder einzufangen.
- Lernen, die Methode des **Dynamic Facilitation** anzuwenden

Dauer, Sprache

- 4 Sitzungen von je 2-3 Stunden, abhängig von Problemstellung. Vorgespräch mit Auftraggeber notwendig.
[de | en]