

Das SK-Modell wurde von Erich Visotschnig sowie Siegfried Schrotta entwickelt und 2005 im Verlag Carl Ueberreuter im Buch mit dem Titel „Das SK-Prinzip, Wie man Konflikte ohne Machtkämpfe löst“, veröffentlicht.

Systemisches Konsensieren ist eine Methode, Entscheidungen mit mehreren Menschen zu treffen. Dabei unterscheidet sich das Verfahren grundsätzlich von einer demokratischen Entscheidung, bei dem die Mehrheit die Entscheidung bestimmt, unabhängig von den Bedürfnissen der Überstimmten. Beim Systemischen Konsensieren wird dagegen eine Entscheidung gesucht, die Rücksicht auf die Bedürfnisse aller nimmt und den geringsten Widerstand beinhaltet.

Begriffserklärung

Systemisch bedeutet, dass das System als Ganzes und damit alle Beteiligten mit ihren Bedürfnissen berücksichtigt werden.

Konsensieren ist ein Kunstwort und kommt von Konsens. Konsensieren ist somit der Prozess zum übereinstimmenden Entscheid verschiedener Personen.

Das Verfahren Systemisches Konsensieren (SK-Verfahren)

Das Verfahren Systemisches Konsensieren kann vereinfacht wie folgt verstanden werden: Jeder an einer Entscheidungsfindung Beteiligte kann einen Vorschlag einbringen. Diese werden aufgelistet. Die Vorschläge können je nach Bedarf erklärt und diskutiert werden. Dann werden sogenannte Widerstandswerte von 0 bis 10 abgegeben, wobei 10 den höchsten und 0 keinen Widerstand darstellen. Die Summe der Widerstandswerte ist pro Teilnehmer begrenzt. Die Ergebnisse der Widerstandswerte werden summiert. Der Vorschlag mit dem geringsten Widerstand gilt als beschlossen.

Visotschnig und Schrotta haben viel detailliertere Abläufe beschrieben, die auch Mehrfachnennungen, Gruppengröße und Abläufe berücksichtigen. Ebenso verständliche Beispiele, die das Verfahren erläutern. Dafür sei das Buch dringend empfohlen. An dieser Stelle sollen die Vorzüge des Verfahrens im Mittelpunkt stehen, damit Sie sehen können, es lohnt sich, sich mit dem Systemischen Konsensieren auseinander zu setzen.

Was macht Systemisches Konsensieren so besonders?

Systemisches Konsensieren:

- liefert Ergebnisse, die für die Beteiligten das Beste ist
- stellt sicher, dass alle Beteiligten die Entscheidung verantworten und kein Einzelner kritisiert werden kann
- bewirkt, dass Rechthaberei und Angriffe eher Ablehnung erzeugen
- erlaubt, dass die Ergebnisse ohne Feinheiten einer Fragestellung auskommen
- ermöglicht schüchternen Beteiligten die volle Teilhabe, denn sie können ohne Wortgewalt an der Abstimmung teilhaben
- ermöglicht, dass Vorschläge, die von vornherein die gemeinsamen Bedürfnisse aller berücksichtigen, die beste Chance haben gewählt zu werden
- bedingt, dass Mehrheitsverhältnisse weniger Einfluss haben
- macht möglich, dass auch Minderheiten an der Gestaltung der Beschlüsse teilhaben
- bewirkt, dass das Vertrauen in die gemeinsamen Beschlüsse wächst
- fördert das Miteinander, Toleranz und Sachlichkeit und verzichtet auf Gegner
- ermöglicht, dass ein konfliktauflösendes Verhalten entsteht
- hat den großen Vorteil, dass eine Vielfalt an Lösungen berücksichtigt werden kann

Entscheidend ist beim Systemischen Konsensieren zusammenfassend, dass

- die eingebrachten Vorschläge, die die Interessen anderer am besten mit berücksichtigen, die höchste Chance haben gewählt zu werden.
- durch die Begrenzung der Widerstandswerte die eingebrachten Vorschläge genau analysiert werden müssen, um im richtigen Maß abzulehnen.
- es keine Gewinner/Verlierer gibt und die Ergebnisse meist andere sind, als wären sie demokratisch entschieden worden.

Rahmenbedingungen, die beim Systemischen Konsensieren (SK) zu beachten sind

- Alle offenen Fragen können konsensiert werden, auf die mehr Antworten außer Ja und Nein möglich sind.
- Nur Fragestellungen, auf die die Gruppenmitglieder auch wirklich Einfluss nehmen können und dürfen, sind zu konsensieren.
- SK kann sinnvoll bereits ab zwei Personen angewendet werden.
- Jede Entscheidungsfindung ist mit SK denkbar, für die mehrere Optionen zur Auswahl stehen.
- Das Beibehalten der aktuellen Situation sollte möglich sein.

Beispiel „Teamevent“ zum Systemischen Konsensieren

Ein ganz einfaches Beispiel zum Verdeutlichen soll ein Teamevent sein. Ihre Abteilung mit 5 Kollege*innen bekommt vom Chef einen festen Betrag an Geld und darf sich einen ganzen freien Tag im Team selbst gestalten. Sie suchen nun eine Lösung für alle, zu der alle mitkommen möchten.

Sie schreiben dafür jeweils den einen Wunsch der Teammitglieder in eine Tabelle. Anschließend bewertet jeder seinen Widerstand gemäß oben erklärter Logik von 0 - 10

	Mara	Arne	Bert	Karl	Ute	Klaus	WW
Kochkurs	0	3	2	0	10	2	17
Hochseilgarten	10	0	0	8	0	1	19
Fahrradtour und Geld spenden	8	2	2	1	0	0	13
Kletterkurs	10	0	0	8	0	2	20
Dampferfahrt	0	10	3	0	0	4	17

Die geringste Abwehr ist hier bei der Fahrradtour zu finden. Zu erkennen an dem summierten Widerstandswert von 13.

In einem vorausgehenden Gespräch hätte sich sicherlich herausstellen können, dass eine verbleibende Abwehr im Geldspenden liegt. Die relativ hohe Abwehr von Mara kann auch an anderen Gründen liegen, sie hat evtl. ein altes klappriges Rad. So hätte als Lösung das Geld für gemietete Räder ausgegeben werden können.

Allein an diesem Beispiel wird ersichtlich, wie wichtig ein vorhergehendes Erklären der Vorschläge ist und wie wichtig es ist, alle Beweggründe der anderen gleich von Anfang an mit zu beachten. So hätte ein vorab modifizierter Vorschlag ermöglicht, die Radtour mit noch weniger Abwehr anzunehmen.

Dieses Beispiel dient nur dem Verdeutlichen des Prinzips. Die Tücken des Prinzips und Mehrfachnennungen, Gruppengrößen und Abläufe sind noch nicht bereinigt und berücksichtigt, sie würden an dieser Stelle den Rahmen sprengen.