

Problemlösning med ”ingen förlorar”-metoden

”Du och jag har en behovskonflikt. Jag respekterar dina behov, men jag måste också respektera mina egna. Jag förbinder mig att inte använda min makt över dig för att själv vinna och låta dig förlora, men jag tänker inte heller ge vika och låta dig vinna på min bekostnad. Låt oss alltså gemensamt söka efter en lösning som kan tillfredsställa bådas behov, så att ingen förlorar.” Thomas Gordon

Steg I: definiera problemet i termer av behov i stället för av konkurrerande lösningar

Fokusera på behov – inte lösningar! Använd direkta, ärliga och raka jag-budskap. Skyll inte på eller döm inte den andre. Skapa en klar och tydlig bild av varandras behov på detta stadium. Innan ni går vidare till nästa steg – kontrollera att ni är överens om problembeskrivningen.

Steg II: arbeta fram förslag till tänkbara lösningar

Nu är det dags att vara kreativa! Slå nu era kloka huvuden ihop för att hitta en konstruktiv lösning. Ni ska komma fram till den bästa lösningen för er båda – inte den lättvindigaste. Brainstorma – det vill säga fundera fritt och förutsättningslöst – döm inte ut några förslag – mindre bra förslag kan leda till mer geniala lösningar. Lyssna aktivt och ställ kontrollfrågor till varandra. Skriv ned alla förslag.

Steg III: värdera förslagen

Nu är det dags att kritiskt granska de olika förslagen. Vilka brister har de? Är de rättvisa för båda parter? Vad är praktiskt mest genomförbart? Eliminera lösningar som inte motsvarar era respektive behov. Var öppna för eventuella nya lösningar som kan dyka upp nu.

Steg IV: bestäm er för en lösning som ni båda kan acceptera

Välj nu en lösning som ni båda kan acceptera. Eventuellt kan man kombinera lösningar. Ingen part ska övertalas – sådant fungerar inte i längden. När ni är på väg att komma överens, ska ni formulera i ord och helst skriva ned vad ni bestämmer så att inga tveksamheter finns kvar.

Steg V: genomför lösningen

Diskutera igenom hur lösningen ska genomföras. Bestäm vem som ska göra vad och när det ska vara gjort. Bestäm när ni ska utvärdera (se steg VI). Det är konstruktivt att förutsätta att den andre håller vad den lovar – denna metod bygger på att det finns tillit och eget ansvarskännande mellan parterna.

Steg VI: utvärdera resultaten

När det är dags för utvärdering, fråga er båda: tillgodoser lösningen verkligen bådas behov? Var beredd att justera och omorientera – saker händer hela tiden som påverkar den valda lösningen. Det som var bra när ni kom överens kanske inte är bra vid en senare tidpunkt. Det viktiga är att hålla igång kommunikationen och visa respekt och tillit till varandra.

Lycka till!