Shared language for making decisions (EN-DE)

Check for shared understanding of words to help people move faster together.

*This work is licensed under **Creative Commons Attribution-NoDerivatives 4.0***
*You are welcome to share it with an attribution to **Integration Station.***
If you have questions or feedback, please connect with us.

Word (EN)	Definition (English)	Word (DE)	Translation (German)
Decision	A choice or agreement about what to do.	Entscheidung	Eine Wahl oder Vereinbarung darüber, was zu tun ist.
Decision-making	The process of reaching a decision.	Entscheidungsfindung	Der Prozess, in dem eine Entscheidung zustande kommt.
Decision question (aka objective)	A question that defines the goals or challenges a decision is meant to address.	Entscheidungsfrage (auch Ziel)	Eine Frage, die definiert, welche Ziele eine Entscheidung erreichen oder welche Herausforderungen sie angehen soll.
Stakeholder	Any person, group, or entity who may be affected by a decision or is needed to make or implement the decision.	Stakeholder	Jede Person, Gruppe oder Entität, die von einer Entscheidung betroffen sein könnte oder gebraucht wird, um die Entscheidung zu treffen oder umzusetzen.
Multi-partial	Representing the perspectives of all stakeholders, without favoring or excluding any of them.	Allparteilich	Die Perspektiven aller Stakeholder vertreten, ohne einzelne Stakeholder zu bevorzugen oder auszuschließen.
Shared purpose (aka common ground)	A goal that all stakeholders support and want to work towards together.	Gemeinsames Ziel (gemeinsame Grundlage)	Ein Ziel, das alle Stakeholder unterstützen und auf das sie gemeinsam hinarbeiten wollen.

Opinion	What people think, want, or advocate for.	Meinung	Was Menschen denken, wollen oder wofür sie sich einsetzen.
Preferences	The options someone likes most or thinks are best. These could be personal (what I would choose for me) or what I think would work best for the group.	Präferenzen	Die Möglichkeiten, die jemand am meisten mag oder am besten findet. Das kann sich auf die eigene Person beziehen (was ich für mich wählen würde) oder darauf, was meiner Ansicht nach für die Gruppe am besten funktionieren würde.
Willing (consent)	Being OK with doing or supporting something (possibly with effort). All options someone can support even if they are not their preference.	Bereit (Einverständnis)	Etwas zu tun oder mitzutragen ist in Ordnung, auch wenn es Mühe kostet. Alle Möglichkeiten, die jemand mittragen kann, auch wenn sie nicht der eigenen Vorliebe entsprechen.
Underlying needs (aka essence)	The reason underneath an opinion, strategy, solution, or preference. Why something is important to someone.	Dahinterliegende Bedürfnisse (auch Essenz)	Der Grund hinter einer Meinung, Strategie, Lösung oder Präferenz. Warum jemandem etwas wichtig ist.
Considerations (aka Needs / Requirements / Principles)	A shared list of what is important to all stakeholders about a decision. Used to create and evaluate proposals.	Anliegen (Bedürfnisse / Anforderungen / Grundsätze)	Eine gemeinsame Liste von dem, was allen Stakeholdern bei einer Entscheidung wichtig ist. Sie hilft dabei, Vorschläge zu entwickeln und zu bewerten.
Concerns	A worry, uncertainty, confusion, or disagreement about a proposal or decision. The person may still be willing to accept and fully support the proposal.	Bedenken	Eine Sorge, Unsicherheit, Verwirrung oder Meinungsverschiedenheit zu einem Vorschlag oder einer Entscheidung. Die Person kann trotzdem bereit sein, ihn anzunehmen und voll mitzutragen.
Objection	A concern strong enough that the person is not willing to accept a proposal.	Einwand	Bedenken, die so stark sind, dass die Person nicht bereit ist, einen Vorschlag anzunehmen.
Integrate	Find a way to care for more considerations or needs.	Integrieren	Einen Weg finden, mehr Anliegen oder Bedürfnissen gerecht zu werden.
Noncontroversial	No stakeholders have objections.	Unstrittig	Keiner der Stakeholder hat Einwände.

Threshold (to respond)	The type and strength of concerns to share or integrate. Words or actions that influence how likely people are to raise their hand or share concerns.	Schwelle (sich zu äußern)	Art und Stärke der Bedenken, die geteilt oder integriert werden sollen. Worte oder Handlungen, die beeinflussen, ob Menschen die Hand heben oder Bedenken äußern.
Sufficient	Meets enough needs well enough for everyone to be willing to accept it.	Ausreichend	Erfüllt genügend Bedürfnisse so weit, dass alle bereit sind, die Lösung anzunehmen.
Shift / Stretching	Finding or creating more willingness to do something or take on costs (without pressure). For example, by sharing info, offering support, or acknowledging effort.	Sich bewegen / Den eigenen Spielraum erweitern	Mehr Bereitschaft finden oder schaffen, etwas zu tun oder Kosten oder Belastungen zu tragen, ohne Druck auszuüben. Etwa durch Informationen, Unterstützung oder Anerkennung des Aufwands.
Integration	Discovering options everyone can support by focusing on underlying needs. Increases trust, creativity, and real speed.	Integration	Möglichkeiten entdecken, die alle mittragen können, indem man sich auf die dahinterliegenden Bedürfnisse konzentriert. Steigert Vertrauen, Kreativität und echtes Tempo.
Integrative decision (we win)	A decision that all stakeholders fully support, or a decision that integrates the needs of all stakeholders, even if not all of them participate. Integration is sometimes confused with compromise, consensus, consent, or joint decisions.	Integrative Entscheidung (wir gewinnen)	Eine Entscheidung, die alle Stakeholder voll und ganz mittragen, oder eine Entscheidung, die die Bedürfnisse aller Stakeholder integriert, auch wenn nicht alle am Entscheidungsprozess teilnehmen. Integration wird manchmal mit Kompromiss, Konsens oder Einverständnis verwechselt.
Compromise (partial win)	A decision in which all stakeholders get some of what matters to them, but also unwillingly give something up. Often the result of wanting to avoid domination and not seeing alternatives.	Kompromiss (teilweiser Gewinn)	Eine Entscheidung, bei der alle Stakeholder etwas von dem bekommen, was ihnen wichtig ist, aber auch gegen ihren Willen auf etwas verzichten. Entsteht oft aus dem Wunsch, Dominanz zu vermeiden, ohne Alternativen zu sehen.
Domination (win-lose)	Some stakeholders unwillingly give up something, and others do not. Often happens in hierarchies and majority voting.	Dominanz (einige gewinnen, andere verlieren)	Eine Entscheidung, bei der einige Stakeholder gegen ihren Willen auf etwas verzichten, andere hingegen nicht. Kommt häufig bei Hierarchie und Abstimmungen vor.

Framing	Using words or stories to guide our attention or conversation in a certain direction or to influence how people view a situation.	Sprachliche Rahmung	Worte oder Geschichten nutzen, um unsere Aufmerksamkeit oder unser Gespräch in eine bestimmte Richtung zu lenken oder zu beeinflussen, wie Menschen eine Situation sehen.
Reasonable objections	A belief that only objective, defensible, or socially acceptable concerns are valid. Can lead to concerns not being shared or integrated and to decisions that not everyone fully supports.	Begründete Einwände	Die Überzeugung, dass nur objektive, begründbare oder gesellschaftlich akzeptierte Bedenken zählen. Dadurch bleiben Bedenken vielleicht unausgesprochen oder ungelöst, und Entscheidungen nicht von allen voll mitgetragen.
Fairness	A belief that everyone should get what they deserve or an equal share. Limits possible solutions even when they care for all considerations.	Fairness	Die Überzeugung, dass alle bekommen sollten, was sie verdienen, oder einen gleich großen Anteil erhalten sollten. Schränkt mögliche Lösungen ein, selbst wenn sie allen Anliegen gerecht werden.
Outlier	Someone who often sees things differently or needs different things than most people in a group. Someone can be an outlier in one group and not another.	Person mit abweichenden Sichtweisen oder Bedürfnissen	Jemand, der Dinge oft anders sieht oder andere Dinge braucht als die meisten Menschen in einer Gruppe. Eine Person kann in einer Gruppe von den meisten anderen abweichen, in einer anderen hingegen nicht.
Power differences	Different levels of influence and access to resources resulting from people's roles or assigned authority, social inequalities, group dynamics, and personal traits.	Machtunterschiede	Unterschiede in Einfluss und Zugang zu Ressourcen, die durch Rollen oder übertragene Befugnisse, soziale Ungleichheiten, Gruppendynamiken und persönliche Eigenschaften entstehen.
Open loop	Unfinished conversation threads. Topics or needs mentioned or discussed without reaching a conclusion or clear next step.	Offene Gesprächsschleife	Noch nicht abgeschlossene Gesprächsfäden. Themen oder Bedürfnisse, die angesprochen oder besprochen wurden, ohne zu einem Abschluss oder einem klaren nächsten Schritt zu kommen.