



Bedürfnis-/Interessenklärung

Phase 3

Erläuterungen

- Ich bleibe dran mit Fragen wie
 - „Was ist besonders wichtig für Sie?“
 - „Was auch noch?“
 - „Wieso, weshalb ist es so wichtig?“
 - „Was sind Ihre Ziele?“
 - „Woher wissen Sie das? Was veranlagt Sie zu glauben, dass ...?“
 - „Was hindert Sie daran? / Was hält Sie davon ab?“
 - „Was würde passieren wenn?“
 - Ich bin in der Haltung wertschätzend und von echtem Interesse an den Parteien.
 - Ich vermeide Wertungen, Interpretationen, Harmoniebestrebungen, verborgene Botschaften in Fragen, Suggestivfragen, Ratschläge, Vorschläge und Lösungen.
 - Ich unterstütze die Medianten mit der Visualisierung von Interessen und Bedürfnissen sowie mit meinen Zusammenfassungen und Gliederungen.
 - Ich arbeite harte (Wut, Aggression) und weiche (Neid, Trauer, Scham) Gefühle aus. Eine Verbalisierung und Klärung (Bsp. durch Doppeln) gibt meinen Medianten die Chance auf eine tragfähige Lösung.
 - Ich traue mich am Schluss zu fragen, was die Bedürfnisse/Interessen bei der anderen Partei ausgelöst oder verändert haben.
-
- Ich lasse mich nicht unter Zeit- und Erfolgsdruck setzen, weder von den Medianten, den Auftraggebern noch von mir selbst.
 - Ich brauche Zeit zum Überlegen und zum Formulieren und getraue mich, das den Medianten zu sagen.
 - Ich brauche Pausen und bin bereit, diese einzufordern.
 - Ich wahre eine professionelle Distanz, aber ich bleibe dabei menschlich und den Parteien empathisch zugewandt.