



# Angebotsverhandeln

Als Vorstufe zum angebotsorientierten Verhandeln kann das Aufhängen eines Wertebildes, auf dem alle materiellen und immateriellen Werte visualisiert werden, unterstützen. Die Bitte, dazu Angebote zu machen, ist eine gute Aufforderung zum Verhandeln.

Vor dem Verhandlungsstart sollten mindestens zwei, besser mehrere Angebote von den Medianten schriftlich auf farbigen Karten (für die Zuordnung) formuliert werden. Damit vermeiden Sie, dass ein Mediant, falls ein Angebot ihn verärgert, seines zurückzieht.

Mediieren Sie die Anzahl der Angebote, wie präsentiert wird und wer mit der Angebotsrunde anfängt. Achten Sie auf versteckte Angebote und unterstützen Sie die Medianten durch zB. Loopen im Erkennen von solchen Angeboten und von Zwischenergebnissen.

- „Habe ich richtig gehört, dass ...?“
- „Steckt hinter Ihrem Angebot im Grunde das ...?“

Notieren Sie auf einem Flipchart die vorläufigen Vereinbarungen und Zwischenergebnisse („Letter of Intend“). Ziehen Sie ggf. jemanden für das Aufschreiben zur Hilfe, damit Sie sich auf das Gespräch konzentrieren können.

Falls eine Partei die Angebote als unzureichend empfindet, ist zu prüfen, weshalb, ob und wie diese verbessert werden könnten.

(Hannelore Diez: Werkstattbuch Mediation, Centrale für Mediation, Köln 2005, S. 144 - 150)