



# Bewertung / Aushandlung

## Phase 5

- Setting überdenken
- Fallen identifizieren, entschärfen, mindern, Supervision in Betracht ziehen
- Hypothesen bilden/überprüfen, Reaktionsmuster identifizieren (Anpasser, Vermeider, Kontrolleure)
- Braucht es Unterstützung für diese Phase zB. eine Person, die Vereinbarungen mitschreibt. Abklären und Erlaubnis bei den Medianten einholen
- Brauchbare Verhandlungsmodelle überlegen
- Rolle des Rechts (Rechtsberatung) überlegen
- Relevante Einflüsse von aussen identifizieren (zB. laufende Verfahren)
- Sind externe Fachleute, Experten für diese Phase notwendig? Wie lade ich diese ein und wie sieht deren Onboarding aus?
- Bei neuen Teilnehmern. Wie gehe ich mit Konflikten und unterschiedlichen Informationsständen um?



- Ort, Räumlichkeiten, Ausstattung, Setting, Kopier- und ggf. Kommunikationsmöglichkeiten, Zeiten, Pausen, Verpflegung, Visualisierung planen und vorbereiten (zB. mehrere Flipcharts, Spalten, Karten)
- „Parkplatz“ vorbereiten
- Vertiefte Bearbeitung der favorisierten Optionen vor dem Verhandeln einplanen
- Geeignete Verhandlungsmodelle auswählen
- Konkretes Vorgehen/Ablauf planen
- Mediation mental durchspielen, Blockaden identifizieren, Konfliktherde überlegen, Hypothesen ergänzen/überprüfen
- Spezifische Vorbereitungen für Optionenbearbeitung und Verhandeln treffen (Material, Einführung/Erklärung, ...)
- Relevante Flipcharts (zB. Themen, Interessen, Optionen) und eventuell Wertebild aufhängen



- Flipabzüge mit bearbeiteten Optionen und vorläufigen Ergebnissen („Letter of Intent“) an die Teilnehmer
- Wenn sinnvoll, 'Hausaufgabe' für die Medianten
- Reflexion der abgeschlossenen Phase
- Nächste Phase vorbereiten, Hypothesen überprüfen, nächste Phase mental durchspielen
- Neue Fallen identifizieren
- Brauche ich ggf. eine Person für das Ausformulieren von Vereinbarungen?
- Sind Unsicherheiten bei mir aufgekommen? Möglichkeit einer Supervision prüfen (zB. auch telefonische Supervision)



- Zeit lassen, begrüßen, Dank fürs Erscheinen, Zusammenfassen und Wertschätzung der bisherigen Arbeit, ev. Personen einführen
- Nachfragen, ob es noch Reste hat, oder in der Zwischenzeit wichtiges passiert ist
- Erklärung zur Phase (mit dem Ziel ein „Letter of Intent“)
- Vertiefte Bearbeitung der favorisierten Optionen um Differenzen zu verringern und mit Interessenliste vergleichen
- Verbleibende Differenzen mit Verhandeln bearbeiten
- Bei Blockaden zB. Fairnesskriterien erarbeiten und Konsens darüber suchen
- Vorläufige Vereinbarung festhalten
- Letter of Intent erstellen
- Zusammenfassung, Würdigung der geleisteten Arbeit, Ausblick nächster Schritt