

Kompendium (1)

In der vierten Abteilung dieses Kursbuches werden Sie mit den komprimierten Inhalten des ersten Semesters konfrontiert. Sie erkennen den „roten Faden“ der Ausbildung und folgen den Ausführungen von den Grundlagen bis hin zur Durchführung des Mediationsverfahrens. Bitte beachten Sie vor dem Studium dieses Skriptes die Lernanleitung.

Autoren:

Arthur Trossen

■ Sinn und Zweck

Das Kompendium ist eine Übersicht über die im Kurs angesprochenen – oder eben auch nicht angesprochenen - Powerpoint Slides (Folien). Ja, Sie haben richtig gelesen. Hier finden Sie auch Slides, die nicht angesprochen wurden. Allein für das erste Semester stehen ca. 3-400 Folien zur Verfügung. Stellen Sie sich vor, jede Folie würde in nur 5 Minuten besprochen sein. Dann dauert der Kurs allein in seinem didaktischen Teil mehr als 34 Stunden. Das sind 2 Wochenenden. Der Wissenstransfers wäre verkürzt. Er würde in einem Tempo abgewickelt, in dem es niemandem möglich sein wird, substantielles Wissen mit nach Hause zu nehmen. Also werden Sie im Kurs nur mit einigen wesentlichen Folien konfrontiert.

Warum, so fragen Sie sich jetzt vielleicht, sollen Sie sich dann die vielen anderen Folien anschauen?

Die Antwort fällt mir leicht. Die Folien sind meistens selbsterklärend. Sie helfen Ihnen dabei, eine Orientierung über den Stoff zu finden und Details zu entdecken, die in der Präsenzveranstaltung nicht von selbst angesprochen werden (können). Wenn Sie sich also für ein Thema interessieren, das Sie hinter der ein oder anderen Folie vermuten, scheuen Sie sich nicht, den Dozenten darauf anzusprechen.

Die Auflistung der Folien in diesem Kursbuch ist auch nur eine Auswahl. Trotzdem hilft sie Ihnen, den roten Faden zu verfolgen und ermöglicht darüber hinaus einen Wiedererkennungseffekt. Sie hilft Ihnen schließlich, sich in der Präsenz auf den Vortrag des Dozenten zu konzentrieren. Sie müssen keine Notizen machen, es genügt, sich zu merken, welche Folien besprochen werden. Jede Folie ist nummeriert. Merken Sie sich also die Nummer und schauen Sie zu Hause in Ruhe nach, was auf der Folie zu sehen war. Wenn Ihnen das Format des Druckes zu klein ist, eine großformatige Vorlage finden Sie im Intranet.

Damit die Präsenzveranstaltungen nicht an Spannung verlieren und Sie möglichst viele Aha-Effekte mit nach Hause nehmen können, empfehle ich dringend, mit dem Lesen des Kompendiums erst NACH der ersten Präsenzveranstaltung zu beginnen.

■ Die Folien zum Vortrag in der ersten Präsenz

Folie 1

INTEGRIERTE MEDIATION

1. Semester

Mediation & Co

Seminar

Das Leben kann so schön sein

Über die Mediation und deren Integration in konventionelle Streitsysteme

© Win-Management GmbH

Folie 11

INTEGRIERTE MEDIATION

Was ist Mediation?

1

Der erste Ausbildungsabschnitt will die formale Definition der Mediation erarbeiten und auf deren Existenz nachweisen

„Mediation ist ein freiwilliger Prozess, in dem Konfliktpartner mit Hilfe eines neutralen Dritten ohne inhaltliche Entscheidungsbefugnis gemeinsame, aufeinander bezogene, nach Möglichkeit wertschöpfende Entscheidungen treffen, die von dem wachsenden Verständnis von sich selbst, dem Anderen und ihrer Sicht der Realität aufbauen“

Folie 22

INTEGRIERTE MEDIATION

22 Definition laut EU Direktive

"mediation" means a structured process, however named or referred to, whereby two or more parties to a dispute attempt by themselves, on a voluntary basis, to reach an agreement on the settlement of their dispute with the assistance of a mediator. This process may be initiated by the parties or suggested or ordered by a court or prescribed by the law of a member state.

It includes mediation conducted by a judge who is not responsible for any judicial proceedings concerning the dispute in question. It excludes attempts made by the court or the judge seized to settle a dispute in the course of judicial proceedings concerning the dispute in question.

Recommendation Rec. (2002)10 of the Committee of Ministers to member States on mediation in civil matters

Siehe: „Mediation ganz einfach“

Es gibt eine EU Direktive (Direktive 2008/52/EC of the European Parliament and the Council of 21st May 2008 on certain aspects of mediation in civil and commercial matters), die eine Definition der Mediation vorgibt. Die Definition finden Sie im Glossar. Die Mitgliedstaaten der EU sind gehalten, die Direktive umzusetzen.

Folie 30

INTEGRIERTE MEDIATION

Mediation verstehen

2

Der zweite Ausbildungsabschnitt will die Mediation noch verständlicher machen, indem er sie zu den anderen Verfahren der Konfliktbewältigung abgrenzt

Zu wissen was Mediation ist und Mediation wirklich zu verstehen sind zweierlei. Verstehen bedeutet die Erkenntnis, was, warum und wie in der Mediation eine Wirkung entfaltet. Warum gelingt es dem Mediator, zwei hochgradig zerstrittene Parteien zu einer Einigung zu bewegen, ohne Lösungen vorzugeben oder zu empfehlen?

Folie 36

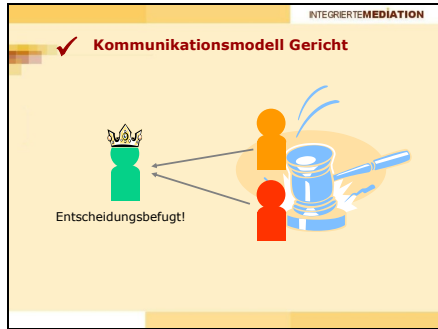
INTEGRIERTE MEDIATION

Abgrenzungskriterium

Die Rolle des neutralen Dritten verändert sich je nach Verfahren

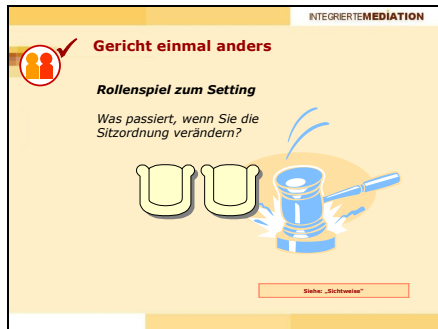
Es gibt Verfahren der Dispute Resolution und solche der Alternate Dispute Resolution. Die Verfahren bei denen ein Dritter beteiligt ist, finden in der tryadischen Phase der Konfliktabwicklung statt. Die dyadische Phase kommt noch mit nur jeweils einem Berater aus. Die Unterscheidung zwischen den Verfahren erfolgt nach der Rolle des neutralen Dritten.

Folie 42



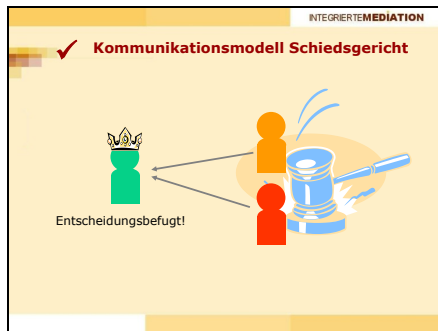
Gericht: Der neutrale Dritte hat die Entscheidungskompetenz. Die Parteien versuchen ihn zu überzeugen. Die Entscheidung kann nur im Nullsummenspiel ergehen. Hier ist es ein bewährtes Mittel, die Gegenseite schlecht reden.

Folie 45



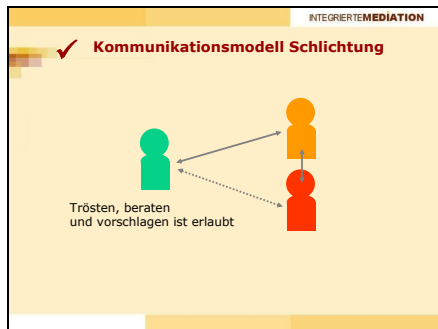
Nicht nur das Kommunikationsmodell des Entscheidens bestimmt den Verlauf der Verhandlung auch das Setting spielt eine wichtigere Rolle als vermutet. Schon wenn die Parteien sich nicht mehr vis a vis gegenüber sitzen müssen entspannt sich die Situation spürbar.

Folie 47



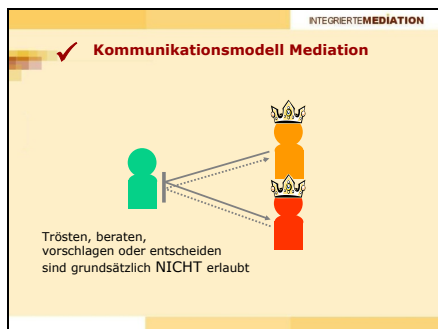
Das Schiedsgerichtsverfahren weist das gleiche Modell laufen wie das Gerichtsverfahren im Unterschied dazu kann der Richter von den Parteien ausgewählt werden.

Folie 49



In der Schlichtung hat der neutrale Dritte zwar keine Entscheidungskompetenz komme er kann jedoch Einfluss auf das Ergebnis nehmen, indem er Empfehlungen ausspricht. Also lohnt es sich auch hier für die Parteien, den Schlichter jeweils auf ihre Seite zu ziehen.

Folie 52



Anders als in der Schlichtung hält sich damit ihr aktueller Idealfall völlig der Sachebene fern. Trösten, beraten, vorschlagen oder entscheiden sind grundsätzlich NICHT erlaubt. Die Konsequenz daraus ist, dass die Parteien keinen Sinn mehr darin sehen können, die Gegenseite schlecht zu reden...

Folie 54

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Die Magie der Mediation

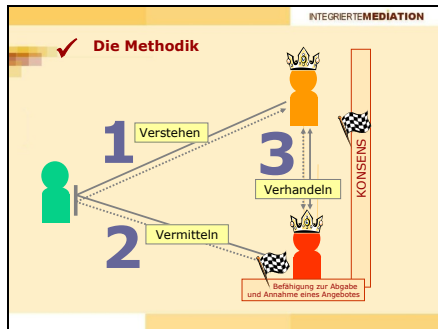
Der dritte Ausbildungsabschnitt will die Wirkungsweise der Mediation bei der Konfliktlösung erläutern.

3

Es geht um das Verstehen, um die Erkenntnis, warum und wie es dem Mediator gelingt, zwei hochgradig zerstrittene Parteien zu einer Einigung zu bewegen, ohne Lösungen vorzugeben oder zu empfehlen? ist es Magie oder Handwerk?

Natürlich hat die Mediation nichts mit Magie zu tun!

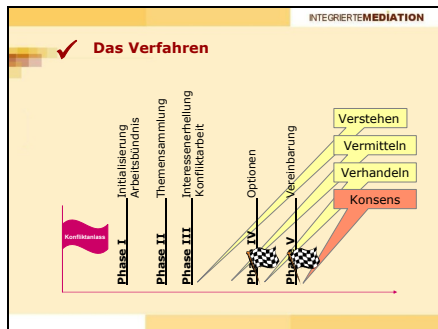
Folie 66



Mediation lässt sich aus dem Kommunikationsmodell erklären. Die Rolle des neutralen Dritten erschöpft sich darin, Verständnis zu vermitteln. Dem Prozess liegt ein dreistufiges Konzept zugrunde:

1. Der Mediator will verstehen (können)
2. Der Mediator will das Verstandene vermitteln (können)
3. Der Mediator will das Vermittelte verhandelbar machen (können)

Folie 67



Das dreistufige Konzept wird über ein Phasenmodell in die Mediation implementiert. Dazu jedoch später.

Folie 73

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Die Wahrnehmung

Stufe 1: Einander verstehen
Dieser Abschnitt befasst sich mit der Wahrnehmung als ersten Schritt zum besseren Verstehen.


4

Die erste Stufe des dreistufigen Mediationskonzeptes betrifft das Verstehen. Um einen anderen Menschen korrekt zu verstehen bedarf es der übereinstimmenden Wahrnehmung und einer synchronisierten Kommunikation. Durch die Wahrnehmung besonders im Konflikt verursachten Irritationen erfordern eine Auseinandersetzung mit Wahrnehmungsphänomenen.

Folie 79

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Verstehen bedeutet ...**



... **das ganze Bild zu sehen**


Siehe: „Perspektiven“

Verstehen meint die Aufnahme der Bedeutung einer mit den Sinnen wahrzunehmenden Information. Keinesfalls ist der Mediator besser begabt Dinge wahrzunehmen, als die Parteien. Im Unterschied zu diesen hat er aber kein Interesse an einer einseitigen Wahrnehmung. Er weiß, die Wahrnehmung ist wie die Betrachtung eines Würfels. Man sieht NIEMALS ALLE Seiten des Würfels gleichzeitig!

Folie 80

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Verstehen bedeutet weiterhin ...**



Motto:
Was zusammen kommen
soll muss getrennt sein!


... **Informationen korrekt einzuordnen**
(z.B.: Sachebene vs. Emotionen)

Die Bedeutung der Information hängt von ihrem Charakter ab. Sachliche Informationen sind anders zu behandeln als emotionale Information. Eine Trennung ist deshalb angesagt.

Folie 81

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Verstehen bedeutet schließlich...**



... **die Welt mit den Augen des Anderen sehen zu können**
(zu wollen)

Bei einer korrekten Wahrnehmung kommt es nicht (nur) darauf an, ein eigenes Bild von einer Realität zu haben. Wichtiger ist es, die Realität des anderen zu verstehen.

Folie 85


INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Wahrnehmung, Problem No 1**

Wahrnehmung ist subjektiv, unpräzise und unwahr.
Wahrnehmung ist immer individuell und einzigartig.
Sie ist abhängig von

1. der jeweiligen Sinneskompetenz
2. den individuellen Erfahrungen und Vorwissen
3. ...
4. wahrnehmbaren Fakten

und führt deshalb zu Verfälschungen.



5%

Unterschiedliche Realitäten entstehen schon deshalb, weil die bewusste Wahrnehmung etwa 95% der wahrnehmbaren Informationen herausfiltert. Leider suchen sich die Menschen nicht immer dieselben 5% der wahrnehmbaren Informationen heraus.

Folie

131

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Wahrnehmungsfiler Regridierung**



Huh Huh, Du bist so gemein!!! Lass mich in Ruhe ich will Dich NIE wieder sehen!!!

ICH

Das Unbewusste spielt im Konflikt eine besondere Rolle. Dies liegt daran, dass wir Menschen im Streit in unbewusste, frühkindliche Verhaltensmuster regridieren. Die Wahrnehmung und das Verhalten entsprechen eher der eines kleinen Kindes als der eines erwachsenen Menschen. Leider bleibt dieser Umstand im Umgang mit konfliktbetroffenen Menschen oft unbeachtet.

Folie 95

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Empfangsvorgänge**

Wir präzisieren die Wahrnehmung, indem wir folgende Empfangsvorgänge sind auseinander halten:

- Wahrnehmung (Beobachtung objektiv)
- Interpretation
- Gefühl

Um präzise wahrzunehmen, müssen wir den Empfangsvorgang in drei Stufen präzisieren:

die Beschreibung dessen, was die Sinne erfassen können

die Interpretation des Beschriebenen

das daraus resultierende Gefühl

Folie 98

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Wahrnehmungsfiler Emotion**

Wir müssen uns im Klaren darüber sein, dass die Wahrnehmung selbst einem emotionalen Filter unterliegt.

Die Emotion ist deshalb nicht nur das Ergebnis einer Wahrnehmung sondern zugleich auch deren Indikation.

Folie 99

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Emotionales Konto**

Jeder hat ein emotionales Konto
Auf- und Abbuchungen sind möglich

Stellen Sie sich vor, wie sich Ihre Wahrnehmung gestaltet, wenn Sie eine schlechte Stimmung haben, ein geringes Selbstwertgefühl oder das Gefühl, heute geht alles schief. Wertschätzung kann helfen, dieses Defizit auszugleichen.

Folie 101

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Mit Emotionen arbeiten**

Mit Emotionen arbeiten bedeutet die emotionalen Einflüsse erkennen und in ein Lösungskonzept umsetzen

- (Emotionales) Setting einrichten
- Emotionen ansprechen (Verbalisieren)
- Emotionen akzeptieren (z.B. Normalisieren)

Weil Emotionen Einfluss auf die Wahrnehmung haben, müssen sie irgendwie in der Mediation Berücksichtigung finden. Anders als etwa in den rein juristischen Verfahren geben wir den Emotionen in der Mediation einen Raum. Emotionen werden akzeptiert, normalisiert und verbalisiert.

Folie 103

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Die verschiedenen Ebenen**

103

Das Ansprechen der Emotionen, das Verbalisieren, erlaubt es, die Emotionen von den Sachfragen zu trennen. Der Mensch und das Problem sind voneinander zu unterscheiden. Die Mediation ist deshalb durchaus auch ein Verfahren auf der Sachebene, bei dem die Emotionen aber nicht unterdrückt sondern angesprochen werden.

Folie
104

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Das Verbalisieren

Verbalisieren bedeutet ...

die emotionale Aussage des anderen mit eigenen Worten zu wiederholen und zurückzumelden, was gefühlsmäßig in den Äußerungen des anderen mitschwingt.

Man muss sich in den anderen einfühlen, um dies zu beherrschen (Empathiefähigkeit), darf keine eigenen Ergänzungen zum Gesagten machen, nicht interpretieren, was man gehört bzw. herausgespürt hat.

Das Ansprechen von Emotionen wird Verbalisieren genannt. Durch das Benennen der Emotionen, werden diese greifbar und nachvollziehbar. Emotionen können von den Sachfragen getrennt werden, ohne dass es der Anspruch des Mediators ist, diese zu verändern. Das wäre eine Aufgabenstellung für den Therapeuten.

Folie
111

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Wahrnehmungfilter Tat

Das ist ja ein brutaler Mensch

Hätte ich gewusst wie Du wirklich bist, ich hätte Dich NIE geheiratet

Schlechte Taten

Der fundamentale Attributionsfehler

Siehe auch: „Konfliktverhalten“

Eine unterschiedliche Wahrnehmung verursacht der fundamentale Attributionsfehler. Der Beobachter neigt dazu die Beobachtung den handelnden als eine Eigenschaft zuzuschreiben während der Handelnde selbst seine Wahrnehmung auf die Situation bezieht (Haloeffekt). Die verschiedenen Sichtweisen geben Raum für unterschiedliche Bewertungen.

Folie
117

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Die Sicht der Dinge

Was sehen Sie?

Sie sehen ein und denselben Berg, jedoch aus unterschiedlichen Perspektiven. Es handelt sich um den Watzmann, gesehen von Berchtesgaden, Jenner und vom Steinernen Meer

Überhaupt ergeben unterschiedliche Perspektiven unterschiedliche Wahrnehmungen. Und so wie sie den Berg von der Nacht und der Südseite anschauen lässt jeder Anblick andere Gefühle und Bewertungen aus.

Folie
119

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Wahrnehmungfilter Position

Anspruch

Erwartung

ICH

Kein Wunder also dass die Einnahme entgegen gesetzter Positionen wie sie im Konflikt üblich sind zwangsläufig zu konträren Wahrnehmungen, Einschätzungen und Gefühlen führen. Dagegen müssen Sie nicht ankämpfen, wenn Sie streiten wollen. Im Gegenteil!

Folie
120

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Die Standpunkte

Ich habe recht

Der Würfel hat 14 Punkte

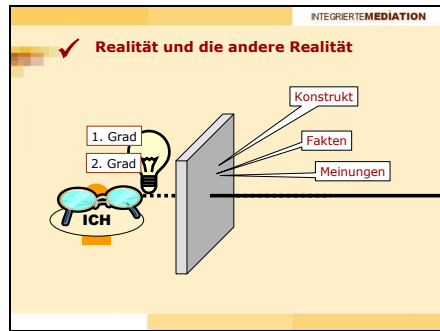
Nein! Ich habe recht

Nein! Der Würfel hat 7 Punkte

Ich Du

Ohne einander widersprechende Positionen einzunehmen, wird kein Streit gelingen. Ohne differenzierende Standpunkte einzunehmen, lässt sich die Meinung des einen nicht von der des anderen abgrenzen. Positionen sind also ein Mittel der Parteien, ihre konträre Haltung zum Ausdruck zu bringen. Das ist meist wichtiger als der inhaltliche Aspekt.

Folie
128



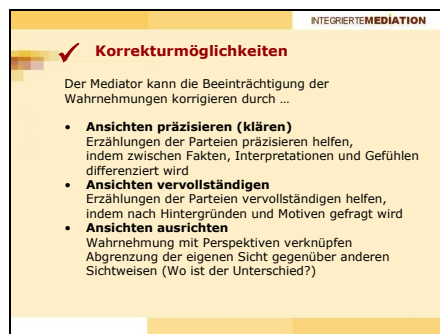
Alles in allem müssen wir anerkennen, dass es ganz unterschiedliche Realitäten gibt. Watzlawick unterscheidet zwischen der Wirklichkeit 1. und 2. Grades. Nur die Wirklichkeit 1. Grades, also alles das was messbar ist, ist unzweifelhaft. Die Wirklichkeit 2. Grades ist individuell gefärbt. Sie wird zur Wirklichkeit 1. Grades durch Vereinbarung.

Folie
134



Warum interessieren wir uns in der Mediation für Wahrnehmungsprobleme? wenn die Aufgabe des Mediators darin besteht die Partei zu verstehen, muss er in der Lage sein werden Wahrnehmung zu replizieren und in die Wirklichkeit der anderen Pachtzeit zu übersetzen. Es geht NICHT darum, Wahrnehmung zu korrigieren, sondern zu verstehen!

Folie
135



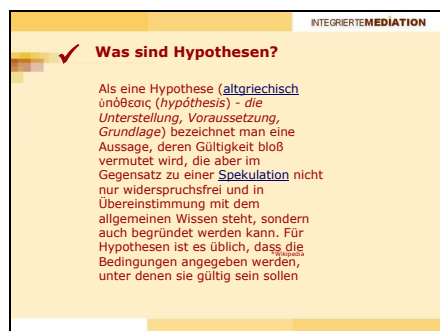
Indem der Mediator die Wahrnehmungsschwächen (er)kennt, hilft er, die Vorstellungen der Parteien zu klären. Er trägt so zur (Auf-)klärung bei. Er hinterfragt die Vollständigkeit, die Perspektive (Ausrichtung) und die Präzision der Wahrnehmung jeder einzelnen Partei. Seine Technik sind offene Fragen.

Folie
137



Natürlich unterliegt der Mediator auch eigenen Wahrnehmungseinschränkungen. Auch er hat Filter, welche dazu führen, dass seine Wahrnehmung eine ganz bestimmte Ausrichtung bekommt. Selbsterfahrungs-tests helfen dem Mediator, die eigenen Einflüsse zu erkennen und „herauszurechnen“.

Folie
142



Neben der Notwendigkeit, die eigenen Einflüsse und Fehlerquellen „herauszurechnen“, weiß der Mediator, dass seine Interpretationen nur die Wirklichkeit 2. Grades betreffen. Um sie verbindlich zu machen, tastet er sich regelrecht an die Sicht und Befindlichkeit der Partei heran. Dazu bedient er sich der Hypothesen.

Folie
143

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Der Umgang mit Hypothesen**

...

Hypothesen sind Annahmen, mit denen der Mediator versucht, beobachtete Phänomene zu erklären. Hypothesen hindern ihn an Interpretationen. Sie haben den Vorteil, dass sie sofort und jederzeit widerrufen werden können, um anderen, treffenderen Hypothesen Platz zu machen.

Folie
146

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Die Kommunikation

Dieser Abschnitt befasst sich mit der Frage, des interaktiven Verstehens, wie Menschen sich über Wahrnehmung abstimmen können


5

Die Kommunikation ist das zweite Bein, auf das der Mediator den Verstehensprozess stützt. Ebenso wie die Wahrnehmung unterliegt die Kommunikation Einschränkungen, die das Verstehen erschweren.

Folie
152

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Kommunikation bedeutet ...**



... sich verstehen und sich verständlich (verstehbar) machen

Wenn Menschen im Streit regridieren, wie müssen wir dann mit ihnen kommunizieren? Wie rede ich mit einem kleinen Kind, so dass es mich versteht? Wie muss ich mit dem Streitgegner reden, so dass er mich versteht?

Folie
155

INTEGRIERTE MEDIATION

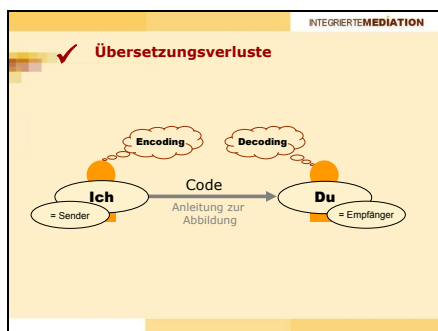
✓ **Was ist Kommunikation**

Unter dem Begriff Kommunikation (lateinisch) ist allgemein der Informationsaustausch zwischen Kommunikationspartnern sowohl unter Lebewesen (Menschen, Tiere, Pflanzen) als auch gegenüber bzw. unter technischen Einrichtungen (Maschinen, Robotern) zu verstehen. Die Kommunikation geschieht beispielsweise über technische, biologische, psychologische oder soziale Informationsvermittlungssysteme. Die Kommunikationspartner bzw. die Systeme müssen in der Lage sein, Informationen aufzunehmen, zu speichern und zu verarbeiten.

Copyright 2006: WISSEN digital Software Verlags GmbH, München.

Die Psychologen definieren Kommunikation als die Anleitung zur Rekonstruktion einer Wirklichkeit. Kommunikation soll helfen einander zu verstehen. Damit dies geschehen kann, müssen die „Mängel“ in der Kommunikation, ihre Gefahren und Risiken bekannt sein.

Folie
157



Die Information entsteht irgendwo in unserem Kopf als eine analoge Information, sagen wir als ein assoziatives Bild oder als ein bestimmter Geruch. Um diese Information anderen mitteilen zu können, muss sie in digitale Informationen übersetzt werden. Sie muss codiert werden. Hier liegt die erste wichtige Fehlerquelle. Der Code steht der ursprünglichen Information immer nach.

Folie 160

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Übertragungsverluste**

Außer durch Codierung bedingte Verluste gibt es Störanfälligkeiten, die ebenfalls zu Übertragungsverlusten führen. Sie kommen durch unterschiedliche Wahrnehmung, abweichende Vermittlung und abweichende Aufnahme zustande.

Die Fehleranfälligkeit wird bei der Übertragung des Codes und der Rückübersetzung (dem Encodieren) noch verstärkt.

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Axiome**

Die Axiome der Kommunikation (Watzlawick)

- Es gibt keine NICHT Kommunikation
- Informationen haben einen Inhalts- UND Beziehungsaspekt
- Beziehungen werden durch die Interpunktion der Kommunikation geprägt
- Informationen sind analog UND digital
- Kommunikationsabläufe sind symmetrisch oder komplementär

Watzlawick hat Axiome zur Kommunikation aufgestellt, die auf typische Kommunikationsprobleme hinweisen. Für die Mediation ist die Unterscheidung zwischen analoger und digitaler Kommunikation, die Unterscheidung zwischen Sach- und Beziehungsebene und der beziehungs typische Kommunikationsverlauf von besonderem Interesse.

Folie 169

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Ich-Botschaften**

Die Ich-Botschaften werden herausgehört, von den Appellen getrennt und angesprochen.

In der Weiterführung von Schulz von Thun ergeben sich 2 weitere Ebenen, die für die Kommunikation wichtig sind. Schulz von Thun spricht von den 4 Ohren oder Schnäbeln. So stehen der Sach- und Beziehungsebene die Ich-Botschaft und der Appell zur Seite.

Folie 177

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Aktives Zuhören**

Aktives Zuhören bedeutet, den Gesprächspartner aussprechen zu lassen, einander unter Einsatz von Gesten des Verständnisses (aufmerksame Körperhaltung, Blickkontakt, gelegentliches Kopfnicken) zu zeigen, dass man dem Gesprächspartner die ganze Aufmerksamkeit widmet und bereit ist, das Gesagte innerlich zu verarbeiten sowie eine Rückmeldung darüber zu geben, dass das Gesagte gehört und verstanden wurde.

Das wichtigste Werkzeug der Kommunikation ist das Zuhören. Es geht nicht nur um das akustische Hören, sondern auch um das Zeigen, dass zugehört wird (Pacing) und um das Zeigen dass man verstehen will.

Folie 178

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Loopen**

Das aktive Zuhören wird um die Abstimmung ergänzt, ob der Gesprächspartner überhaupt korrekt verstanden wurde. Sie erkennen das Procedere, wenn der Mediator fragt: „Hab ich Sie richtig verstanden, dass“. Nur wenn der Gesprächspartner bejaht, ist die Schleife abgeschlossen. Verneint er, stimmt sich der Mediator so lange ab, bis eine Übereinstimmung erzielt wurde

Folie
179

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Das Paraphrasieren

...Als Paraphrasierung (griech. para = dazu, neben und frasein = reden, sagen) wird in der Kommunikationstheorie die sachliche Wiederholung einer empfangenen Botschaft mit den eigenen Worten verstanden.

Bei einer Paraphrasierung wird die Aussage nicht verfälscht. Gegenüber der weniger direktiven Form des aktiven Zuhörens wird allerdings auch nicht auf eine emotionale Botschaft verkürzt.

Die Paraphrasierung filtert also die emotionalen Anteile heraus und reduziert die Aussage auf den sachlichen Anteil, also die kognitive Botschaft. Das Ziel dabei ist, die Kommunikation auf eine sachorientierte Ebene zu lenken.

**Wikipedia

Eine der wichtigsten Rückmeldungen innerhalb der Schleife des Verstehens ist die Paraphrase. Paraphrase bedeutet die Rückmeldung der Mitteilungsbedeutung mit den eigenen Worten des Mediators. Wir benutzen die Rückmeldung zugleich zur Trennung der Empfangsvorgänge, mithin separieren wir Fakten von Meinungen und Emotionen.

Folie
184

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Merkmale der körperlichen Sprache

1. Sprache
2. Parasprache
3. Kinetik
4. Gesten
5. Mimik
6. Körperchemie
7. Proxemik
8. Gegenständliches

Die Paraphrase ist die Technik zur Rückmeldung des gesprochenen Wortes. Die Rückmeldung der beobachteten (wahrgenommenen) Gefühle erfolgt vermittelt der Verbalisation. Die analoge Kommunikation (Wahrnehmung) ergibt zusätzliche Informationen, die der Mediator zu deuten weiß.

Folie
185

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Die Sprache des Raumes



Körperliche Sprache drückt sich nicht nur durch Gesten aus. Auch die Position im Raum verrät einiges über die Situation, besonders über die Beziehung von Menschen zueinander. Stehen die Streitparteien weit auseinander, kann dies ihre Distanz ausdrücken., Setzen sie die Anwälte zwischen sich, kann dies den Schutzbedarf ausdrücken, usw.

Folie
186

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Nähe und Distanz

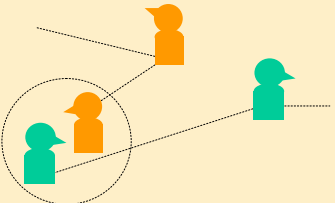


Die Position zueinander kann zum Ausdruck von Nähe und Distanz werden. Nähe wird unterschiedlich wahrgenommen. In unserer Kultur wird eine Nähe von weniger als 60 cm z.B. als Eindringen in den Intimbereich verstanden. Eine Distanz zwischen 60 cm und 120 cm wird als privat und ein Abstand von mehr als 120 cm als öffentlich gesehen.

Folie
188

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ Aufstellungen



Die Positionierung im Raum ist eine Ausdrucksform, die sich die Aufsteller zu nutze machen. Sie bitten Repräsentanten sich nach den Anweisungen Konfliktbetroffener zu positionieren. Das Feedback der Repräsentanten erlaubt Rückschlüsse auf die Konfliktlage.

Folie
193

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Übersicht über die Gesprächstechniken**

| | |
|--------------------------------|--------------------|
| 1. Aktives Zuhören | 15. Übersetzen |
| 2. Chunking | 16. Verbalisieren |
| 3. Erklären | 17. Wiederholen |
| 4. Fokussieren | 18. Zusammenfassen |
| 5. Fragen | |
| 6. Ich-Botschaften | |
| 7. Normalisieren | |
| 8. Das Paraphrasieren | |
| 9. Partialisieren | |
| 10. Reframing | |
| 11. Spiegeln | |
| 12. Triadische Brückenfunktion | |
| 13. Umwidmen | |
| 14. Überhören | |

Die Kommunikation des Mediators wird durch Gesprächstechniken unterstützt. Lesen Sie die einzelnen Techniken bitte im Skript „Grundlagen“ nach.


Folie
213

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Die richtige Frage(technik)**

Die richtige Frage stellen heißt,
Die Bedeutung der Fragen und ihre
Wirkungen zu verstehen

- Offene Fragen
- Geschlossene Fragen
- Direkte Fragen
- Suggestive Fragen
- Rhetorische Fragen
- Alternative Fragen
- Lineare Fragen
- Strategische Fragen
- Reflektierende Fragen
- Zirkuläre Fragen



Eine der wichtigsten Gesprächstechniken sind Fragen. Fragen erlauben es dem Mediator den Dingen auf den Grund zu gehen. Mit Fragen kann er Sichtweisen ermöglichen und Gedanken implementieren.

■ Die Folien zum Vortrag in der zweiten Präsenz

Folie
227

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Vermitteln

Der Ausbildungsabschnitt
will zeigen, warum und inwieweit die
Kommunikation als DAS Zauberittel
der Mediation anzusehen ist.

6

Die Vermittlung beschreibt die eigentliche Kunst der Mediation. Sie hat der Mediation auch ihren Namen gegeben.

Folie
233

INTEGRIERTE MEDIATION

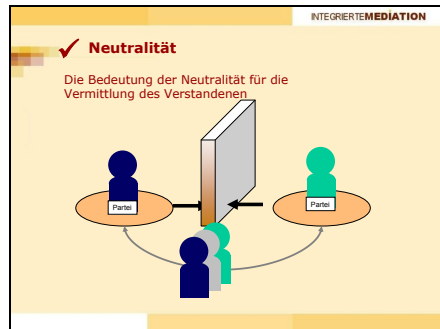
✓ **Der Mediator vermittelt**

1. Fakten
2. Wahrnehmungen
3. Einstellungen, Einschätzungen und Hintergründe
4. Sichtweisen
5. Gedanken und Emotionen

Der Mediator hat darauf zu achten, dass er die
Wahrnehmungen der Parteien auf keinen Fall mit den
eigenen Erfahrungen vermischt.

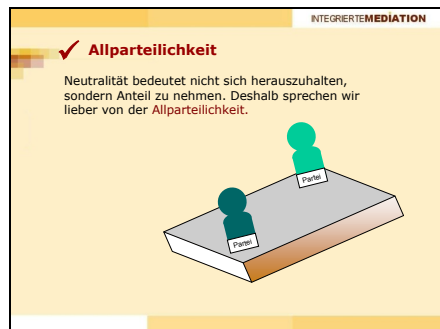
Der Mediator vermittelt die Sichtweise und Befindlichkeit der einen Partei an die Gegenpartei, so dass diese versteht, warum es der Gegenseite geht.

Folie
236



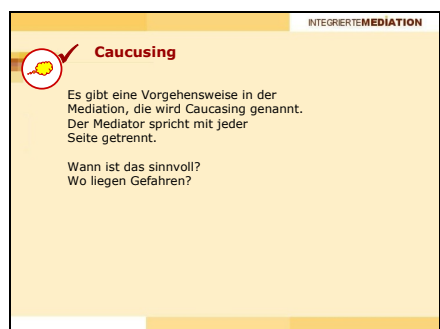
Die Neutralität des Mediators ist eine der wichtigsten Bedingungen zur Streitvermittlung. Neutralität umfasst auch die Herstellung der Balance zwischen den Parteien.

Folie
257



Weil der Mediator bemüht ist, diese Balance herzustellen, bezeichnet man ihn auch als allparteilich.

Folie
238



Meist in der englischen Form der Mediation wird das Caucusing eingesetzt. Es ist ein Einzelgespräch, das der Mediator mit den Parteien getrennt führt. Caucus heißt übersetzt Vorwahl oder Wahlausschuss. Es bezeichnet meist das erste Vorgespräch. Wird die Mediation weiterhin in Abwesenheit der Parteien geführt nennt man dies eine Shuttle-mediation.

Folie
240



Der Mediator kann verschiedene Übersetzungstechniken verwenden. Das Neutralisieren, das Vervollständigen und das positive Umformulieren.

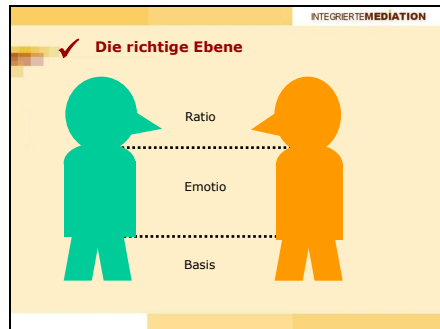
Lesen Sie die Detailbeschreibung der Techniken bitte im Abschnitt „Grundlagen“.

Folie
244



Erinnern Sie sich an die Geschichte mit dem Paar das sich nicht verstanden fühlte, weil jeder andere Sinnesbegabungen hatte? Ein Mediator hätte die unterschiedlichen Sprachen der Sinne übersetzen können. Geht es sehen zu hören? Ja, es können Klangbilder benannt und Vorstellungen geäußert werden.

Folie
245



Eine Übersetzung ist auch notwendig, wo die Kommunikation auf verschiedenen Ebenen abläuft. Üblicherweise kommunizieren wir auf der Ebene der Ratio, der Emotio und der Basis. Die Kommunikation auf jeder Ebene verläuft unterschiedlich. Das Risiko, aneinander vorbei zu reden ist beträchtlich.

Lesen Sie Details bitte im Glossar über TCI

Folie
246



Off merken wir Menschen gar nicht, wie gewaltvoll unsere Kommunikation ist. Besonders Juristen glauben eine sachliche Sprache zu verwenden, die von den Parteien aber als gewaltvoll bezeichnet wird.

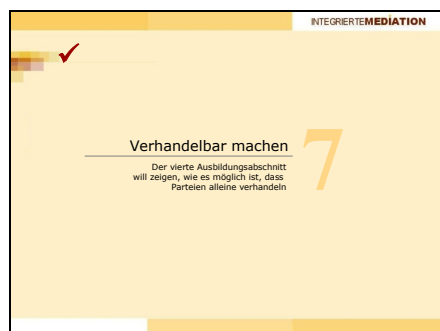
Lesen Sie Details bitte im Glossar unter gewaltfreie Kommunikation nach.

Folie
247



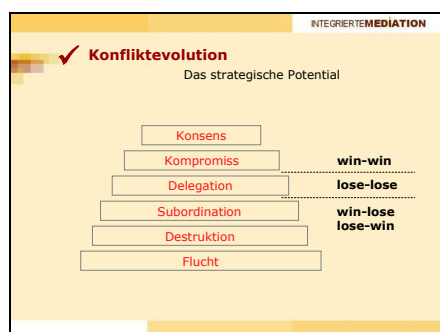
Offt wird unterschätzt, wie weit die formale und die informelle Kommunikation auseinander liegen. Obwohl die gleiche Sprache zugrunde liegt, führt die Übersetzung der informellen Kommunikation in eine formale Kommunikation oft zu völlig anderen Aussagen. Wie der Mediator in einem solchen Fall vorgeht ist ein Thema der integrierten Mediation, mithin des zweiten Semesters.

Folie
249



Anders als in den juristischen Verfahren beginnt das Verhandeln in der Mediation erst nachdem die Bedürfnisse und Interessen der Parteien verstanden wurden.

Folie
255



Die Voraussetzung für ein Verhandeln (ebenso wie für eine Mediation) ist im Konflikt erst gegeben, nachdem sich die Delegation als nutzlos erweist. Der Mediator wird deshalb auch die Frage herausarbeiten, wie sich die Parteien ein juristisches Ergebnis vorstellen.

Siehe im Detail die Ausführungen zu WATNA/BATNA und zu „Grundlagen der Mediation“

Folie
256

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Macht und Balance**

Die Delegation ist nur bei einem Machtungleichgewicht Möglich. Damit dieses Ungleichgewicht nicht gestört Wird, muss der Dritte neutral sein

Auch ein Machtungleichgewicht hindert Verhandlungen. Warum sollte ich verhandeln, wenn ich subordinieren kann? Der Mediator versucht deshalb, Machtungleichgewichte auszugleichen.

Siehe die Ausführungen zur Allparteilichkeit.

Folie
260

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Was bedeutet verhandeln?**

Bei Verhandlungen versuchen zwei oder mehrere Verhandlungspartner ihre voneinander abweichenden Ansichten oder Ziele auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Je näher die Ziele beieinander liegen, um so einfacher ist die Verhandlung. Jeder Partner muss geben und nehmen. Für den Kompromiss haben beide Verhandlungspartner von ihrem Standpunkt abzurücken. Jeder 'opfert' und 'gewinnt' andererseits auch etwas.

Verhandeln bedeutet, dem Anderen ein Angebot zu machen, das dieser bereit ist anzunehmen. Voraussetzung ist also,

dass ich weiß, was der Andere will und

dass ich weiß, was ich bereit bin dafür zu geben.

Folie
273

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Erweiterung: Harvard Konzept**

Getting to yes

1. separate the people from the problem
Ebenen trennen
2. focus on interests rather than positions
Interessen statt Positionen
3. generate a variety of options before settling on an agreement
Optionen bilden
4. insist that the agreement be based on objective criteria
Verifikation

Im so genannten Harvard Konzept (Getting to yes) wurden folgende Prinzipien erarbeitet, die ein optimiertes Verhandeln gewährleisten sollen. Sie wurden in das Konzept der Mediation übernommen.

Folie
275

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Ebenen trennen**

Die wichtigste Trennung ist die von Sach- und Emotion. Die Verhandlung ist auf der Sachebene zu führen.

Sachebene

| | |
|---------------|-------------|
| Fakten | Bewertungen |
| Positionen | Interessen |
| Vergangenheit | Zukunft |

Emotionen

1. Prinzip des Harvard Konzeptes:

Trennung der Sach- von der Beziehungsebene

Folie
276

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Harvard Konzept im Detail**

Getting to yes

1. separate the people from the problem
Ebenen trennen
2. focus on interests rather than positions
Interessen statt Positionen
3. generate a variety of options before settling on an agreement
Optionen bilden
4. insist that the agreement be based on objective criteria
Verifikation

2. Prinzip des Harvard Konzeptes:

Positionen werden ergriffen, um sich zu schützen. Der Fokus sollte aber statt auf die Positionen auf die Interessen gerichtet sein. Ein gutes Beispiel für den Unterschied zwischen Interessen und Positionen ergibt das Orangen-Beispiel

Folie
278

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Was sind Interessen?**

Wörtlich
Englisch **interest**
Eins, Anteil, Belang, Vorteil, Bedeutung, Interesse, Verzinsung, Wichtigkeit
*www.dict.cc

Deutsch
Unter **Interesse** (von lateinisch *interesse*: dabei sein, teilnehmen an, „dazwischen-stecken/sein“) versteht man die kognitive Anteilnahme respektive die Aufmerksamkeit, die eine Person an einer Sache oder einer anderen Person nimmt. Je größer diese Anteilnahme ist, desto stärker ist das **Interesse** der Person für diese Sache. Auch die Vorlieben oder die Hobbys einer Person werden als **Interessen** bezeichnet. Etwas ist dann für eine Person **interessant**, wenn es ihr **Interesse** weckt, sie sich also dafür interessiert. Das Gegenteil dazu ist das **Desinteresse** oder, in stärkerer Ausprägung, die (manchmal krankhafte) **Apathie**.
**Wikipedia

Siehe: „Bedürfnisse“

Die Erfahrung in der Ausbildung zeigt, wie schwer es ist, die Interessen zu erkennen und vor allem, diese von Positionen zu differenzieren.

Lesen Sie Details bitte im Glossar und in „Grundlagen der Mediation“ und führen Sie die Übungen aus.

Folie
279

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Das Problem mit der Position**

Relation
Position richtig – falsch
gut – böse

Es ist manchmal paradox. Denn wenn der Mediator erkennt, dass die Parteien keine Positionen vertreten, hilft er den Parteien, eine Positionen zu finden und zu ergreifen. Die Einnahme von Positionen ist Ausdruck und Bedingung für den Streit

Folie
284

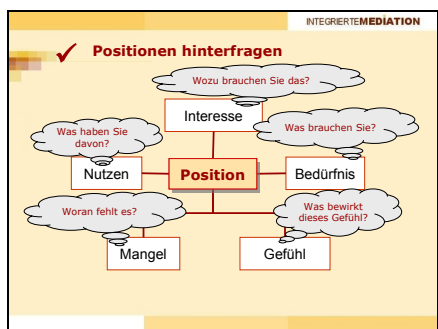


Positionen sind abzugrenzen gegen:

- Mangel
- Bedürfnis
- Gefühl
- Interesse
- Nutzen

Details lesen Sie bitte im Glossar nach

Folie
285



Den Zugang finden Sie mit offenen Fragen, die nach Ich-Botschaften und Hintergründen ausgerichtet sind. Typische Fragen sind:

- Wozu brauchen Sie das?
- Warum ist Ihnen das wichtig?
- Was bewirkt das bei Ihnen?

...

Folie
287



Bedürfnis ist der Wunsch einen Mangel abzustellen. Maslow hat die Bedürfnisse in einer Pyramide zusammengestellt, weil er eine Abhängigkeit von primär und Sekundärbedürfnissen sieht. Die Maslow'sche Bedürfnispyramide entspricht in ihrem hierarchischem Aufbau heute nicht mehr der herrschenden Meinung.

Folie
288

INTEGRIERTE MEDIATION

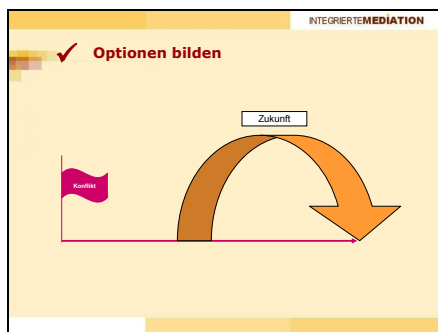
✓ **Harvard Konzept im Detail**
Getting to yes

1. separate the people from the problem
Ebenen trennen
2. focus on interests rather than positions
Interessen statt Positionen
3. generate a variety of options before settling on an agreement
Optionen bilden
4. insist that the agreement be based on objective criteria
Verifikation

3. Prinzip des Harvard Konzeptes:

Auf der Grundlage der Interessen lassen sich mehr Optionen bilden.

Folie
289



Optionen setzen sich mit der Zukunft auseinander, nicht mit der Vergangenheit. Jede Partei kann verschiedene Optionen haben.

Folie
290

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Kreativ-/Assoziativstechniken**

Ausweitung des Verhandlungs- und Lösungsraums
Brainstorming
Brainwriting bzw. -walking
Leerer Stuhl
Mind-Mapping
Visualisierung
Wortbilder

Der Mediator wendet jetzt Kreativ- und Assoziativstechniken an.

Lesen Sie die Detailbeschreibung der Techniken bitte im Abschnitt „Grundlagen“.

Folie
292

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Harvard Konzept im Detail**
Getting to yes

1. separate the people from the problem
Ebenen trennen
2. focus on interests rather than positions
Interessen statt Positionen
3. generate a variety of options before settling on an agreement
Optionen bilden
4. insist that the agreement be based on objective criteria
Verifikation

4. Prinzip des Harvard Konzeptes:

Die Verhandlung kann jetzt auf die Sachebene beschränkt werden und dort auf die Fakten, nicht auf Meinungen. Fakten lassen sich verifizieren, Meinungen nicht (es lohnt sich wenigstens nicht dies zu tun)

Folie 322

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Das Verfahren 8

Der siebte Ausbildungsabschnitt konzentriert sich auf das Procedere und die Umstände des Verfahrens. Wie wirken sich die Erkenntnisse über Kommunikation und Wahrnehmung in im Verfahren aus?

Wie lassen sich die Verhandlungsgrundsätze in ein Verfahrenskonzept einbinden?

Folie 327

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Zur Bedeutung des Verfahrens**

Motivation Ergebnis
Verfahrensweise Nutzen

Ein Verfahren ist erforderlich, um einen geregelten Entwicklungsprozess zu ermöglichen. Der Verfahrensverantwortliche steuert das Verfahren so, dass ein bestimmtes Ergebnis heraus kommt.

Folie 330

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Konfliktbedingte Störungen**

Wahrnehmungsfilter und Konflikt schränken die Verständigungsfähigkeit weiter ein

Sender Empf.

Vor dem Hintergrund eines Streites ist der Konflikt die größte Herausforderung für das Verfahren. Es muss einen ausreichenden Rahmen anbieten, der es dem Mediator ermöglicht, sich auf die **Dynamik des Konfliktes** einzulassen.

Folie 331

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Konflikttheorie**

Unterschiedliche Wahrnehmung
Kommunikationsmängel
Disfunktionalität
Unverständnis
Schutzmechanismen

Naming Blaming Claming → Position

Die Konflikttheorie beschreibt, wie Konflikte entstehen. Das geschieht meist ganz unauffällig. Aus der Mücke wird der Elefant.

Lesen Sie die Details bitte im Abschnitt „Grundlagen der Mediation“

Folie 333

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Konflikteskalation (Glasl)**

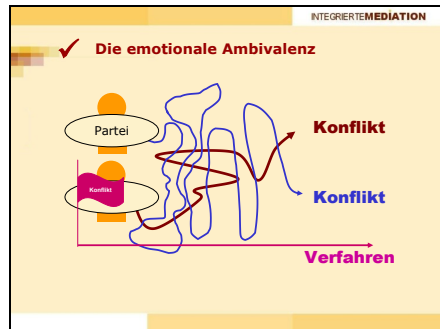
1. Spannung
2. Debatte
3. Taten statt Worte
4. Koalitionen
5. Gesichtsverlust
6. Drohungen
7. Begrenzte Vernichtung
8. Zersplitterung
9. Gemeinsam in den Abgrund

win-win
win-lose
lose-lose

1. Spannung
2. Debatte
3. Taten statt Worte
4. Koalitionen
5. Gesichtsverlust
6. Drohungen
7. Begrenzte Vernichtung
8. Zersplitterung
9. Gemeinsam in den Abgrund

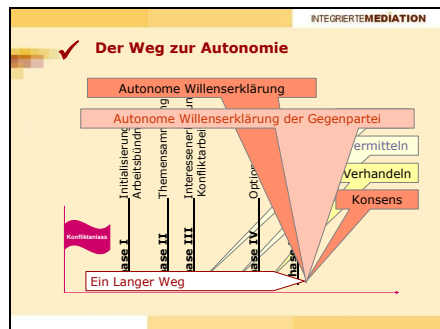
Mit dem Konflikt verbindet sich eine Eskalationsdynamik. Glasl teilt die Eskalation in 9 Stufen ein. Mediation soll in der ersten und ggf. in der zweiten Abteilung (bis Stufe 5) möglich sein. Ich vertrete die Auffassung, dass sie auch bei höheren Eskalation noch möglich ist, dazu aber mehr im 2. Semester.

Folie
334



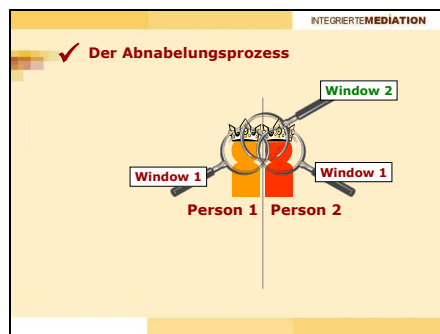
Eine besondere Herausforderung ist die unterschiedliche Sicht auf den Konflikt und seinen Verlauf. Die nicht übereinstimmenden Wirklichkeiten.

Folie
336



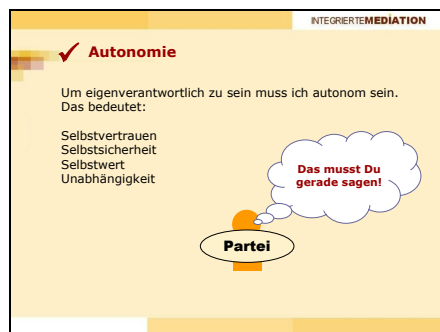
Konfliktbedingt sind die Parteien sehr aufeinander fixiert. Sie können die Meinung des anderen nicht stehen lassen, ohne dagegen anzugehen. Alles wird als ein Angriff interpretiert. Diese Beziehung drückt Abhängigkeit aus. Wenn es also darum geht, den Konflikt zu lösen, müssen die Parteien lernen autonom zu werden, sich von dem anderen zu lösen.

Folie
337



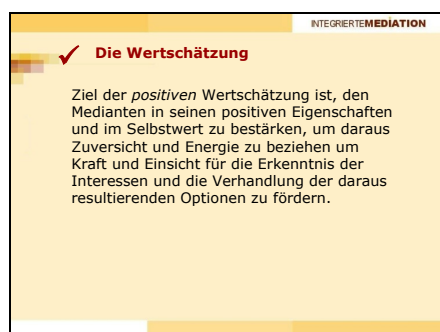
Der Abnabelungsprozess wird in der Mediation dadurch unterstützt, indem die Parteien NICHT aufeinander bezogen werden. Im Gegenteil! Es kommt darauf an, dass sie sich selbst verstehen. Erst danach können sie den anderen verstehen. Wir nennen diese Methode der Abgrenzung Windows 1 und Windows 2.

Folie
338



Den Mut zu haben, das zu sagen was man denkt und fühlt. Das ist das Geheimnis zur Autonomie. Stellt der Mediator fest, dass die Selbstbehauptung statt gefunden hat, öffnet er Windows 2, indem er erst jetzt fragt, ob die Meinung der Gegenseite verstanden wurde. Viele halten die Mediation für einen Erziehungsprozess, weil Autonomie Selbstvertrauen, Selbstwert usw. herstellen hilft.

Folie
344



Tatsächlich unterstützt der Mediator den erzieherischen Effekt, indem er den Parteien Wertschätzung zuteil werden lässt, indem er sie anhält Vereinbarungen zu treffen (z.B. „Wer fängt an“) usw.

Folie
351

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Übersicht Konflikttechniken**

1. [Anchoring](#)
2. [Doppeln](#) (Selbstbild - Fremdbild - Konfrontation)
3. [Gewaltfreie Kommunikation](#)
4. [Leerer Stuhl](#)
5. [Paradoxe Intervention](#)
6. [Reframing](#)
7. [Triadische Brückenfunktion](#)

Fragetechniken
Normalisieren
Positiv Umformulieren
Trennung Sache und Person
Triadische Brückenfunktion
Vereinbarung von Kommunikationsregeln
Visualisierung
Wortbilder / Metaphern

Die in der Mediation zu verwendenden Konflikttechniken finden Sie detailliert im Abschnitt „Grundlagen der Mediation“ ausgeführt.

Folie
362

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Kapitel

Verfahrensstrategien

Strategie ist der Weg von einem Ausgangspunkt zu einem Ziel. Das Verfahrensziel ist eine Einigung. Welche Strategie muss man verfolgen, damit eine Einigung möglich wird?

Folie
364

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Konzept: Nullsummenspiel**



Das Diagramm zeigt zwei Personen, die als 'Partei' beschriftet sind, auf einem gelben Hintergrund. Zwischen ihnen steht ein großes '1:0'. Eine schwarze und weiße Schachmatt-Fahne ist auf einem Pfahl über dem Ergebnis. Dies symbolisiert ein Nullsummenspiel, bei dem der Gewinn einer Partei den Verlust der anderen ist.

In einem Nullsummenspiel ist die Vernichtungsstrategie und in ihrer Optimierung die Tit for tat Strategie nahe liegend.

Folie
367

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Kuchen vergrößern**



Das Diagramm zeigt zwei Kuchen auf Teller, daneben eine halbe Zitrone und eine ganze Zitrone. Darunter steht der Text 'win = win' und '100% = 100%'. Dies symbolisiert ein Positivsummenspiel, bei dem die Zusammenarbeit zu einem größeren Kuchen führt, von dem alle profitieren können.

In einem Positivsummenspiel, bei dem es darum geht, den Kuchen zu vergrößern, ist die Kooperation die nahe liegende Strategie.

Folie
369

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Konfrontation - Kooperation**

| | |
|----------------|--------------|
| Offen | Verdeckt |
| Verunsicherung | Sicherheit |
| Ausschluss | Einbeziehung |
| Behinderung | Ermöglichung |
| | |

Konfrontation und Kooperation haben unterschiedliche Ausgestaltungen. Die Konfrontation versucht zu verdecken und zu täuschen. Die Kooperation will Offenheit und Informiertheit.

Die strategischen Auswirkungen lassen sich am Beispiel des Gefangenendilemmas am besten nachvollziehen. Das Gefangenendilemma ist im Glossar beschrieben.

Folie
372

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Bedingung für Kooperation**

Kooperation setzt Vertrauen zwischen den **Konfliktgegnern!!!** voraus

Im Gefangenendilemma wird das Vertrauen hergestellt durch:

1. Kommunikation und darin enthaltene entsprechende Vertrauensbeweise
2. durch Strafe im Falle des Vertrauensbruches

Voraussetzungen für die Anwendung der Kooperation sind Vertraulichkeit und Offenheit. Wenn sie nicht vorliegen, wird die Konfrontation von den Parteien als die nahe liegende Strategie eingestuft.

Folie
362

INTEGRIERTE MEDIATION

✓

Kapitel


Verfahrenssetting

Wie sehr schon die Sitzordnung das Verfahren und seinen Ablauf beeinflussen, haben Sie bereits erleben dürfen. Da ist aber noch mehr als nur die Sitzordnung. Wir bezeichnen alle äußeren Faktoren als Teil eines Settings, das Einfluss auf den Verfahrensablauf nimmt.

Folie
299

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Raum und Beziehung**



Folie
301

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Bedeutung der Atmosphäre**



Folie
302

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Die Wirkung des rund table**



Folie
385

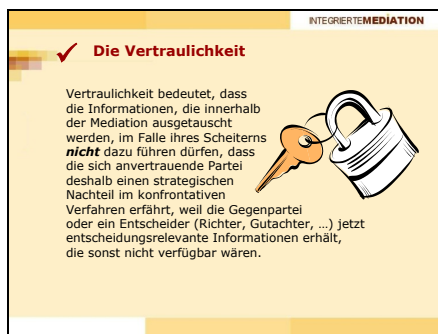


Statt in die Vergangenheit schauen wir in die Zukunft.
Die Zukunft ist weniger belastet.

Folie
391



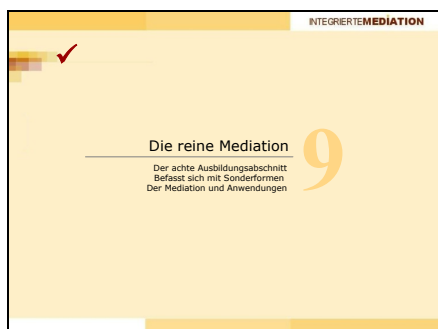
Die Mediation öffnet sich für weitere Denkprinzipien. Es kommt nicht nur darauf an, eine Wahrheit herauszuarbeiten.



Ganz wichtig ist die Sicherheit. Die Parteien müssen das Gefühl haben, dass Ihnen nichts passiert. Konfrontation ist eine Strategie der Unsicherheit, der Angst zu verlieren. Wir vermitteln Sicherheit durch die Zusage der Vertraulichkeit.

■ Die Folien zum Vortrag in der dritten Präsenz

Folie
394



In der so genannten reinen Mediation kommen die zuvor herausgearbeiteten Grundsätze zum Tragen.

Entscheidend für ihr Gelingen sind:

- Einhaltung der Prinzipien
- Einhaltung der Struktur
- Anwendung der Methodik
- Anwendung der Techniken

Folie 399

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Anforderungen an die reine Mediation**

Was ist das Ziel der Mediation?

- Konsens der Parteien

Warum finden die Parteien keinen Konsens?

- Sie können der Gegenseite kein akzeptables Angebot unterbreiten

Warum können die Parteien kein Angebot unterbreiten?

- Sie haben ein Informationsdefizit. Sie kennen nur die → widerstreitenden Positionen, auf deren Basis eine Übereinstimmung nicht möglich ist

Wie ist das Informationsdefizit zu überwinden?

Ich möchte Ihnen meine Sicht der Mediation vorstellen. Sie erlaubt Ihnen möglicherweise ein besseres Verständnis davon, warum es in der Mediation eigentlich geht. Wenn die Mediation das Ziel verfolgt, einen Konsens zu ermöglichen, dann ist der Weg zur Lösung möglich, sobald Sie wissen, was dem Konsens im Wege steht

Folie 403

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Prinzipien der Mediation: Wozu?**

- Freiwilligkeit → kein Konsens ohne Freiwilligkeit
- Vertraulichkeit → Sicherheit (Kenntnisse der Mediation sollen nicht benutzt werden um im anderen Verfahren einen Infovorsprung zu haben)
- Eigenverantwortlichkeit → Bereitschaft Konflikt selbst lösen zu wollen
- Allparteilichkeit → Um beide Seiten verstehen zu können
- Offenheit → Bereitschaft Interessen und Motive zu äußern
- Informiertheit → Um ein Angebot machen zu können, das der Andere annehmen kann, muss ich wissen, was möglich ist und was der Andere will

Sie erkennen, dass die Prinzipien der Mediation nicht aus Selbstzweck oder aus den Gründen einer Ethik erforderlich sind, sondern allein deshalb, weil sonst kein Konsens möglich wäre.

Folie 406

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Freiwilligkeit**

Ja, ich bin wirklich an Mediation interessiert

Ja, ich bin auch an einem Konsens interessiert

Partei

Ohne Freiwilligkeit gibt's keinen Konsens

Folie 407

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Eigenverantwortlichkeit**

Eigenverantwortlichkeit bedeutet:
Den Konflikt nicht zu delegieren

Ja, ich will selbst versuchen eine Lösung zu finden!

Partei

Ohne Eigenverantwortung können die Parteien nicht an eine autonome Erklärung binden.

Folie 414

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Die Verfahrenslogik**

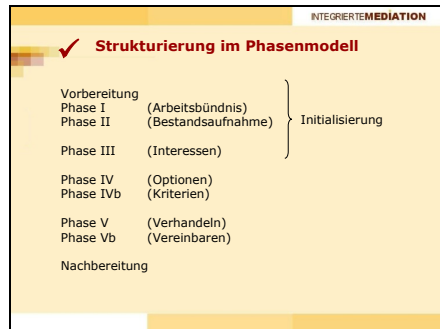
Konsequenterweise besteht die Logik des Vorgehens darin, Ressourcen aufzudecken und nutzbar zu machen. Dies erfordert ein Procedere, das in logischen Schritten aufgebaut wird. Die logischen Schritte sind:

1. Begrüßung
2. Ziele festlegen
3. (Vertrauens-) Beziehung aufbauen
4. Standpunkte erfassen
5. Wahrnehmung ermöglichen
6. Interessen und Motive aufdecken
7. Lösungen suchen

Konfliktschritt

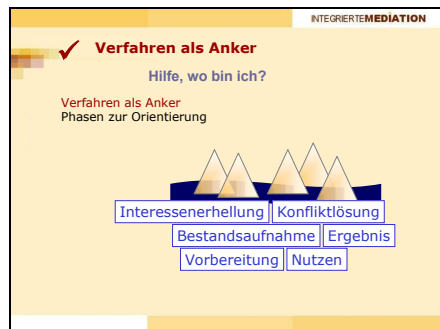
Natürlich verfolgt die Mediation als ein am Konsens orientierter Prozess eine stringente Logik. Bei näherer Betrachtung entspricht die in Phasen unterteilte Verfahrensabfolge einem ganz natürlichen Ablauf, der, salopp gesagt, mit einer Begrüßung beginnt und mit einer Verabschiedung endet.

Folie
415



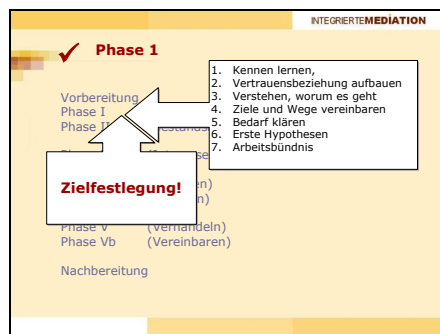
Das Phasenmodell der Mediation beschreibt den logischen Ablauf. Es zeigt sich immer wieder, dass eine Verschiebung der Phasen oder eine Außerachtlassung in der Mediation zu einer Verschärfung der Situation führt, die das Ergebnis gefährdet.

Folie
416



Nicht nur für den Mediator, auch für die Medianten wirken die Phasen wie eine Straßenkarte. Sie zeigen den Weg, den man gehen muss, um zum Ziel zu kommen. Das Ziel ist der Konsens. Der Weg ist die Aufdeckung der Interessen und Bedürfnisse.

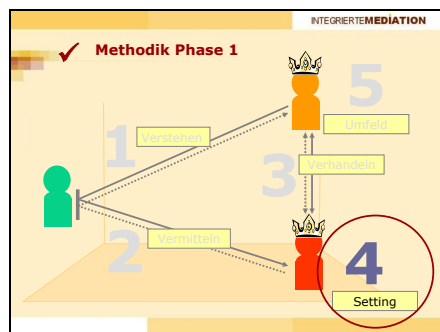
Folie
419



1. Phase: Arbeitsbündnis

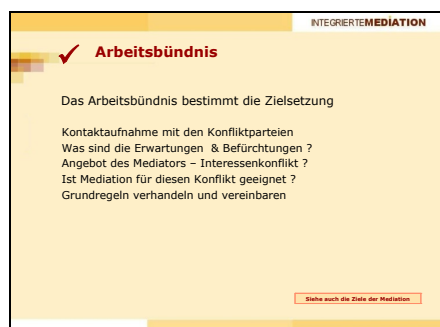
Im Grunde geht es um eine Zielvereinbarung. Darüber hinaus erfüllt die Phase eine organisatorische, strategische, psychologische und juristische Funktionen.

Folie
420



Die organisatorischen Funktionen helfen beim Aufbau und bei der Strukturierung des Verfahrens. Die strategischen Funktionen beschreiben die zum Konsens führenden Schritte. Die psychologischen Funktionen belegen die Auswirkungen auf die Medianten während sich die juristischen Funktionen auf die rechtliche Absicherung konzentrieren. Die unterschiedlichen Funktionen der Phase 1 werden nachfolgend dargestellt.

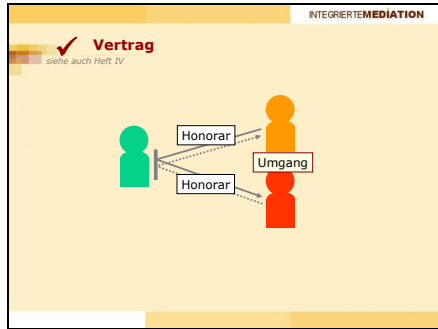
Folie
422



Funktionen:

- Setting
- Ziele
- Hindernisse
- Kommunikationsmuster
- Anker
- Vertrauen
- Schutz Motivation, Verantwortung
- Vertragsabschluss

Folie 424



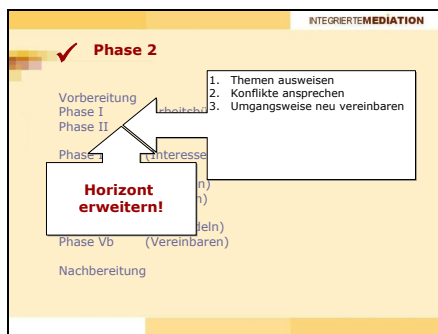
Der Vertrag kommt dreiseitig zwischen Mediator und Mediant und zwischen den Medianten zum Tragen. Er beinhaltet Regelungen zum Honorar und zum Prozedere sowie Absicherungen.

Folie 426

-
- Anwendung in Phase 1
 - Mediation im Kleinen, Gesprächstechniken wie aktives Zuhören, Paraphrasieren, Verbalisieren und positiv Umformulieren kommen zum Tragen
 - Anforderungen für das Erkennen nicht eingehaltener Regeln
 - Folgen des Nichteinhaltens von Regeln werden geklärt
 - Kommunikationsverhalten wird erkennbar
 - Gelegenheit für Wertschätzung der Kommunikationsbereitschaft und -fähigkeit der Medianten

Es gibt die Möglichkeit Regeln vorzugeben oder Regeln zu medieren (Einen Konsens zwischen den Parteien darüber herbeizuführen). Letzteres ist effizienter, weil Sie den Parteien zeigen, wie leicht es fällt, eine Vereinbarung zu treffen und weil sie Informationen über die Art und Weise der Kommunikation zwischen den Parteien Preis gibt.

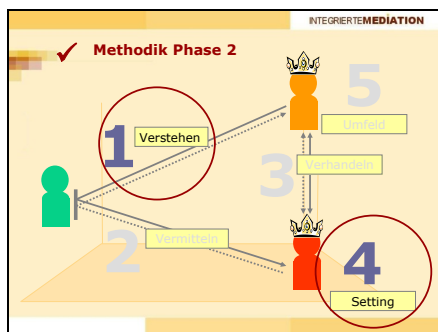
Folie 428



2. Phase: Themensammlung

Die Phase zwei wird Bestandsaufnahme oder auch Themensammlung genannt. Beide Bezeichnungen sind zutreffend. Es geht darum, den Sachverhalt festzustellen, ebenso wie die Themen und die Streitpunkte.

Folie 429



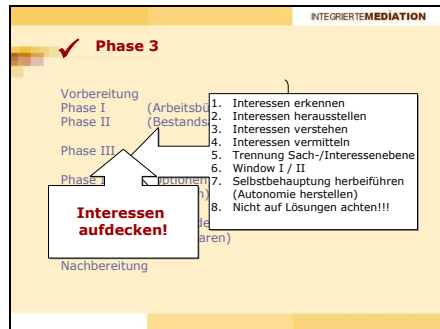
Auch die Phase 2 erfüllt wichtige organisatorische, strategische, psychologische und juristische Funktionen.

Folie 430

-
- Informationen sammeln
 - Jede Partei erhält Raum für ihre Sicht
 - Worüber besteht Einigkeit ?
 - Worüber fehlt der Konsens ?
 - Gibt es Klärungsbedarf ?

- Festlegung des Gesprächsbereichs
- Anpassung des Settings
- Strukturierung (Prioritäten festlegen)
- Abbau von Positionen wird vorbereitet
- Annäherung an den Konflikt.
- Erweiterung des Horizontes.
- Heranführung an die Komplexität
- Einverständnis der Parteien zur Themenwahl
- Der streitige und der unstreitige Tatbestand werden festgestellt

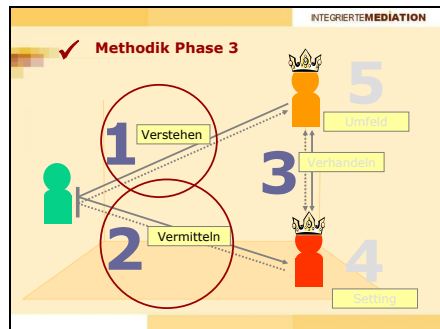
Folie
431



3. Phase: Interessenerhellung

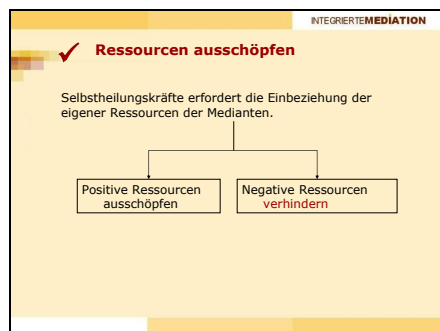
Die Phase wird sowohl Konfliktarbeit oder Interessenerhellung oder gar Interessenfindung genannt. Alle Bezeichnungen treffen zu, denn es geht darum, die Interessen herauszuarbeiten. Dazu ist eine Konfliktarbeit unumgänglich, denn wenn ein Konflikt vorhanden ist, wird er sich in dieser Phase zeigen.

Folie
432



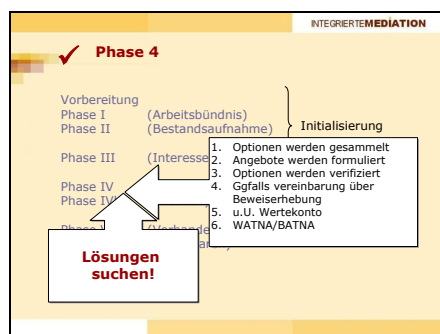
- Separierung von Positionen, Interessen und Lösungen.
- Window 1 und Window 2
- Flipchart für Visualisierungen
- Zur Selbstbehauptung führen
- Verlangsamen
- Window 1 und window 2...
- Tiefgang, Bedürfnisse
- Erkenntnisgewinn...
- Selbstbehauptung / Autonomie...
- Befreiung
- Absicherung der Vertraulichkeit

Folie
434



Der Mediator nutzt die Ressourcen der Parteien um ihnen den Weg zum Konsens zu zeigen.

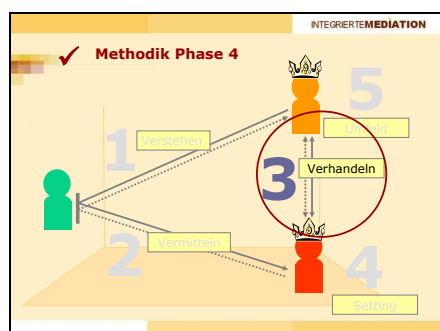
Folie
436



4. Phase: Optionen

Die Phase 4 wird Optionen genannt. Nachdem die Interessen geklärt sind, geht es darum, Lösungen zu finden.

Folie
437



- Brainstorming – Sammeln von Optionen auch wenn noch sie noch so abwegig sind
- Beschleunigung des Verfahrens, um Nachdenken zu verhindern (kein Ja-aber)
- Die Sicht auf Lösungen wird wieder frei gegeben
- Kreativität kommt zum Tragen.
- Die Sicht auf Lösungen wirkt jetzt eher motivierend
- Absicherung, dass die Lösungen noch keinen Vertrag darstellen und revisibel sind.

Folie
438

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Optionen und Angebote**

- Optionen entwickeln
- Werte schaffen
- Optionen bewerten
- Szenarien testen, bewerten und auswählen

Bedenken Sie bitte, dass die Optionen der Pool sind, aus dem sich die Parteien Ihre Angebote suchen sollen, welche sie der jeweils anderen Seite unterbreiten, damit sie diese akzeptieren.

Folie
441

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Phase 5**

Vorbereitung
Phase I (Arbeitsbündnis)
Phase II (Bestandsaufnahme) } Initialisierung

Qualitätscheck!

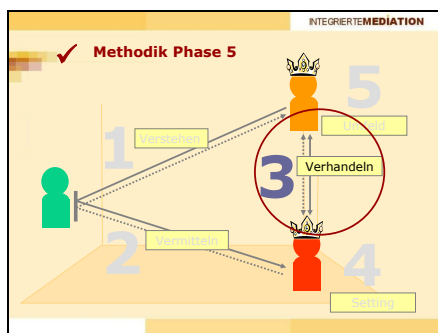
1. Vereinbarungsvorschläge sammeln
2. Ggf. Beratung vermitteln
3. Verifizieren
4. Nachfrage vereinbaren

Phase III (intermediäre)
Phase V (Phase Vb)
Nachbereitung

5. Phase: Arbeitsbündnis

Es geht darum, eine rechtsgültige Vereinbarung zu treffen. Jetzt wird deutlich, dass die Mediation eigentlich ein Akt der **Rechtssetzung** und **Rechtsfindung** ist. Die angestrebte Lösung ist ein Recht setzender Vertrag!

Folie
442



- Erfüllung der Zielvereinbarung (Arbeitsbündnisses)...
- Bereitstellung der Fakten und Lösungsoptionen
- Sachebene ist jetzt verfügbar.
- Win-win Ergebnis ist das Ergebnis.
- Eigenverantwortung wird erkennbar.
- Erfolgserlebnisse entstehen.
- Spätestens jetzt wird WATNA/BATNA als Rechtskontrolle eingeführt.
- Die Vereinbarung muss juristisch abgesichert sein wenn sie nicht lediglich als ein Zusammenfassen der Interessen und Vorschläge verstanden wird.

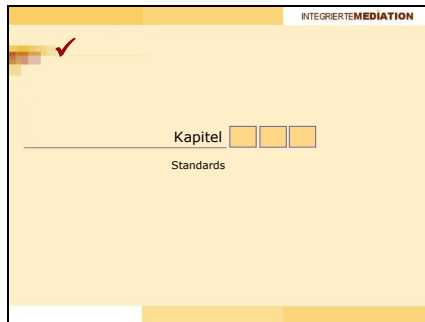
Folie
443

INTEGRIERTE MEDIATION

✓ **Mediationsvereinbarung**

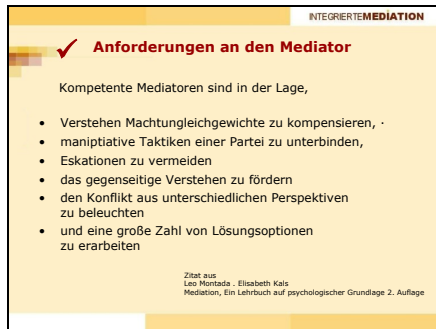
- Einigungsentwurf
- Externe Überprüfung
- Abschluß, Beurkundung
- Vereinbarung eines Verfahrens zur Überprüfung
- Implementierung

Die Grenze zur Rechtsberatung ist zu beachten. Vollstreckbare Verträge können bei Notaren hergestellt werden.



Damit sich nicht jeder Mediator von den grundlegenden Prinzipien und Arbeitsbedingungen lösen kann, haben die Verbände Standards erreicht, denen sich die Mediatoren mit Ihrer Ausbildung unterwerfen.

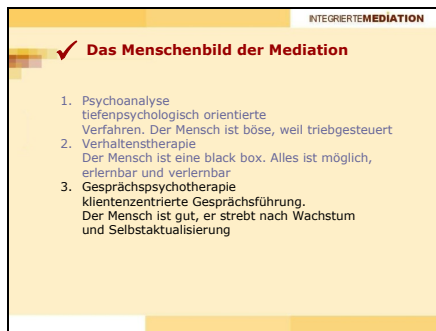
Folie 448



Die Standards ergeben klare Anweisungen, wie der Mediator sich und seine Arbeit zu verstehen hat, damit er sich Mediator nennen kann.

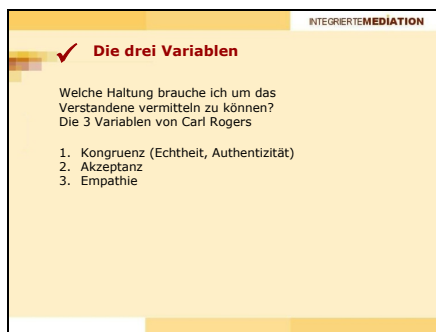
Bitte lesen Sie die wichtigsten Regulierungen im Anhang unter der Überschrift „Standards“ nach

Folie 451



Besonders im Falle der integrierten Mediation achten wir auf die Haltung und innere Einstellung des Mediators. Das zugrunde liegende Menschenbild entspricht dem der humanistischen Psychologie. Der Mensch wird als kompetent, eigenverantwortlich, frei und autonom angesehen.

Folie 452



Der Mediator besitzt soziale Kompetenz, die durch die seinem Menschenbild entsprechende Art und Weise der Kommunikation zum Ausdruck kommt.