

# Manipulation und Beeinflussung

In der Technik wird der Begriff wertneutral in seiner ursprünglichen Bedeutung verwendet. Er kommt aus dem Lateinischen und setzt sich zusammen aus manus ‚Hand‘ und pulere ‚füllen‘ und wird als Handhabung verstanden. In der Psychologie und im alltäglichen Sprachgebrauch bekommt er eine Wertung. Dort steht die Manipulation für das verdeckte Beeinflussen eines Menschen zu seinem Nachteil.

---

## Wer beeinflusst wen und wozu?

### Inhaltsverzeichnis

- [Beeinflussung durch die Mediation](#)
- [Beeinflussung durch den Mediator](#)
- [Beeinflussung durch die Parteien](#)
- [Wertfreies Verstehen](#)
- [Bedeutung für die Mediation](#)
- [Was tun wenn ...](#)

"Du manipulierst doch!", wird dem Ausbilder vorgeworfen, als er im Training zeigt, wie eine Mediation funktioniert. "Nein ...", windet der sich, weil [Manipulation](#) und [Mediation](#), das passt doch ethisch irgendwie nicht gut zusammen. Aber dennoch! Mediation *ist* eine Beeinflussung. Laut dem Lexikon der Psychologie bezeichnet eine Beeinflussung alle Situationen, bei denen Einstellungen, Entscheidungen oder Handlungen verändert werden.<sup>1</sup> Menschen unterliegen vielen Einflüssen. Schon die bloße Anwesenheit eines Menschen verändert die Situation. Diese Beeinflussung wird als soziale Aktivierung bezeichnet. *Cialdini* stellt 7 Prinzipien heraus, die auf fest eingeprägte Verhaltensmuster zurückzuführen sind und durchaus zur Manipulation genutzt werden.<sup>2</sup> Die Erkenntnisse werden im Verkauf genutzt. Sie sollen den Kunden überzeugen, das Angebot anzunehmen. Auch wenn es in der Mediation letztlich darum geht, dass sich die Parteien Angebote unterbreiten, würde der Mediator eher darauf achten, dass die Annahme ohne Beeinflussung erfolgt. Die Prinzipien<sup>3</sup> kommen in der Mediation also nicht ohne Weiteres zur Anwendung. Die Mediation würde eher dazu beitragen, eine Beeinflussung zu verhindern.<sup>4</sup> Andererseits ist die Mediation auf eine Veränderung angelegt. Es ist deshalb wichtig, zu erkennen, wo sie auf Beeinflussungen basieren.

## Beeinflussung durch die Mediation

Schon die Tatsache, dass sich die Parteien auf eine Mediation einlassen, bewirkt eine Veränderung. Die Mediatoren stellen einen anderen Gedankengang zur Verfügung, der die Gedankensfolge und den zur Lösung führenden Erkenntnisprozess beeinflusst.

## Beeinflussung durch den Mediator

In keinem Fall wird der Mediator versuchen, die Parteien zu manipulieren. Wenn er sich dabei erwischt, sollte er prüfen, ob er sich noch im Rahmen der Mediation bewegt. Erst recht nicht, wird er versuchen, eine Partei zu ihrem Nachteil zu manipulieren. Zutreffend ist allerdings, dass der Mediator den Fokus des Denkens verschiebt. Er versucht Sichtänderungen möglich zu machen. Seine Rückmeldungen haben stets einen positiven Akzent und lenken den Blick in die heile Welt und das Denken in eine Ja-Straße. Allerdings vergewissert er sich stets bei den Parteien, dass diese Rückmeldung auch Bestandteil ihres Denkens ist. Der Grundsatz der Freiwilligkeit garantiert, dass die Parteien mit dem Weg des Denkens einverstanden sind. Transparenz und Offenheit sind wichtige Prinzipien des Mediators. Alle Entscheidungen werden im Konsens getroffen. Der Mediator hat keine Direktionsbefugnis. Die Zuführung in ein positives Denken ist keine Beeinflussung, die gegen den Willen der Parteien stattfindet und von ihnen sogar mit der Entscheidung für eine Mediation beauftragt wurde.

# Beeinflussung durch die Parteien

Wenn die Parteien zur Beeinflussung neigen, kommt es darauf an, wer manipuliert werden soll.

## Beeinflussung des Mediators

Die Versuche, den Mediator beeinflussen zu wollen, kann aus der missverstandenen Verfahrensstrategie heraus erfolgen. Möglicherweise haben die Parteien übersehen, dass der Mediator nicht entscheidungsbefugt ist. Mehr noch; er ist auch nicht in dem operativen Meinungsbildungsprozess für die Lösung beteiligt. Dies ergibt sich aus dem Grundsatz der [Indetermination](#). Wenn er seine Rolle korrekt ausübt, kann auch er nicht von den Parteien beeinflusst werden. Seine gesetzlich geschützte Unabhängigkeit macht ihn weisungsfrei.

## Beeinflussung des Gegners

Richten sich die Manipulationsversuche an den Gegner, muss sich der Mediator damit auseinandersetzen. Er muss sicherstellen, dass die Parteien eine eigenverantwortliche Entscheidung treffen. Erkennt er, dass eine Partei manipuliert oder dass die andere Partei den Manipulationen unterliegt und statt der eigenen eine aufgedrängte oder sonst unerwünschte Entscheidung trifft, muss er intervenieren. Ganz abgesehen davon, interessiert er sich für das Phänomen, weil es Aufschluss über die Interessen und gegebenenfalls über die Beziehungsstruktur gibt. Er muss auch in Betracht ziehen, dass es sich um ein Verhaltensmuster handelt, das in dem fraglichen Beziehungssystem geübt wird und gegebenenfalls sogar unbewusst erfolgt. Dann ist es an dem Mediator, den Parteien andere Tools an die Hand zu geben (wie z.B. die Mediation), mit denen sie ihre Interessen auch auf ehrlichem, offenem Weg erzielen können.

# Wertfreies Verstehen

In der Mediation kommt es nicht darauf an das irgendwer irgendwen beeinflusst, außer wenn dies zur Klärung beiträgt. Eine operative Beeinflussung ist weder für die Parteien noch für den Mediator möglich. Der Mediator ist die personifizierte [Metaebene](#) für die Parteien, die nur funktioniert, wenn er wertfrei versteht, was die Parteien meinen. Manipuliert er ihre Meinung, verlässt er die Rolle eines Mediators und begeht einen Mediationsfehler.

Der Mediator muss sich auch im Klaren darüber sein, dass er die Metaebene verlässt, wenn er durch die Beeinflussungsversuche (egal gegen wen sie sich richten) Antipathien oder gar Wut entwickelt. Er mag seine Gefühle als Hinweis auf das Verhalten verstehen und sich fragen, warum er so darauf reagiert. Er muss sich im Klaren darüber sein, dass er in diesem emotionalen Setting möglicherweise die neutrale wertfreie Sicht verliert und dahin zurückkommen.

# Bedeutung für die Mediation

Grundsätzlich haben Manipulationen in der Mediation nichts zu suchen. Es gibt allerdings [Interventionen](#), die nicht aufgedeckt werden können. Sie verlieren dann ihre Wirkung.

[Beispiel 11770](#) - Eine paradoxe Intervention wäre nicht mehr paradox und würde ihre Wirkung verlieren, wenn der Mediator sie ankündigt.

Andererseits gibt es Methoden und Techniken, die angesagt werden müssen, damit sie ihre Wirkung entfalten. Der Mediator ist darauf angewiesen, maximale Transparenz herzustellen. Zum Einen, um den Parteien ein Vorbild zu sein und zu zeigen, dass die Offenheit Chancen eröffnet. Zum Anderen weil er für jede Entscheidung einen Konsens herbeiführen muss. Er hat - anders als ein Richter - keine Entscheidungsbefugnis, auch nicht für Verfahrensentscheidungen. Die Frage, ob verdeckte Beeinflussungen möglich sind, hängt also im Wesentlichen von der Wahl der Techniken ab. Keinesfalls sind Beeinflussungen zum Nachteil der Parteien oder mit der Absicht zulässig, eine bestimmte Lösung herbeizuführen. Der Mediator muss also im Einzelfall abwägen, ob er seine Aufgabe, maximale Transparenz herzustellen, im Interesse der Mediationsverwirklichung zurückstellt oder nicht.

# Was tun wenn ...

- [Der Mediator beeinflusst die Parteien](#)
- [Die Parteien neigen zur Manipulation](#)
- [Die Parteien manipulieren den Mediator](#)
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Ratgeber](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#). Zitiervorgabe im ©-Hinweis.

Bearbeitungsstand: 2022-01-17 08:18 / Version 24.

Alias: [Beeinflussung](#)

Hinweis: Auf dieser Seite werden Aufgaben beschrieben, die im Beitrag [Aufgabenverzeichnis](#) erfasst und gelistet sind.

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 [Spektrum \(Lexikon der Psychologie\)](#) - 2018-10-06, <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/beeinflussung/2012>

2 Siehe [Cialdini \(Psychologie des Überzeugens\)](#) - 2022-01-16

3 Siehe die Erläuterung [Daskalakis \(Prinzipien der Einflussnahme\)](#) - 2022-01-16

4 Mehr dazu unter [Prinzipien des Überzeugens](#)