

# Der Verfahrensablauf und die Phasen



**Wissensmanagement** » Diese Seite gehört zum **Fachbuch Mediation** in der Wiki-Abteilung **Wissen**. Sie befinden sich auf der Themenseite **Phasenablauf** zum Titel des 4. Buchabschnitts **Prozess**, dem folgende Kapitel zugeordnet sind:

[Prozess](#) [Ablauf](#) [Phase 0](#) [Phase 1](#) [Phase 2](#) [Phase 3](#) [Phase 4](#) [Phase 5](#) [Phase 6](#)

**Worum es geht:** § 2 **Mediationsgesetz** erwartet vom Mediator, dass er sich vergewissert, dass die Parteien "die **Grundsätze** und den **Ablauf** des Mediationsverfahrens" verstanden haben. Ausführungen zu den Grundsätzen finden Sie im Beitrag [Grundsätze](#). Wie aber vergewissern Sie sich, dass die Parteien den Verfahrensablauf verstanden haben? Wie lässt sich der Ablauf eines informellen Verfahrens überhaupt beschreiben? Die Antwort lautet: Indem sein Weg beschrieben wird. Dabei bildet die Struktur des Verfahrens eine wichtige Orientierungshilfe. Sie ergibt sich aus den **Phasen** und der dahinter verborgenen **Phasenkonsistenz**.

## Übersicht / Navigation

- ... 5, 6, 7, wer bietet mehr?
- [Der Weg \(Phasenlogik\)](#)
- [Viele Wege führen zum Ziel](#)
- [Die Schritte \(Phasenübersicht\)](#)
- [Die Etappenziele](#)
- [Der Methodenabgleich](#)
- [Die Orientierung](#)
- [Hilfestellungen](#)
- [Parteiverständnis](#)
- [Bedeutung für die Mediation](#)
- [Was tun wenn ...](#)

## Phasen als Schrittmuster

Jede Phase gibt dem Mediator und den Parteien einen anderen Arbeitsauftrag. Es gibt einen logischen Zusammenhang.

[Inhalt Weiterlesen \(Grundsätze\)](#)  
[Vertiefen \(Phase 0\)](#)

**Einführung und Inhalt:** Die Phasen werden meist numerisch benannt. Es gibt allerdings unterschiedliche Zählweisen. Manche Quellen rechnen mit 5, andere mit 6 und wieder andere mit bis zu 16 Phasen und 63 Schritten.<sup>1</sup> Oft handelt es sich nur um andere Zählweisen desselben Prozesses. Im Groben entsprechen sich auch die den Phasen jeweils zugeschriebenen Bedeutungen, wenn auch die Bezeichnungen wechseln. Nicht zuletzt gibt es auch einen beachtlichen Zusammenhang mit den Methoden.



### Phasenzugriff

- [Phasenlogik](#)
- [Vorphase](#)
- [Initialisierung](#)
- [Bestandsaufnahme](#)
- [Interessenerhellung](#)
- [Optionen](#)
- [Einigung](#)
- [Nachphase](#)

## ... 5, 6, 7, wer bietet mehr?

Das hier zugrunde gelegte 5-phasige Modell basiert auf der amerikanischen Vorgabe.<sup>2</sup> Es wird auch als Main-Mediation bezeichnet,<sup>3</sup> weil die 5 Phasen den Kernprozess ausmachen. In ihnen kommt der Erkenntnisprozess am besten zur Geltung. Es gibt allerdings auch Mediationen, die im Phasenaufbau geringfügige Abweichungen vorweisen oder gar von noch mehr Phasen ausgehen. In der Literatur sind Modelle bekannt, die von 4 bis 8 Phasen variieren. Der Prozessablauf bleibt im Kern erhalten. Anders ist lediglich die Unterteilung der Phasen. So wird der Kreativanteil der Phase 4 von einigen Schulen als eine eigenständige, separate Kreativphase beschrieben, während der Bewertungsanteil der Phase 4 als eine separate Bewertungsphase dargestellt wird. Das achtstufige Modell unterscheidet die Vorklärung, die Vorbereitung, die Informations- und Themensammlung, die Bedürfnis- und Interessenklärung, die kreative Lösungssuche, die Lösungsauswahl, den Abschluss der Vereinbarung und die Nachsorge. Der Mediator muss sich in der Phasenlogik nicht nur bestens auskennen, er sollte sich darin auch bewegen können. Vor allem muss er wissen, wozu die Phasen im Prozess der Lösungsfindung beitragen und welche Erkenntnisse sie den Parteien ermöglichen. Eine fehlerhafte Phasenabwicklung kann zur Eskalation und gar zum Scheitern der Mediation führen. Wenn sie auf die Verantwortlichkeit des Mediators zurückzuführen ist, stellt sie einen Mediationsfehler dar.

## Der Weg (Phasenlogik)

Wer einen Weg gehen will, braucht ein Motiv, um sich auf den Weg zu machen, ein Ziel, um zu wissen wo es hingehen soll und eine Orientierung, um zu wissen wo es lang geht. All diese Fragen werden über die Phasen beantwortet. Die Phasen geben die Aufträge, um den Weg zu bewältigen. Wer ihre Bedeutung versteht, erkennt den Weg. Es ist also nicht nur wichtig, die Phasen zu kennen. Ein guter Mediator erkennt auch ihre Systematik und begreift ihre Bedeutung. Nur wer den logischen Aufbau der Phasen erkennt, hat das Handwerkszeug, um erfolgreich durch die Mediation zu navigieren und das [mediative Denken](#) zu aktivieren.

Phase 1	Suchspiel wird eingerichtet (Ziel und Weg)
Phase 2	Streit (kaputte Welt) wird identifiziert, um die zu klärenden Fragen (Konflikte) herauszuarbeiten
Phase 3	Kriterien einer konfliktbereinigten Zukunft werden ermittelt (Interessen und Motive)
Phase 4	Lösungsoptionen werden gesucht, die die zuvor erarbeiteten Kriterien erfüllen.
Phase 5	Gefundene Lösung wird manifestiert

[Phasenlogik \(Über die Folgerichtigkeit der durch die Phasen generierten Gedanken\)](#)

## Viele Wege führen zum Ziel

Die Phasen haben nicht immer gleiche Bezeichnungen und zum Teil auch abweichende Inhalte. Das ICGLR Handbuch für Peace education benennt zum Beispiel folgende Phasen:<sup>4</sup>

1. **Eröffnung:** Die Mediatoren und Parteien stellen sich vor. Die Mediatoren erklären ihre Rolle. Alle Parteien müssen sich über das weitere Vorgehen einigen und Regeln für das Mediationsverfahren festlegen.
2. **Konfliktperspektiven:** Jeder Teilnehmer erklärt den Konflikt aus seiner Perspektive. Die Mediatoren fassen zusammen und stellen offene Fragen. Sie gehen auch der Frage nach, wo die Interessen der Teilnehmenden auseinandergehen und wo sie sich überschneiden.
3. **Den Kontext erkunden:** Mediatoren ermutigen die Teilnehmer, Emotionen, Interessen und Bedürfnisse auszudrücken und zu diskutieren. Dies wird ihnen helfen, sich gegenseitig besser zu verstehen (hier ist es hilfreich, Gewaltfreie Kommunikation zu verwenden).
4. **Lösungen finden:** Die Teilnehmer denken über Lösungsideen nach und diskutieren sie. Sie sollten prüfen, ob ihre Vorschläge aussichtsreich, sachgerecht und zeitgemäß sind und allen Beteiligten gerecht werden.

5. **Einigung:** Die Teilnehmer einigen sich auf eine Lösung. Eine Vereinbarung wird ausgeschrieben und den Teilnehmern zur Unterschrift ausgehändigt.

In anderen Schulen werden die Phasen am sogenannten **U-Modell** ausgerichtet, das sich an der **U-Theorie** orientiert.<sup>5</sup> Danach sind zu unterscheiden:

1. Wahrnehmung klären
2. Gefühle ausdrücken
3. Bedürfnisse ausdrücken und verstehen
4. Lösungen suchen
5. Vereinbarungen treffen

Das U-Modell hat zumindest auf den ersten Blick Ähnlichkeit mit den 5 Phasen und sogar mit dem Phasenablauf der kognitiven Mediationstheorie. In allen Beispielen kommt die Idee des **Eisbergmodells** zum Tragen, mit der *Sigmund Freud* die Rolle des Unbewussten im menschlichen Denken und Handeln bekannt gemacht hat.<sup>6</sup> Hier finden sich viele Lösungsansätze. Zweifellos kommt es in der Mediation darauf an, die unter der Wasseroberfläche liegenden Ebenen zu erreichen. Allerdings geht ihr Auftrag noch weiter, sodass der Phasenablauf noch weitere Wirkungen zu erzielen hat. Die folgende Darstellung liefert eine präzise Abbildung der Phasen, mit der sich ihr Wirkungsradius vollständig erfassen lässt. Sie richtet sich an einem **Entscheidungsprozess** aus, der den von der **kognitiven Mediationstheorie** beschriebenen Gedankengang Schritt für Schritt verwirklicht.

## Die Schritte (Phasenübersicht)

### Vorphase

**Bezeichnung:** Vorphase, Phase 0

**Auftrag:** Prüfung der **Geeignetheit**, Fragen zur Organisation klären, z.B. **Parteien**, **Setting**

**Werkzeuge:** Methoden siehe **Methodik**, Techniken siehe **Techniken**

**Etappenziel:** Entscheidung für das Verfahren (Mediation), Anhaltspunkte für die Organisation. Je nach Vorabinformation kann auch schon eine Entscheidung für das **Mediationsmodell** erfolgen.

### 1.Phase

**Bezeichnung:** Initialisierung; Arbeitsbündnis

**Auftrag:** Vereinbarung der Rahmenbedingungen, Herstellung der **Metaebene**; **Vereinbarungen**

**Werkzeuge:** Methoden siehe **Methodik**, Techniken siehe **Techniken**

**Etappenziel:** Rahmen etabliert, Ziel vereinbart (Lösungssuche)

**Informationsdimensionen:** Ziel, Rahmen

### 2.Phase

**Bezeichnung:** Themensammlung, Bestandsaufnahme

**Auftrag:** den Streit identifizieren (kaputte Welt erkennen)

**Gestaltung:** Es gibt 3 Varianten die Phase 2 durchzuführen. Der Mediator stimmt mit den Parteien ab welche die geeignetste ist.

**Werkzeuge:** Methoden siehe **Methodik**, Techniken siehe **Techniken**

**Etappenziel:** Streit ist bekannt (es gibt ein Streitbekenntnis)

**Informationsdimensionen:** Argumente, Positionen, Themen

### 3.Phase

**Bezeichnung:** Interessenerhellung, Konfliktarbeit

**Abschnitte:** Windows 1, Windows 2

**Auftrag:** Interessen, Bedürfnisse herausarbeiten, Abgleich

**Gestaltung:** Siehe **Eisbergmodell** (in die Tiefe gehen, um die Höhen auszuloten)

**Werkzeuge:** Methoden siehe **Methodik**, Techniken siehe **Techniken**. In erster Linie sind die Techniken des Verstehens und der Verstehensvermittlung anzuwenden, wie: **Loopen**, **Loopen**,

**Etappenziel:** individuelle Vorstellungen vom Nutzen der Lösung, Nachvollziehbarkeit der Nutzenerwartung des Gegners

**Informationsdimensionen:** Interessen, Bedürfnisse (Nutzenkriterien)

## 4.Phase

**Bezeichnung:** Optionen

**Abschnitte:** 1. Optionen sammeln, 2. Optionen bewerten, 3. Beratung

**Auftrag:** Lösungen suchen, bewerten, auswählen, prüfen

**Werkzeuge:** Methoden siehe [Methodik](#), Techniken siehe [Techniken](#)

**Etappenziel:** Lösungsalternative finden [WATNA/BATNA](#), Lösungen finden und abwägen

**Informationsdimensionen:** Lösungen

## 5.Phase

**Bezeichnung:** Einigung, Dokumentation der [Abschlussvereinbarung](#)

**Werkzeuge:** Methoden siehe [Methodik](#), Techniken siehe [Techniken](#)

## Nachphase

**Bezeichnung:** Nachphase

**Werkzeuge:** Evaluation, Akquise

## Die Durchführung der Mediation

# Die Etappenziele

Die Phasen geben dem Mediator den eigentlichen Arbeitsauftrag. Er verändert sich von Phase zu Phase und repräsentiert einen Gedankengang, der folgende, an die Phasen geknüpfte Erkenntnisschritte, erwartet:

Phase	Erkenntnisbedarf	Erkenntnisgewinn
<a href="#">Phase 1</a>	Damit die Parteien nach einer Lösung suchen, müssen sie wissen, dass die von ihnen angestrebte Lösung nicht existiert, nicht möglich oder nicht optimal ist. Die Mediation ist ein Weg, die Lösung zu finden	Wir müssen nach einer Lösung suchen.
<a href="#">Phase 2</a>	Damit sich die Parteien dem Streit stellen können, müssen sie die dem Konflikt entsprechenden Themen kennen. Um sich den in Fragen ausformulierten Themen stellen zu können, müssen sie den dahinter verborgenen Widerspruch akzeptieren. Sie müssen bereit sein, über den Widerspruch zu verhandeln.	Wir müssen uns den Fragen stellen, um den Konflikt beizulegen.

Phase	Erkenntnisbedarf	Erkenntnisgewinn
Phase 3	Damit die Parteien einander verstehen können, müssen sie die unterschiedlichen Sichten und Motive nachvollziehen. Um aufeinander zugehen zu können, müssen sie Gemeinsamkeiten kennen. Damit sie Wissen, was sie zufriedenstellt, müssen sie die jeweilige Nutzenerwartung kennen.	Wir kennen den zu erzielenden Nutzen.
Phase 4	Damit sich die Parteien ein Angebot für eine Lösung unterbreiten können, müssen sie die Interessen des Gegners kennen. Damit sie eine gute Lösung finden können, müssen sie die Kriterien kennen, an denen die Lösung zu messen ist. Sie ergeben sich aus der Nutzenerwartung.	Wir wissen, wie der Nutzen zu realisieren ist.
Phase 5	Damit die Lösung nachhaltig werden kann, müssen die Parteien wissen, welche Schwierigkeiten bei der Umsetzung auftreten können.	Wir wissen, wie die Nachhaltigkeit erreicht werden kann.

Die hinter den Phasen verborgene Erkenntnislogik

## Der Methodenabgleich

Jeder Phase wird eine Methode zugeordnet. Die Methode beschreibt das Know-how, wie der Arbeitsauftrag der Phase als ein Arbeitsschritt in der Mediation zu verwirklichen ist.

Phase	Phasenziel	Methode
0	Anbahnung	Die Methode der Anbahnung oder Akquise beschreibt die Herangehensweisen für ein Zustandekommen der Mediation.
0	Vorbereitung	Die Methode der Vorbereitung beschreibt die Maßnahmen der Mediationsplanung und Vorkehrungen vor dem Beginn der Mediation.
1	Initialisierung	Die Methode der Initialisierung erfasst das Verfahrensritual, die Organisation des Verfahrens, die Errichtung einer Meta-Ebene, Festlegung von Taktiken und der Strategie
2	Bestandsaufnahme	Die Methode der Bestandsaufnahme dient der Streitermittlung, der Festlegung des Mediationsgegenstandes, der Konfliktanalyse, Festlegung der Parteien usw.
3a	Verstehen	Die Methode des Verstehens umfasst alle Vorgänge zur Aufnahme und Verarbeitung von Informationen im Sinne eines ganzheitlichen Verstehens.
3b	Vermitteln	Die Methode des Vermittelns umfasst alle Vorgänge zur unbewerteten Übersetzung und zur Weitergabe von Informationen.
4a	Lösungssuche	Die Methode der Lösungssuche umfasst alle Vorgänge zur Erarbeitung der am Nutzen orientierten Lösungsoptionen.
4b	Bewerten	Die Methode des Verhandeln umfasst alle Vorgänge zur Klärung offener Fragen, zur Lösungsbewertung und Annäherung.

Phase	Phasenziel	Methode
4c	Verhandeln	Die Methode des Bewertens führt in den Lösungskanal hinein.
5	Manifestieren	Die Methode des Manifestierens umfasst alle Vorgänge zur Festigung und Kontrolle der herausgearbeiteten Lösungen.
6	Nacharbeit	Die Nacharbeit beschreibt die Herangehensweise, wenn Änderungen im Nachgang der Mediation auftreten.
Alle	Steuerung	Die Methode der Steuerung umfasst alle Vorgänge, die zur Navigation durch den Erkenntnisprozess der Mediation (Erkenntnissteuerung) erforderlich sind.
Alle	Gütekontrolle	Die Methode der Gütekontrolle ist eine Qualitätskontrolle. Sie umfasst alle Vorgänge zur Verifikation der korrekten Durchführung der Mediation und des Ergebnisses.

## Die Orientierung

Ein Mediator muss stets wissen, wo er sich im Verfahren befindet. Auf die Frage "Wo bist Du gerade?", muss er etwa antworten können: "Wir sind in Phase 3 für das Thema Nr. 2". Eine Orientierungshilfe ist die [Mediationslandkarte](#). Sie könnte wie in der nachfolgenden Skizze aussehen. Der Mediator sollte sie im Kopf haben. Dem Anfänger hilft es, wenn er sich die Karte aufzeichnet.

Phase 1	Arbeitsbündnis		
Phase 2	Thema 1	Thema 2	Thema 3
Phase 3	Interessen Thema 1	Interessen Thema 2	Interessen Thema 3
Phase 4	Lösungen Thema 1 und 2		Lösungen Thema 3
Phase 5	Einigung zu Thema 1 und 2		Einigung Thema 4
	endgültige Einigung über alle Themen		

Sobald der Standort lokalisiert wird, weiß der Mediator was zu tun ist. Denn die Phasen definieren den Arbeitsauftrag. Mit Hilfe des [Dimensionierens](#) ordnet er die Informationen den Phasen zu, um sie abzuarbeiten, wenn die Phase an die Reihe kommt.

[Mediationslandkarte \(Landkarte zur Orientierung in der Mediation\) Orientierungshilfe](#)

## Hilfestellungen

Die Phasen ergeben nur einen Teil der Mediationsarbeit. Wer dem Konzept der [kognitiven Mediationstheorie](#) folgt, erkennt, dass die Phasen mit weiteren Schritten anzureichern sind, damit sie ihre Wirkung entfalten können. Die [professionelle Arbeitshilfe](#) weist die Arbeitsschritte im Einzelnen nach. Darüber hinaus verlinkt sie zu den Seiten im Mediationswiki, wo Sie weitere Unterstützung und Hilfestellungen zu den einzelnen Schritten der Fallbearbeitung finden. Das [Phasenablaufschema](#) bietet eine weitere Orientierungshilfe, die den Ablauf der Mediation checklistenartig zusammenfasst. Sie finden im [OMA-Bereich](#) auch ein Trainingsvideo über den Umgang mit den Phasen.



Hilfe bei der professionellen Fallbearbeitung Phasenablaufschemata

## Parteiverständnis

Wenn sich der Mediator nach [§ 2 Abs. 2 Mediationsgesetz](#) zu vergewissern hat, dass die Parteien die Grundsätze und den Ablauf des Mediationsverfahrens verstanden haben, bedeutet das nicht, dass der Mediator gleich zu Beginn der Mediation alle Grundsätze und alle Details des Mediationsverfahrens offenbart und langatmig über Phasen und Prinzipien doziert. Er muss lediglich den gedanklichen Weg kennzeichnen, den die Parteien zurückzulegen haben. Was er genau und wie anzusagen hat, ergibt sich aus der Beschreibung der Initialisierungsmethode und den Ausführungen im Onlinekommentar.

[§2 Mediationsgesetz Initialisierung](#)

## Bedeutung für die Mediation

Ein Mediator, der die Phasen nicht kennt, kann keine der [kognitiven Mediationstheorie](#) entsprechende Mediation durchführen. Im günstigsten Fall wendet er die Phasen intuitiv an. Die Ausführungen zum [Entscheidungsprozess](#) belegen, dass jede Entscheidung in mehreren Phasen abläuft. Wer die Phasen der Mediation nicht kennt, riskiert den Orientierungsverlust und begibt sich in die Gefahr, wesentliche Schritte auszulassen.

Die Phasen geben Orientierung und Sicherheit. Man kann die Mediation mit einer Straße vergleichen bei der die Phasen wie Leitplanken den richtigen Weg und die Meilensteine markieren. Auch wenn versierte Mediatoren auf die Leitplanken verzichten können, müssen sie dennoch wissen, ob sie sich noch auf der richtigen Straße befinden. Die Faustregel lautet deshalb:

## Merke

[Leitsatz 4606](#) - Je mehr der Mediator die Phasen verinnerlicht, umso sicherer kann er sich durch den Prozess Mediation bewegen

## Was tun wenn ...

- [Der Mediator verwechselt die Phasen](#)
- [Der Mediator kündigt die Phasen nicht an](#)
- [Der Mediator kennt die Phasen nicht](#)
- [Der Mediator insistiert auf Phaseneinhaltung](#)
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Ratgeber](#)

[Phasenlogik Prozess](#)

[Hinweise und Fußnoten](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2025-03-15 09:51 / Version .

Alias: [Phasen](#), [Phasenübersicht](#), [Phasenablauf](#)

Siehe auch: [Phasenkonsistenz](#), [Struktur](#), [Arbeitshilfe](#)

Prüfvermerk:

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 Siehe [Lindemann, Mayer, Osterfeld \(Systemisch-lösungsorientierte Mediation\)](#) - 2024-07-26 S. 10

2 Siehe [Trossen \(un-geregelt\)](#) - 2019-05-13, Rdnr. 24

3 Siehe [Sommer \(Haftung des Mediators\)](#) - 2023-05-31 S. 18

4 Siehe [ICGLR Peace education handbook](#) - 2024-11-21 S. 81

5 Siehe [OMA-Mediationen](#) Video "Mediation im Unternehmen 1-5", [U-Modell](#) und [U-Theorie](#)

6 Siehe [Eisbergmodell: Kommunikation erfolgreich gestalten](#) - 2024-11-25