

# Die Nutzenorientierung



[Wissensmanagement](#) » Diese Seite ist dem [Archiv](#) in der Wiki-Abteilung [Wissen](#) zugeordnet. Eine logische Verknüpfung erfolgt mit den [Grundsätzen](#) der Mediation im Buchabschnitt [Mediationsprozess](#) und mit dem Thema [Eskalation](#) im Buchabschnitt [Konflikt](#). Bitte beachten Sie auch:

[Grundsätze der Mediation](#) [Nutzenorientierung](#) [Nutzen](#) [Nutzenerwartung](#) [Utilitarismus](#) [Eintrag](#) [Suche](#)

---

Der Nutzen spielt eine wichtige Rolle in der Mediation. Wenigstens wenn Sie die Mediation nach dem Konzept der kognitiven Mediationstheorie ausführen. Der Fokus auf den Nutzen ist so bedeutend, dass er als ein Prinzip der Mediation festgeschrieben wurde.

Die Behauptung, dass die Mediation ein **lösungsorientiertes Verfahren** sei, widerspricht nicht nur dem Prinzip der Nutzenorientierung, das in der Mediation ein **nutzenorientiertes Verfahren** sehen will. Sie erschwert auch die Einordnung der Mediation, in der Systematik der Verfahren und ihre Abgrenzung zur Schlichtung, die zweifellos lösungsorientiert ist. Der auf den Nutzen gerichtete Fokus wirkt sich dramatisch auf die Ausführung und die Kompetenz der Mediation aus. Dass die Mediation ein nutzenorientiertes Verfahren ist, trifft (leider nur) auf das Mediationskonzept zu, das sich auf die [kognitiven Mediationstheorie](#) bezieht. Mit dieser Ausrichtung ist die Mediation jedoch das einzige Verfahren, das sich am Nutzen ausrichtet und den Nutzen nach vorne stellt.

## Die prinzipielle Bedeutung des Nutzens

Das die Nutzen Ausrichtung als ein Prinzip deklariert wird, damit zu tun, dass der auf den Nutzen gerichtete Fokus eine universelle Bedeutung in der Mediation hat. Es ist nicht lediglich eine Episode in der Phase drei. Es ist eher ein Handlungsmerkmal, das sich im Denken ausrichtet. Die folgende Episode mag dies verdeutlichen:

[Beispiel 16661](#) - Die Partei macht dem Mediator den Vorwurf der Parteilichkeit. Eine Rechtfertigung oder ein Argumentieren verstärkt oft den Widerstand und die Konfrontation. Ein Hinterfragen erlaubt ein Eingehen auf den Vorwurf. Mit der Warum-Frage könnte der Vorwurf aber bekräftigt werden. Die Wozu-Frage führt weiter. "Welchen Nutzen verspricht Du Dir von meiner Neutralität?", könnte die Antwort ergeben: "Dann fühle ich mich besser beschützt". Jetzt kann der Mediator darauf eingehen, ob und wie der Schutz möglich ist.

[↑ Grundsätze der Mediation](#)

Hinweise und Fußnoten

---

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

Bearbeitungsstand: 2024-09-18 08:13 / Version .

Alias:

Siehe auch:

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten