

Das Orangenbeispiel



Wissensmanagement » Diese Seite gehört zur [Werkzeugsammlung](#) der Wiki-Abteilung [Werkzeuge](#) und wird im [Archiv](#) abgelegt. Thematisch kann sie dem Abschnitt [Methodik der Mediation](#) des [Fachbuchs](#) zugeordnet werden. Beachten Sie bitte auch folgende, damit zusammenhängende Seiten:

[Werkzeugsystematik](#) [Orangenbeispiel](#) [Der Puzzle-Effekt](#) [Harvard-Konzept](#) [Konfliktarbeit](#) [Werkzeugeintrag](#) [Suche](#)

Das aus dem [Harvard-Konzept](#) stammende Orangenbeispiel belegt deutlich den Effekt, wenn Positionen von Interessen unterschieden werden. Das Orangenbeispiel wird oft als Metapher benutzt, um die Wirkungsweise der Mediation zu beschreiben. Es greift dafür jedoch zu kurz (je nachdem was unter Mediation verstanden wird). Das Orangenbeispiel schildert nur einen Aspekt der Mediation, der auch nicht immer zielführend ist. Obwohl es nicht direkt ein Werkzeug der Mediation darstellt, sondern nur eine Metapher, wie die Werkzeuge zu benutzen sind und welche Wirkung sie haben, soll es hier als Werkzeug im weitesten Sinne verstanden werden.¹

Worum geht es?



Zwei Schwestern streiten um eine Orange. Die Mutter kommt hinzu.
Was würden Sie sagen, wenn Sie die Mutter wären und den Streit Ihrer Kinder schlichten wollten?

Häufige Antworten sind: "Ich teile die Orange und gebe jedem Kind die Hälfte". Manche sagen auch: "Ich esse die Orange selbst". Im Beispiel des Harvard-Konzeptes fragte die Mutter: "Wozu wollt ihr die Orange nutzen?". Daraufhin sagte das eine Mädchen: "Ich will Orangensaft trinken". Das andere sagte: "Ich will Kuchen backen". Der kulinarisch nicht geschulte Mediator lernt jetzt, dass zum Kuchenbacken die Schale ausreicht, zum Orangensaft trinken jedoch das Fruchtfleisch erforderlich ist.

Das Beispiel soll belegen, dass sich eine Lösung in dem Moment anbietet, wo nicht auf die Forderung "Ich will die Orange haben", sondern auf das [Interesse](#), also den Zweck und das Wozu abgestellt wird.

Kritik und Perspektive des Orangenbeispiels

Oft wird in Seminaren gefragt: "Und was ist, wenn beide Kinder Orangensaft trinken wollen?". In dem Fall ist das Interesse auf dieselbe Lösung gerichtet. In der Logik des Harvard-Konzeptes bliebe jetzt nur noch die Möglichkeit, den Saft zu teilen. Jetzt befinden wir uns wieder in einem [Verteilungskonflikt](#).

Würde sich die Mutter nicht nach dem Verwendungszweck (also der sich aus dem Interesse ergebenden, möglichen Lösung) erkundigen, sondern nach den Streitmotiven, erhielte sie eine Antwort die weiterführt. Dann sagen die Kinder möglicherweise: "Die kriegt immer alles" oder "Die muss sich immer durchsetzen", usw. Die Antwort deutet nicht nur auf die Lösung des Problems hin. Sie deutet einen Beziehungskonflikt an, dem der Streit um die Orange zum Ausdruck verhilft. Jetzt geht es um Gleichstellung, Beachtung oder andere Beweggründe. Sie richten sich nicht auf die Lösung, sondern auf die hinter dem Streit liegenden Bedürfnisse.

Bedeutung für die Mediation

Das Orangenbeispiel ist ein beeindruckendes und anschauliches Beispiel dafür, wie sich die Interessen von den Positionen unterscheiden lassen und welchen Effekt es hat, wenn die Interessen nach vorne gestellt werden. Mit dem Beispiel wird das Prinzip des Harvard-Konzepte erläutert, das die Fokussierung der Interessen herausstellt. Die Techniken, die dies ermöglichen, ergeben sich aus dem Ablauf der Mediation (wo die Positionen in [Phase zwei](#) von den Interessen in [Phase drei](#) unterschieden und getrennt werden) und durch Techniken wie das [Loopen](#) oder das [Fragen](#) nach vorne kommen.

[Konfliktarbeit](#) [Harvard-Konzept](#) [Konfliktarbeit](#)

Hinweise und Fußnoten

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

Bearbeitungsstand: 2024-03-16 06:52 / Version .

Aliase: [Orangentreit](#)

Prüfvermerk:

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

¹ Das Orangenbeispiel wird allerdings nicht in der Werkzeugdatenbank gelistet!