

Das Meta-Wissen der Mediation



[Wissensmanagement](#) » Diese Seite ist dem [Archiv](#) in der Wiki-Abteilung [Wissen](#) zugeordnet. Eine logische Verknüpfung erfolgt mit der Themenseite [Angebot](#), die der Rubrik [Nachfrage](#) der Wiki-Abteilung [Praxis](#) zuzuordnen ist. Bitte beachten Sie auch:

[Angebot Meta-Wissen](#) [Angebot MediationskompetenzEintrag](#) [Suche](#)

Es ist ein immer wieder aufkommendes Thema. Die EU kennt es als Mediationsdilemma. Sie wundert sich, dass die Mediation, trotz ihrer unbestrittenen Leistungsfähigkeit nicht dementsprechend nachgefragt wird. Die Recherchen im Wiki lenken auf eine Spur, die mit dem Angebotsverhalten zu tun hat. Die Mediation wird meistens als das Mediationsverfahren angeboten, worunter sich niemand wirklich etwas vorstellen kann. Wenn wir den Blick vom Produkt weg auf die dahinter verborgene Kompetenz lenken, gelingt es vielleicht besser zu erklären, was man mit der Mediation alles anfangen kann.

Was ist das Meta-Wissen

Meta-Wissen beschreibt ein universell gültiges, aber seltenes Generalwissen, das auch als interdisziplinäres oder holistisches Wissen bezeichnet wird. Es umfasst grundlegende Prinzipien, Denkrahmen und Muster, die branchen- und kontextübergreifend anwendbar sind, aber über bloße Allgemeinbildung (Allgemeinwissen) hinausgehen. Nur wenige Menschen erwerben es aktiv, da es tiefes Verständnis und die Fähigkeit erfordert, Wissen aus verschiedenen Disziplinen zu verknüpfen. In der Mediation beschreibt das Meta-Wissen die besondere Kompetenz des Mediators. Sie geht weit über das aktive Zuhören und das Wissen der Ausbildungsverordnung hinaus und wird mit der kognitiven Mediationstheorie umschrieben. Der Begriff wurde eingeführt, um die Produkttauglichkeit der Mediation herausstellen zu können und um den Fokus von dem Produkt (Mediationsverfahren) weg auf die universelle Kompetenz, das (Meta-Wissen) des Mediators zu lenken.

Zusammensetzung des Meta-Wissens

1. Fundamentalprinzipien: z. B. aus Philosophie, Systemtheorie oder Naturwissenschaften.
2. Muster der menschlichen Natur
3. Systemisches Denken
4. Sprach- und Kommunikationslogik

Warum ist dieses Wissen selten?

1. Hohe Lernschwelle: Es erfordert Synthese aus Philosophie, Wissenschaft, Psychologie und Praxis.
2. Fehlende Vermittlung: Schulen und Universitäten lehren oft fachspezifisches Wissen (Hard Skills), keine übergreifenden Denkmodelle.
3. Abstraktion: Viele Menschen bevorzugen konkrete, anwendbare Skills statt „theoretischer“ Meta-Prinzipien.

Wie lässt es sich nutzen/vermarkten?

1. Für Experten: Als Berater oder Coach, der Lösungen durch systemisches Denken anbietet (z. B. „Erstprinzipien-Strategien für Innovation“), Bücher/Podcasts zu Themen wie „Denkwerkzeuge für komplexe Probleme“.
2. Für Unternehmen: Schulungen zu kritischem Denken oder systemischer Entscheidungsfindung als USP positionieren, Fallstudien zeigen, wie Meta-Wissen Krisen bewältigt (z. B. Pandemieplanung durch Systemanalyse).
3. In der Karriere: Als „T-Shaped Professional“ profilieren: Tiefe Expertise in einem Bereich + breites Meta-Wissen für interdisziplinäre Führung.

Bedeutung für die Mediation

Dieses Wissen ist ein „geheimer Schlüssel“ für Problemlösung, Innovation und Führung. Es wird oft erst im Nachhinein als wertvoll erkannt – etwa wenn Krisen kreative Querdenker erfordern.

→ [xxx](#) ↑ [Zum Archiv](#)

[Hinweise und Fußnoten](#)

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

Bearbeitungsstand: 2025-02-04 10:36 / Version .

Alias:

Siehe auch: [Verfahrensverzeichnis](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten