

Überwindung der Startprobleme



Wissensmanagement » Diese Seite gehört zum **Fachbuch Mediation** in der Wiki-Abteilung **Wissen**. Sie befinden sich auf der Themenseite *Startprobleme*, die den **Störungen** im 4. Buchabschnitt **Mediationsprozess** zugeordnet wird. Beachten Sie bitte auch:

[Störungen](#) [Startprobleme](#) [Ablaufprobleme](#) [Analyse](#) [Reife](#) [Konfliktreife](#) [Angebot](#) [Zuführung](#)

Worum es geht: Eigentlich sollte der Weg in die Kooperation leichter sein als der in die Konfrontation. Bei einem Konflikt scheint es umgekehrt zu sein. Dann ist die Mediation nicht unbedingt die naheliegendste Möglichkeit der Konfliktbeilegung. Um das zu ändern, müssen die Hürden aus dem Weg geräumt werden, die der Kooperation und mithin gegebenenfalls der Mediation im Wege stehen.

Übersicht / Navigation

- [Der Ausgangspunkt](#)
- [Die Nachfragehürden](#)
- [Lösungsmöglichkeiten](#)
- [Alternativen](#)
- [Bedeutung für die Mediation](#)
- [Was tun wenn ...](#)

Ja, aber das bringt doch nichts

Da müssen andere Kaliber aufgefahren werden!

[Inhalt](#) > [Weiterlesen \(Ablaufprobleme\)](#)

Einführung und Inhalt: Wäre den Parteien die Kompetenz und der Nutzen der Mediation bekannt, gäbe es bei einer vernünftigen Betrachtung keinen Grund, sich gegen eine Mediation zu entscheiden. Welches andere Verfahren kann sonst alle Dimensionen des Streitkontinuums abbilden?¹ Bei einer vernünftigen Betrachtung zählt nur die Frage, welches [Verfahren](#) das geeignete ist. Leider siegt der Verstand nicht immer. Manchmal leisten die Streitparteien einen Widerstand, der erst zu überwinden ist. Ob und wie das möglich ist, hängt maßgeblich von dem Reifegrad des Konfliktes, dem richtigen Zeitpunkt und der Art und Weise ab, wie die Mediation angeboten wird.

Der Ausgangspunkt

Den Ausgangspunkt für die Frage, wie die Startprobleme bei dem Zustandekommen der Mediation zu überwinden sind, ist zunächst das Verständnis der Mediation und ihrer Leistungsfähigkeit im Vergleich zu anderen Verfahren. Es kommt oft zu Fehleinschätzungen und einer Argumentation gegen die Mediation, die vordergründig ist und einer Korrektur bedürfen. Jenseits dieses Missverständnisses gibt es einige echte Hindernisse, die die Inanspruchnahme der Mediation schwieriger gestalten als die Nachfrage nach anderen Produkten. Mit folgenden Hindernissen ist zu rechnen:

- Es ist ein Verfahrenwechsel erforderlich (Siehe Problem [Verfahren](#))
- Es ist ein Strategiewechsel erforderlich (Siehe Problem [Strategie](#))
- Es ist notwendig, dass der oder die Gegner zustimmen (Siehe Problem [Konflikttheorie](#) und [Konfliktevolution](#))
- Es bedarf einer Kooperationsbereitschaft (Siehe Problem [Freiwilligkeit](#))
- Es bedarf eines am Bedarf orientierten Angebotes (Siehe Problem [Marketing](#))

Wer die Hindernisse kennt, kann die Nachfragehürden ohne Weiteres nehmen. Sie betreffen Probleme im Zusammenhang mit der Wahl des Verfahrens und der Wahl des dazu passenden Dienstleisters.

Die Nachfragehürden

Die Mediation erwartet, dass ALLE Parteien sich nicht nur über das Verfahren, sondern auch über den Mediator einig werden. Das ist im Streit nicht immer leicht. Oft steht der zur Kontroverse führende Konflikt im Weg, wenn es darum geht, sich über den Weg der Konfliktlösung zu verständigen. Die Faustregel lautet:

Die Hürde Mediationsverständnis

Typische Argumente, die der Mediation scheinbar im Wege stehen sind:

- **Es ist überhaupt nicht klar, was Inhalt und Ziel der Mediation sein soll.**
Ja, die Mediation ist ergebnisoffen. Ziel und Zweck sind aber bekannt. Es geht darum, eine Lösung zu FINDEN, mit der alle ZUFRIEDEN sind. Welche Lösung das ist, wird die Mediation anhand von zuvor zu erarbeitenden Nutzenkriterien herausstellen.
- **Die Mediation erzeugt keine wirklich abschließende Rechtssicherheit.**
Das ist ein Irrglaube. Die Mediation endet in einem wirksamen und verbindlichen Vertrag, der bei notarieller Beurkundung sogar wie ein Urteil für vollstreckbar erklärt werden kann.
- **Die Mediation kostet sehr viel Zeit, die besser in das Vorantreiben der rechtsstaatlich gesicherten Verfahren investiert wird**
Die Mediation ist ein rechtsstaatlich gesichertes Verfahren, allerdings kein hoheitliches. Die Vorbereitungen werden zum Teil in der Mediation erarbeitet. Es gibt also keinen doppelten Aufwand. Der Zeitaufwand für ein konstruktives (gut vorbereitetes) Gespräch ist regelmäßig kleiner als der Zeit- und Energieaufwand für einen ausufernden Streit.
- **Die Mediation kostet sehr viel Geld, das ohne belastbares Ergebnis ausgegeben wird.**
Ein belastbares Ergebnis bleibt nur dann aus, wenn die Mediation scheitert. Die Kosten sind dynamisch (wenn auf Stundenbasis).
- **Die Mediation kommt zu spät.**
Dieses Argument beruht meist auf einer Einschätzung des gegnerischen Streitverhaltens. Im Grunde beweist es die Notwendigkeit einer Mediation, indem der Hinweis auf professionelle Hilfe deutlich wird, um trotzdem verhandeln zu können. Wenn es um die Verhandlungsbereitschaft beider Parteien geht, mag der Nutzen einer Konfrontation gegenübergestellt werden.
- **Die Mediation führt nur zu einer Verzögerung.**
Tatsächlich könnte die Mediation genutzt werden, um eine Entscheidung hinauszuzögern. Der Mediator wird die unzureichende Motivation erkennen und die Partei(en) darauf ansprechen. In der Regel führt die Mediation zu einer Beschleunigung, auch dann wenn ein streitiges Verfahren im Raum steht.

Letztlich ist es der Konsument, der sich für das passende Konfliktbeilegungsverfahren entscheiden muss. Das ist eine besondere Herausforderung, solange es nur diffuse Vorstellungen davon gibt, was die Mediation genau zu leisten imstande ist. Die [Komplexität](#) der Mediation und die mangelnde [Systematik](#) der Verfahrenslandschaft machen die Mediation zu einem erklärungsbedürftigen Produkt.

Das [Wiki to Yes Projekt](#) will bei der Aufklärung über die Mediation behilflich sein. Sie finden deshalb einige Beiträge, die auch dem Konsumenten die Entscheidung für eine Mediation erleichtern. Weil das Mediationswiki eine wissenschaftsbasierte, neutrale Metaplattform ist, kann die Weitergabe von Links auf diese Seiten auch Ihr Dienstleistungsangebot unterstützen.

Den Ausgangspunkt bildet das Kapitel [Mediation](#) in der Abteilung Praxis. Das [Merkblatt Mediation](#) mag eine weitere, etwas konkretere Hilfestellung bieten. Neben der positiven Abgrenzung mag die Auseinandersetzung mit den vermeintlichen Argumenten gegen die Mediation dazu beitragen, ihre Kompetenz und Bedeutung herauszustellen. Entscheidend ist der Nutzen. Um ihn herauszufinden, hilft die Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile der Mediation gegenüber anderen Verfahren.

[Mediation Merkblatt Mediation Fehleinschätzungen Vor- und Nachteile](#)

Die Hürde Konflikt

Ein hochentwickelter Konflikt motiviert zur Ablehnung.

“

*Wenn ich zustimme, dann denkt der Gegner doch, dass ich schwach sei.
Oder er denkt, dass ich nachgebe oder mich gar seinem Willen unterwerfe.*

Einen solchen Eindruck will niemand hinterlassen. In einer Konfrontation könnte das Zeichen von Schwäche als Nachteil aufgefasst werden. Wer aber aus solchen Gedanken heraus die Mediation ablehnt, hat sie nicht verstanden. [Die Mediation ist anders!](#) Sie ist lösungsoffen. Der Grundsatz der [Freiwilligkeit](#) verhindert, dass die Partei einem Ergebnis zustimmt, das sie als nachteilig empfindet. Auch die vom Konflikt nahegelegte Abgrenzung der Parteien, ihr Widerspruch und ihre Ablehnung wird von der Mediation nicht nur unterstützt, sondern sogar verständlich gemacht. Die Stärke besteht darin, sich dem Konflikt und dem Gegner zu stellen.

Folgt man der Lehre der [Konfliktevolution](#), dann wird deutlich, dass die konsensuale Verhandlung mitunter einer gewissen Konfliktreife bedarf, um als Möglichkeit gesehen zu werden. Meistens stellt sich die Konfliktreife her, wenn die Parteien beide davon ausgehen, dass eine Konfrontation für sie nicht zielführend ist.

Typische Argumente, die der Mediation entgegengebracht werden sind:

- **Ich habe keinen Konflikt.**
Das ist die Situation, wenn der Gegner etwas verlangt, man selbst aber nicht denkt, dem Verlangen nachkommen zu müssen. Der Konflikt stellt sich spätestens dann ein, wenn es zur Eskalation kommt.
- **Das ist nicht mein Problem.**
Hier sollte geprüft werden, wie der Gegner darauf reagiert, wenn das Problem ignoriert wird.
- **Darüber rede ich nicht.**
Dieser Einwand soll meist nur die mangelnde Zustimmung zum Ausdruck bringen. Ohne darüber zu reden, wird der Konflikt aber gegebenenfalls in die Eskalation getrieben. Die Auseinandersetzung ist erforderlich, um Verständnis für die eigene Auffassung zu erzielen.
- **Verhandlungen machen keinen Sinn**
Das stimmt, solange in der Konfrontation gedacht wird und die Vorstellung besteht, dass die Mediation die Konfrontation fortsetzt. Dann machen Verhandlungen tatsächlich erst Sinn, wenn die Parteien nicht mehr an den Sieg glauben oder wenn beide Parteien am Boden liegen. Die Mediation führt aber in eine andere Strategie. Es ist ein anderes "Spiel", das jenseits der Konfrontation stattfindet. Sie erfordert ein [Alt-Umdenken](#), mit dem sich die Konfrontation überwinden lässt.

In all diesen Fällen könnte die Argumentation Ausdruck einer Konfliktflucht sein.² Dann ist es ganz sicher die falsche [Intervention](#), die Partei davon überzeugen zu wollen, dass sie doch einen Konflikt habe. Diese Arbeit sollte der [Konfliktarbeit](#) in der Mediation vorbehalten bleiben. Stattdessen mag auf den Nutzen des Gespräches (der Mediation) verwiesen werden.

[Beispiel 13715](#) - Der Mediator könnte reagieren, indem er der Auffassung der Partei zunächst nicht widerspricht: "Sie meinen also, dass der Konflikt lediglich ein Problem der Gegenseite sei". Bei Bestätigung könnte der Mediator fortfahren: "Es würde Ihnen aber schon entgegenkommen, wenn Sie in Zukunft nicht mehr damit belästigt werden?". Jetzt ist es wichtig, die Nutzenerwartung zu treffen. Gegebenenfalls sollte der Mediator etwas länger mit der Partei sprechen, um zu sehen, worüber sie sich aufregt. Das Gegenteil ergibt die Nutzenerwartung.

Wenn die Partei erwidert, dass es ihr egal sei, ob es einen Konflikt gibt, wer ihn hat und was hinten rauskommt, dann wird es schwierig, ein Motiv für die Mediation zu finden. Erst recht, wenn die Gegenseite keine Druckmittel hat. Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, über Eskalationsstrategien nachzudenken. Die Eskalation muss allerdings darauf beschränkt und ausgerichtet sein, eine Kooperation herbeizuführen.³ Der Mensch geht immer den Weg des geringsten Widerstandes. Also kommt es darauf an, den gewünschten Weg leicht und den unerwünschten Weg schwer zu machen.

Die Hürde Veränderung

Auch wenn die Parteien nach einer Veränderung rufen, ist immer wieder festzustellen, dass sie sich in dem Moment, wo sich eine Veränderung anzeigt, massiv dagegen wehren. Das ist ein psychologisches Phänomen. Der Mensch hält lieber an dem bekannten Schlechten fest, als das unbekannte Gute zu suchen. Hier kommt es darauf an zu erkennen, dass die Mediation zwar eine Veränderung herbeiführt, bei der die Lösung, also das Wie noch unbekannt ist. Allerdings stellt die Mediation sicher, dass keine Veränderung in Betracht kommt, die nicht den zuvor auszuarbeitenden Kriterien des Nutzens entspricht. Dass es zu dem Ergebnis kommt, wird mit dem [Grundsatz der Freiwilligkeit](#) sicher gestellt. Die Parteien gehen also kein Risiko ein.

Die Hürde Selbstvertrauen

Argumente, mit denen eine Mediation abgelehnt wird, sind leider auch:

- **Die ist zu stark!**
Gemeint ist die Gegenseite. Mit dem Argument der eigenen Unterlegenheit wurde der Vorschlag zur Mediation abgelehnt. Der Ehemann glaubte, er könne der eloquenten Ehefrau nichts entgegen halten. Er traute dem Anwalt eine größere Resilienz zu.
- **Es geht um Vertrauen!**
Mit dem Argument, dass sich ein verloren gegangenes Vertrauen nicht wieder herstellen ließe, wurde in einem anderen Fall eine Mediation abgelehnt.

In beiden Fällen geht es um ein mangelndes Selbstvertrauen und um das fehlende Wissen, dass die Mediation ein Verhandeln auf gleicher Augenhöhe erzwingt und sich dabei auch mit der eigenen Befindlichkeit, den Wertigkeiten und Bedürfnissen auseinandersetzt. Die Mediation widmet diesen Fragen einen gehörigen Gesprächsraum, in dem sie die

Resilienz und gegebenenfalls auch die Bereitschaft, sich auf Gefühle einzulassen, herstellen lässt. Im Verkaufsgespräch über die Mediation steht dieser Gesprächsraum leider nicht zur Verfügung. Jetzt brauchen die Parteien Vertrauen in die Mediation oder den Mediator. Vielleicht genügt aber auch die Kenntnis über den Grundsatz der Freiwilligkeit, der jedem Beteiligten die unendlich große Macht einräumt, die Mediation abubrechen. Allerdings muss die Mediation stattfinden, damit diese Macht in Anspruch genommen werden kann.

Die Hürde Strategie

Wenn die Parteien Krieg im Kopf haben, dann ist ihre Grundeinstellung zum Gegner durch Misstrauen geprägt. Eine Kriegsstrategie erlaubt keine **Kooperation**. Eine kooperative **Verhandlung** basiert auf **Offenheit**. Die wiederum erfordert das Vertrauen, dass der Gegner die Situation nicht gegen die Interessen der Partei ausnutzt. Im Krieg würde die Offenheit zum Nachteil gereichen. Schon Sunzi hat gesagt:

“

Wenn ich den Feind besiegen will, muss ich ihn kennen.

Das bedeutet im Umkehrschluss, dass jede Preisgabe von Informationen dem Gegner Angriffsmöglichkeiten liefert. Die Offenbarung der Interessen ist deshalb in einem streitigen Verfahren ein zweiseitiges Schwert. Einerseits erlaubt sie das Eingehen auf die Bedürfnisse. Andererseits legt sie aber auch die Angriffsflächen offen.

Beispiel 11925 - In dem Moment wo eine Partei zum Beispiel in einer Familiensache zugibt, dass sie das Sorgerecht nur deshalb erstreitet, weil sie Unterhaltsansprüche realisieren will, sinken ihre Chancen, das Sorgerecht zu erhalten dramatisch.

Umgekehrt bedeutet dies, dass die **Konfrontation** mit unterdrückten und irreführenden Informationen arbeitet. Besonders die Interessen bleiben im Verborgenen. Das führt dazu, dass die Absichten verkannt werden, was wiederum die Konfrontation anheizt. In der Mediation können sie angesprochen werden. Damit sie dem Gegner keinen Vorteil im Streit einbringen können, wird die Mediation zu einer strategischen Exklave. Strategisch betrachtet wirkt sie wie eine Insel, die den Parteien im Falle des Scheiterns keine strategischen Nachteile in der Konfrontation einbringt. Sie können die Insel jederzeit verlassen, ohne dass es Auswirkungen auf die Konfrontation gibt. Mit anderen Worten: Die Mediation nimmt den Parteien den Krieg nicht weg, wenn sie ihn unbedingt haben wollen. Sie gibt ihnen aber die Chance, auf den Krieg zu verzichten und eine parallele Strategie zum Krieg zu entwickeln, um ihn zu überwinden. Sie schafft, wenn man so will, eine überholende Kausalität.

Typische Argumente, die der Mediation entgegengebracht werden sind:

- **Angriff ist die beste Verteidigung.**
Es sollte geprüft werden, ob wirklich eine Verteidigungslage vorliegt. Meist beruht sie auf einer Einschätzung des gegnerischen Verhaltens, die auf Unterstellungen basiert.
- **Wenn ich angegriffen werde, muss ich mich verteidigen.**
Wie wäre es, wenn es gelingt, den Angriff wirkungslos verpuffen zu lassen? In der Mediation ist das möglich.
- **Mit dem kooperiere ich nicht!**
Der Mediator wird darauf achten, dass Sie kein Risiko eingehen, wenn Sie in der Mediation kooperieren. Er wird die Entscheidung was danach geschieht, Ihnen überlassen.

Die Hürde Gegner

Es gibt viele Argumente, mit denen eine Mediation abgelehnt wird. Die Verweigerung der Zustimmung zur Durchführung einer Mediation kann selbst viele Bedeutungen haben. Ohne sie zu kennen, ist es schwierig, auf die dahinter liegenden Bedürfnisse einzugehen und den Gegner von den Vorteilen der Mediation zu überzeugen. Vielleicht findet sich ein Gegner aber in den folgenden Aussagen wieder und kann seinen Standpunkt überdenken:

- **Das macht ohnehin keinen Sinn.**
Verbirgt sich hinter dieser Aussage der Zweifel am Erfolg der Mediation oder an ihrer Kompetenz?
- **Mit dem Gegner kann man doch nicht reden.**
Sicherlich haben die Parteien selbst bereits die Erfahrung miteinander gesammelt, dass eine Kooperation nicht möglich ist. Ihre Annahme, dass die als Kooperation angelegte Mediation deshalb auch zum Scheitern verurteilt ist, liegt deshalb auf den ersten Blick nahe. Die Parteien können nicht wissen, dass die Mediation eine andere Qualität der Kooperation aufweist.
- **Mit Dir rede ich sowieso nicht mehr.**
Ist das ein Ausdruck der Verzweiflung oder soll das eine Bestrafung sein? Viele meinen, dass Sie dem Gegner entgegenkommen, wenn sie sich auf die Mediation einlassen. Richtig verstanden ist die Mediation kein Entgegenkommen, sondern die Möglichkeit, die eigenen Interessen zu verfolgen.

- **Da geh ich nicht hin, da reg' ich mich nur auf.**

Ja, Verhandlungen können Wunden aufreißen. Wer einmal eine Mediation erlebt hat stellt fest, dass die Aufregung nicht so weh tut, wie in einer Verhandlung. Der Mediator kann sie auffangen und dazu nutzen, die Verletzungen und Enttäuschungen herauszuarbeiten und dem Gegner verständlich zu machen, damit sich ein ausgeglichener Zustand bei jeder Partei einstellen kann. Zu beachten ist auch, dass die Mediation in unterschiedlichster Weise auch so gestaltet werden kann, dass Wunden nicht aufgerissen werden.

- **Wir haben schon so oft verhandelt**

Auch dieser Einwand muss ernst genommen werden, denn wahrscheinlich stimmt er selbst dann, wenn die Gegenseite das anders sieht. Es mag sich auch ein BREXIT-Effekt eingestellt haben, wo die Mürbigkeit der vorausgegangenen Verhandlungen dazu führt, dass jede Entscheidung, auch wenn sie noch so selbstzertifikatorisch ist akzeptiert wird, Hauptsache das Hickhack kommt zu einem Ende. Der Mediator würde auf den Nutzen hinweisen und darauf, dass die Mediation anders ist. Sie sollte deshalb gerade nicht mit Verhandlungen verglichen werden, die gegebenenfalls vorausgegangen sind und den Fokus auf den Nutzen richten, von dem die Resignation abhält.

- **Das bringt doch nichts.**

Mit dieser Aussage wird der zu erwartende Nutzen angesprochen. Die Partei sollte sich fragen, was der Streit einbringt. Sie mag unterstellen, dass sie etwa in einem Urteil alles zugesprochen bekommt, was sie will. Hat sie dann alles was sie braucht? Ist dann Ruhe eingekehrt? Meistens erwarten die Parteien von der Gegenseite die Einsicht, dass ihre Forderung doch völlig berechtigt sei. Wie wollen sie die Einsicht erwirken, ohne mit der Gegenseite so zu reden, dass sie sich auf die Gedanken einlassen kann? Die Mediation würde ein Einverständnis ermöglichen.

- **Der soll bluten.**

Ist es wirklich eine Genugtuung, wenn der Gegner leidet ohne die Chance, die Verletzungen einzusehen und zu bereuen?

- **Ich will nur Gerechtigkeit.**

Steht die [Gerechtigkeit](#) über dem persönlichen [Nutzen](#) oder geht die Partei davon aus, dass Gerechtigkeit und Nutzen identisch sind? Weiß sie, dass Gerechtigkeit ein Gefühl ist und dass das Recht in diesem Punkt nicht eindeutig sein kann? Kennt sie die unterschiedlichen [Lösungswege](#) der Verfahren? Weiß sie dass das Recht die Entscheidung aus der einem normierten Sachverhalt und der sich aus dem Gesetz ergebenden [Rechtsfolge](#) abgeleitet wird? Ist ihr bewusst, dass der normierte Sachverhalt stets vom gelebten Sachverhalt abweicht und nicht auf die Interessen abstellt?

- **Wir zweifeln jedoch sehr an der Bereitschaft der Gegenseite, eine Einigung zu erzielen "**

Ist das ein Argument warum man selbst die Mediation ablehnt? Wie steht es mit der eigenen Einigungsbereitschaft? Offenbar wird ein Nachgeben vorausgesetzt. Ob und wer überhaupt nachgibt ergibt sich allerdings erst aus der Mediation. Der Gegner wird schon ein Interesse an einem Einvernehmen haben. Es ist leichter, wenn die Gegenseite den Widerstand aufgibt. Die Herbeiführung eines Verständnisses für die jeweilige Position dürfte der gemeinsame Nenner sein, mit dem sich die Parteien in ein ergebnisoffenes Verfahren einlassen können.

Man könnte die Mediation als das umfassendste Verfahren sehen, das sich mit all diesen Fragen auseinandersetzt.⁴ Es dürfte also nicht schwer sein, den Gegner von dem umfassenden Nutzen dieses Verfahrens zu überzeugen, wenn es nur zu einem Kontakt kommt. Damit stellt sich die vordringliche Frage, wie sich der Kontakt herstellen lässt, um den Gegner an den Tisch zu bekommen oder besser gesagt: Wie ist es möglich, sich mit dem Gegner über die Chancen und Möglichkeiten ohne eigenen Gesichtsverlust auszutauschen, wenn die Parteien nicht miteinander reden können?

Der strategische Ansatz muss sich allein auf diese Frage konzentrieren. Es müssen systemweit strategische Bedingungen geschaffen werden, die dem Streit Hürden in den Weg stellen und den Weg in die Kooperation nahelegen. Manchmal ist auch eine Eskalation erforderlich, um eine Deeskalation zu erreichen.

[Wie bekomme ich den Gegner an den Tisch? Fragen und Diskussion zum Thema](#)

Die Hürde Angriff

Wer sich angegriffen fühlt, muss sich verteidigen. Um sich zu verteidigen braucht man mindestens ebenbürtige, wenn nicht noch effektivere Waffen. Wie kann die Mediation so etwas zur Verfügung stellen? Spätestens jetzt schleicht sich eine auch in dem [EU-Mediationsparadoxon](#) erwähnte Skepsis gegenüber der Effektivität der Mediation ein. Sie ist unbegründet. Die Mediation hat durchaus Strategien und Methoden, um einem Angriff stand zu halten. So lassen sich Argumente entkräften:

- **Das ist doch nur ein Weicheigelaber.**

Die Mediation ist alles andere als das. Hier wird Tacheles gesprochen aber so, dass man sich über Themen auseinandersetzen kann ohne dass es detoniert. Die Mediation kann auch mit Aggression und Gewalt umgehen.

- **Wenn ich bedroht werde, dann muss ich mich wehren.** Die Mediation steht dem nicht im Wege. Sie führt einen Zustand herbei, wo man sich nicht mehr wehren muss. Mit der Mediation nehmen Sie das Spiel in die Hand.

- **Ich will Rache!**

Mehr nicht? Die Mediation schaut was danach kommt. Sie macht aus der Befriedigung eine Zufriedenheit.

- **Mit Verbrechern rede ich nicht!**

Es gibt kein Verfahren, wo eine Konfrontation mit dem Gegner ausbleibt. Selbst in einem Gerichtsverfahren wird man ihm als Zeuge oder gegnerische Partei begegnen. Wäre es dann nicht gut, das Schweigen so einzusetzen, dass es den maximalen Erfolg einbringt? Die Mediation kann die Gespräche flexibel gestalten und so organisieren, dass die Parteien die Mediation unbelastet überstehen.

Die Hürde Unnachgiebigkeit

Die Vorstellung, zu einem Kompromiss gezwungen zu werden und am Ende auf etwas verzichten zu müssen, was einem doch zusteht und wofür es sich zu kämpfen lohnt, ist in der Mediation ebenso unzutreffend wie der Gesichtverlust im Falle einer Einigung. Im Idealfall erzielt die Mediation einen Konsens. Anders als der Kompromiss erwartet der Konsens kein Nachgeben. Die Mediation geht davon aus, dass sich ein Ausgleich finden lässt bei dem niemand nachgeben muss. Das mag unrealistisch klingen. Stellen Sie sich aber einfach vor, dass es gelingt. Die Mediation hat dafür schon unzählige Beispiele geliefert. Die Mediation basiert auf der Freiwilligkeit. Der Mediator wird sie zu nichts überreden. Bleiben Sie standhaft, aber nicht stur.

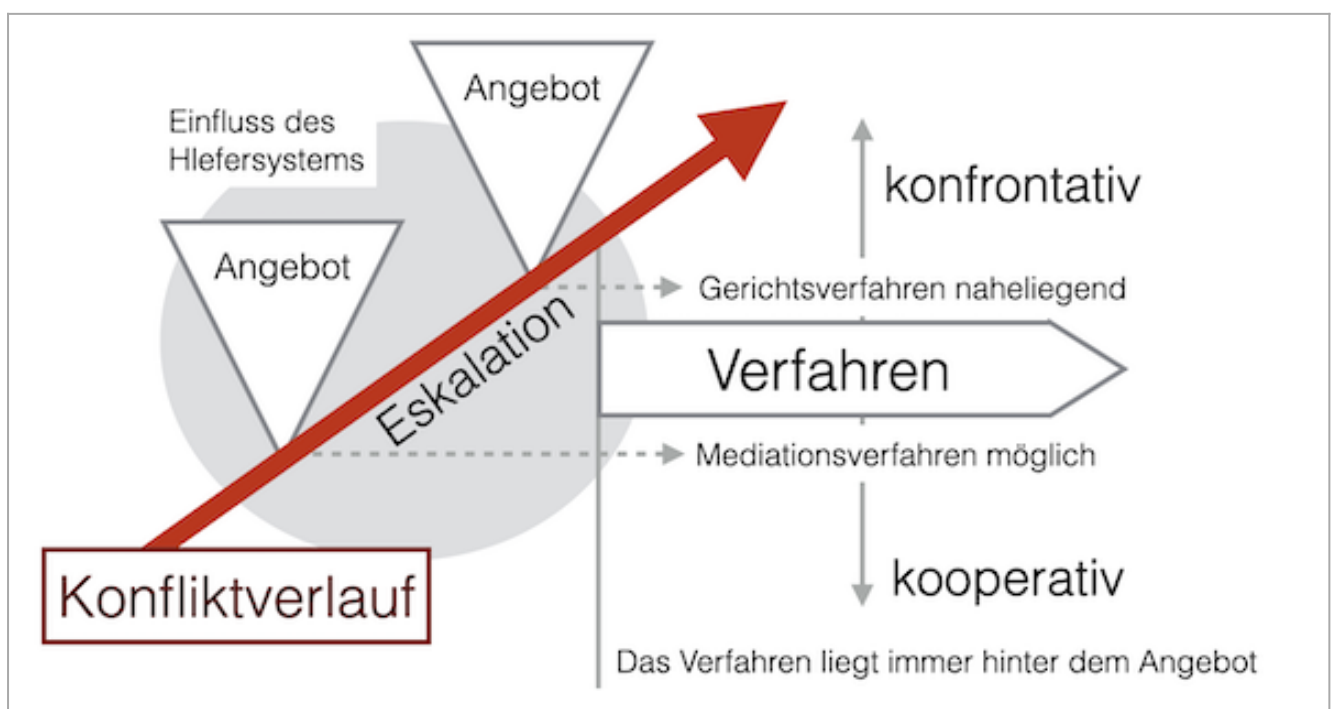
Die Hürde Leistbarkeit

Gemeint ist die Frage der Kosten. Idealerweise werden die Kosten der Mediation nach Kopfteilen geteilt. Natürlich kann es passieren, dass eine Partei sich die Kosten nicht erlauben kann. Es bestehen jedoch keine Bedenken, wenn die Mediation von der anderen Partei übernommen oder von Dritten gesponsert werden.⁵ Der Mediator muss allerdings darauf achten, dass die Zahlung nicht den Eindruck hinterlässt, er sei jetzt von den Weisungen der zahlenden Partei abhängig. Auch sollte geprüft werden, ob die Kosten anderweitig (etwa durch die [Rechtsschutzversicherung](#)) gedeckt werden können. Die Ausführungen über die [Mediationskosten](#) geben weitere Hinweise. Es ist wichtig, dass sich die Beurteilung der Kostenfrage nicht auf die reinen Prozesskosten beschränken. Die Konfliktkosten sind meist wesentlich höher. Zu den Konfliktkosten wird die Summe aller Aufwendungen gerechnet, die aufzuwenden sind, um eine konfliktfreie Zukunft zu gestalten.

[Mediationskosten](#)

Die Hürde Helfersystem

Ein nicht zu unterschätzendes Problem ist der Angebotszeitpunkt. Er liegt immer vor dem Verfahren. Wenn die Parteien sich bereits für eine Mediation entschieden haben, kann die Mediation ihre Wirkung entfalten. Der Mediator kann die Parteien auf den zielführenden Gedankengang lenken. Vor der Entscheidung für eine Mediation ist das allerdings nicht oder nur bedingt möglich. Die nachfolgende Skizze verdeutlicht das Problem.



Die Frage wann welches Verfahren aus der Sicht der Parteien als naheliegend betrachtet wird, hängt maßgeblich von

der [Konflikteskalation](#) ab. Die Mediation führt in ein [Umdenken](#). Leider setzt sie oft auch ein Umdenken voraus, damit sie überhaupt in Anspruch genommen werden kann. In einem konfrontativen Kontext, ist die Mediation schon aus [strategischen Gründen](#) die am wenigsten naheliegende Option, obwohl sie die besten Möglichkeiten zur Konfliktbeilegung bietet und sogar eine Exit-Strategie zur Verfügung stellen kann.⁶ Hierbei spielt es allerdings auch eine Rolle, welche Mediation überhaupt angeboten wird.⁷

Um das Problem zu verdeutlichen: In der Mediation kann der Mediator die Gedanken aufgreifen und in die richtige Richtung lenken. Vor der Mediation hat er keinen oder nur einen sehr eingeschränkten Kontakt zu den Parteien, wo dieser Effekt ausbleibt. Gelingt es, die Parteien zu einem [kostenlosen Vorgespräch](#) zu bewegen, stehen die Chancen wesentlich besser. Wenn das nicht möglich ist, kommt es darauf an, dass das [Helfersystem](#), also die Freunde und Bekannten und die eventuell schon in Anspruch genommenen Dienstleister den Weg in die Mediation weisen. Die Helfer haben Zugriff auf die Parteien. Sie können Ihnen helfen, die optimalen Erkenntnisse für ihre Konfliktbeilegung zu finden. Interessanterweise würde die Methode der Mediation Sie am besten dabei unterstützen. So können die Helfer selbst den [gedanklichen Weg](#) in eine konstruktive Konfliktbeilegung weisen.

Die Hürde Angebot

Wenn das Angebot zur Durchführung einer Mediation von einer Partei angenommen wird, muss (sie oder jemand sonst) es der anderen Partei auch schmackhaft machen. Das ist zwischen den feindlichen Parteien nur schwer möglich. Hilfreicher wäre ein Dreiecksmarketing. Idealerweise wäre es, wenn das Angebot in dem Moment an beide Parteien gerichtet werden kann, wenn sie den Bedarf nach einer konfliktbezogenen Dienstleistung haben. In der Praxis ist das Angebot stets asynchron und kommt oft im falschen Moment. Die Auseinandersetzung mit dem [Marketing](#) gibt hierfür weitere Anhaltspunkte. Insbesondere wird dort das [Alleinstellungsmerkmal](#) der Mediation aus der kundenorientierten Nutzensicht herausgestellt.

Der Bedarf und die Bedarfe

Das Angebot einer Mediation gestaltet sich auch deshalb recht schwierig, weil das Angebot von zwei gegnerischen, wenn nicht gar feindlichen Parteien angenommen werden muss. Da gibt es zum Einen die Herausforderung, beide Parteien zu erreichen, ohne dass es zu einem [Dreiecksmarketing](#) kommt. Zum Anderen müssen die Parteien, die dazu neigen, einen Wunsch der Gegenpartei eher auszuschlagen, bereits vor der Mediation zu einem Einvernehmen über das Verfahren und die Wahl des Mediators kommen. Der Beitrag [Wie bekomme ich den Gegner an den Tisch?](#) setzt sich mit diesem Problem auseinander.

Die Hürde Erwartungen

Es gibt Erwartungen an das Verfahren und an den Gegner. Die Entscheidung für oder gegen eine Mediation hängt deshalb oft von den Einschätzungen ab, ob und inwieweit sich diese Erwartungen mit so einem Gegner erfüllen lassen. Jetzt begegnen wir dem Phänomen, dass Menschen dazu neigen in den Köpfen der anderen zu denken. Die Einschätzungen der Parteien könnten deshalb korrekturbedürftig sein. Meist sind die Erwartungen auf eine Lösung gerichtet. Die Mediation kann keine Lösung anbieten. Was sie anbieten kann, ist lediglich der Weg in eine erfolgversprechende Lösung, die zum Beginn der Mediation noch nicht genannt werden kann. Was die Mediation jedoch kann, ist die Frage des Nutzens herauszustellen. Der parteiliche Fokus auf die Lösung blendet den Nutzen oft aus. Es kommt deshalb darauf an, den Nutzen der erwarteten oder möglichen Lösung zu thematisieren. Wenn das gelingt, hat die Mediation einen unschlagbaren Vorteil gegenüber anderen Verfahren. Sie ist das einzige Verfahren, das (bei korrekter Durchführung) die am [Nutzen](#) orientierten Erwartungen herausarbeitet und sicherstellt, dass die zu findende Lösung den maximalen Nutzen erreicht.

Die Hürde der mangelnden Erkenntnis

Wenn die Mediation eine Suche nach der Lösung ist, sind die Parteien erst bereit zur Suche, wenn sie keine Lösung kennen, oder wenn sie wissen, dass ihre Lösung nicht zum Erfolg führt. Dazu müssen sie eine Vorstellung haben, was der Erfolg ist. Menschen wissen immer, was sie nicht wollen. Dann wissen sie genau, was der andere machen muss. Was ihre eigenen Motive sind ist ihnen schon nicht immer klar und erst recht nicht der Nutzen. Die zur Mediation führenden Gedanken sind oft nicht naheliegend. Wer im konzeptuellen Rahmen einer Konfrontation denkt, für den erschließen sich Erkenntnisse die außerhalb dieses Rahmens liegen kaum. Wer auf Sieg setzt, für den ist die Verhandlung eine Niederlage. Hinzu kommt die Kompetenz-Amnesie.⁸ Ab einem bestimmten Konfliktstadium, sieht man nur noch den Sieg und nicht mehr den Nutzen.

Die Hürde der Mediatorenwahl

Die Mediation unterliegt der Besonderheit, dass beide Parteien sich nicht nur für das Verfahren, sondern auch für den Mediator entscheiden müssen. Oft geschieht es, dass die Parteien sich zwar auf die Mediation einlassen können, weil

sie die Mediation als einen vernünftigen Weg zur Konfliktbeilegung erkennen. Dann entsteht aber Streit über die Wahl des Mediators, der die Entscheidung für die Mediation wieder zunichte machen kann. Auch hier hängt es sehr davon ab, wie stark der Konflikt eskaliert ist. Die Ablehnung eines Vorschlages für einen Mediator kann weniger aus der Sache als aus der Gegnerschaft heraus motiviert sein. Besonderes Misstrauen besteht darin, dass der vorgeschlagene Mediator der vorschlagenden Partei näher steht. Warum sollte sie ihn sonst vorschlagen?

Die Hürde des mangelnden Zugriffs

Wenn der Mediator Kontakt zu den Parteien hat, kann er ihnen die Vor- und Nachteile der Mediation fallgenau entwickeln und gegen andere Verfahren abgrenzen. Was aber, wenn die Parteien weit entfernt von der Vorstellung sind, sich an einen Mediator zu wenden? Dann bleibt nur zu hoffen, dass andere Kontaktpersonen ihnen helfen, den Weg in die optimale Konfliktbeilegung zu finden.

Lösungsmöglichkeiten

Dass sich die Parteien für eine Mediation und darüber hinaus sogar auch noch für ein Mediator entscheiden, ist bei einem hoch eskalierten Konflikt nahezu ausgeschlossen. Es kommt jedoch häufig vor, dass sich eine Partei für die Mediation interessiert, die andere aber nicht. Deren emotionales Interesse ist noch auf einen Sieg programmiert, der sich nur an der Vernichtung des Gegners messen lässt.

Ein Siegen um jeden Preis belegt, dass sich das limbische System eingeschaltet hat.⁹ Der Verstand kann das Verhalten nicht mehr kontrollieren. Wenn die Eskalation weiter getrieben wird, tritt irgendwann die **Kompetenz-Amnesie** ein. In einem solchen Stadium hilft nur eine intensive Auseinandersetzung mit den Gedanken der Parteien und ihren Absichten. Das gelingt nur in einem persönlichen Gespräch. Jetzt kommt es darauf an, ob und wie ein solches Gespräch zustande kommen kann. Folgende Möglichkeiten stehen zur Verfügung:

Die Parteien versuchen stimmen sich ab

Bei einem hoch eskalierten Konflikt ist die Möglichkeit der direkten Kommunikation zwischen den Streitparteien oft eingeschränkt, wenn nicht sogar ausgeschlossen. Jetzt geht es darum, jede Kontaktmöglichkeit auszuschöpfen, um sich dem Thema vorsichtig und unauffällig zu nähern. Es wird empfohlen in kleinen, getrennten Schritten vorzugehen und nicht mit der Tür ins Haus fallen:

1. Schritt (Verfahrenswahl): Hier geht es zunächst darum, Zweifel an dem gewählten Verfahren / Vorgehen zu wecken, um über diesen Weg die Mediation ins Spiel zu bringen. Hinweise auf die Vorteile der Mediation finden Sie auf der Seite <https://www.wiki-to-yes.org/Mediation>. Es handelt sich um eine unabhängige und fachkundige Darstellung der Mediation, sodass der Link gefahrlos weitergeleitet werden kann.
2. Schritt: Wenn das Interesse an der Mediation geweckt wurde, geht es im nächsten Schritt um die Wahl des Mediators. Hier hilft es, zunächst die Kompetenzmerkmale festzulegen. Dafür wurde die Seite <https://www.wiki-to-yes.org/Mediatorenauswahl> eingerichtet. Ohne die vorherige Festlegung der Kriterien ist die Gefahr groß, dass ein vorgeschlagener Mediator von der Gegenseite abgelehnt wird.
3. Schritt: Erkundigen Sie sich bei dem oder den jeweils vorgeschlagenen Mediatoren, ob sie ein kostenloses Vorgespräch anbieten. Das kann gegebenenfalls auch online erfolgen. Dann können sich beide Parteien dort einfinden und sich ein eigenes Bild vom Mediator machen. Der Vorteil: Jetzt muss der Mediator von sich überzeugen und nicht die Partei oder der Gegner.

Der Mediator lädt den Gegner ein

Wenn Sie sich an einen Mediator gewandt haben, sollten sie mit ihm die Möglichkeiten abstimmen, wie die andere Seite von der Mediation zu überzeugen ist. Die Idee, dass der Mediator die gegnerische Partei kontaktiert, ist kein Erfolgsrezept. Die Praxis zeigt, dass freiwillige Einzelgespräche bei einem hoch eskalierten Konflikt oft nicht möglich sind. Sie bilden für den Mediator auch im Vorfeld eine Gratwanderung, weil er riskiert, dass die Gegenseite ihn nicht als unparteiisch ansieht.

Suche nach Vermittler

Besser ist es, den Kontakt über eine Vertrauensperson als Vermittler herzustellen. Eine solche Vertrauensperson kann der Rechtsanwalt, der Steuerberater oder sonstige Dienstleister sein, aber auch Freunde und Verwandte, die emotional nicht allzu sehr in den Konflikt hinein gezogen wurden, denen das Problem erklärt werden kann und die einen Weg finden können, mit der gegnerischen Partei zu sprechen. In der Regel profitieren auch die Vermittler von der Vorgehensweise.

Einschaltung des Gerichts

Manchmal muss man eskalieren, um deeskalieren zu können. Es besteht z.B. die Möglichkeit, bei Gericht eine Klage einzureichen. Mit der Klage sollen die Möglichkeiten einer Mediation aufgedeckt werden. In

Familien­sachen kann der Richter aufgefordert werden, ein kostenloses Informationsgespräch über die Mediation anzuordnen.

Sachberarbeiter im Vorfeld

Personen, die Zugriff auf die Parteien haben, sind neben den Angehörigen und Freunden Dienstleister, die zur Konflikt­hilfe aufgerufen sind. Das können Anwälte sein, aber auch Richter, die sich mit dem Fall zu befassen haben. Jetzt kommt es darauf an Strategien zu entwickeln, wie die Partei zu selbstkritischen Überlegungen angehalten werden kann. Im sogenannten [Altenkirchen Modell](#) hat sich die Erfahrung herausgebildet, dass die Mediation methodisch dazu in der Lage ist, die Auseinandersetzung mit der Vorgehensweise im Konflikt herbeizuführen. In dem Fall hatte aber der Richter Kontakt zu den Parteien und sie konnten auch nicht weglaufen. Die Erfahrungen aus diesem Modell haben wesentlich zum Entstehen der integrierten Mediation und damit auch zur Entwicklung der kognitiven Mediationstheorie beigetragen. Dabei hat sich folgender Grundsatz herausgebildet:

Altenkirchener Modell

Bei der Frage nach dem besten Weg in die Konfliktbeilegung helfen gegebenenfalls folgende Gedanken und Argumente weiter:

- **Mediation ist anders!**

Viele messen die Mediation an Verhandlungen und Gerichtsverfahren. Es ist ein Vergleich von Äpfeln und Birnen. Bevor man über die Dienstleistung Mediation nachdenkt, sollte man sich klar darüber werden, was das genau ist und was die Mediation zu leisten vermag. Einen ersten, durchaus für Konsumenten gedachten Eindruck bietet der Beitrag [Mediation](#). Die Parteien könnten sich darüber austauschen. Es gibt kein Verhandlungsmodell, das so umfassend, variantenreich und tiefgehend ist wie die Mediation.

- **Korrekturen im Berater- und Helfersystem**

Es ist nicht sichergestellt, dass eine Partei, die sich über die Mediation schlau machen will von ihrem Freund oder Berater korrekt darüber informiert wird. Es empfiehlt sich, den Rat zu hinterfragen und ein Clearing einzufordern, das die Möglichkeiten und Kompetenzen der Streit- und Konfliktbeilegungsverfahren insgesamt und korrekt offen legt. Die hier vorzufindenden Informationen können den Beratern und Helfern zur Stellungnahme zugeleitet werden. Beachten Sie auch die Prüfungs- und Checklisten bei den Formularen.

- **Das Angebot wird von einer neutralen Stelle eingeführt**

Die Partei, die sich für die Mediation entscheidet, vermittelt den Link auf diese Seite. Sie erläutert das Problem und die Vorteile und ist deshalb neutral, weil [Wiki to Yes](#) keine Dienstleistung anbietet, sondern nur aus einer Metasicht erläutert. Außerdem handelt es sich um eine sogenannte Pull-Information, die jederzeit abgerufen werden kann. Wer als Mediator Dienstleistungen anbietet, kann im [Mediatorenverzeichnis](#) gefunden werden oder in anderen Verzeichnissen, auf die das Mediationswiki hinweist. Eine neutrale Stelle sind z.B. [gemeinsame Freunde](#), Angehörige oder Berater, die von beiden Seiten in Anspruch genommen werden.

- **Der Gegner wird auf die Fragen hingewiesen, die er zu klären hat**

Es ist nicht sicher, dass der Gegner oder sein Berater die Fragen aufwirft, die in dem Fall zu stellen sind, wenn die Gegenseite eine Mediation vorschlägt. Hier hilft die Checkliste [Tips für den Gegner](#).

- **Die Folgen einer konfrontativen Auseinandersetzung werden vorgeführt**

Zu Recht würde die Partei eine Konfrontation vorziehen, wenn sie der einfachere und schnellere Weg zur Konfliktlösung ist. Das ist jedoch nicht immer der Fall. Auch ist eine in gerichtlichen Dingen unerfahrene Partei nicht immer in der Lage, die Konsequenzen zu überdenken. Hier mag es helfen, den Gang eines Verfahrens wie bei der [Tour durch das Konfliktbeilegungsverfahren](#) einmal durchzuexerzieren.

- **Der Mediator nimmt mit der Gegenseite Kontakt auf**

Das ist ein gefährliches Spiel, weil die Gegenseite den Mediator als im Lager der Partei wahrnimmt. Er könnte seine Empfehlung neutralisieren, indem er Links auf diese Seite weiterleitet (die sind ganz sicher neutral) und gegebenenfalls mit Links auf die eigene Seite kombiniert.

- **Eine gemeinsame Vertrauensperson oder eine Vertrauensperson des Gegners nimmt den Kontakt auf.**

Das ist eine erfolgreiche Strategie. Vertrauenspersonen sind zB der gegnerische Anwalt, ein Familienmitglied, ein vertrauensvoller Kollege oder [ein gemeinsamer Freund](#).

- **Gelegenheit zur Kommunikation mit dem Kunden schaffen**

Ein guter Mediator hat stets gute Chancen, die Parteien von der Mediation zu überzeugen, wenn er mit ihnen kommunizieren kann. Dafür bietet sich (um die Einstiegshürde niedrig zu halten) ein kostenloses Vorgespräch an.

- **Das Gericht empfiehlt eine Mediation**

Der Streit wird (absichtlich) in eine Konfrontation vor Gericht geführt. Der Richter wird aufgefordert, eine Mediation vorzuschlagen bzw. die Teilnahme an einem Infogespräch anzuordnen. Dem Richter sollte es leicht fallen, beide Seiten von der Mediation zu überzeugen und auch dem Gegner die notwendigen Impulse dafür zu geben.¹⁰

- **Multiplikatoren helfen, emotionalen Widerstand zu überwinden**

Die Entscheidung zur Mediation ist eine Frage der Vernunft. Multiplikatoren, wie z.B. Rechtsanwälte können helfen, den Nutzen der Mediation nach vorne zu stellen, indem sie der Partei eine Langzeitsicht anbieten und

erläutern, wie sich der Streit entwickeln kann, wenn es zum Gerichtsverfahren kommt und wenn das Urteil vorliegt. Voraussetzung ist, dass die Multiplikatoren verstehen, was Mediation ist und wie sie funktioniert und dass sie keine Konkurrenz zur eigenen Dienstleistung ist, sondern eine sinnvolle Ergänzung.

- **Die Mediation empfiehlt sich selbst**

Die Verfahren haben unterschiedliche Wirkungsbereiche. Dazu muss man die Verfahren und ihre Wirkungsmöglichkeiten kennen. Der Grundsatz lautet: Kein anderes Verfahren kann die Komplexität von Fragestellungen so gut und strukturiert verarbeiten, wie die Mediation. Im Gericht zählen z.B. nur Fakten und Rechtsfolgen. In der Mediation kann man sich auch auf emotionale, wirtschaftliche und familiäre Fragen einlassen.

- **Die Interessen selbst legen die Mediation nahe**

Der Begriff [Interessen](#) ist gleichzusetzen mit dem erwarteten Nutzen. Wenn ich z.B. ein Umgangsrecht will, an dem der Gegner kein Interesse hat, wird auch eine Verurteilung zur Umgangsgewährung möglicherweise zum Sieg aber kaum zum Erfolg führen. Der Grund liegt darin, dass die Motivation, sich auf die Regelung einzulassen nicht erkennbar war. Das Problem ist, dass man die Interessen oft zu Beginn des Verfahrens nicht wirklich kennt. Man glaubt vielleicht die Lösung zu kennen, die sich im Anspruch ausdrückt. Aber ist es das was wirklich befriedigt? Jetzt ist zwischen den Interessen am Verfahren und denen am Ausgang des Verfahrens zu unterscheiden. Das Interesse an der Mediation wäre es, nach eine (noch unbekannten) Lösung zu suchen, die eine maximale Nutzenbefriedigung ermöglicht. Der Brexit ist ein gutes Beispiel dafür, dass die Menschen diesen Schritt gerne übersehen. Es wird eine Entscheidung herbeigeführt, ohne dass geklärt ist, welchen Nutzen sie erzielen soll, auf welchen verbindlichen Wirklichkeiten sie beruht und wie man sie mit erträglichen Mitteln erreichen kann. Die Mediation setzt sich mit all diesen Fragen zwingend auseinander. Ihr Ziel ist nicht der [Rechtsfriede](#), sondern der Friede.

- **Es geht um Klärung und Verstehen**

Die Mediation achtet nicht darauf, ob jemand nachgibt oder nicht. Sie achtet darauf, dass der Fall aufgeklärt und die Interessen dahinter erhellt werden, sodass alle alles gleichförmig verstehen können. Die Parteien müssen also nur dazu bereit sein, verstehen zu wollen. Der Rest (die Lösung) ergibt sich daraus. Sie kann sogar auch darin bestehen, dass die eine Partei die Sichtweise der anderen Partei versteht und deren Ergebnis akzeptiert.

- **Es gibt eine neutrale Informationsquelle**

Um ein [Dreiecksmarketing](#) zu vermeiden, werden die Parteien auf eine neutrale Informationsquelle verwiesen, wo sie alle Fragen zur Mediation beantwortet finden und sich für das passende Verfahren entscheiden und den passenden Dienstleister unvoreingenommen wählen können. [Wiki to Yes](#) ist eine solche Plattform. Über den Beitrag [Mediation](#) werden die Parteien zu allen Fragen, bis hin zur Wahl des Dienstleisters geführt und können sich selbst ein Bild machen.

Es macht wenig Sinn, den Parteien eine Mediation aufschwätzen zu wollen. Wenn die eingangs aufgestellte These zutrifft, dass die Mediation das vernünftigste Verfahren ist, dann muss die Partei die Erkenntnisse gewinnen, die ihr diese Einsicht vermitteln. Um diesen Erkenntnisprozess zu ermöglichen, helfen die Techniken der Mediation, die vorgestellte Lösung zu hinterfragen. Sobald erkannt wird, dass eine Lösung zu finden ist, öffnet sich der Weg in die Mediation als logische Folge dieser Erkenntnis.



Alternativen

Wer sagt denn, dass man immer einen Gegner braucht, um einen Konflikt loszuwerden. Es ist auch möglich, eine Partei von dem Leid und den Belastungen eines Konfliktes zu befreien, ohne dass der Gegner anwesend ist. Eine wohl eher einem Coaching entsprechende [Stellvertretermediation](#) wäre ein mediativer Ansatz. Beratung, Coaching und Supervision können ebenfalls helfen. Die Methode der integrierten Mediation würde zunächst ein Einzelgespräch durchführen und immer im Blick haben, dass sich das veränderte Verhalten der einen Partei auf das Verhalten der

Gegenpartei ausstrahlt.

Bedeutung für die Mediation

Eigentlich gibt es keine Alternative zur Mediation. Es gibt kein anderes Verfahren, das sich auf die gesamte Komplexität des Konfliktes einlässt, alle Informationen einbezieht, die zur Lösung führen, Einflüsse auf das Konfliktverhalten bedenkt und ein wechselseitiges allumfängliches Verstehen voraussetzt ehe eine Lösung gefunden wird, die zudem noch mit anderen möglichen Lösungen abgeglichen wird. Zugegebenermaßen wird die Mediation nicht von allen Anbietern so verstanden. Die Aufklärung steht deshalb an erster Stelle, wenn es darum geht, die Mediation zu implementieren. Der Konsument sollte hinterfragen, ob der Dienstleister seine Dienstleistung an diesen Merkmalen ausrichten kann.

Was tun wenn ...

- [Partei verweigert die Zustimmung zur Mediation](#)
- [Partei will für die Mediation nicht aufkommen](#)
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Ratgeber](#)

[Weiterempfehlen](#)[Zum Angebot Mediation](#)

Hinweise und Fußnoten

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

Bearbeitungsstand: 2025-04-07 17:04 / Version 148.

Alias: [Hürden](#), [Starthilfe](#), [Nachfrageprobleme](#)

Siehe auch: [Prozessstörungen](#), [Mediationskosten](#), [Honorierung](#), [Mediatorenverzeichnis](#), [Checkliste für den Gegner](#), [Irrtümer](#), [Verhandeln](#), [Inner Game](#), [Wie bekomme ich den Gegner an den Tisch?](#)

Die Seite wird im [Verfahrenshindernis](#) erfasst unter [Startprobleme](#) .

Diskussion: [Wie bekomme ich den Gegner an den Tisch?](#)

Prüfvermerk: 

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 Siehe [Kontinuum](#) und [Fokus](#)

2 Siehe dazu [Flucht](#) im Beitrag [Konfliktevolution](#)

3 Siehe dazu [Konfliktevolution](#), [Eskalation](#) und [Deeskalation](#)

4 Siehe [Alleinstellungsmerkmal](#)

5 Siehe die sogenannte [Donatormediation](#) und die Ausführungen zu den [Mediationskosten](#) und der [Honorierung](#)

6 Siehe Trossen [Die Mediation als Exitstrategie](#)

7 Es kommt auf das zugrunde liegende Konzept an und darauf, ob die Mediation lediglich eine Verhandlungsmediation oder eine Verständnis Mediation ist.

8 Siehe [Kompetenz-Amnesie](#)

9 Siehe das Beispiel im Beitrag [Konfliktdynamik](#)

10 Siehe dazu auch [Verweisung](#)