

Die Kontrastbildung

[Wissensmanagement](#) » Sie befinden sich auf einer Seite des Archivs, die ein Mediationswerkzeug beschreibt.
Die Kontrastbildung ist eine Methode, um den Parteien den Weg aus dem Konflikt zu weisen. Bitte beachten Sie auch:

[Das ist ein Werkzeug](#) [Kontrastgefühle](#) [Konflikt](#) [Kontrastbildung](#) [Emotionen](#) [Nutzen](#) [Wikisuche](#)

Bei einem hoch eskalierten Konflikt fällt es der Partei oft schwer (im Zusammenhang mit dem Konflikt) ihre Motive zu nennen. Positive Gefühle sind in Anbetracht des als desaströs erlebten Zustandes nicht gerade naheliegend. Der Blick ist auf den Gegner gerichtet und darauf, was er anrichtet oder angerichtet hat.

Beispiel 11752 - Der Mediator fragt die Partei in der 3. Phase: Was muss geschehen, damit Sie mit dem Kollegen in Zukunft besser zurecht kommen können. Typische Antworten sind: "Das können Sie sich abschminken"; "Das hat eh' keinen Sinn"; "Der Kollege müsste sich von Grund auf ändern"; ... "Das klingt recht hoffnungslos", antwortet der Mediator. "Was macht Sie so verzweifelt?"

Es würde wenig Sinn machen, wenn der Mediator auf die Antwort zur eingangs gestellten Frage bestehen würde. Den Gedanken, dass etwas besser sein könnte, lässt die Partei noch nicht an sich heran. Stattdessen kann sie ausführlich und bis ins Detail schildern, was alles schelcht läuft und was der Kollege ihr angetan hat. Sie kann genau sagen, wie schlecht es ihr geht und was sie nicht will. Also macht der Mediator es ihr leicht und erkundigt sich nach ihrem Leid (oder dem was sie nicht will). Sein einziges Ziel besteht darin, Motive zu ergründen, die den Weg in eine Verbesserung weisen können. Aus dem Leid bildet er den Kontrast, den er dann wie folgt hinterfragen kann:

Beispiel 11753 - "Was brauchen Sie um Ihr Leid zu überwinden?". Oder: "Wie fühlt es sich an, wenn Sie ihr Leid überwunden haben?".

Möglicherweise ist die Partei immer noch nicht in der Lage, das positive Gefühl zu nennen oder zu sagen, was sie will. Wahrscheinlich wird es ja möglich sein, Lösungen zu nennen. Der Mediator muss jetzt den Grund der Lösung hinterfragen, um darin das Bedürfnis oder den erwarteten Nutzen zu erkennen.

Beispiel 11754 - Der Mediator meldet zurück: "Sie sagen, dass der Vater das Kind nicht mehr sehen soll. Was haben Sie davon?". Die Antwort wird in etwa lauten: "Meine Ruhe", "Frieden", usw. Das sind die Motive.

Wichtig ist, das positive Gefühl oder den Nutzen festzuhalten, gar keinen Fall die Lösung. Die Lösung hängt die Gedanken wieder ein. Das positive Gefühl oder den Nutzen schaffen Raum für andere Lösungen, die durchaus geeignet sind, die Bedürfnisse zu befriedigen. Der Mediator führt die Partei in kleinen Schritten in dieses Denken hinein. Große Schritte würden das Gegenteil erreichen. Sie würden zur Ablehnung führen.

Bedeutung für die Mediation

Die Technik findet in der dritten Phase Raum, wo es darum geht, den erwarteten Nutzen herauszuarbeiten.

Was tun wenn ...

- Die Partei kann ihre Bedürfnisse nicht nennen
- Die Partei kann keine positiven Gefühle nennen
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Ratgeber](#)

[Zum Archiv](#) [Zu den Büchern](#) [Highlights](#)

[Hinweise](#) und [Fußnoten](#)

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

Bearbeitungsstand: 2023-06-09 09:30 / Version 9.

Aliase: [Kontrast](#)

Siehe auch: [Interessen](#), [Motive](#)

Prüfvermerk: 

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten