

Das EU-Mediationsparadoxon



Wissensmanagement » Diese Seite ist dem [Archiv](#) in der Wiki-Abteilung Wissen zugeordnet. Eine logische Verknüpfung erfolgt mit der Themenseite [Implementierung](#), die dem Kapitel [Staat](#) des 12. Buchabschnitts im [Fachbuch](#) zuzuordnen ist. Bitte beachten Sie auch:

[Implementierung](#) [EU-Mediationsparadoxon](#) [Inkommensurabilität](#) [Paradoxie](#) [Eintrag](#) [Suche](#)

Ein Paradoxon ist eine scheinbar widersprüchliche Aussage, hinter der sich jedoch eine tiefere Wahrheit verbirgt. Sokrates machte mit dem **Erkenntnisparadoxon** eine anschauliche Vorlage. Ist es nicht paradox wenn es heißt: "Je mehr du weißt, desto mehr merkst du, dass du nichts weißt." Oder wie klingt: "Um zu gewinnen, musst du verlieren". Die Mediation ist in vielerlei Hinsicht paradox. Wir haben bereits die Lösungsparadoxie kennen gelernt, die auch als Mediationsparadoxon bezeichnet wird. Diese Paradoxie besagt: "Je mehr Du Dich auf die Lösung konzentrierst, umso weniger wirst Du sie finden".¹

Das EU-Mediationsparadoxon beschreibt das Phänomen, dass die Europäische Union Mediation als effiziente und kostensparende Alternative zu Gerichtsverfahren fördert, die tatsächliche Nutzung von Mediation jedoch in vielen EU-Ländern jedoch vergleichsweise gering bleibt.²

Die EU-Mediationsrichtlinie 2008/52/EG wurde eingeführt, um Mediation insbesondere in grenzüberschreitenden Streitigkeiten zu stärken. Die Mediation soll als Alternative zum Gerichtsverfahren schneller, kostengünstiger und nachhaltiger sein. Trotz gesetzlicher Grundlagen und Anreize bleibt die tatsächliche Inanspruchnahme von Mediation in vielen EU-Ländern aber weit hinter den Erwartungen zurück. In Ländern wie Italien, wo Mediation in bestimmten Fällen verpflichtend ist, sind die Zahlen höher, während sie in Deutschland oder Frankreich vergleichsweise niedrig sind. Erklärungsansätze für das Paradoxon sind folgende:

1. **Kulturelle und rechtliche Unterschiede:** In vielen europäischen Ländern dominiert weiterhin eine prozessuale Streitkultur, in der Gerichtsverfahren als bevorzugter Weg zur Konfliktlösung gesehen werden.
2. **Fehlendes Bewusstsein:** Viele Bürger und Unternehmen sind sich der Möglichkeit und der Vorteile von Mediation nicht bewusst.
3. **Fehlende Anreize oder Verpflichtungen:** Während einige Länder verpflichtende Mediationsversuche eingeführt haben (z. B. Italien), bleibt Mediation in anderen Staaten rein freiwillig.
4. **Skepsis gegenüber der Effektivität:** Manche Konfliktparteien oder ihre Anwälte bevorzugen Gerichtsverfahren, weil sie klare rechtliche Entscheidungen erwarten.

Um das Paradoxon aufzulösen, setzen einige EU-Staaten verstärkt auf obligatorische Mediation. Die Verpflichtung zur Mediation soll dazu beitragen, die Nachfrage zu erhöhen. Weiterhin gibt es vermehrt staatliche Förderprogramme, um Mediation sichtbarer und zugänglicher zu machen. Die mangelnde Nachfrage nach der Mediation ist auch ein Thema im Wiki. Das Wiki nimmt eine etwas andere Perspektive ein, um das Phänomen zu erklären. Sie erweitert die Liste der möglichen Ursachen für die inadäquate Nachfrage um folgende Punkte:

1. **Unzureichendes Angebot:** Das Angebot ist für den Kunden nicht gut verständlich und geht nicht auf den Bedarf ein.
2. **Unzureichende Abgrenzung:** Es fehlt ein Clearing, das den rechten Weg in die Konfliktbeilegung weisen kann. Die Dienstleister wissen zu wenig voneinander, um das Clearing selbst durchzuführen.
3. **Indirekte Konkurrenz:** Es gibt eine zunehmende Zahl indirekter Angebote, wie z.B. die Güterrichtersachen oder die Konfliktmanagementsysteme der Unternehmen.
4. **Diffundierende Anwendungsfelder:** Der Markt der Mediation erschöpft sich nicht in der [forensischen Mediation](#), also den Angelegenheiten, die vor Gericht landen. Es gibt einen weitaus größeren Markt für Fälle, die niemals vor Gericht landen, aber durchaus mit der Mediation gelöst werden können. Die Abgrenzung der Dienstleistungen ist unklar.
5. **Mangelnde Konfliktfähigkeit:** Die Fähigkeit und Bereitschaft der Menschen zur Zurückhaltung, Besonnenheit und Reflexion und der Umgang mit Emotionen sowie der Bildungsstand wirkt sich auf die Nachfrage nach Mediation aus. Die Bereitschaft zur konstruktiven Konfliktbeilegung korrespondiert mit der generellen Frage, wie die Gesellschaft und die Menschen mit Konflikten umgehen.
6. **Aggressive Konfliktlagen:** Bei aktiven Konflikten oder hohem Sicherheitsbedarf verdrängt die Nachfrage nach Waffen und kurzfristigen Interventionen die Bereitschaft zu längerfristigen diplomatischen Konfliktlösungen.

Eine Auseinandersetzung mit den Gründen, warum die Nachfrage nicht so groß ist wie erwartet, findet sich im Beitrag über die [Startprobleme der Mediation](#). Hier werden die Hürden aufgelistet, die der Kunde bzw. die Streitparteien überwinden müssen, um die [Customer Journey](#) überhaupt zu überstehen. Der Beitrag enthält eine über die

[Marktentwicklung](#) erfahren Sie eine über die Kundensicht hinausgehende Analyse. nennen

[Startprobleme](#) [Zum Archiv](#)

Hinweise und Fußnoten

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

Bearbeitungsstand: 2025-02-04 10:14 / Version .

Alias:

Siehe auch: [Verfahrensverzeichnis](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

¹ Siehe [Prozesslogik](#)

² Siehe [De Palo \(EU Mediation Paradox\)](#) - 2025-01-29