

Der Grundgedanke der Mediation kommt in der vierten Phase der Mediation zum Tragen: Hinter den Positionen und Themen, die die Beteiligten genannt und gemeinsam strukturiert haben (Agenda zur Bearbeitung) **verbergen** sich Interessen, Bedürfnisse, Wünsche und Befürchtungen. In der vierten Phase wird hinab getaucht, um den Eisberg zu erkunden. Denn die Positionen und Ansprüche dienen letztlich dazu, ebene Interessen und Bedürfnisse zu erfüllen.

Das ist der entscheidende Punkt zwischen der juristischen Logik und der mediativen Logik. Die juristische Logik schaut zurück in die Vergangenheit und klärt, was angesichts dessen *gerecht* ist. Die mediative Logik schaut in die Zukunft und klärt, was wünschenswert ist.

Strategisch geht es dem Rechtssystem darum, Gewalt und Abgleiten in archaische Konfliktmuster zu unterbinden (Kein Rückfall!), dem Mediationssystem darum, was kreativ für die Interessen der Beteiligten konkret gestaltet werden kann.

Das strategische Moment ist beim Rechtssystem gesellschaftlich, beim der Mediation beteiligtenbezogen.

 Vgl. Kessen/Troja in Haft/Schlieffen, 2016, § 14 - Ablauf und Phasen einer Mediation, Busch/Witte Mediation. Ein Rollenspielbuch, Schwalbach 2000; Weiler/Schlickum: Praxisbuch Mediation.

## Respektvolles Erkunden

### 1. Eisbergmodell

Das Eisbergmodell dient einerseits dazu, die Konfliktdynamik zu beschreiben (KK 22-Kd 01), zum anderen dient es aber auch als „Leitfaden“ zur Erhellung des deeskalierenden Lösungsweges. Was häufig nicht im Konflikt geäußert wird, sind

- Interessen
- Gefühle
- Bedürfnisse
- Werte
- Normen bzw. Normvorstellungen.

An dieser Stelle wird deutlich, dass mediative Konfliktbearbeitung stets auch Elemente von **Persönlichkeitsklärung und -entwicklung** beinhaltet.

### 2. Konzeption menschlicher Grund- und Beziehungsbedürfnisse

Es lassen sich einige Konzeptionen und Modelle nutzen, um zu verstehen, worum es in der mediativen Konfliktbearbeitung (auch) geht. Das Eisbergmodell ist ein Klassiker in der Mediation.

Besonders hilfreich ist meines Erachtens auch das Modell der Beziehungsbedürfnisse nach Erskine (*Relational Needs*) sowie die Konzeptionen von Abraham Maslow, Eric Berne und Fanita English.

Zum Ganzen KK 51-Bb.



# Ablauf

## 1. Weshalb...? // Aus welchem Grunde...?

Der Einstieg in diese Phase erfolgt anhand der Problempunkte und Themenfelder, die möglichst visualisiert in einer abzuarbeitenden Reihenfolge aufgelistet werden. Die Kleinen, Leichten voran!

Der Mediator erfragt die Probleme hinter dem Problem:

- „Weshalb fällt es Ihnen so schwer, sich mit ...darüber...zu verständigen?“
- „Aus welchem Grunde reagieren Sie so aufgeregt, wie sie es beschreiben?“
- „Was ist Ihr Grund für die schroffe Ablehnung und Verweigerung?“
- ...

## 2. Wie kam es dazu...?

Sodann taucht der Mediator mit Hilfe der Frage „Wie kam es dazu...?“ weiter hinab. Dabei achtet er auf die *angebotenen Dimensionen* der Beschreibung sowie auf die *nicht dargebotenen Dimensionen*.

- Dimension des Verhaltens
- Dimension des Denkens
- Dimension des Fühlens

## 3. Gefühlsebene: Beidseitiges Paketepacken (KK 15-I 08)

Der Mediator erfragt insbesondere die Gefühlsebene, da hier häufig Lösungspotenziale schlummern.

- Was fühlten Sie dabei?
- Was empfanden Sie, als...?
- Wie ging es Ihnen damit, dass...?

In diesem Zusammenhang ist die Technik des *Paketepacken* wichtig, *Gefühlspakete* werden vom Mediator geschnürt und zum Konfliktpartner *transportiert*: Der Mediator greift die geschilderte Gefühlslage auf und lässt die andere Konfliktpartei dazu Stellung nehmen.

*„Wussten Sie um diese Hintergründe?“ ...Antwort...Anschließend Spiegeln: „Das war Ihnen also nicht bewusst, dass Frau X wütend und verstört war und deshalb einfach nach Hause gegangen war. Jetzt, wo sie diese Information kennen, was denken Sie jetzt dazu?“*

Ziel ist es, JETZT und IN KENNTNIS aller Umstände die **Verständigung unter Anerkennung der anderen Perspektive auf das gemeinsame Geschehen zu ermöglichen! Deshalb sind hier auch alle den Perspektivwechsel unterstützenden Interventionen erforderlich.**

KK 15-I 21 ff.; 10 ff.

# Übereilte Handwerklichkeit unterbinden

Nicht selten, ja geradezu oft wird schon nach den ersten Erkenntnissen der Interessen- und Bedürfnislage des Gegenüber eine Lösungsidee offenbart, möchten beide Seiten zu schnell die Mediation beenden, weil „die Sache ja jetzt klar ist“. Hier ist das Standing des Mediators gefordert: Drücken Sie auf die Bremse der Achtsamkeit, trauen Sie dem schnellen Frieden nicht, halten Sie die Komplexität des Unsichtbaren hoch! Laden Sie zum Verweilen in Unbekanntem ein. **Erste Lösungsideen werden notiert und zur Seite gelegt - bis ihre Zeit kommt.** In Phase 5.