

Infoguide:

„Ablauf eines Mediationsverfahrens: Phasen und Schritte“

Um einen effektiven und effizienten Austausch über die vielfältigen Bedürfnisse und Interessen der Beteiligten zu ermöglichen, ist es hilfreich, die Kommunikation der Beteiligten durch die vorgegebenen Phasen und Schritte eines Mediationsverfahrens zu strukturieren. Im Alltag zeichnen sich Konfliktgespräche häufig dadurch aus, dass eine Person bereits konkrete Lösungen vorschlägt, während die andere Person noch überlegt, worum es eigentlich geht. Die prozessuale Steuerung des Ablaufs eines Mediationsverfahrens durch uns ermöglicht eine strukturierte und problembezogene Auseinandersetzung.



1 Vorbereitung und Mediationsvertrag („Wie wollen Sie zusammenarbeiten?“)

In der ersten Phase wird der Aufbau eines kooperativen Kommunikationsprozesses angestrebt und es sollte gelingen, dass die Konfliktbeteiligten Vertrauen in das Mediationsverfahren gewinnen. Die Mediation kann nur stattfinden, wenn sich alle Beteiligten darauf einlassen wollen und die jeweiligen Erwartungen an das Verfahren geklärt sind. Die Konfliktbeteiligten schließen einen Vertrag mit uns, in dem Aufgaben und Kosten vereinbart werden.

Hinsichtlich der mediativen Grundhaltung ist die Vorbereitungsphase sicherlich die am meisten unterschätzte, doch hinsichtlich ihrer Bedeutung für das Zustandekommen einer Mediation und für deren weiteren Verlauf ist es die kaum zu überschätzende Phase im Ablauf einer Mediation.

Die Prinzipien der Mediation werden von uns erläutert, die Regeln des Umgangs miteinander sind zu besprechen, und es ist zu klären, ob Mediation ein geeigneter Weg für die Regelung des Konflikts ist. Anschließend wird ein Mediationsvertrag mit der Einverständniserklärung der Konfliktbeteiligten, eine Regelung mittels Mediation und mit Unterstützung des Mediators oder des Mediationsteams anzustreben, verabschiedet. Darüber hinaus sind die organisatorischen Rahmenbedingungen (Zeit, Ort, Ausstattung, etc.) zu schaffen, die einer konstruktiven Konfliktbearbeitung dienlich sind.

Vor allem geht es in dieser ersten Phase um die Klärung dessen, was den Konfliktbeteiligten jeweils wichtig ist, um gut miteinander arbeiten zu können (Interessen und Bedürfnisse auf der Verfahrensebene). Für die Konfliktbeteiligten ist es wichtig, in der Mediation gut aufgehoben zu sein und mit ihren jeweiligen Anliegen ernst genommen zu werden. Eine Mediation ist nur dann sinnvoll, wenn alle Konfliktbeteiligten innerlich bereit sind, sich auf ein solches Verfahren einzulassen.

In Konflikten, bei denen größere Gruppen beteiligt sind, vereinbaren wir mit den Beteiligten, wer die jeweiligen Interessen vertritt und mit welchem Mandat die einzelnen Vertreter/innen ausgestattet sind.

Mitunter spielt auch die Einbindung und Beteiligung von Rechtsanwälten und Gutachtern, was aufgrund der jeweiligen rechtlichen und inhaltlichen Fragen hilfreich und notwendig sein kann, eine wichtige Rolle in dieser Phase.

2 Informations- und Themensammlung („Um was geht es Ihnen genau?“)

In der zweiten Phase geht es dann zentral um eine Sammlung jener Themen, die im Rahmen der Mediation besprochen und geregelt werden sollen, ohne bereits in die Klärung einzusteigen („Was muss aus Ihrer Sicht hier besprochen werden?“, „Welche Themen wollen Sie in der Mediation klären?“). Die Zusammenstellung bewertungsneutraler Themen verschafft den Konfliktbeteiligten einen doppelten Überblick über die inhaltlichen Diskussionspunkte ihres Konflikts. Zum einen wird der Konflikt transparent und bearbeitbar aufbereitet, zum anderen zeigt die Themensammlung allen Konfliktbeteiligten die zu besprechenden und zu bearbeitenden Aspekte auf, die bisher außerhalb des eigenen Blickwinkels gelegen haben. Dabei werden oft auch Themen sichtbar, die nicht unmittelbar den Konfliktgegenstand betreffen, sondern die Art und Weise des Umgangs der Konfliktbeteiligten miteinander. Darüber hinaus ist in dieser Phase zu klären, welche Informationen die Beteiligten noch benötigen, um die anstehenden Themen gut bearbeiten zu können.

3 Interessenklärung („Was ist Ihnen dabei jeweils wichtig?“)

Die Phase der Interessenklärung (dritte Phase) stellt in jedem Fall das Herzstück der Mediation dar. Wir initiieren einen Kommunikationsprozess, in dem sich die Beteiligten von den sich gegenseitig ausschließenden Ansprüchen und Positionen wegbewegen und die tiefer liegenden Interessen und Bedürfnisse sichtbar werden. Es wird transparent, warum und wieso den Beteiligten das eine oder andere so wichtig ist. Gleichzeitig fördern wir die gegenseitige Anerkennung (im Sinne von verstehen, nicht zwangsläufig gutheißen) der verschiedenen Interessen und Bedürfnisse. Dieses Vorgehen eröffnet den Raum für neue Lösungsoptionen und bildet die Grundlage für zukunftsfähige Regelungen, die von allen Beteiligten getragen werden können.

4a Kreative Ideensuche („Was ist denn alles denkbar?“)

Bei der kreativen Suche nach Lösungsoptionen (vierte Phase) entwickeln die Konfliktbeteiligten eine Vielzahl von Ideen, die für den zu lösenden Konflikt hilfreich sein können. Dieser Abschnitt fokussiert sich auf die Kernfrage „Was wäre jetzt alles denkbar?“, wobei wir uns verschiedener Kreativitätstechniken bedienen, um gewohnte Denkmuster zu überwinden und neue Optionen entstehen zu lassen. Eine entspannte Atmosphäre und das Gefühl einer Entschleunigung sind erfahrungsgemäß wesentliche Rahmenbedingungen für die Konfliktbeteiligten, neue Wege auszuprobieren. Dabei kommen regelmäßig auch ganz neue und für alle Seiten vorteilhafte Optionen heraus. Konsequenterweise dürfen die einzelnen Ideen zu diesem Zeitpunkt noch keiner Bewertung unterliegen, zumal die Konfliktbeteiligten so der Versuchung entgehen können, die erstbeste plausibel klingende Lösung als Verhandlungsergebnis anzunehmen.

4b Bewertung der Ideen („Was ist denn alles machbar?“)

Die Bewertung der Ideen erfolgt jetzt auf der Basis der jeweiligen Interessen und Bedürfnisse. Am Ende stehen realisierbare Vorschläge, an die alle Beteiligten glauben. Die in der dritten Phase gesammelten Interessen und Bedürfnisse dienen dabei u.a. als Kriterien zur Einschätzung und Bewertung der unterschiedlichen Optionen. Wir unterstützen in dieser Phase die Beteiligten auch darin, die Folgewirkungen von Entscheidungen ausreichend zu reflektieren, damit diese nicht nur so lange tragen wie die Euphorie über den gefundenen Konsens anhält oder diese nur aus Unsicherheit über mögliche Auswirkungen heraus abgelehnt werden. Somit dient diese Phase auch der Überprüfung der Umsetzungsfähigkeit von Lösungsoptionen hinsichtlich ihrer z. B. rechtlichen, technischen, wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Bedingungen.

5 Mediationsvereinbarung und Umsetzung („So wollen Sie es machen!“)

Am Ende einer Mediation steht in der fünften Phase schließlich die Frage nach einer tragfähigen Vereinbarung und wie diese umgesetzt werden kann. Da die Mediationsvereinbarung auch der Absicherung der zuvor getroffenen Entscheidung dient, erfolgt sie meistens schriftlich, um den Grad der Verbindlichkeit faktisch und symbolisch zu erhöhen. In dieser Phase der Mediation geht es vordergründig um die Beilegung eines Konfliktes durch eine für alle Beteiligten akzeptable Vereinbarung. Darüber hinaus ergeben sich aus der Einigung und deren erfolgreicher Umsetzung oft Impulse für den zukünftigen Umgang miteinander und für die Bewältigung anderer Konflikte. Somit besteht das Ergebnis eines Mediationsverfahrens häufig nicht nur aus einer konkreten Vereinbarung, sondern auch das Verfahren selbst trägt oft zur Verbesserung der Beziehungen zwischen den Beteiligten bei. Aus beiden Gründen sollte die Mediation einen angemessenen und würdevollen Abschluss finden.