

**„Die Welt, wie wir sie wahrnehmen...“- Aspekte der Wahrnehmung in der Mediation
(Hartmut E. Witte)**

Einführung in die Fragestellung:

Als Beispiel dafür, welche unterschiedlichen Wahrheiten es gibt und welche große Rolle die bisherige subjektive Erlebniswelt dabei spielt, dient das Gleichnis von den Blinden und dem Elefant:

Drei Blinde sollen beschreiben, was vor ihnen steht – ein Elefant, d.h. ein Wesen, dem sie noch nie begegnet sind. Der erste befühlt das Bein und erklärt: es ist eine Säule! Der zweite befühlt den Schwanz und ruft: Nein das ist ein Seil! Und der Letzte ertastet das Ohr und spricht: Nein, Ihr seid beide im Irrtum. Es ist ein Teppich!

Jeder ist überzeugt, dass er selbst die Wahrheit kennt und die anderen die Lügner sind.

Zitat - Paul Watzlawick:

„Die Welt, wie wir sie wahrnehmen, ist unsere Erfindung“

Übertragen auf die Mediation bedeutet das, dass die Konfliktpartei über eine selektive Wahrnehmung verfügt, die auf den Konflikt reduziert ist und in der das Negative im Fokus ist und das Positive ausgeblendet wird (entsprechend dem halb leeren statt halb vollen Glas).

Zitat – Paul Watzlawick:

„Beim Streit um die Wahrheit bleibt häufig der Streit die einzige Wirklichkeit“

Welche Bedeutung hat dieses Erkenntnis für den Mediator und welche Fragen stellen sich die Teilnehmer heute?

- Woran merkt ein Mediator, dass eine Situation von den Gesprächspartnern unterschiedlich wahrgenommen wird?
- Wie schützte ich mich als Mediatorin vor eigenen Wahrnehmungsschwächen? Entgeht mir etwas, was ich nicht sehe?
- Kann ich als Mediatorin Einfluss darauf nehmen – und wenn ja wann und wie? -, wie die Medianten sich oder mich wahrnehmen?
- Wie kann ich dem Bedürfnis nach Klärung tatsächlicher Fragen (Sachverständigengutachten) nachkommen?
- Welche Interventionsmöglichkeiten hat der Mediator, wenn er merkt, dass die Parteien eine Situation sehr unterschiedlich wahrnehmen?
- Wie kann der Mediator die Wahrnehmung durch die Medianten verändern?

Einflussfaktoren auf die soziale Wahrnehmung:

- Tendenz zur Einfachheit/Vereinfachung
- Reihenfolgeeffekt (erster/letzter Eindruck)
- Tendenz zur kognitiven Konsonanz (Schubladen-Denken)
- Halo- (Hof-) Effekt (Markenzeichen)

I. öffnende Phase (Ziel: „Ja“ zum Mediator, zum Setting und zur Methode)

Entscheidend für einen guten Gesprächsverlauf ist der erste Eindruck (nach 0,5 – 3 Sekunden!)

freundlich, Blickkontakt, offene Hände, zugewandt, sicheres Auftreten, angepasst an Motivationslage des Gesprächspartners;

Wertschätzung der Parteien und Anwälte DURCH Fragen nach Befindlichkeit, Motivation, Erwartungen

Statt selbst die **Vorteile der Mediation** vorzugeben, können sie „erfragt werden“ und dadurch die Wahrnehmung der Parteien auf ihre Zielsetzung gelenkt werden:

„Welche Bedeutung hat folgender Punkt für Sie....?“

- Planungssicherheit
- Kostenersparnis
- Zeitgewinn
- Informationsgewinn (z.B. durch Sachverständigengutachten)
- Darstellung des eigenen Standpunktes
- Schonen von Ressourcen
- Erhalt von Beziehungen
- Vertraulichkeit
- Selbstkontrolle über den Prozess

Informationen, die benötigt werden (Ablauf, Rollen), werden gegeben

Das eigene Beziehungsohr muss hier vielleicht in den Hintergrund treten

unangenehmes Äußeres des Gegenübers sich bewusst machen, aufnehmen, was die anderen Ohren hören!

II. Phase - Themensammlung

Durch die Zukunftsorientierung („Was muss alles geregelt werden, damit wir in Zukunft miteinander auskommen/ in Zukunft getrennter Wege gehen können/ ich mich in Zukunft wohl fühle?“) wandert der Blick von der konflikträchtigen Vergangenheit weg und schafft Bereitschaft für die Wahrnehmung neuer Perspektiven

Perspektiv-Öffnung meint Erweiterung der Gesprächsthemen über den vordergründigen Konflikt hinaus

III. Phase - Interessensammlung

Die Frage „Was brauche ich und warum brauche ich es, damit eine gemeinsame Zukunft/gute Trennung möglich ist“ eröffnet den Blick auf das Zufriedenheits-Soll jedes Medianten.

Zitat Hans Leopold Davi, Schweiz:
Fragensteller sind Weichensteller!

Damit können blinde Flecken (= dem anderen bekannte, aber mir unbekanntes Wahrnehmung) aufgedeckt werden, z.B.:

- Eigene Anteile am Streit
- Eigene Bedürfnisse und Interessen
- Bedürfnisse und Interessen der Gegenseite
- Gemeinsame Interessen einander entdecken lassen
(=> EINIGUNGSENERGIE WIRD ERZEUGT)

→TIPP: **Visualisierung** der gemeinsamen Interessen als gemeinsame Basis

Ob an beiderseits Unbekanntes (= „Black Box“) herangegangen werden muss, ist Frage des Einzelfalls. Mediation ist keine Therapie!! Allerdings kann die These des Mediators Anlass zu weiterer Abfrage von Interessen führen, die auch die Black-Box aufdecken könnten.

IV: Phase - Optionen (NICHT: Forderungen!)

Vom Nullsummenspiel zur Konsenslösung über einen kreativen Lösungsprozess

- a) Brainstorming- Schnelles Sammeln zahlreicher Lösungen ohne Bewertung
- b) Vorteile für alle Seiten benennen, Lenkung durch **Visualisierung**
- c) Allgemeiner Maßstab - Kriterien einer „guten“ Lösung erarbeiten
(interessen-)gerecht, verbindlich, machbar, vermeidet künftige Konflikte
- d) Vorschläge entwickeln, die den anderen die Entscheidung erleichtert

Abschluss

Entscheidend für einen guten Gesprächsverlauf ist auch der letzte Eindruck:

- Bestärkung des guten Ergebnisses, LOB, LOB, LOB, Kaffee/Kekse
- Erleichterung der Parteien spiegeln
- Blick auf die Nachhaltigkeit (z.B. durch Formulierung einer Präambel als Einleitung der Vereinbarung, die die übereinstimmende Zielsetzung der Parteien festhält)

Fazit

Alle Teilnehmer/innen (mich eingeschlossen) wären dem Referenten gern noch Stunden gefolgt! Als Güterichterin neige ich dazu, schon selbst Thesen und Lösungsoptionen im Hinterkopf zu haben, weil das der richterlichen Vorgehensweise entspricht (Sachverhalt sortieren, rechtlich bewerten und den Parteien offenbaren). Für mich war an dem Workshop besonders wertvoll, nicht nur die Tools zu erfahren, mit denen die Wahrnehmungen der Medianten gelenkt werden können, sondern auch Bewusstsein darüber zu erlangen, dass meine eigenen Reaktionen (alles, was ich beachte, verstärke ich) mit Vorsicht bedacht werden müssen und erst hinterfragt werden müssen, bevor sie Grundlage des Gesprächs der Parteien werden. Dabei hilft die Besinnung auf die fragende Rolle des Mediators und das Tool der Visualisierung. Damit werden die Schwerpunkte von den Parteien selbst hervorgehoben und bleiben zu jedem Zeitpunkt des Gesprächsverlaufs jedem Teilnehmer präsent. Ich selbst habe auch schon positive Erfahrungen mit der Visualisierung der übereinstimmenden Interessen gesammelt. Oft war die Rückbesinnung darauf der entscheidende Wendepunkt hin zu den Optionen, selbst wenn noch unvereinbare Interessen einander gegenüberstanden. Der Referent hat die besondere Gabe, mit wenigen Worten und den richtigen Fragen die Verschiedenen Visionen von Wahrheit zu vermitteln. Danke dafür!

Zur Person des Referenten Hartmut E. Witte

Dipl.-Verwaltungswirt IVT Hamm

Spezialgebiet: Kommunikation und Interaktion im persönlichen Bereich und im betrieblichen Umfeld

TCM

T raining *Führungskräftetraining, Stress, KOM, Moderation, QM, Problem- und
Konfliktmanagement*

C oaching *Kurzzeit- und Emotions-Coaching, Golf-Neuro-Mental-Coaching, „Wingwave“-
Coaching nach Erkenntnissen der neuesten Gehirnforschung*

M ediation *innerbetrieblicher Mediator, Ausbilder für Mediatoren*

Witte.ivt@web.de – 0175/5923368

*Berichterstatte*rin:

Regina Benz, Direktorin des Amtsgerichts

Stadthagen, 29.09.2019