

Verfahren der Mediation

Vorphase

Voraussetzungen/Rahmenbedingungen

1. Verfahrensablauf
2. Vorteile der Mediation
 - Wiederherstellung der Kommunikation
 - Klärung der eigentlichen Interessen
 - Zukunftsorientierung
 - Lösung durch Kreativität
 - Win-Win-Ansatz (kein Kompromiss)
 - Schneller und kostengünstiger
3. Termine, Honorar, Mediationsauftrag

Phase I Einleitung

1. Freiwilligkeit (durch alle beendbar)
2. Allparteilichkeit des Mediators
3. Selbstverantwortung
4. Erhalt des status quo
5. Darstellung des bisherigen Kenntnisstandes durch Mediator
6. Auftrag von allen Parteien
7. Vertraulichkeit
8. Rechtsverbindlichkeit der Einigung
9. Gesprächsregeln
 - Ausreden lassen, keine Beleidigungen
 - Aktives zuhören
 - Gewaltfreie Kommunikation
 - Deeskalation

Phase II Darstellung des Konfliktes - Liste

1. jeweils aus Sicht der Medianden (Positionen, Forderungen, aber nicht anschreiben)
2. jeder für sich mit dem Mediator der andere schweigt
3. deeskalierende Paraphrasierung durch Mediator
4. sehr konkrete Sachverhaltsermittlung
5. gleiche Redezeit für die Medianden
6. Überblick über Themen
7. Themencluster
8. Priorisierung

Phase III Konflikterhellung in T-Form

ab hier je Thema!

1. konkrete Motive, Interessen, Strategien
Mir ist wichtig, dass ...
2. Bedürfnisse der Medianden hinter den Positionen erarbeiten
3. Tabelle erstellen zu jedem Thema
Bedürfnisse nicht aufschreiben
4. Monologisierung durch Mediator
Interessen ablesen und verbal mit Bedürfnissen verknüpfen
5. Perspektivwechsel der Medianden
6. Dialog zwischen den Medianden herstellen

Phase IV Lösungssuche - Liste

1. Ideensammlung (Brain Storming) ohne Bewertung
2. aufschreiben ohne auf die Interessen zu sehen
3. Abgleich mit Interessen
4. diskutieren und Bewertung
5. Fachexpertise oder Rechtsberatung?
6. berücksichtigt die Lösung alle Interessen?

Phase V Konkrete Vereinbarung

1. Lösungsideen ausverhandeln
2. beste Lösung ermitteln
fair - effizient - vernünftig - stabil
3. schriftlich formulieren mit allen Beteiligten oder Vorlage durch Mediator (ggf. Notar, RA)
4. positive Formulierungen
5. klare und einfache Sprache
6. To do´s und Termine festlegen
7. Ausgewogenheit der Verpflichtungen
8. als Selbstverpflichtung formulieren,
9. unterschreiben lassen
10. Gratulation und symbolische Geste

Nachphase

1. Überprüfung
2. ggf. Nachverhandlungen

Prof. Dr. Wolfgang Koch
Mediator