

Inhalt

Vorworte 9

Vorwort der Autoren zur deutschen Ausgabe 9

Vorwort zur Originalausgabe – über die Entwicklung des Mediationsansatzes der Autoren in den USA 13

Vorwort von Gisela und Hans-Georg Mähler 21

Vorwort von Lis Ripke 25

Zum Geleit von Robert Mnookin 27

Einführung in das verstehensbasierte Modell 31

Der verstehensbasierte Ansatz der Mediation 33

Die Kraft des Verstehens 35

Eigenverantwortung 36

Zusammenarbeit 37

Wahrnehmung tieferer Konfliktgründe 39

Ziel dieses Buchs 42

Mediation ohne Einzelgespräch 42

Die Rolle des Rechts und der Rechtsanwälte 43

Zu den Bedenken an unserem Ansatz 44

Abschnitt 1: Die Entscheidung zur Mediation 45

1.1 Wer entscheidet? Die Blockade auf der Finca 45

Kommentar: Wer entscheidet? 52

Herkömmliche Ansätze der Konfliktbearbeitung 53

Die verstehensbasierte Alternative 56

1.2 Die freiwillige Entscheidung zur gemeinsamen Konfliktarbeit: Radix und Argyle 60

Die aktive Beteiligung der Parteien 62

Die Kraft des Verstehens 65

Kommentar: Die freiwillige Entscheidung, einen Konflikt gemeinsam zu lösen 73

Das herkömmliche System – mit Anwälten 75

Die Alternative – Mediation im Beisein der Anwälte 76

Die Entwicklung der Mediation unter dem Einfluss der Rechtsanwälte 79

Der Einfluss von Rechtsnormen und Rechtsanwälten auf das

Mediations-Setting 80

Entwicklung einer gemeinsamen Basis für die Zusammenarbeit 82

1.3 Was gehört zu einer Mediation? Die Holocaust-Memoiren 84

Das einvernehmliche Vorgehen 84

Arbeitsbündnis 84

Erkennen, was dem Streit zugrunde liegt 92

Kommentar: Was gehört zu einer Mediation? 94

Aushandeln des Verfahrensvertrages 95

Den Konflikt akzeptieren 96

Kriterien für die Teilnahme der Parteien 97

Autonomie fördern **98**

Das Verhältnis zwischen dem Wie und dem Was **100**

1.4 Der Loop des Verstehens: Das Naturschutzgebiet **102**

Die Streitpunkte herausarbeiten **106**

Widersprüche sind erlaubt **109**

Unterschiedliche Meinungen anerkennen **110**

Kommentar: Der Loop des Verstehens **111**

Looping – von Anfang an **111**

Verstehen ist nicht gleich Zustimmen **113**

Looping – von innen nach außen **113**

Looping – der Schlüssel zum wirklichen Verstehen **114**

Nützliche Hinweise für das Looping **115**

Hindernisse beim Looping **116**

Verstehen bringt Klarheit **119**

Das Ergebnis im Naturschutzgebiet-Fall **120**

Abschnitt 2: Das Verstehen vertiefen **123**

2.1 Der Wille zur Zusammenarbeit: San Francisco Symphony **123**

Die Motivation wecken **125**

Die Motivation nutzen **130**

Kommentar: Von der Motivation, einen Konflikt gemeinsam zu lösen **134**

2.2 Über Recht und Unrecht: Die Blockade auf der Finca **138**

Unterschiedliche Sichtweisen verursachen Konflikte **139**

Das Dilemma zwischen Absicht und Wirkung **141**

Unterschiedliche Sichtweisen **146**

Kommentar: Über Recht und Unrecht **147**

Die Recht-Unrecht-Falle **148**

Den Ausweg aufzeigen **149**

Verständnisräume **150**

Als Mediator die Parteien verstehen **151**

Die Parteien unterstützen, einander zu verstehen **153**

Die Blockade auflösen **156**

2.3 Hilfe für das tiefere Verstehen: Die Holocaust-Memoiren **158**

Interessen und Bedürfnisse **159**

Die Sinnfrage auf der ersten und zweiten Ebene **161**

Interessen und Bedürfnisse der anderen Partei verstehen **167**

Kommentar: Die Ebenen eines Konflikts verstehen **169**

Das Innenleben eines Konflikts **169**

Die Ebenen des Konflikts **170**

Das Erarbeiten von Interessen und Bedürfnissen **171**

Die Unterstützung der Parteien, ihre Interessen und Bedürfnisse zu erkennen **171**

Interessen und Bedürfnisse in Worte fassen **172**

Die Sinnfrage auf der dritten Ebene **175**

Raum schaffen für Lösungsoptionen **177**

Abschnitt 3: Herausforderungen bei der Zusammenarbeit 179

3.1 Die Einbindung des Rechts: Der Verlagsfall 179

Die zwei Gespräche 180

Die Stärken von Rechtspositionen 187

Das Looping der Anwälte 190

Die Risiken von Rechtspositionen 192

Die Parteien aufklären 195

Prinzipien, die dem Recht zugrunde liegen 196

Der Gang vor Gericht und seine praktischen Folgen 198

Das Gespräch über geschäftliche und persönliche Aspekte 202

Kommentar: Über die Einbindung des Rechts 202

Rechtsinhalt und Rechtsfolgen 203

Anhaltspunkte für die Entscheidung 204

Was bedeutet die Einbindung des Rechts? 205

Die drei Stufen des Rechtsgesprächs 207

Wann ist der richtige Zeitpunkt? 209

Wer entscheidet? 210

Was ist das Wesentliche? 211

3.2 Einzelgespräche – Pro und Contra: Liebe, Tod und Geld 212

Kommentar: Einzelgespräche – Pro und Contra 230

Probleme bei Einzelgesprächen 230

Den Mediator zum Richter machen 231

Manipulation 232

Gründe für Einzelgespräche 233

3.3 Positive Neutralität: Nachbarn 240

Sich von (Vor-)Urteilen befreien 242

Positive Neutralität wahren 244

Anwälte unterstützen die Mediation 246

Die Parteien verstehen 246

Zurückschauen, um nach vorne zu blicken 248

Unterschiedliche Sichtweisen beachten 250

Wut wahrnehmen und anerkennen 251

Emotionale Wirklichkeit und Neutralität 254

Die Parteien auffordern, einander zu verstehen 257

Was motiviert die Parteien, einander zu verstehen? 259

Den Parteien gegenseitiges Loopen beibringen 261

Beide Seiten sind verletzbar 263

Abschnitt 4: Verstehen – Verständigung – Lösung 271

4.1 Von Interessen zu Optionen – Raum für Kreativität:

Radix und Argyle 271

Das zweite Gespräch: Vom Wesen des Streits 274

Das Verstehen der Parteien stärken 275

Wertschöpfung durch Zusammenarbeit 277

Kommentar: Optionen entwickeln und bewerten (Phase vier) 281

Lösungsoptionen entwickeln **282**

Lösungsoptionen bewerten **284**

4.2 Evaluierung der Lösungsoptionen: Alles dreht sich ums Geld **286**

Anwaltliche Stellungnahmen **287**

Gutachter einsetzen **289**

Unterschiede klarstellen **291**

Die Sichtweise der Parteien erweitern **293**

Lösungsoptionen evaluieren **294**

Angebote machen **295**

Zahlen verhandeln **295**

Zahlen an den Interessen messen **299**

Lösungsoptionen an der Rechtswirklichkeit messen **301**

Die Meinung des Mediators **304**

Spannungen zulassen **306**

Optionen an der Realität messen **306**

Kommentar: Lösungsoptionen evaluieren 308

Arbeiten mit dem *Wie* **311**

Arbeiten mit dem *Was* **313**

In den Abschluss einwilligen **314**

4.3 Das Unmögliche ermöglichen: Psychische Erkrankungen **316**

Möglichkeiten aufdecken **318**

Tiefer liegende Gefühle einbeziehen **322**

Hinter der professionellen Fassade **325**

Interessen herausarbeiten **326**

Kreative Lösungsoptionen entwickeln **330**

Das Wechselspiel von Interessen und Lösungsoptionen **332**

Angebote machen **337**

Sackgassen kreativ und wohlwollend entkommen **341**

Nach neuen Möglichkeiten suchen **342**

Kommentar: Die Chancen des Konflikts 343

Index 345