

## Die Struktur einer Mediation

### 1 Auftragsklärung. Kein Beginn ohne gemeinsames Ziel.

Mediatoren fragen zu Beginn ganz bewusst nach den Zielen in der Zukunft:  
„Was ist das Ziel unseres Mediationsgespräches?“, „Was soll geklärt werden?“

### 2 Liste der Themen. Maulwurfshügel erkennen und Maulwürfe finden.

Oft findet man zuerst die Maulwurfshügel und dann den Maulwurf. Mediatoren hören allen Beteiligten aufmerksam zu. Was sagen die Beteiligten direkt? Was deuten sie an? Welche kleinen Seitenbemerkungen gibt es?

Mediatoren freuen sich über „vermeintliches Abschweifen“. Es führt – manchmal spiralförmig, manchmal sprunghaft – in das Zentrum des Konflikts.

### 3 Positionen und Interessen. Forderungen hinterfragen.

Wenn es zu den Themen unterschiedliche Positionen gibt, aber auch wenn Positionen gleich oder ähnlich klingen, finden Mediatoren die dahinter stehenden Interessen heraus. Frage: „Wofür ist Ihnen das wichtig?“

### 4 Heureka! Innovationen auf Grundlage der Werte und Ziele erfinden.

Mediatoren nutzen Techniken, die die Komplexität des konkreten Falles reduzieren und neue Parallelen entdecken lassen. Denn wer den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr erkennt, hat kaum eine Chance, einen Ausweg aus einem Dilemma zu finden.

### 5 Abschlussvereinbarung. Weitere Innovationen erleichtern.

Mediatoren fragen mutig nach möglichen Stolpersteinen. Sie sorgen dafür, dass die Beteiligten sich nicht zu viele Änderungen auf einmal versprechen. Sie empfehlen eine Testphase, in der ausprobiert werden kann, was erfunden wurde. Mediatoren bereiten die Beteiligten darauf vor, dass ihnen weitere Verbesserungen und Veränderungsideen immer schneller einfallen werden. Wenn die Beteiligten einmal angefangen haben flexibler zu werden und alle Ideen auf ihre Übereinstimmung mit gemeinsamen Zielen überprüfen, gewinnt die Weiterentwicklung an Fahrt.

[www.vonHertel.de](http://www.vonHertel.de)