

## **Interessenklärung**

Soll eine Einigung im Wege der Mediation versucht werden, kommt der Klärung und dem wechselseitigen Verständnis der (hinter dem Prozessgegenstand stehenden) Interessen eine zentrale Bedeutung zu. Nur auf diese Weise können die Beteiligten dazu gebracht werden, die im Prozess verfochtenen Positionen freiwillig aufzugeben und darüber hinausgehende, nachhaltige Lösungen zu vereinbaren.

Die Interessenklärung besteht aus zwei Stufen:

In der **ersten Stufe** ist jede Partei darin zu unterstützen, *ihre wirklichen Bedürfnisse* zu erkennen und zu artikulieren. Die direkte Frage nach den Interessen führt dabei in der Regel nicht weiter, sondern nur zur Wiederholung der Positionen. Stattdessen sind offene Fragen zu stellen, die von der Sachebene auf die Beziehungs- bzw. Gefühlsebene führen, also ggf. auch über den aktuell geschilderten Lebenssachverhalt hinausgehen, z.B.

*„Was ist Ihnen daran besonders wichtig?“*

*„Was bedeutet es für Sie, wenn...?“*

*„Was verbinden Sie mit...?“*

*„Was wollen Sie damit erreichen/sicherstellen?“*

*„Was hat dieses Ereignis bei Ihnen ausgelöst?“*

Der Mediator gibt dann wieder, welche Interessen oder Bedürfnisse er herausgehört hat, und vergewissert sich, ob er sie richtig verstanden hat. Dabei falsch zu liegen, ist nicht schädlich, sondern bringt die Beteiligten gerade erst dazu, durch Richtigstellung ihre wirklichen Bedürfnisse zu artikulieren.

Spürt der Mediator, dass das, worum es eigentlich geht, noch gar nicht auf dem Tisch ist, sollte er dieses Gefühl ansprechen. z.B.:

*„Ich habe den Eindruck, dass der eigentliche Kern des Problems noch nicht angesprochen wurde. Könnten Sie ausdrücken, was Sie an diesem Konflikt besonders bewegt?“*

Da es vielen Beteiligten schwer fällt, über Gefühle und Bedürfnisse zu reden, kann es sinnvoll sein, im Einzelgespräch einen hierfür geeigneteren Rahmen zu schaffen.

Hilfreich ist es, wenn bei der Themensammlung bereits darauf hingewirkt wurde, dass auch ein Beziehungsthema (z.B. „Umgang miteinander“, „nachbarschaftliches Verhältnis“) notiert wird; ggf. kann dies jetzt nachgeholt werden.

In der **zweiten Stufe** unterstützt der Mediator die Parteien, die Bedürfnisse und Interessen *der jeweils anderen Partei* zu verstehen und möglichst zu akzeptieren. Dabei ist es hilfreich, auf einen Perspektivenwechsel hinzuarbeiten, z.B. indem die Parteien gebeten werden, wie-

derzugeben, was sie *vom jeweils anderen* verstanden haben. Hierfür kommen z.B. folgende Fragen in Betracht:

*„Was von dem, was Herr A gesagt hat, können Sie nachvollziehen?“*

*„Was war von dem, was Herr A gesagt hat, für Sie interessant/neu?“*

*„Wie war es für Sie, sich die Wünsche von Herrn A anzuhören?“*

*„Wie war es für Sie zu hören, wie Herr A die Situation empfunden hat?“*

*„Können Sie in Ihren Worten noch einmal wiedergeben, was Sie von Herrn A verstanden haben?“*

*„Was glauben Sie, denkt Herr A über ... ?“*

*„Was haben Sie von Herrn A verstanden, was ihm in diesem Zusammenhang besonders wichtig ist?“*

Diese Fragen sind nacheinander an jede der Parteien zu richten.

Dabei darf keinesfalls verlangt werden, dass die Parteien sich die Sicht des anderen zu eigen machen; entscheidend ist, die Erkenntnis zu wecken, dass jeder in seiner Lebenssituation und mit seinen Erfahrungen, Wünschen und Bedürfnissen die Situation auf seine Weise erlebt, dass es für die andere Seite aber ganz anders sein kann. Zu diesem Erkenntnisprozess gehört auch die Erfahrung, dass die eigene Sichtweise Bestand hat, auch wenn man bereit ist, die des anderen zu akzeptieren.

Auch wenn dieser Perspektivenwechsel nicht gelingt, ist es wichtig, die beiderseitigen Interessen oder Bedürfnisse noch einmal zusammenfassend darzustellen, bevor in die Phase der Lösungssuche eingetreten wird. Dort kann dann wieder der Bezug zu diesen hergestellt werden, z.B. durch Fragen wie

*„Wie könnte diese Lösungsidee so weiterentwickelt werden, dass sie Ihre beiderseitigen Interessen berücksichtigt?“*

*„Was glauben Sie, bräuchte Herr A, um einer solchen Regelung zustimmen zu können?“*

*„Glauben Sie, dass eine Lösung möglich ist, wenn die zuvor erarbeiteten Interessen von Herrn A nicht berücksichtigt werden?“*

*„Wie denken Sie steht Herr A zu Ihrem Vorschlag?“*

Ein hilfreiches Tool für den Perspektivenwechsel ist das **perspektivische Dreieck**:

