

Inhaltsverzeichnis

Der Autor	V
Die Gastautoren	V
Vorwort zur 3. Auflage	VII
Vorwort zur 2. Auflage	VIII
Gastvorwort zur 2. Auflage von Adrian Schweizer	XI
Gastvorwort zur 2. Auflage von Professor Dr. Christian-Rainer Weisbach	XIII
Vorwort zur 1. Auflage	XIV
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
§ 1 Allgemeines	1
Einführung	1
A) Themenbereiche in der Mediation	1
I. Entwicklung	1
II. Berufsgruppen/Quellberufe	2
III. Mediation als Haltung	2
IV. Wahrnehmung und Bewusstsein als Mittel zur Lösungsfindung	3
1. Mediation und NLP	3
a) Woher kommt NLP?	3
b) Für die Mediation nützliche Grundannahmen	4
2. Die vier Wahrnehmungspositionen	4
3. Logische Ebenen	6
4. Der Paternoster der logischen Ebenen	7
5. Das Rad der klassischen Konfliktlösung	9
V. Ethik der Mediation	9
VI. Coach oder Consultant	10
VII. Anforderungen – nicht nur – an den Rechtsanwalt als Mediator	10
1. Kenntnisse	10
2. Stichwort: „Interessenkollision“	11
VIII. Berufsbezeichnung „Mediator“	11
IX. Die Kosten der Mediation	12
1. Klärung der Honorarfrage bei Beginn des Mandats	14
2. Gesetzliche Regelungen	14
3. Mangelnde Berufszulassungsregelung	14
X. Rechtsschutzversicherung	14
XI. Haftung des Mediators	19
B) Ausländische Regelungen	20
§ 2 Professionelles Verhandeln	21
A) Was heißt „professionell verhandeln“?	21

B)	Grundprinzipien professionellen Verhandelns:	
	Das »Harvard-Verhandlungskonzept«	27
I.	Fünf Grundprinzipien	28
1.	Prinzip I	29
2.	Prinzip II	31
3.	Prinzip III	37
4.	Prinzip IV	39
5.	Prinzip V	42
a)	Einigen nicht um jeden Preis	43
b)	Wissen, wann man „Ja“ sagen muss	44
§ 3	Die Klassische Mediation	45
A)	Der „klassische Rechtsanwalt“	45
B)	Grundgedanke der Mediation	45
I.	Das Mediationsverfahren	45
II.	Phasen der Mediation im Überblick	46
III.	Prinzipien der Mediation	48
C)	Ausführliches Phasenmodell der Mediation	50
I.	Phase I	51
II.	Phase II	53
III.	Phase III	55
IV.	Phase IV	58
1.	Einstieg	58
2.	Ausweitung des Lösungsraums	59
3.	Die Reflexion der Anliegen wichtiger Dritter	61
4.	Die kreative Generierung von Lösungsoptionen	61
5.	Die Bewertung der Optionen mit Blick auf die Anliegen der Parteien	61
V.	Phase V	63
VI.	Umsetzung	63
D)	Inhaltliche Vorbereitung des Mediators	64
I.	Aufgaben des Mediators	64
II.	Weitergehende Pflichten des Anwaltsmediators	65
E)	Vergangenheit oder Zukunft	66
F)	Abgrenzung zu anderen Konfliktregelungsansätzen	68
I.	Gerichtsverfahren	68
1.	Das gerichtliche Verfahren	69
2.	Kritik an der juristischen Methode – Vorteile der Mediation	70
II.	Schlichtung	73
III.	Schiedsgerichtsbarkeit	74
IV.	Therapie	74
V.	Fazit	74

G)	Gerichtsnahe Mediation/Gerichtsinterne Mediation/ Gerichtsbezogene Mediation	74
H)	Beispiel einer Mediationsvereinbarung	76
I)	Räumlichkeiten/Setting	81
I.	Allgemeines	81
II.	Räumlichkeiten eines der Medianden	82
III.	Öffentliche Räumlichkeiten (z.B. Lokalitäten)	82
IV.	Räumlichkeiten des Mediators bzw. neutrale Räumlichkeiten	82
§ 4	Mediation in der Praxis	83
A)	Erscheinungsformen der Mediation	83
I.	Wirtschaftsmediation	83
1.	Wirtschaftsbezogene Konflikte	84
a)	Einführung und Problemdarstellung	84
b)	Relative und proaktive Konfliktbewältigung	85
2.	Konfliktbewältigung bei externen Unternehmenskonflikten	85
3.	Konfliktbewältigung bei internen Unternehmenskonflikten	87
4.	Abgrenzung innerbetriebliches Konfliktmanagement (interne Konflikte) und unternehmensübergreifendes Konfliktmanagement (externe Konflikte)	91
5.	Integrative Konfliktbewältigung durch betriebliches Konfliktmanagement	92
a)	Kooperative Konfliktbewältigungsmethoden	92
aa)	Mediation	92
bb)	Schiedsschlichtung (auch: Med-Arb-Verfahren)	92
cc)	Schlichtung	92
dd)	Moderation	92
ee)	Neutraler Experte	93
ff)	Verhandlung	93
b)	Wesentliche Vorteile der Mediation gegenüber einem Gerichtsverfahren	93
c)	Wesentliche Vorteile des Einsatzes von Mediation im wirtschaftlichen Bereich	93
aa)	Annäherung	93
bb)	Parteiautonomie	95
cc)	Zeit- und Kostenersparnis	95
dd)	Interessen- und sachgerechte Lösungen	95
ee)	Flexibilität und Kreativität	95
ff)	Vertraulichkeit	95
gg)	Berücksichtigung emotionaler Probleme	95
hh)	Dispute Resolution Audit	95
ii)	Erhaltung langfristiger Beziehungen	96
jj)	Verbesserung der Streitkultur des Unternehmens	96
kk)	Innovation und positive Energien	96

d) Unterschiede zwischen Mediation im Unternehmen und Mediation zwischen Unternehmen	96
e) Probleme	97
6. Zwischenfazit	98
7. Mediationsklausel in Businessverträgen	99
II. Familienmediation	104
1. Allgemeines	104
2. Klassische Problemfelder	105
3. Konfliktdynamik	105
4. Weitere Felder der Familienmediation	106
5. Anordnung von Familienmediation	106
III. Erbmediation	107
1. Das Nachlassgericht	107
2. Konfliktthemen	107
IV. TOA (Täter-Opfer-Ausgleich)	108
1. Überblick	108
2. Ablauf	108
3. Einige Beispiele aus meiner TOA-Erfahrung (verfremdet)	109
a) Unpersönlicher TOA ohne Zusammentreffen der Parteien	109
b) Persönlicher TOA mit Zusammentreffen der Parteien	110
4. Vorteile des TOA	110
V. Schnell-Mediation/Kurz-Zeit-Mediation	114
B) Literaturüberblick zu weiteren Mediations-Bereichen	115
C) Literaturüberblick zu gelungenen Fallsammlungen/DVDs	117
§ 5 Rechtsreferendariat und Mediation	118
A) Allgemeine Ausführungen	118
B) Mediation in Referendariat und Wahlstation	118
I. Baden-Württemberg	118
II. Bayern	118
III. Berlin	118
IV. Brandenburg	118
V. Bremen	119
VI. Hamburg	119
VII. Hessen	119
VIII. Mecklenburg-Vorpommern	119
IX. Niedersachsen	119
X. Nordrhein-Westfalen	119
XI. Rheinland-Pfalz	120
XII. Saarland	120
XIII. Sachsen	120
XIV. Sachsen-Anhalt	120

XV.	Schleswig-Holstein	120
XVI.	Thüringen.	121
XVII.	Verwaltungshochschule Speyer.	121
C)	(Akademische) Ausbildung zum Mediator	121
§ 6	Das Mediationsgesetz	122
A)	Entwicklungsgeschichte in Deutschland	122
B)	Ziel des Gesetzes	124
I.	Erstes Ziel verfehlt.	124
II.	Ziele und Erkenntnisse	124
C)	Das MediationsG und seine zugehörigen Drucksachen (Drucksachen 17/5335, 17/5496 – mit den Beschlüssen des Rechtsausschusses [6. Ausschuss])	124
I.	Hinweis	124
II.	Beratungsverlauf und Beratungsergebnisse	125
III.	MediationsG	126
	§ 1 Begriffsbestimmungen	126
	§ 2 Verfahren; Aufgaben des Mediators	131
	§ 3 Offenbarungspflichten; Tätigkeitsbeschränkungen	135
	§ 4 Verschwiegenheitspflicht	137
	§ 5 Aus- und Fortbildung des Mediators	139
	§ 6 Verordnungsermächtigung	142
	§ 7 Wissenschaftliche Forschungsvorhaben; finanzielle Förderung der Mediation	146
	§ 8 Evaluierung	148
	§ 9 Übergangsbestimmung	149
IV.	Änderungen in der ZPO (Auszug).	150
	1. § 253 Absatz 3 ZPO	150
	2. Nach § 278 ZPO Einfügung des § 278a ZPO	151
V.	Fazit (ausgewählter Überblick über verschiedene Literaturmeinungen)	152
§ 7	Werkzeugkoffer	154
A)	Vorüberlegungen und generelle Anforderungen an die Kommunikation	156
B)	Werkzeuge der Gesprächsführung	159
I.	Festlegung auf gemeinsame Kommunikationsregeln	159
II.	„Talking Stick“/„Redestab“	160
III.	„Ich“-Botschaften	161
IV.	Gewaltfreie Kommunikation (GfK)	162
V.	Aktives Zuhören	165
	1. Ermutigungssignale	166
	2. Paraphrasieren.	166
	3. Einfühlendes Zuhören	168

VI.	Veränderte Paraphrase	170
1.	Einschränkende Paraphrase	170
2.	Übertreibende Paraphrase	170
VII.	Doppeln	171
VIII.	Reframing	174
IX.	Die Arbeit mit Metaphern	176
X.	Der Dritte Stuhl (Wahrnehmungsposition ändern)	177
C)	Fragetechnik	178
I.	Offene Fragen („W-Fragen“)	180
II.	Geschlossene Frage	181
III.	Alternativfrage	182
IV.	Rhetorische Frage	182
V.	Gegenfrage	183
VI.	Suggestivfrage	183
VII.	Zurückgegebene Frage	184
VIII.	Zirkuläre Frage	184
IX.	Hypothetische Frage	186
X.	„Wunderfrage“	187
XI.	Lösungsfokussierte Frage	189
XII.	Skalierungsfragen	191
D)	Körpersprache, Stimme und Atmung	193
§ 8	Schlusswort	195
	Stichwortverzeichnis	197