

John Haynes

Eine kommentierte Fassung von «Michael & Debbie»

Hallo, ich bin John Haynes und auf diesem Band werde ich eine Sitzung mit einem Paar mit Ihnen teilen, und ich werde diese Sitzung benützen, um mit Ihnen Gedanken über die Schlüsselemente der Mediation zu teilen.

Wir werden uns auf zwei von ihnen konzentrieren. Das Erste ist Mediation und Geschichten erzählen, also die Geschichten anschauen, die die Klienten zu uns in die Mediation bringen und zweitens werde ich über die Art sprechen, wie der Mediator die Verhandlungen managt.

Lasst uns mit dem ersten Teil anfangen, dem Geschichtenerzählen.

Jedes Klientenpaar, das zu Ihnen kommt als einem Mediator, hat über eine Geschichte nachgedacht, die sie Ihnen erzählen will. Jede Partei hat sie sehr sorgfältig durchgedacht, zu Hause haben sie sie vielleicht nochmals geübt, sicher noch die Geschichte aufpoliert auf dem Weg in Ihr Büro und wenn sie dann erst einmal im Warteraum sitzen, gehen sie sie nochmals durch und geben ihr den allerletzten Schliff. Und jedermanns Geschichte, obwohl die Inhalte verschieden sein mögen, hat eine gleiche Struktur. Jedermanns Geschichte hat drei Komponenten:

Die Erste ist die Beschreibung ihrer Version der Geschehnisse, die zur Mediation geführt haben. Und sie präsentieren diese wirklich in einer Art, um Ihnen zu zeigen, wie gut sie sind.

Der zweite Teil ist ihre Beschwerde über den anderen, offensichtlich um Ihnen zu zeigen, wie schlecht der andere ist. Und sie haben diese Ideen, wie sie die Geschichte konstruieren, damit Sie sagen, oh mein Schreck, wie Recht Sie haben; die Ehefrau erwartet, dass Sie sagen: wie konnten Sie all die Jahre mit diesem Biest zusammenbleiben; und der Ehemann erwartet Antworten wie: wie konnten Sie mit dieser Schreckschraube all diese Jahre verheiratet bleiben? Sie sind wirklich gekommen, um Sie zu beeinflussen und um von Ihnen ein Urteil zu erhalten. Und sie wollen, dass Sie gut über sie urteilen und sie wollen, dass Sie die andere Partei schlecht beurteilen. Dies ist die Art, wie sie ihre Geschichte organisieren.

Und jeder von ihnen hat die dritte Komponente. Und diese dritte Komponente ist ihre Definition des Problems. Und was Sie finden ist, dass die Definition von A nur gelöst werden kann, wenn B sich ändert und B umgekehrt hat eine Definition, die nur gelöst werden kann, wenn A geändert wird. Sie kommen alle, indem sie erwar-

ten, dass Sie als ein Mediator Ihnen sagen, was für wunderbare Leute sie sind und was für ein Biest der andere ist und um Unterstützung für ihre Problemdefinition zu erhalten.

Und so ist die Aufgabe des Mediators in all diesen Fällen, die Geschichte zu nehmen, die die Klienten uns bringen und ihnen zu helfen, aus diesen Geschichten und aus diesen beiden unabhängigen Problemdefinitionen eine **gemeinsame Problemdefinition** zu entwickeln. Und diese gemeinsame Problemdefinition muss **wechselseitig** sein und sie muss **neutral** sein. Wechselseitig in dem Sinne, dass, wenn Sie anfangen, an einer gemeinsamen Problemdefinition zu arbeiten, Sie gemeinsame Lösungen finden werden, die für beide vorteilhaft sind. Und sie ist neutral in dem Sinne, als die Lösungen, die offeriert und entwickelt werden aus dieser speziellen Problemdefinition, nicht die eine Partei übermäßig begünstigen zu Lasten der anderen. Und so ist die Aufgabe des Mediators, diese Geschichten zu hören in einem Versuch, diese zu verstehen und in einem Versuch, mit den Klienten daran zu arbeiten, aus zwei verschiedenen Geschichten eine gemeinsame Problemdefinition zu erarbeiten.

Wenn wir das tun, dann geben wir ihnen natürlich eine Chance, dass eine Lösung gefunden wird. Eines der Probleme in der Mediation ist, dass in einem frühen Stadium oft die Mediationsperson zu fest gefangen genommen wird und versucht, die Problemdefinition von A oder von B zu lösen. Und wenn Sie versuchen, die Problemdefinition von A zu lösen, dann wird B sehr schnell den Prozess verlassen, weil sie sieht, dass es A nützt aber nicht ihr. Und gleichermassen wird, wenn Sie die Problemdefinition von B verfolgen, A wütend werden und hinauslaufen. Unsere Aufgabe ist es also, ihre Geschichten zu nehmen, sie zu würdigen und sie sorgfältig zu nehmen und so zu kehren, dass eine gemeinsame Problemdefinition daraus wird.

Und wie tun wir das? Wir tun das, indem wir ungefähr fünf grundlegende Mediatorfähigkeiten benützen.

Die erste Fähigkeit besteht daraus, **Gegenseitigkeit** herzustellen. Was wir natürlich tun ist, dass wir versuchen, alles gegenseitig zu machen, was sie uns erzählen. Sie werden uns eine einseitige Version geben und wir versuchen, diese gegenseitig zu machen. Es kann also geschehen, dass der Vater sagt, die Buben müssen beide mit mir leben, sie brauchen beide ein starkes Vorbild und die Mutter sagt nein, nein, sie brauchen ihre Mutter, ich bin ihre Mutter, ich bin die Sorgende; nein, sagt er, ich bin der Vater; nein, nein, sagt sie, ich bin die Mutter. Das geht so hin und her, bis an einem bestimmten Punkt der Mediator unterbricht und sagt, ich sehe, sie brauchen Euch beide. Und diese wunderbare, Gegenseitigkeit herstellende Bemerkung ist nichts anderes als grundlegender guter Menschenverstand. Nur sehr selten werden die Klienten mit Ihnen streiten, wenn Sie eine auf Gegenseitigkeit bezogene Feststel-

lung machen. Vielleicht sagen sie: ja, sie brauchen beide von uns, aber sie brauchen mich mehr als den anderen. Dann haben wir aber immerhin den ersten Schritt gemacht weg von „sie brauchen nur mich“ zu „sie brauchen uns beide“. Der erste Schritt ist also, Gegenseitigkeit herzustellen zwischen ihnen.

Der zweite Schritt ist derjenige des **Normalisierens**. Jeder Klient, der in die Mediation kommt, hat ein grundlegendes Problem. Nämlich, sich selber zu erklären, warum sie in die Mediation kommen müssen. Wie rechtfertigen sie es, mit dieser netten Person zu sein? Sie müssen es rechtfertigen, indem sie sich sagen, dass das Problem, das sie bringen, ein abnormales ist. Weil: wenn es normal wäre, dann hätten sie es gelöst. Und wenn sie hier sind, weil sie es nicht gelöst haben, dann muss es deshalb sein, weil das Problem abnormal ist. Und deshalb werden beide dem Problem einen Rahmen geben, der es sehr abnormal macht. Und deshalb verwendet der Mediator einige Zeit darauf, zu normalisieren. Oh ja, so einen Fall habe ich vorher schon gesehen; oh ja, viele Paare haben dieses Problem; oh ja, an solch einem Problem habe ich viele Male schon gearbeitet und wir haben eine Lösung gefunden. Weil: wenn Sie es normalisieren, dann haben Sie es jetzt möglich gemacht, das Problem zu lösen. Wenn aber die Problemdefinition als eine abnormale verbleibt, dann können Sie das Problem nicht lösen.

Wir schaffen also Gegenseitigkeit und normalisieren. Was wir als Nächstes tun, ist, dass wir einen **zukunftsorientierten Blickwinkel** beibehalten. Mediation kann wirklich nur funktionieren in einer Zukunftssprache. Wenn Sie nicht in der Zukunftssprache sind, dann mediiieren Sie nicht. Warum ist das so? Weil das Problem in der Vergangenheit liegt und die Lösung in der Zukunft. Sie können keine Lösung finden, indem Sie diskutieren, was gestern geschehen ist. Sie können nur eine Lösung finden, indem Sie darüber reden, was morgen geschehen kann, was Sie möchten, dass es morgen geschieht. Und deshalb halten Sie sie in der Zukunft, weil Zukunft in einer Art Hoffnung enthält, eine Lösung enthält und einen Sinn von Zuversicht und einen Unterschied. Die Vergangenheit enthält das Problem, einen Sinn von Hoffnungslosigkeit und dergleichen. Deshalb ist es unsere Aufgabe, in der Zukunftssprache zu verbleiben und zu erkennen, dass, wenn wir in eine Vergangenheitsprache zurückfallen, wir nicht mediiieren, sondern etwas anderes tun und sehr häufig ist dieses andere eine Form von Therapie.

Wir schaffen also Gegenseitigkeit, normalisieren und behalten einen Fokus auf Zukunft. Ein Teil dessen, den Blickpunkt auf die Zukunft zu halten, ist es, den Parteien zu helfen, herauszufinden, was sie wollen (eher als zu sagen, was sie nicht wollen). Sie werden hier auf diesem Band feststellen und Sie stellen es immer wieder fest, dass die Parteien sehr gut darin sind, festzustellen, was sie nicht wollen. Es ist für sie aber jeweils sehr schwierig, Ihnen zu sagen, was sie wollen. Dafür ist der Mediator

da, den Leuten zu helfen, ihm zu sagen, was sie wollen – nicht, was sie nicht wollen. Wenn sie nämlich wissen, was sie wollen, dann können Sie ihnen helfen, es zu bekommen. Sie können ihnen helfen, Wege zu finden, ihre Ziele zu erfüllen. Wenn sie Ihnen aber nur sagen, was sie nicht wollen, ist das Beste, was Sie für sie tun können, ihnen zu helfen, nicht zu bekommen, was sie nicht wollen. Und erstens ist das ziemlich schwierig und zweitens nicht sehr befriedigend für die Klienten, weil es ihr Problem nicht löst.

Wir bewegen uns also von der Herstellung von Gegenseitigkeit zum Normalisieren, zum Blick auf die Zukunft und von dort dazu, herauszufinden, was die Klienten wollen, eher als was sie nicht wollen.

Als Letztes managt der Mediator diese Geschichten und bringt sie vorwärts, indem er den Klienten **zusammenfasst, was er hört**. Wenn die Klienten uns also etwas sagen, dann machen wir einen Kommentar dazu, indem wir es ihnen zusammengefasst wiedergeben. Wir fassen nicht einfach alles zusammen, was sie sagen, wir fassen das zusammen und geben es zurück, was wir für den nützlichen Teil der Geschichte halten. Die meisten Klienten werden uns eine Geschichte erzählen, die nützliche und die unnütze Teile enthält. Was ist die nutzlose Information? Nutzlos ist zweifellos Geplauder nach den ersten ein oder zwei Minuten. Wenn Sie nach einer halben Stunde immer noch darüber reden, welchen Weg die Parteien zu Ihrem Büro genommen haben, dann mediiieren Sie nicht, sondern dann sind Sie in einem Geplauder. Wir sind uns wahrscheinlich ziemlich schnell darüber einig, dass Geplauder unnützlich ist. Aber die anderen beide Punkte sind schwieriger.

Zum einen bin ich der Auffassung, dass eine Diskussion über ihre **gesetzlichen Rechte** sehr **unnützlich** ist. Warum? Weil Sie, um etwas über ihre gesetzlichen Rechte zu sagen, ein Urteil abgeben müssen, und Urteile sind nicht Teil der Mediation. Leute, die Urteile wollen, sollen zum Richter gehen und sie in der Sicherheit des gerichtlichen Verfahrens erhalten. Wir wollen also in keine ihrer rechtlichen Fragen hineingehen. Sie sagt: ist es nicht so, dass die Frau und Mutter immer das Haus bekommt? Wir schieben das zur Seite und geben keine direkte Antwort, weil wir in diesem Moment keine Auskunft darüber geben wollen, was richtig und was falsch ist, wer Recht hat und wer Unrecht. Das nächste Gebiet, das ebenfalls etwas kontrovers ist, ist das der **Emotionen**. Ich denke, dass Emotionen nicht nützlich sind in der Mediation. Über Emotionen zu sprechen in der Mediation, ist nicht nützlich. Ich unterteile Emotionen in zwei Arten, offensive und defensive. Offensiv ist es, wenn sie sich gegenseitig angreifen, defensiv, wenn jemand weint, sehr besorgt ist etc. Die Realität ist, dass ich den Leuten nicht helfen kann, mit ihrem emotionalen Problem umzugehen. Ich kann ihnen in einer Therapie damit helfen, aber sie sind nicht für eine Therapie zu mir gekommen, sie sind für Mediation hergekommen. Und deshalb sage

ich, dass das Gespräch über Emotionen nicht nützlich ist, weil einige sehr praktische Punkte besprochen werden müssen; auf dem Band, dass Sie gleich sehen werden, ist es eine Diskussion darüber, dass der Vater seine Kinder sehen will und die Kinder Zeit mit ihm verbringen sollen. Das sind die Punkte, und daneben tauchen zahlreiche emotionale und dynamische Probleme auf, aber es ist nicht nützlich, diese wahrzunehmen. Nützlich ist, zu fragen, wie können wir es so organisieren, dass die Kinder ihren Vater sehen ebenso wie ihre Mutter. Und aus diesem Grund sind die Emotionen nicht nützlich.

Was ist dann nützlich? Es sind vor allem drei grundlegende Bereiche, die nützlich sind. Der erste Bereich ist offensichtlich **Sachinformation**, die sie uns geben, das ist nützlich, wir notieren und das, geben es zusammengefasst zurück.

Das Zweite, was sehr nützlich ist, ist alles über ihre **Ziele**. Wir fassen zusammen und klären, was ihre Ziele sind, weil wir mit einer klaren Vorstellung über ihre Ziele besser helfen können, diese Ziele umzusetzen. Und Mediation sollte sich immer um die Erreichung von Zielen drehen.

Und schliesslich ist es für den Mediator nützlich, einige **Ideen über ihre Strategien** zu haben. Oft passen die Strategien überhaupt nicht zu den Zielen. Die meisten Leute haben Strategien, die nicht hilfreich sind für die Erreichung des Zieles. In vielen Konflikten denke ich, dass die Auseinandersetzung nicht so sehr um den Inhalt geht, als darüber, wie die Leute über diese Inhalte reden. Sicherzustellen, dass die Strategien konkordant sind mit den Zielen, ist eine sehr nützliche Funktion des Mediators.

Das sind die Dinge, auf die wir in der ersten Hälfte des Bandes achten werden. In der zweiten Hälfte schauen wir näher auf die Funktion des Mediators als Manager des Verhandlungsprozesses der Parteien. Lassen Sie uns also ins Videoband gehen und ich werde es von Zeit zu Zeit stoppen, um Dinge zu kommentieren, die im Videoband geschehen und über die ich Ihnen vorher etwas erzählt habe.

[13:50 bis hierher, es folgt das Gespräch mit den Parteien bis 19:48]

Nun, hier sahen wir eine klassische Form von **Triangulation**, wenn eine Partei versucht, die Mediation auf ihre Seite hin zu gewinnen. Das passiert oft in der Mediation, denn offensichtlich sind drei Personen im Raum, die beiden Parteien und der Mediator; und die ganze Zeit versucht die eine oder andere Partei, eine Allianz mit Ihnen einzugehen. In diesem Fall lädt mich Michael dazu ein, eine Allianz mit ihm einzugehen, indem ich dabei helfen soll, Debbie zu erklären, was er tut. Es ist sehr wichtig, dass ich das nicht tue, denn offensichtlich sind zwei Männer im Raum und eine Frau und vom Moment an, da ich mit ihm gemeinsame Sache machen würde,

würde sie sehen, dass ich nicht ausgewogen bin und kein neutraler Mediator und sie würde wahrscheinlich den Prozess verlassen.

[20:31 bis hierher, Fortführung des Gesprächs mit den Parteien bis 24:46]

Wenn ich eröffne, dann sage ich im Wesentlichen: wie wollen sie die Zeit organisieren; das ist so eine generelle, globale Eröffnung und sie gibt mir ihre Antwort dazu und ich versuche, es etwas zu konkretisieren mit einer allgemeineren Frage und ich erhalte eine Antwort, die gewisse neue Informationen enthält über das Kindermädchen und dann sage ich: wieviel Zeit werden sie mit ihrem Vater verbringen? Das bringt es dann zur spezifischen Frage und schliesslich frage ich: wieviel Zeit werden Sarah und Daniel mit ihrem Vater verbringen? Und nun wird es sehr spezifisch und das ist der Punkt, an dem sie sagt, er ist ein guter Vater. Erinnern sie sich, dass sie vor 15 Minuten sagte, sie wolle überhaupt nicht, dass die Kinder ihren Vater sehen? Und nun bestätigt sie, dass er ein guter Vater sei. Und teilweise kommt das von diesem Einengen von der ganz globalen zu einer allgemeinen zu einer spezifischen Frage zur Quantität und Qualität; und diese Fragen verursachen fast immer eine Bewegung in den Klienten. Es ist aber nicht das Einzige, was passiert ist. Wenn Sie Fragen stellen und die Klienten immer weiter herunterfokussieren, dann wollen sie oft nicht antworten und so haben Sie vielleicht bemerkt, dass sie in der Mitte eine neue Dimension hinzufügt, über das Appartement und ob dieses angemessen sei. Als Mediator benütze ich dazu eine Strategie, die wir **Partialisieren** nennen. Ich sage zu ihr, lass es uns auf die Seite stellen, wir kommen darauf zurück, wenn es nötig ist, aber wir lassen es für den Moment und konzentrieren uns auf die Zeit. Während sie versucht, den Konflikt zu vergrössern, indem sie ein Element hinzufügt, versuche ich, den Konflikt zu reduzieren, indem ich dieses Problem auf die Seite stelle und mich auf den Teil konzentriere, an dem ich jetzt arbeiten will. Wenn dieses andere Thema sehr wichtig ist, dann wird sie uns darauf zurückkommen lassen, da gibt es keinen Zweifel. Sie versucht also, es zu vergrössern und ich, es zu verkleinern, indem ich partialisiere. Dann gab es da noch eine dritte Sache, die wir taten, indem wir die Klienten von der **Ehegattenrolle zur Elternrolle** bewegt haben. Am Anfang des Bandes habe ich zu Michael und Debbie gesprochen. Wenn ich dann aber diese spezielle Linie von Fragen eröffne, die wir gerade beobachtet haben, dann sage ich zuerst zu Debbie: wieviel Zeit, wie willst du die Zeit organisieren? Und dann fange ich an, meine Sprache zu verschieben, wenn ich über die Kinder spreche, über Sarah und Daniel, und meine letzte Frage ist dann: wieviel Zeit verbringen Sarah und Daniel mit ihrem Vater? Und auf diese nun antwortet sie nicht als Ehefrau, sondern als Mutter. Ich habe herausgefunden, dass, wenn Sie mit Klienten in dieser Situation arbeiten, wenn Sie es erreichen, dass sie als Mutter und Vater antworten, dann werden sie unweigerlich das Richtige tun. Was passiert, ist, dass (und lasst und das nun anschauen), wenn Leute in der Mediation sind, sie zwei verschiedene Rollen haben,

die sie einnehmen können. Sie können die Rolle Ehegatte, Ehemann oder Ehefrau einnehmen und in diesem Fall werden sie als Mann und Frau kommunizieren. Und in einer Scheidung wird diese Kommunikation immer schlecht sein: beschuldigend und negativ. Oder sie können als Mutter und Vater kommunizieren. Und wenn sie als Vater und Mutter über die Kinder reden, dann ist das, generell gesprochen, nicht Teil der Ehe, nicht Teil der Scheidung, und deshalb werden sie eine wesentlich bessere Kommunikation haben in ihren Rollen als Vater und Mutter, als in ihren Rollen als Mann und Frau. In diesem Fall bewege ich Debbie von ihrer Rolle als Ehefrau, in der sie sehr verletzt und wütend ist, weil Michael sie verlassen hat, zu einer Mutterrolle; und als Mutter ist sie tatsächlich sehr praktisch und positiv. Wir bewegen also die Parteien vom Ehegatten zum Elternteil und wir verstärken das mit dieser letzten Frage in der Elternrolle und wir erhalten eine Antwort, die sehr positiv ist und eine Bewegung auf der Seite von Debbie.

Aber Debbie tut noch etwas ganz Wichtiges. Sie gibt uns, was ich eine **direktionale Information** nennen würde. Sie sagt zu uns: wenn wir all diese Probleme lösen könnten, einige dieser anderen Probleme, dann würde ich wollen, dass die Kinder ihren Vater so oft sehen, als es ihr Zeitplan erlaubt.

Wenn Sie nun am Verhandeln sind, wenn wir nun im zweiten Teil des Bandes über diesen Prozess nachdenken wollen, wie wir anderer Leute Verhandlungen managen können, werden wir feststellen, dass sie sich in Verhandlungen nicht bewegen können, wenn Sie nicht der anderen Partei Indikatoren darüber geben, in welcher Art sie sich bewegen könnten. Und wenn Sie nicht von der anderen Seite Indikatoren darüber aufnehmen, wie sie sich bewegen könnten. Eine der wichtigsten Aufgaben des Mediators besteht ja dann auch darin, solche Indikatoren von den Klienten aufzunehmen, wo Bewegung möglich sein könnte. Das ist, was ich direktionale Information nenne, die sie uns geben. Sie sagen, Herr Mediator, gehen Sie dort hinüber, lösen Sie einige der anderen Probleme und ich will, dass die Kinder so viel Zeit wie möglich mit ihrem Vater verbringen. Dann liegt es also an mir, darauf zu fokussieren, was diese anderen Punkte sind, die gelöst werden müssen. Lassen Sie uns also zum Band zurückgehen und schauen, ob wir herausfinden, welche es sind. Aber wie Sie sehen werden, werden wir mit einer Reihe anderer Punkte zu tun haben, bevor wir zu diesen zentralen zurückkommen können.

[30:37 bis hierher]