

■ Mario Patera

Neurobiologie und Mediation

– Impulse für interessenbasierte Mediationsprozesse –

A. Einleitung

Die Ergebnisse aktueller neurobiologischer Forschungen und daraus abgeleitete Erkenntnisse haben in den letzten Jahren eine schon fast unüberschaubare Vielzahl einschlägiger wissenschaftlicher Publikationen hervorgebracht. Diese sind in den verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen und Anwendungskontexten auf höchst unterschiedliche Aufmerksamkeit gestoßen.

Mitverantwortlich für dieses Phänomen dürfte wohl die im Gefolge der Experimente des Neuropsychologen *Libet*¹ gezogene Schlussfolgerung gewesen sein, dass wir lediglich in der Lage wären, im Nachhinein unser Verhalten zu kommentieren. Dieser „Frontalangriff“ auf die Idee des freien Willens (frei nach dem Motto: Wir sind gar nicht in der Lage, das zu tun, was wir wollen, sondern wir wollen lediglich, was wir tun) wurde von den Medien aufgrund des ihm innewohnenden Sensationsgehalts mit großer Freude aufgegriffen.

Angeführt von Hirnforschern wie u.a. *Gerhard Roth* und *Wolf Singer* wurde die gesamte Aufmerksamkeit der (medialen) Debatte auf die bewusst zugespitzte Aussage gelenkt, dass die Idee des Menschen als einer frei entscheidenden, selbstreflektierenden Person eine Illusion sei.² Dass derartige Annahmen die Fundamente unseres Rechtssystems nachhaltig in Frage stellen, ist offensichtlich.

Ausgangspunkt meiner Überlegungen zum Thema „Neurobiologie und Mediation“ war die Beobachtung, dass nicht zuletzt durch die mediale Überrepräsentanz des Themas „freier Wille“ ja oder nein, andere überaus wichtige Ergebnisse der Hirnforschung bislang an der Nutzergruppe „Mediatoren/innen“ nahezu völlig vorbeigegangen waren. Dies steht in einem deutlichen Kontrast zu anderen Anwendern, etwa der Gruppe der Psychotherapeuten, bei denen seit längerem eine Aufarbeitung der Ergebnisse neurobiologischer Forschung auf die Wirkungsweise unterschiedlicher therapeutischer Verfahren³ erfolgt.

Diese fehlende Auseinandersetzung veranlasste die Organisatoren der „Third International Summer School on Business Mediation“⁴, in diesem Sommer erstmals

in Österreich einen intensiven Dialog zwischen führenden Neurobiologen aus Deutschland und internationalen Vertretern der Wirtschaftsmediation zu initiieren. Im Anschluss werde ich daher versuchen, wichtige Ergebnisse dieses Dialoges für einen bedürfnis- resp. interessenbasierten Mediationsprozess aufzuzeigen.

B. Babylonische Begriffsverwirrung

Um aufzeigen zu können, welche Impulse für bedürfnis- bzw. interessenbasierte Mediation aus der Neurobiologie abgeleitet werden können, ein kurzer Ausflug in die Begriffsbildung.

Wie bereits mehrfach ausgeführt, herrscht in der nationalen und internationalen Literatur eine große Diffusität, ja fast Beliebigkeit, was alles unter dem Begriff „Mediation“ subsumiert wird. Allein die in meinen Augen weiterhin hilfreiche Kategorisierung *Breidenbachs* aus dem Jahre 1995 unterscheidet auf einer mittleren Abstraktionsebene fünf Haupt-„Projekte“⁵, die alle unter dem (Sammel-)begriff Mediation subsumiert werden. *Breidenbach* weist zwar darauf hin, dass zwischen den einzelnen Projekten erhebliche Widersprüche und Unvereinbarkeiten bestehen⁶ – die Interessenbasierung erhält aber in der vergleichenden Darstellung keinen entscheidenden Stellenwert.

Noch eindrücklicher ist möglicherweise die rein phänomenologische Charakterisierung *Len Riskins*⁷, die in der Anwendungspraxis zu beobachtende Formen der Konfliktintervention, die völlig konträren Annahmen und Erfolgskriterien folgen, unter einem Begriff „Mediation“ zu versammeln.

Für das Mediationsverständnis des Verfassers war das in den frühen 80er Jahren in den USA erschienene Werk *Fisher/Ury* „Getting to Yes“⁸ von grundlegender Bedeutung, wird doch hier die entscheidende Differenzierung „Focus on Interests, Not Positions“ vorgenommen.⁹ Hier wird der qualitative Mehrwert von Mediation durch die Ausrichtung auf Interessen erst-

mals begründet. Dieses konstitutive Merkmal ist aber leider sowohl im theoretischen Diskurs wie auch in der Anwendungspraxis zunehmend verlorengegangen.¹⁰



Mario Patera

I. Exakte Begriffsbestimmung – the missing link #1

Für die Diskussion der Relevanz wichtiger neurobiologischer Erkenntnisse ist es jedoch notwendig, dass im Vorfeld klargestellt wird, von welcher Form der Mediation überhaupt die Rede ist. So werden z.B. die bahnbrechenden Einsichten der Neu-

robiologie zur Bedeutung von Emotionen im menschlichen Leben unterschiedliche Auswirkungen haben, je nachdem, ob ich dem Modell der angloamerikanischen Wirtschaftsmediation mit Caucusing folge oder ob ich den Mediationsprozess in Form einer „joint session“ gestalte.

1 *Libet* zeigte in seinen Experimenten, dass nahezu eine halbe Sekunde vor dem Bewusstwerden einer Entscheidung sich über das EEG bereits Bereitschaftspotentiale des Gehirns ableiten lassen, vgl. *Libet* in Geyer (Hrsg.), *Hirnforschung und Willensfreiheit*, Frankfurt 2004, S. 268 ff.

2 Zu einer kritischen Auseinandersetzung mit dieser Diskussion vgl. z.B. die Argumentation *Heintels*: „... eine Gehirnforschung, welche das Gehirn als Objekt außer sich setzt und mit chemisch-physikalischen Methoden misst, kann die menschliche Gesamtwirklichkeit nicht verstehen und darstellen.“ in *Heintel/Broer*, *Hirnforschung als dialektische Sozialwissenschaft*, Wien 2005, S. 250.

3 *Pars pro toto: Lux, M.*, *Der Personenzentrierte Ansatz und die Neurowissenschaften*, München 2007.

4 Zur genauen Programmübersicht siehe: www.isbm.at.

5 *Breidenbach*, *Mediation*, Köln 1995, S. 118.

6 A.a.O., s. Fn. 5, S. 224.

7 *Riskin*, *Understanding Mediators' Orientations, Strategies and Techniques: A Grid for the Perplexed*, *Harvard Negotiation Review* 1996, p. 8 ff.

8 *Fisher/Ury*, *Getting to Yes*, 2nd edition, New York 1991.

9 A.a.O., s. Fn. 8, p. 40 ff.

10 Hierzu zählt z.B. auch das Österreichische Mediationsgesetz, in dem Mediation definiert wird als eine „auf Freiwilligkeit der Parteien beruhende Tätigkeit, bei der ein fachlich ausgebildeter, neutraler Vermittler (Mediator) mit anerkannten Methoden die Kommunikation zwischen den Parteien systematisch mit dem Ziel fördert, eine von den Parteien selbst verantwortete Lösung ihres Konfliktes zu ermöglichen.“ Lediglich in einem Kommentar gibt es dann in Erläuterung 1 zu § 1 (1) einen Hinweis auf Interessen. (*Ferz/Filler*, *Mediation: Gesetzestext und Kommentar*, Wien 2003, S. 26).

Wenn ich also Bedürfnis- oder Interessenbasierung als das zentrale Qualitäts- und Unterscheidungsmerkmal von Mediation ansehe, dann stoße ich in der Literatur auf viele Graustellen. Bereits *Fisher/Ury* definieren Interessen ziemlich ungenau: an einer Stelle setzen sie Interessen mit Bedürfnissen, Wünschen, Sorgen und Ängsten gleich,¹¹ um an anderer Stelle dann festzuhalten: „the most powerful interests are basic human needs.“¹² Geht man wie meine Kollegin *Ulrike Gamm* und ich davon aus, dass die Herausarbeitung von Bedürfnissen und Interessen zu den entscheidenden Kompetenzen eines Mediators/einer Mediatorin gehören, ist dies eine folgenschwere Unklarheit. Wir haben daher für unsere Mediationspraxis, aber auch für unsere theoretischen Arbeiten und Ausbildungen eine klare Differenzierung zwischen Bedürfnissen und Interessen vorgenommen.

II. Bedürfnisse/Interessen/Emotionen – missing link #2

Den Ausgangspunkt unserer Überlegungen bildet dabei die Tatsache, dass das Überleben und die Qualität jeglichen menschlichen Lebens entscheidend davon abhängt, inwieweit es dem Menschen gelingt, seine unterschiedlichen Bedürfnisse – zu denen sowohl biologische (Nahrung, Behausung, körperliche Unversehrtheit), als auch soziale/seelische – gehören, zu befriedigen.¹³ Diese (grundlegenden menschlichen) Bedürfnisse sind universell, d.h. sie gelten in allen Kulturen, ihre Relevanz für den Einzelnen variiert jedoch aufgrund der individuellen Sozialisation.

Diese Bedürfnisse stellen jetzt nach unserem Verständnis die Hintergrundfolie für die in der Mediation so zentralen Interessen dar. Interessen sind daher nach unserem Verständnis *situationspezifische Konkretisierungen der allgemeineren Kategorie Bedürfnisse*¹⁴ (z.B.: statt „Freiheit“ – „Entscheidungsfreiraum im Projekt“). Die Strategien zur Befriedigung dieser Bedürfnisse und Interessen können wiederum

höchst unterschiedlich sein und weisen notwendigerweise kulturelle Unterschiede auf. So kann z.B. das Bedürfnis nach Selbstwert durch Einladungen zu gesellschaftlichen Veranstaltungen, hohes Einkommen und Statussymbole oder aber durch sinnvolle Tätigkeit befriedigt werden.

In einem letzten – nach wie vor das eigentliche Thema vorbereitenden – Gedankengang gilt es noch die Frage zu klären: Was haben Bedürfnisse und Interessen mit Emotionen zu tun? Zur Charakterisierung dieses aus unserer Sicht fundamentalen Zusammenhangs zwischen Emotionen und Bedürfnissen/Interessen greifen wir in unseren Arbeiten erneut auf die Arbeiten von *Marshall Rosenberg* zurück.¹⁵ In seinem Verständnis sind Emotionen die Brücke zu Bedürfnissen und Interessen und daher gerade deswegen für ein interessenbasiertes Arbeiten mit Medianten/innen essentiell.

Folge ich also einem interessenbasierten Verständnis von Mediation, sind Emotionen kein Tabuthema, sondern integraler Bestandteil des Prozesses. Und dies ist eine der zentralen Nahtstellen zur Neurobiologie (s.u. Impuls zur überragenden Bedeutung von Emotionen).

C. Neurobiologie als nachhaltiger Impulsgeber für interessenbasierte Mediation

Die Beschäftigung mit neueren Ergebnissen der neurobiologischen Forschung war und ist für mich mit einigen grundlegenden Fragestellungen gekoppelt:

- Inwieweit sind neurowissenschaftliche Konzepte mit einem interessenbasierten Mediationsansatz vereinbar?
- Erlauben neurowissenschaftliche Konzepte, die Besonderheiten interessenbasierter Mediation allenfalls naturwissenschaftlich zu stützen?
- Welche Anregungen für Theorie und Praxis der Mediation lassen sich unmittelbar aus neurowissenschaftlichen Konzepten schöpfen?

Wenngleich der Weg zu einer neurowissenschaftlich fundierten, interessenbasierten Mediationstheorie noch ein weiter zu sein scheint, soll eine These gleich an den Anfang meiner Darstellung gestellt werden: Ich gehe davon aus, dass neurowissenschaftliche Grundlagenbefunde für den Ansatz interessenbasierter Mediation von enormer Relevanz sind, gelingt es doch, zahlreiche in der Mediation auftretende Phänomene auf eine ganz neue Art zu verstehen und dementsprechend das professi-

onelle Repertoire von Mediatoren/innen angemessen zu erweitern.

Zur besseren Übersichtlichkeit und unmittelbaren Verständlichkeit habe ich einzelne Impulse aus der Neurobiologie drei unterschiedlichen Foki zugeordnet:

Was sagt die Neurobiologie:

- zum Ansatz der (interessenbasierten) Mediation
- zu Haltungen in der Mediation
- zu Setting und Interventionen in der Mediation?

I. Neurobiologie und der Ansatz der (interessenbasierten) Mediation

1. Impuls: Neuroplastizität des Gehirns als biologische Voraussetzung für Veränderung

Die Grundlage unseres Erlebens und Verhaltens ist die Art und Weise, wie unsere Neuronen miteinander verschaltet sind. Aus neurowissenschaftlicher Sicht ist die seelische Gesundheit des Individuums abhängig von der Funktionalität seiner neuronalen Verschaltungsmuster. Ich kann mir diese Verschaltungen entweder als Autobahnen vorstellen, auf denen ich immer wieder zu den gleichen Verhaltensweisen etwa in Konfliktsituationen fahre. Oder ich kann sie weiterentwickeln in ein Netz unterschiedlicher Straßen, Wege und Pfade mit verschiedenen Abzweigungen = Optionen.

Mediation kann daher als Prozess aufgefasst werden, der die Umstrukturierung neuronaler Verschaltungsmuster in Richtung auf größere Funktionalität im Sinne der Konfliktbearbeitung zum Ziel hat. Ein entsprechend auf diese Lernerfahrungen ausgerichteter Mediationsprozess stellt die Möglichkeit dar, die Bildung von neuen Verzweigungen des Wegenetzes anzuregen.

Vielfach herrscht die Resignation vor, alte Denk- und Verhaltensmuster nicht mehr ändern zu können. „Das menschliche Gehirn ist auf Offenheit und Konnektivität angelegt, darauf, Verbindungen zu knüpfen. Alles, was die Beziehungsfähigkeit von Menschen – zu sich selbst, zwischen ihrem Denken und Fühlen ... zu anderen Menschen ... – verbessert und stärkt, führt zwangsläufig zur Ausbildung einer größeren Konnektivität, zu einer intensiveren Vernetzung neuronaler Verschaltungen und damit auch zu einem komplexer ausgeformten Gehirn.“¹⁶

Mediationen, in denen der Bezug zu sich selbst, zu den eigenen Interessen und Bedürfnissen fokussiert wird, in denen

11 *Fisher/Ury*, s. Fn. 8, S. 40.

12 *Fisher/Ury*, s. Fn. 8, S. 48.

13 Eine ausführliche Übersicht über grundlegende menschliche Bedürfnisse findet sich etwa bei *M. Rosenberg* in *Rosenberg, Gewaltfreie Kommunikation*, Paderborn 2001, S. 68 f.

14 Vgl. dazu: *Gamm/Patera*, *Navigating Deep Waters with Clients*, Manuskript, Cambridge, Massachusetts 2007, S. 5.

15 *Rosenberg*, s. Fn. 13, S. 57 ff.

16 *Hüther*, *Die biologischen Grundlagen der Spiritualität*, in *Hüther/Roth/Brück* (Hrsg.), *Damit das Denken Sinn bekommt*, Freiburg 2008 a, S. 36.

emotional berührende Erfahrungen gemacht werden können, fördern diese Weiterentwicklung des Gehirns und sind gleichzeitig die Voraussetzung für Lernen und Veränderung.

2. Impuls: Sozialorgan/Kooperativ-nexus

Bislang assoziieren Menschen das Gehirn mit der Funktion des Denkens. Die Forschungsarbeiten der Neurobiologen der letzten Jahre erbrachten aber ein völlig anderes Ergebnis, das klarerweise auch für Mediation von hoher Relevanz ist: „Bau und die Funktion des menschlichen Gehirns sind in besonderer Weise für Aufgaben optimiert, die wir unter dem Begriff „psychosoziale Kompetenz“ zusammenfassen. Unser Gehirn ist daher weniger ein Denk- als vielmehr ein Sozialorgan.“¹⁷

Die positive Zuwendung zu anderen Menschen ist uns dabei nach dem berühmten amerikanischen Neurobiologen *Antonio Damasio* „als biologischer Auftrag eingepflanzt“.¹⁸ *Damasio* sieht unsere Neigung, mit anderen Menschen konstruktiv zusammenzuarbeiten, in der neuronalen Verschaltung unseres Gehirns angelegt, wobei unser Gehirn uns auch gleich dafür belohnt (mit der Ausschüttung von Dopamin), wenn wir mit anderen Menschen konstruktiv zusammenarbeiten. Diese Belohnung drückt sich in unserem Erleben von angenehmen Gefühlen aus.

Die Entdeckung der neurobiologischen Grundlagen von Motivation nimmt in den Arbeiten des Freiburger Neurobiologen *Joachim Bauer* eine prominente Stelle ein. In seiner Darstellung der Wirkungsweise der drei bedeutenden Motivationsbotenstoffe:

- Leistungsdroge Dopamin
- Wohlfühlhormon aus der Gruppe der Opiode
- Freundschaftshormon Oxytocin

beschreibt *Bauer* anschaulich, dass „gelingende Beziehungen das unbewusste Ziel allen menschlichen Bemühens sind“.¹⁹ Dabei geht *Bauer* in den Schlussfolgerungen über die von den Motivationssystemen ausgeschütteten Botenstoffe bei weitem über die reine Belohnung durch angenehme Gefühle hinaus. Die Wirkungen beziehen sich vielmehr ganz grundsätzlich auf körperliche und mentale Gesundheit. Im Umkehrschluss werden von *Bauer* auch eindrucksvoll die massiven negativen psychischen und physischen (!) Folgen gestörter Beziehungen aufgezeigt. Damit werden erstmals die Folgen von Beziehungsstörungen auch neurobiologisch dargestellt.

Interessenbasierte Mediationen, in denen es gelingt, wieder Kontakt und Beziehung zwischen den Konfliktparteien aufzubauen, führen zu solchen Ausschüttungen von Motivationsbotenstoffen. Sie sind somit ein aktiver Beitrag zur Gesundheitsförderung!

Neuere Beobachtungen der Neurobiologie, dass das menschliche Gehirn auf gute soziale Beziehungen „geeicht“ ist, ja dass bei „anderen Resonanz zu finden, anderen selbst Resonanz zu geben und zu sehen, dass sie ihnen etwas bedeutet, überhaupt ein biologisches Grundbedürfnis darstellt“,²⁰ räumen mit dem lange gepflegten Vorurteil eines auf Kampf ausgerichteten Wesen des Menschen auf. Vielmehr sieht die Neurobiologie „... den Menschen als ein Wesen, dessen zentrale Motivationen auf Zuwendung und gelingende mitmenschliche Beziehungen gerichtet sind.“²¹ In der Kooperation wird nicht nur eine entscheidende Voraussetzung für die Entstehung des Lebens für alle Lebewesen gesehen, sie ist auch nach wie vor ein das Leben in all seinen Varianten begleitendes Phänomen geblieben.

Bauer nennt einige Voraussetzungen für die Entwicklung gelingender Beziehungen, die auch eine gute Orientierung für Mediation darstellen. Es geht um einen um Sehen und Gesehenwerden, also wahrgenommen werden, was in vielen Konflikten durch Abwertung, Ausblendung, Kontaktabbruch und Ähnliches nicht mehr stattfindet. Zum anderen geht es darum, eine gemeinsame Aufmerksamkeit gegenüber etwas Drittem zu gestalten, in der Mediation etwa die Arbeit an Lösungen. Weiters fokussiert *Bauer* auf emotionale Resonanz, gemeinsames Handeln und das wechselseitige Verstehen von Motiven und Absichten.²²

Vor diesem Hintergrund gewinnt interessenbasierte Mediation eine neue – auch gesellschaftspolitisch hochaktuelle – Bedeutung, nämlich als eine gelingende Form sozialen Zusammenwirkens. In Anlehnung an *Bauer* kommt ihr damit ein signifikanter Beitrag zu einem ethischen Management zu.

3. Impuls: Verbundenheit und Wachstum als zentrale Bedürfnisse

Auch das Qualitätsmerkmal „Bedürfnis- und Interessensbasierung“ erhält neue Anregungen aus der Neurobiologie. Zurückgehend auf die die ersten neun Monate dauernden intrauterinen Erfahrungen des Menschen, die nach Ansicht der Neurobiologie bereits zu den entscheidendsten Prä-

gungen des Menschen und seines Gehirns zählen – lassen sich nach *Gerald Hüther* zwei elementare Grundbedürfnisse eines jedes Menschen identifizieren: *Verbundenheit und Wachstum*. Entscheidend ist dabei auch die Tatsache, dass jeder Mensch diese Erfahrungen im Mutterleib gemacht hat – ohne Ausnahme und ganz egal, wie seine nachgeburtliche Kindheit verlaufen ist. Diese beiden Grundbedürfnisse sind demnach auch nachhaltig im Gehirn verankert. „Wenn das menschliche Gehirn im Mutterleib neun Monate lang Tag für Tag immer wieder dieselbe Erfahrung macht ... dann entwickelt sich eine tiefe innere Denkbahn – nur aus der Tatsache heraus, dass es verbunden war und diese Verbindung als wichtig einstuft.“²³ Gleichzeitig durften wir alle wachsen. „Verbunden zu bleiben und zu wachsen waren die ersten Impulse und Aufgaben, die unser Gehirn sehr gut verstanden und kennengelernt hat.“²⁴ Aus dem Grundbedürfnis der Verbundenheit lassen sich weitere Bedürfnisse wie Zugehörigkeit, Nähe, Unterstützung, Wertschätzung u.a.m. ableiten. Jede Mediatorin/jeder Mediator kennt aus eigener Erfahrung die immensen Wirkungen, die in einer Konfliktsituation auftreten, in der es gelungen ist, wieder den Bedürfnissen nach Wahrgenommen werden, Verbundenheit und Kontakt, gerecht geworden zu sein.

Auch dem *Hütherschen* Grundbedürfnis nach Wachstum begegnen wir in der interessenbasierten Mediation in vielfältiger Weise: als Bedürfnis nach Selbstverwirklichung, Kreativität, Veränderung, Autonomie. Wir wissen aus der Burn-out-Forschung, dass jeder Mensch Aufgaben braucht, an denen er wachsen kann. Die Verwirklichung dieser Bedürfnisse nach Verbundenheit und Wachstum wiederum vermitteln Sicherheit und geben Orientierung und Sinn.

Wie *Prof. Hüther* auf der Summer School ausgeführt hat: Das stärkste Mittel, Medianten/innen in Richtung Vertrauen zu bringen, besteht darin, dass sie ahnen, dass sie in Kontakt mit ihren Bedürfnissen sind!

17 Ebenda, S. 18.

18 *Damasio*, Der Spinoza Effekt, München 2005, S. 204.

19 *Bauer*, Prinzip Menschlichkeit, Hamburg 2006 b, S. 61.

20 *Bauer*, Warum ich fühle was du fühlst, 9. Aufl., Hamburg 2006 a, S. 169.

21 *Bauer* (2006 b), s. Fn. 19, S. 7.

22 *Bauer* (2006 a), s. Fn. 20, S. 190.

23 *Hüther*, Wozu brauchen BeraterInnen Wissen über Hirnforschung?, in: Daimler, Basics der systemischen Strukturaufstellungen, München 2008 b, S. 67.

24 Ebenda.

II. Haltungen in der Mediation

1. Impuls: Spiegelneuronen als physiologische Basis von Prozessen – vom Ende der Neutralität

Mit der Entdeckung des Systems der Spiegelneuronen ist es erstmals gelungen, eine physiologische Basis für soziale Prozesse nachzuweisen und damit so unterschiedliche Phänomene wie Empathie (s.u.), Resonanz (s.u.), Perspektivenwechsel, Verständigung in Sprache, Mitgefühl, Gerechtigkeit, Verantwortung u.a.m. besser zu verstehen. Es leuchtet unmittelbar ein, dass diese genannten Phänomene und deren besseres Verständnis von grundlegender Bedeutung für alle Prozessinterventionen im Rahmen einer interessenbasierten Mediation sind.

Spiegelneuronen sind ... „das Nervenzellensystem für Mitgefühl und Empathie.“²⁵ Ohne Spiegelnervenzellen gäbe es keine Intuition und keine Empathie, kein spontanes Verstehen zwischen Menschen und kein Vertrauen wäre denkbar. „Spiegelsysteme sind die entscheidende neurobiologische Grundlage unserer Fähigkeit, spontan zu erkennen, was in einem anderen Menschen vorgeht.“²⁶

Wie bereits oben ausgeführt, ist es ein biologisches Bedürfnis, bei anderen Resonanz zu finden, anderen selbst Resonanz zu geben und zu sehen, dass sie ihnen etwas bedeutet. Grundlage für diese Resonanzfähigkeiten sind die sog. Spiegelneuronen, die beim Menschen sowohl bei eigenen Handlungen als auch bei der Beobachtung von Handlungen anderer Personen aktiviert werden – und das jenseits unserer bewussten Kontrolle. Sie stellen so die eigentliche Grundlage des „warum ich fühle, was du fühlst“ dar. Sie ermöglichen die Simulation von beobachteten Handlungen, sind aber darüber hinaus auch zur Musterergänzung in der Lage. Dies bedeutet für uns nicht mehr und nicht weniger, als dass wir in der Lage sind, ein Skript von Handlungen zu vervollständigen, auch wenn wir nur einen Teil davon beobachten konnten. Mit der Entdeckung der Spiegelneuronen heißt es aber auch endgültig Abschied nehmen von einer der meistgeliebten Fiktionen in der Literatur zur Mediation: nämlich der Illusion, dass es irgendjemand möglich wäre, als Mediator/in neutral zu bleiben. Ja es gilt sogar einen Schritt weiter zu gehen:

durch den bewussten Einsatz von Empathie und Resonanz ermöglichen wir ein tieferes Verstehen, eine neue Form des Kontakts und der Beziehung. Diese Erfahrung einer Verbundenheit ist insbesondere in schwierigen und emotional belastenden Situationen notwendig.

III. Setting und Interventionen in der Mediation

1. Impuls: Zur überragenden Bedeutung von Emotionen

Seit Jahrtausenden durchzieht das (aus heutiger Sicht irri) Dogma des Primates der „reinen Vernunft“ die westliche Philosophie. Die damit einhergehenden Spaltungen von Körper und Geist/Seele, die Vorstellung, dass Denken und Fühlen getrennte Wesenseinheiten wären, haben sich als ein irriges Sozialisationsprodukt herausgestellt. „Aus neurobiologischer Perspektive macht die Unterdrückung von Gefühlen, die Trennung zwischen Denken und Fühlen und die Abspaltung des Körpers vom Gehirn keinen Sinn.“²⁷ Ganz im Gegenteil: Kommt ihnen doch für die Lebensregulation eine zentrale Bedeutung zu. „Sie informieren unser Bewusstsein über den aktuellen Zustand des Organismus und seine Bemühungen, das Überleben zu sichern und Wohlbefinden zu erreichen.“²⁸ „Emotionen und Gefühle haben als Ausdruck natürlicher Bewertungsprozesse eine Orientierung gebende Funktion für die Steuerung der Entwicklung des Organismus. Sie sind als somatische Marker von unverzichtbarer Bedeutung für Entscheidungsprozesse in persönlichen oder sozialen Problemsituationen.“²⁹

Folgt man diesen Ideen, kann man wohl fast schon von einer kopernikanischen Wende im notwendigen Umgang mit Emotionen in der Gesellschaft und der Mediation sprechen.

Statt der inhaltlichen und methodischen Fokussierung auf Sachfragen gilt es die Emotionen aus der Tabuisierung, insbesondere in der Wirtschaftsmediation, zu holen. Dies erfordert Settings und Interventionen wie Aktives Zuhören, Doppeln oder Normalisieren, durch die Emotionen besser wahrgenommen werden und differenziert ausgedrückt werden können. Der indirekte Ausdruck von Gefühlen, der in Stimme, Mimik und Gestik immer vorhanden ist, wird in Worte gefasst, um deutlich zu machen, dass er von uns wahrgenommen worden ist. Dies ist die Voraussetzung dafür, auch den kognitiven Anteil in Emotionen, also die Annahmen, die Menschen

über sich selbst, ihre Umwelt, den Konfliktgegner, die Entstehung des Konfliktes sowie die Chancen zur Konfliktlösung haben, bearbeitbar zu machen. Reflexive Fragen sind nur eine hierfür hilfreiche Intervention.

Voraussetzung für eine solche aktive Integration von Emotionen in der Mediation ist jedoch die Bereitschaft, sich sowohl auf die eigenen Emotionen einzulassen, als auch auf den Interaktionsprozess mit den Medianten/innen, die Informationen aus Resonanzen zu nutzen (s.o. Spiegelzellen). Diese Haltung, das emotionale Bewusstsein ist daher in meinen Augen eine der Kernkompetenzen für diejenigen von uns, die interessenbasiert Mediationsprozesse gestalten wollen.

2. Impuls: Entschleunigung

Im Rahmen des bisher Gesagten wurde implizit bereits Entscheidendes über ein neurobiologisch fundiertes Prozessverständnis einer interessenbasierten Mediation ausgeführt. Dieses steht im krassen Gegensatz zu der in vielen Mediationsprozessen insbes. im Wirtschaftskontext zu beobachtenden Beschleunigungstendenz. Das Gehirn arbeitet sequentiell, aus neurobiologischer Sicht ist eine Konfrontation mit vielen gleichzeitigen oder kurz aufeinander folgenden Reizen kontraproduktiv. Verlangsamung, Entschleunigung ist besonders in emotional aufgeheizten Situationen notwendig. Wie alle Mediatoren/innen immer wieder im eigenen Mediationsalltag beobachten können, hilft es in eskalierten Konflikten wenig bis gar nichts, an Rationalität, Kooperationsregeln oder Rückkehr zu den eigentlichen Sachfragen zu appellieren. Die Konfliktparteien sind in dieser Situation nicht zugänglich, sie sind hirntechnisch überhaupt nicht in der Lage, angesprochen zu werden. Ihre Gehirne sind heißgelaufen, ihre Aufmerksamkeit „im Keller“, es regiert der Hirnstamm. Kognitive Angebote des Mediators, die im Präfrontalen Cortex verarbeitet werden müssten, können daher nicht aufgegriffen werden. Auch mit mehr vom selben, mehr Appellen, kommt es daher nicht zu einer Beruhigung. Hier gilt es, zunächst einmal Ruhe in das System zu bringen, herunterzukühlen, indem Unterbrechungen stattfinden, Veränderungen in der Körperhaltung, Motorik vorgenommen werden, um dann wieder Kontakt und Beziehung aufzubauen.

Es ist nicht auszuschließen, dass manche der oben vorgestellten Ergebnisse neurobiologischer Forschung und ihre Anwendung auf einen interessenbasierten Media-

25 Bauer (2006 a), s. Fn. 20, S. 47.

26 Ebenda, S. 46.

27 Hüther (2008 a), s. Fn. 16, S. 36.

28 Lux, s. Fn. 3, S. 89.

29 Ebenda, S. 100.

tionsprozess für den/die eine/n oder andere/n Leser/in Irritationen auslösen. Dies wäre eigentlich eine durchaus wünschenswerte Reaktion – eröffnet sich doch dadurch die Chance auf Veränderung bisheriger neuronaler Verschaltungen. Aufmerksamkeit stellt aus neurobiologischer Sicht eine Voraussetzung für das Lernen von

Neuem dar. Ohne Aufmerksamkeit bleiben wir in früher gebahnten Mustern „gefangen“. Erst durch ein angemessenes Maß an Herausforderung und Aufmerksamkeit kommt es in unserem Gehirn zu einer Erregung, die uns ihrerseits die Möglichkeit neuer Verschaltungen eröffnet. Dazu allenfalls viel Vergnügen.

Dipl.-Ing. Mag. Dr. Mario Patera
Leiter des Arbeitsbereiches Interkulturelle Sozialkompetenz am IFF, Co-Mediator für Familien- und Wirtschaftsmediation, Psychotherapeut und Univ.-Lektor für Mediation an den Universitäten Wien, TU Wien, Graz, TU Graz und Klagenfurt
Mario.Patera@univie.ac.at

■ Nicole Etschelt

Externe Mediation in der Praxis der Berliner Familiengerichte

Der Beitrag präsentiert die Ergebnisse einer Erhebung zum Umgang der Familienrichter mit § 278 Abs. 5 S. 2 Zivilprozessordnung (ZPO).

A. Einleitung

Während sich die gerichts-interne¹ Mediation im Rahmen von Modellprojekten in vielen Bundesländern etabliert hat und rechtshängige Verfahren nach den bisherigen Erkenntnissen schneller² und mit bemerkenswert großer Zufriedenheit der Parteien gelöst werden³, nutzen Richter die Möglichkeit, den Parteien im laufenden Verfahren externe Mediation vorzuschlagen, bisher kaum. Die erste Evaluation zur Reform des Zivilprozessrechts hat ergeben, dass 86 % der Richter an Amtsgerichten und 81 % der Richter an Landgerichten noch nie eine außergerichtliche Streitschlichtung nach § 278 Abs. 5



Nicole Etschelt

S. 2 ZPO vorgeschlagen haben,⁴ siehe Abbildung 1.

Es wird vermutet, dass die Richter es aus grundsätzlichen Erwägungen ablehnen, einen zu Gericht gelangten Rechtsstreit wieder „aus dem Haus“ zu geben und sie nur über unzureichende und wenig fundierte Informationen bezüglich geeigneter außergerichtlicher Streitschlichtungsmöglichkeiten verfügen.⁶ Im Ergebnis wird § 278 Abs. 5 S. 2 ZPO als nicht erfolgreich bewertet, obwohl in den Fällen der Anwendung des Vorschlagsrechts die Erfolgswahrscheinlichkeit einer gütlichen Einigung vergleichsweise hoch ist.⁷ Offenbar liegt es nicht an der Akzeptanz der Parteien, sondern an der äußerst zurückhaltenden Anwendung des § 278 Abs. 5 S. 2 ZPO durch die Richter.

Es stellt sich deshalb die Frage, aus welchen Gründen die Richter externe Mediation nicht vorschlagen und wie § 278 Abs. 5

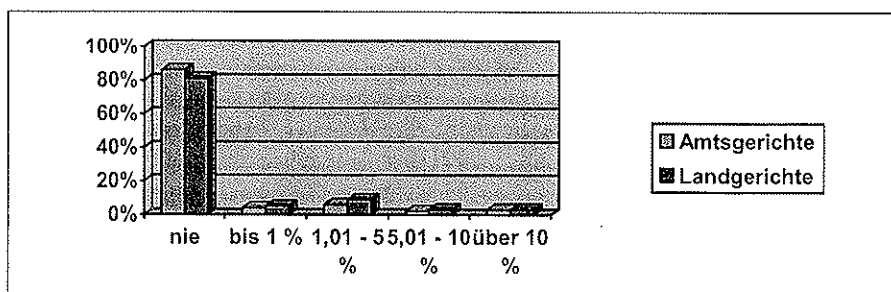
S. 2 ZPO aus seinem Schattendasein herausgeführt werden kann.

B. Hypothesen

Anknüpfend an die Ergebnisse der ZPO-Evaluation und in Bezug auf die Besonderheiten der familienrechtlichen Verfahrens wurden folgende Hypothesen entwickelt:

1. Die Familienrichter haben bisher so gut wie *keine praktische Erfahrung mit der Möglichkeit, den Parteien außergerichtliche Streitschlichtung vorzuschlagen*, gemacht.
2. Die Familienrichter haben *keine ausreichenden Kenntnisse* über das Verfahren und die Möglichkeiten der Mediation.
3. Die Familienrichter lehnen es aus *grundsätzlichen Erwägungen* ab, ein rechtshängiges Verfahren für die außergerichtliche Mediation vorzuschlagen.
4. In PKH-Verfahren schlagen die Familienrichter schon deshalb keine außergerichtliche Mediation vor, weil für die Parteien *weitere Kosten* entstehen, die nicht von der Prozesskostenhilfe umfasst sind.
5. Solange kostenfreie Gerichtsmediation angeboten wird, ist der Vorschlag *externer Mediation* für die Familienrichter *keine wirkliche Alternative*.

Abb. 1: Häufigkeit der Vorschläge außergerichtlicher Streitschlichtung nach § 278 Abs. 5 S. 2 ZPO (Richterbefragung)⁵



¹ Die Begriffe „gerichtsinterne“ und „gerichtliche“ Mediation sowie „Gerichtsmediation“ werden synonym verwendet.

² Vgl. Spindler, Gerichtsnahe Mediation in Niedersachsen, Göttingen 2006, Rz. 422.

³ Vgl. Greger, Abschlussbericht Modellversuch Güterichter in Bayern, Erlangen-Nürnberg 2007, S. 100; www.justiz.bayern.de/imperia/md/content/stmj_internet/ministerium/modellversuch_gueterichter_juli2007.pdf.

⁴ Vgl. Hommerich/Prütting/Ebers/Lang/Traut, Rechtstatausächliche Untersuchung zu den Auswirkungen der Reform des Zivilprozessrechts auf die gerichtliche Praxis, Bonn 2006, S. 84.

⁵ Ebenda, Abb. 25, S. 84.

⁶ Ebenda, S. 86.

⁷ Ebenda, Tab. 23, S. 86.