CORINA
ALCHENBERGER

coaching
mediation
training

031 301 30 28
info@alchenberger.ch
www.alchenberger.ch

office zone
länggassstrasse 8
3012 bern

Mediation ⇆ Runder Tisch

Wie gewinne ich die Gegenseite für ein gemeinsames Gespräch?

Als Familie ein Unternehmen zu leiten, Vermögen zu verwalten oder Immobilien gemeinsam zu bewirtschaften, ist anspruchsvoll. Auch in den besten Familien kommt es - besonders bei der Geschäftsübergabe sowie rund ums Erben - oft zu Spannungen, zwischen den Geschwistern und den Generationen.

So könnten Sie sich für den ersten Schritt vorbereiten:

Wer soll an der Mediation (oder am runden Tisch) teilnehmen?

- Wer ist am Konflikt beteiligt? Wer ist vom Konflikt (nur) betroffen?
- Wer hat Interesse an der Konfliktlösung? Wer kann dazu tatsächlich beitragen?

  → Sehr gut, wenn alle Beteiligten mitmachen. Auch gut, wenn nicht alle wollen.

Wer soll die Möglichkeit einer Mediation wie, wann und wo ansprechen?

- Wer ist die richtige Person, um auf die anderen zuzugehen? Wem vertraut die andere Seite?
- Sprechen Sie sie direkt an oder lassen Sie sie ansprechen?
- Sprechen Sie sie beiläufig bei der Arbeit, beim Kaffee oder auf einem Extrabesuch, am Telefon oder per Brief an?

Was ist Ihr Ziel und Ihr Nutzen an einer Mediation?

- Wie geht es Ihnen in der Situation? Wie geht es wohl der Gegenseite?
- Was habe Sie alle schon unternommen, um den Konflikt zu lösen?
- Was erhoffen Sie sich von einer Mediation? Woran würden Sie merken, dass die Mediation gelungen ist?

- Was könnte die andere Seite hindern, was motivieren an einer Mediation zuzustimmen?
- Was passiert, wenn Sie nichts tun? Was passiert, wenn Sie sich alle gemeinsam unterstützen lassen? Welche konkreten Alternativen haben Sie?
- Treffen Sie eine erste Vorauswahl von GesprächsvermittlerInnen:

  → www.alchenberger.ch

  → www.swiss-mediators.org

  → www.hofkonflikt.ch

«Seit die Nachfolge Thema ist, spüre ich starke Spannungen zwischen uns. Ihr seid mir alle sehr wichtig, darum möchte ich eine offene Aussprache. Ich wünsche mir eine Lösung, die der Familie und der Sache gerecht wird. Ich befürchte, dass wir uns verkrachen, wenn wir das Thema jetzt nicht angehen.»

Wie gewinnen Sie die andere Seite für eine Mediation?

- Versuchen Sie das Problem vom Menschen zu trennen.
- Vermeiden Sie Vorwürfe und verschieben Sie die eigentliche Auseinandersetzung über das zu klärende Thema auf die erste Mediationssitzung.
- Fragen Sie, was passieren müsste, damit sie/er einen Versuch wagen würde.
- Fragen Sie, was nicht passieren dürfte und wie man dies sicherstellen könnte.
- Schlagen Sie zwei, drei MediatorInnen vor und entscheiden Sie sich gemeinsam für jemanden.
- Alle können vorab mit der ausgewählten Mediatorin, dem ausgewählten Mediator Kontakt aufzunehmen und Fragen klären.

  → Führen Sie das Gespräch in einer klaren, wertschätzenden Haltung: Für sich, Ihr Gegenüber und die schwierige Situation.

Eine Mediation ist weder Beratung noch Therapie. Sondern ein Gespräch mit einem Vermittlungsprofi: Vielleicht ist es darum passender, von einem runden Tisch, einer Gesprächsvermittlung oder einer Aussprache zu sprechen…

Und eine Mediation ist ein bisschen wie eine Reise in ein unbekanntes Land: Dinge und Menschen verändern sich.

Darum mein Rat: Machen Sie einfach einen ersten kleinen Schritt und fragen Sie sich:
«Mit was kann ich tatsächlich jetzt anfangen?» und «Was sind die ersten Zeichen, dass ich tatsächlich auf dem Weg bin?»

CORINA **ALCHENBERGER**
Die Vermittlerin