

2. Typische Probleme mit Fallbeispielen

► Nr. 1: Die fehlende Offenheit

Familien- und Sozialdaten:

Ehepaar A Ehemann: 46 Jahre, Architekt mit eigenem Büro, Einkommen 5000 Euro netto,
Ehefrau: 35 Jahre, englische Staatsangehörige, Tänzerin, kein Einkommen,
verheiratet seit 2 Jahren, noch nicht getrennt lebend;
Kinder Maria, 4 Jahre und Bill, 8 Jahre alt.

Themenbereiche der Mediation:

Das Ehepaar möchte in der Mediation die Themen Kindes- und Ehegattenunterhalt und das Besuchsrecht für die Kinder regeln.

Sachverhalt und Konfliktsituation:

Frau A wünscht die Trennung, die noch nicht vollzogen ist.

Verlauf der Mediation:

Der Mediator erläutert die Grundprinzipien der Mediation. Doch bereits jetzt bezweifelt Frau A, dass sich ihr Mann an das Prinzip der Offenheit halten wird. Sie glaubt nicht, dass er über seine Einkünfte Auskunft geben und diese belegen wird.

Wegen des mangelnden Vertrauens legt der Mediator bei der Eingangsvereinbarung sehr großen Wert auf das Thema Offenheit und Informiertheit. Herr A ist damit einverstanden, alle relevanten Zahlen über sein Einkommen in überprüfbarer Weise vorzulegen. Er versteht das Misstrauen seiner Frau überhaupt nicht.

Herr A: *Ich weiß gar nicht, wie Du mir so misstrauen kannst. Das verletzt mich. Ich habe Dich nie im Unklaren über unsere Einkommens- und Vermögenssituation gelassen. Du weißt, dass ich sehr gut verdiene. Du weißt auch, dass alle Zahlen von unserem Steuerberater erstellt werden und ich darauf gar keinen Einfluss nehme. Du kennst auch den Steuerberater gut und weißt, dass er keine Manipulationen vornehmen würde. Ich verspreche hiermit nochmals, dass ich alle Zahlen auf den Tisch legen*

werde und auch bereit bin, alle Zahlen von neutralen Dritten überprüfen zu lassen.

Der Mediator: *Frau A, reicht Ihnen dieses Versprechen Ihres Mannes oder benötigen Sie noch mehr Sicherheiten?*

Frau A: *Wir können beginnen. Wir werden ja dann sehen, wenn die Zahlen da sind, ob sie korrekt sind.*

Der Mediator überreicht sodann formularmäßige Listen für Angaben über die Einkünfte, Ausgaben und das Vermögen (s. S. 270). Sie sollen zu Hause erarbeitet werden. Die Medianden wollen mit Hilfe dieser Listen die Daten zusammentragen, um den jeweiligen Bedarf bestimmen zu können.

In der zweiten Sitzung zeigt sich, dass Herr A im Monat 1750 Euro benötigt. Frau A gibt an, mit der Erstellung der Liste Probleme zu haben.

Frau A: *Ich kann das alles gar nicht genau berechnen. Ich weiß ja noch nicht einmal, wie hoch meine Miete sein wird. Ich kann mich doch jetzt noch nicht festlegen. Vielleicht benötige ich ja mehr.*

Frau A fängt an zu weinen, wirkt aber gleichzeitig sehr wütend und enttäuscht.

Herr A: *Dann sag doch einfach, was Du maximal zu benötigen meinst. Wir können doch darüber reden. Wenn ich merke, dass das alles ehrlich gemeint ist, dann werden wir uns schon einigen.*

Die Zahlen von Herrn A ergeben ein verfügbares monatliches Einkommen in einer Größenordnung von 5000 Euro. Hierbei hat er schon alle Ausgaben wie Steuern, Krankenversicherung und Altersvorsorge berücksichtigt. Dieser Betrag steht für den Unterhalt der Familie zur Verfügung. Die Sitzung vergeht damit, dass Frau A die Zahlen sehr genau kontrolliert. Mehrmals fragt sie einzelne Details nach. Für die nächste Sitzung verspricht Frau A, ihre Bedarfsbeträge zu ermitteln.

In der dritten Mediationssitzung hat Frau A wieder den Bedarfsbogen nicht ausgefüllt. Herr A ist wütend.

Frau A: *Ich kann es nicht ausrechnen. Es ist sicherlich mehr als 3250 Euro. Wahrscheinlich benötige ich wenigstens 5000 Euro.*

Herr A: *Aber wie sollen wir denn dann hier weiterkommen? Wie sollen wir einen Unterhaltsbetrag finden, wenn Du nicht sagst, wie viel Du benötigst? Wir versuchen es jetzt gemeinsam.*

Frau A: *Das kann ich nur allein. Du wirst es ohnehin nicht zahlen wollen.*

Die Mediation befindet sich in einer Sackgasse. Der Mediator hat den Eindruck, dass sich die Konfliktpartner im Kreis bewegen. Der Prozess ist blockiert.

TIPP: Blockaden

Ziehen Sie Resümee. Es ist sehr hilfreich, dass Sie immer dann, wenn der Prozess stockt, für sich überlegen, was genau den Mediationsprozess stört. Behalten Sie Ihre Fragen nicht für sich. Stellen Sie diese Fragen den Medianden.

Der Mediator stellt sich folgende Fragen:

Frau A hat in der ersten Sitzung ihr Misstrauen geäußert, ob ihr Mann sein Einkommen offenlegen würde. Sie befürchtet weiter, dass er nicht die Zahlungen erbringen würde, die sie für sich und die Kinder benötigt. Nun hat sich herausgestellt, dass Herr A alle Zahlen offengelegt hat. Die Zahlen sind überprüfbar. Es gibt keinen Grund zu der Annahme, dass sie nicht korrekt sind. Herr A signalisiert auch, dass er ihren Bedarf finanzieren würde.

Frau A weigert sich, die Höhe ihres Bedarfs zu benennen. Sie blockiert damit den Fortgang der Mediation. Warum tut sie das? Eigentlich müsste es doch ihr Interesse sein, möglichst bald zu wissen, was sie finanziell zur Verfügung haben wird. Wie soll sie sonst ihr Leben planen? Könnte es sein, dass sie einerseits die Trennung will, sie aber andererseits dennoch verhindert? Könnte es sein, dass sie die Trennung gar nicht mehr will?

Mediator: *Frau A, Herr A, ich habe das Gefühl, dass der Mediationsprozess stockt. Habe ich Ihr Einverständnis zu rekapitulieren, was aus meiner Sicht bislang geschehen ist?*

Beide geben ihr Einverständnis.

Mediator: *Frau A, Sie haben in der ersten Sitzung Ihre Befürchtung zum Ausdruck gebracht, dass Ihr Mann nicht offen und ehrlich die Zahlen über sein Einkommen offenlegen und weniger Unterhalt zahlen wird, als Sie mit den Kindern benötigen.*

Inzwischen haben Sie, Herr A, die vollständigen Einnahmen- und Überschussrechnungen nebst Anlagen und Kontennachweisen, die Steuererklärungen und Steuerbescheide der letzten 3 Jahre vorgelegt. Sie haben alle weiteren notwendigen Ausgaben wie Krankenversicherung, Altersvorsorge und Versicherungen belegt. Damit sind Sie Ihren Verpflichtungen nachgekommen.

Sie, Frau A, haben bislang ihren Bedarf noch nicht berechnen können. Sie wissen noch nicht genau, was Sie brauchen werden. Sie benötigen dieses Wissen jedoch, um eine Vereinbarung treffen zu können, die Ihren Interessen gerecht wird. Mich interessiert, Frau A, was genau Sie daran hindert, Ihren Bedarf zu berechnen. Sie haben den Wunsch geäußert, dass Sie sich von Ihrem Mann trennen wollen. Sie haben erklärt, eine Vereinbarung über die Folgen Ihrer Trennung treffen zu wollen. Sie können eine Vereinbarung aber nur treffen, wenn Sie wissen, was Sie konkret benötigen. Was hindert Sie daran? Ich frage mich, was Sie wirklich wollen.

Frau A: *Muss ich Ihnen sagen, was ich will?*

Mediator: *Sie müssen mir nicht sagen, was Sie wollen. Es könnte Ihnen aber beiden in der Mediation helfen, eine befriedigende Lösung zu finden, wenn Sie beide alle relevanten, konkreten Informationen offenlegen. Sie haben beide zu Beginn der Mediation Offenheit und Informiertheit vereinbart. Zu dieser Offenheit gehören nicht nur die Zahlen. Zur Offenheit gehören auch die Informationen über Ihre Lebenspläne. Wie und wo wollen Sie mit den Kindern leben? Wollen Sie arbeiten und wenn ja, was wollen Sie tun? Wir sprechen bei Offenheit von den „harten“ und den „weichen“ Fakten. Die „harten“ Fakten sind die Zahlen und die „weichen“ sind die Pläne für die Zukunft, die Wünsche und die Vorstellungen.*

Frau A: *Mir war nicht klar, dass Sie das unter Offenheit verstehen. Ich dachte nur an die Zahlen.*

Herr A: *Das war mir auch nicht klar.*

Mediator: *Ich habe wohl versäumt, bei der Erläuterung des Mediationsverfahrens darauf hinzuweisen, dass zur Offenheit und Informiertheit auch die Offenheit über eben diese „weichen“ Fakten gehört. Können*

Sie beide sich denn darauf verständigen, nicht nur die Zahlen über das Einkommen offenzulegen, sondern auch Ihre Absichten und Pläne für die Zukunft?

➔ **TIPP: Der Mediator hat etwas übersehen**

Wenn Sie merken, dass Sie in einer früheren Phase etwas übersehen haben, scheuen Sie sich nicht, dies einzugestehen. Es ist kein Problem, mit den Konfliktpartnern wieder in frühere Phasen der Mediation zurückzugehen.

Herr A: *Ich denke, dass es ohne diese Offenheit nicht geht. Ich bin bereit, auch hier zu versprechen, dass ich mich daran halten werde.*

Mediator: *Frau A, wie denken Sie darüber?*

Frau A fängt jetzt verzweifelt an zu weinen.

Herr A: *Sag bitte, was Du wirklich willst, was sind Deine Pläne?*

Es dauert eine Weile, bis sich Frau A wieder so weit gefangen hat, dass sie überhaupt reden kann.

➔ **TIPP: Spannung aushalten**

Haben Sie Geduld und halten Sie die Spannung aus. Vermeiden Sie es, weinende Klienten zu trösten oder einen Kommentar abzugeben. Sagen Sie nichts!

Frau A: *Ich will wieder nach England. Ich habe hier keine Chance. Ich möchte wieder in meinen Beruf. Hier kenne ich niemanden. Ich möchte für mich selbst sorgen können, zumindest in absehbarer Zeit. Ich will Dir und den Kindern aber nicht weh tun. Ich will sie Dir nicht nehmen. Aber sie brauchen mich auch. Ich weiß keinen Ausweg, aber ich weiß, dass ich gehen werde, und ich weiß auch, dass ich die Kinder mitnehmen werde.*

Herr A: *Das habe ich gespürt und befürchtet. Deshalb wollte ich die Trennung nicht.*

Auch Herr A weint jetzt.

Herr A: *Ist es Dein fester Entschluss, tatsächlich nach England zu gehen?*

Frau A: *Ja.*

Herr A: *Gut, dass es jetzt heraus ist, ich habe es ohnehin befürchtet. Die Unsicherheit hat mich ganz krank gemacht. Ich brauche jetzt Zeit, um darüber nachzudenken.*

Das Ehepaar A kommt nach zwei Monaten wieder. Frau A hat inzwischen sowohl eine Wohnung in England gefunden als auch Aussicht auf Arbeit. Beide sind sich einig, dass die Kinder in allen Ferien zum Vater und auch dieser sehr häufig nach England zu Besuch fahren werden. Nachdem Frau A festgestellt hat, was sie und die Kinder in England zum Leben benötigen, treffen sie eine Vereinbarung über den Unterhalt, die Reise- und Kommunikationskosten.

Resümee:

Mangelnde Offenheit über Zukunftspläne der Konfliktpartner blockiert den Mediationsprozess.

Der Mediator hat in der ersten Phase der Mediation bei der Erläuterung des Verfahrens und der Bedeutung von Offenheit und Informiertheit versäumt, über die unterschiedlichen Arten von Offenheit zu informieren: die Offenheit über Einkommen und Vermögen („harte“ Informationen) und die Offenheit über Lebenspläne und Wünsche („weiche“ Informationen).

Der Mediator geht deshalb mit den Konfliktpartnern in die erste Phase der Mediation zurück und erläutert die Bedeutung, die harten und weichen Informationen offenzulegen. Dadurch kann der Mediator die Blockade durchbrechen und den Mediationsprozess fortführen.

B. Der Ablauf des Mediationsverfahrens – Überblick

Phase 1: Das Arbeitsbündnis

- Kontaktaufnahme: gemeinsamer Empfang
- Vorstellung aller Beteiligten
- Bisherigen Stand der Situation erfragen: Sind gerichtliche Verfahren anhängig?
- Erwartungen an das Mediationsverfahren mit den Beteiligten klären
- Verfahren der Mediation erläutern: Verfahren, Rolle des Mediators, Grundregeln der Mediation aushandeln, Zeitplan und Kosten klären
- Verteilung der Unterlagen, die zur nächsten Sitzung ausgefüllt und unterzeichnet mitzubringen sind: Fragebögen über Einnahmen, Ausgaben und Vermögen, Entwurf des Eingangsvertrags

Phase 2: Erarbeitung der Themenbereiche

- Bestandsaufnahme
- Themen festlegen
- Prioritäten bestimmen

Phase 3: Bearbeitung der Konfliktfelder und Herausfinden der Interessen

- Positionen der jeweiligen Konfliktparteien klären
- Interessen und Bedürfnisse herausarbeiten (Gefühle, Hoffnungen, Befürchtungen, Werte, Glaubenssätze)
- Anerkennung unterschiedlicher Sichtweisen und Bedürfnisse der jeweils anderen Konfliktpartei

Phase 4: Problemlösung und Einigung

- Lösungsmöglichkeiten sammeln ohne Bewertung
- Lösungsmöglichkeiten bewerten:
 - gut denkbar
 - denkbar
 - schwer denkbar
 - gar nicht denkbar
- Lösungsmöglichkeiten auswählen

Phase 5: Rechtliche Gestaltung

- Vertragsabfassung und Unterzeichnung mit evtl. notarieller Beurkundung
- Abschiedsgespräch
- eventuell: Erprobungsphase