

Das Negotiation Model. Ein Beitrag des NLP zur Mediation

Dipl.-Psych. Thies Stahl, Quickborn - www.ThiesStahl.de

Von den verschiedenen Vorgehensweisen des Neurolinguistischen Programmierens (NLP), die wichtig für die Mediation sind, kann hier aus Platzgründen nur die wichtigste dargestellt werden: Das Negotiation Modell von John Grinder, eines der Begründer des NLP. Die weiteren, insbesondere die drei weiteren System-Interventionsmuster des NLP, *Reanchoring Couples* und *Reframing Couples* (das Vorgehen von Virginia Satir, modelliert von Bandler und Grinder) und auch meine *Schule des Wünschens* werden an anderer Stelle ausführlicher dargestellt (Stahl, vorauss. 2008, 2006 a und b; Lohmann, 2003). Außerdem soll hier ein Grundwissen in Bezug auf das NLP vorausgesetzt werden (Stahl, 1992).

Das *Negotiation Model* ist das Vorgehen der Wahl, wenn sich der Mediator entscheidet, den präsentierten Konflikt direkt zu adressieren – und nicht, wie es mit anderen NLP-Vorgehensweisen (Stahl, vorauss. 2008, 2006 a und b; Lohmann, 2003) möglich ist, indirekt. Ein Konflikt soll hier definiert werden als eine Verhandlungs- und Interaktionssituation zweier Partner, deren inkompatible, antagonistische Positionen in der Zeit erstarrt sind: Sowohl die verbale Form der Benennungen ihrer Positionen, als auch die nonverbale Form ihres Austausches über diese Positionen verändert und entwickelt sich nicht mehr. Die Interaktion der Partner ist automatenhaft-redundant geworden, sie verläuft in engen und intensiven kalibrierten Schleifen.

Unter einer kalibrierten Schleife versteht man einen in der Kommunikation der beteiligten Partner unbewusst ablaufenden Reiz-Reaktions-Zyklus. Auf einen z.B. visuellen Auslöser hin, der darin bestehen könnte, dass der eine Partner A1 den Kopf leicht zur Seite legt und eine Augenbraue leicht anhebt, zeigt der andere Partner A2 schlagartig eine ressourcenverarmte physiologische Reaktion. Er wird z.B. blaß, atmet nur noch extrem flach und sein Muskeltonus sinkt. Nach kurzer Zeit, wenn sich der reagierende Partner A2 wieder „erholt“ hat, kann man dann, wenn man die Interaktionen der Partner über eine gewisse Zeit hinweg beobachtet, einen Auslöser im nonverbalen Verhalten von A2 beobachten, auf den hin nun A1 für einen Moment in einen Problemzustand wechselt, z.B. eine kurzzeitige Veränderung in dessen Stimmqualität. So wechseln sich die Partner kontinuierlich darin ab, jeweils in die Problemzustände der betreffenden Schleife rein und wieder raus zu wechseln.

Eine kalibrierte Schleife ist ein zirkuläres, bzw. zyklisches Geschehen. Sie hat keinen Anfang und kein Ende - keiner der Partner „fängt an“ mit seinem Auslöser oder „verursacht“ gar eine Schleife. Nur wenn man eine kalibrierte Schleife beschreibt, und auch beim Beobachten und erstem Wahrnehmen, kann manchmal der Eindruck entstehen, als wäre der Auslöser im Verhalten eines der Partner der Startpunkt - als Artefakt einer in dieser Weise interpunktierenden Wahrnehmung. Beiden Partnern sind die entsprechenden, immer wieder auftretenden Reiz-Reaktions-Kopplungen nicht bewusst. Kalibrierte Schleifen sind deshalb für die Partner selbst, also von einer Position innerhalb ihrer Kommunikation aus, nicht veränderbar.

Kommunikationsmuster mit problemhaft kalibrierten Reaktionen, wie in diesem Beispiel beschrieben, treten bei Paaren im Clinch durchgängig auf. Sie zeigen sich als Redundanz, als hohe Vorhersagbarkeit ihrer Interaktion. Diesen automatenhaft-kalibrierten „Tanz der

Physiologien“ mit seinen immer wieder auftretenden, wechselseitigen Problem-Physiologien zu verändern, ist das Ziel der NLP-System-Interventionsmuster. Ganz entsprechend einer Grundannahme des NLP, derzufolge die Physiologie eines Menschen determiniert, welche Arten und Qualitäten von Verhaltensweisen und Fähigkeiten er in der Lage ist zu zeigen, gehen diese Interventionsmuster davon aus, dass den Partnern in redundant auftretenden, verarmten physiologischen Zuständen auch nur eine inhaltlich redundante, verarmte Arbeit an Aufgaben und Problemlösungen möglich ist.

Das „Interview“ und die Physiologien der Meta-Bedürfnisse

Der zentrale Ansatz des *Negotiation Models* besteht darin, die kalibrierten Schleifen der Partner nicht, wie die NLP-System-Interventionsmuster *Reanchoring Couples* aufzulösen, sondern sie durch die Induktion geeigneter psychophysiologischer Zustände zu umgehen und durch neue Zugänge der Partner zu erweiterten Interaktionsmöglichkeiten überflüssig zu machen. Das erreicht der Mediator dadurch, dass er erst dann einen verbalen Austausch zwischen den Partnern zulässt, wenn er zuvor dazu beigetragen hat, dass sie sich in sehr veränderten, ressourcereicheren Zuständen aufeinander beziehen können. Dazu interviewt er beide einzeln bezüglich ihrer Positionen, bevor er sie direkt miteinander interagieren lässt.

Dieses „Interview“ dient, so die Ankündigung an die Partner, dazu, „*inhaltlich etwas über Ihre Positionen zu erfahren*“. Es ist aber, als komplexe Intervention, so aufgebaut, dass der Mediator die Medianden dabei in sehr zentrierte, ressourcereiche Zustände führt, indem er jeweils verbale Anker etabliert, mit deren Hilfe er diese Zustände für einen späteren Zugriff zurückholbar macht: Die Logik des *Negotiation Models* besteht darin, den Partnern genau dann vollen Zugang zu diesen Zuständen zu ermöglichen, wenn sie diese für den Ideenaustausch in Bezug auf Lösungsmöglichkeiten brauchen.

Technisch setzt der Mediator diese Logik um, indem er die Partner nacheinander in die Vorstellung hinein hypnotisiert, die Forderungen ihrer Position seien in dieser Verhandlung bereits erfüllt worden. Erkennt er an deren Physiologie, dass sie diese Vorstellung innerlich verwirklichen, begleitet er sie hypnotisch weiter in die Zukunft, „*bis Sie an einen Ort oder in eine Situation kommen, in der Sie realisieren oder zelebrieren: ‚Ah, wie gut, dass die Verhandlung im Sinne meiner Bedürfnisse ausgegangen ist, und auf magische Weise auch im Sinne der Bedürfnisse meines Gegenübers...‘*“. Der Mediator lässt die Partner also in einer kleinen Trance antizipieren, wie es ist, wenn ihre entsprechenden Meta-Bedürfnisse erfüllt sind, d.h. die Bedürfnisse, die dann erfüllt sind, wenn ihr Bedürfnis erfüllt ist, die eigenen Positionen durchzusetzen. Vermittelt über dieses intensiv erlebte Antizipieren, kann er bei beiden Partnern die mit ihren jeweiligen Positionen korrespondierenden Meta-Bedürfnis-Physiologien induzieren. Dabei handelt es sich immer um äußerst ressourcereiche und kongruent-zentrierte Zustände.

Bei diesem „Hineinhypnotisieren“ in die Antizipation des jeweils erfüllten Meta-Bedürfnisses wartet der Mediator zunächst ein deutliches Auftreten der „7.-Himmel-Physiologie“ ab, wie ich diese Physiologie der antizipierten Bedürfniserfüllung nenne. Dann erst fragt er den Partner: „*Und während Sie das gerade erleben, was ist dann gegeben, für Sie als Mensch, als Mann/Frau? Was von dem, was Ihnen wichtig ist im Leben, ist dann sichergestellt?*“ Erst die Physiologie, dann die Worte.

Physiologie – die Golddeckung der Währung Worte

Durch dieses hypnotische Vorgehen und durch das Anbieten und Ausprobieren synonyme Begriffe als Bezeichnung für die jeweiligen Meta-Bedürfnisse stellt der Mediator sicher, dass die Worte, die er als Antwort erhält, metaphorisch gesprochen, als Worte eine Währung sind, die durch das Gold der entsprechenden, ressourcenvoll-zentrierten Physiologien gedeckt sind: Er testet immer wieder und dann abschließend, ob das Benutzen des für das entsprechende Meta-Bedürfnis jeweils aktuell ausgewählten Wortes die dazu gehörende Meta-Bedürfnis-Physiologie intensiviert bzw. diese später, nach erneutem Aussprechen, wieder maximal zurückbringt.

In der Praxis induziert der Mediator im Verlauf der meisten Mediationen zwei bis drei, seltener vier oder fünf, Metabedürfnis-Physiologien auf jeder Seite. Dazu gibt er Trance vertiefende Prozessinstruktionen, wie etwa diese, „...und gehen Sie noch ein Stück weiter in die Zukunft, wo immer Sie dann dort sind... und was immer Sie dort machen... ob Sie alleine sind, oder mit anderen... oder sich mit bestimmten Themen beschäftigen... oder in bestimmten Aktivitäten sind... wo Ihnen plötzlich klar wird, *Ah ja* (an dieser Stelle induziert der Mediator durch einen angedeuteten Seufzer bei dem entsprechenden Medianden so etwas wie einen Zustand von Erleichterung bezüglich des Eintretens von etwas Erwünschtem oder Ersehntem), *nicht nur ...* (hier benennt der Mediator das davor zuletzt induzierte Meta-Bedürfnis) *ist sichergestellt, sondern...* (erst wenn der jeweilige Mediand erneut einen physiologischen Wechsel zeigt, d.h. sich die Physiologie des nächsten erfüllten Meta-Bedürfnisses ankündigt)... *ah ja* (begleitet von einem weiteren Seufzer des Mediators), *auch*, *Hm mhm mhm' ... Was immer es ist, was Sie in der Zukunft dort... jetzt... gerade, erleben: Was ist noch sichergestellt?*“ Die an dieser Stelle auftretende, weitere Metabedürfnis-Physiologie ist von der zuvor beim diesem Partner induzierten unterscheidbar: Der Betreffende wird um eine weitere Stufe ressourcenvoller und zentrierter. Der Mediator lädt den betreffenden Partner dann ein, mit einer geeigneten Bezeichnung für das, was er gerade in dieser antizipierten zukünftigen Situation zusätzlich als sichergestellt erlebt hat, also für das entsprechende nächste Meta-Bedürfnis, in die Gegenwart zurückzukommen.

Die so induzierten Metabedürfnis-Physiologien werden in einem speziellen, nicht inhaltlich, sondern in dieser Weise physiologieorientiert geführten verbalen Austausch intensiviert und präzise an Bezeichnungen geankert, die der Mediator dann später wieder verwendet, um sie zu reinduzieren, stabilisieren und intensivieren. Die Partner werden, durch diese Physiologien - oder besser: in ihnen - um ein Vielfaches ressourcenvoller, zentrierter und kongruenter, als sie es wären, wenn der Mediator sie einfach so über ihre Positionen hätte sprechen lassen.

Die Meta-Bedürfnis-Physiologien haben, als interaktionsbezogene Ressourcen, die Eigenschaft, sich im Gegenüber zu reflektieren, und sich dadurch noch zu verstärken. Dieses Phänomen fördert der Mediator noch dadurch, dass er möglichst solche Worte für die Meta-Bedürfnisse anbietet und dann benutzt, die beim betreffenden Partner die Meta-Bedürfnis-Physiologie am intensivsten ankern und dabei gleichzeitig für den anderen Partner am wenigsten „unverträglich“ sind.

Korrespondierend mit einer solchen Zunahme von ressourcenvoller Kongruenz bei den Medianden, zu der dieser physiologiebezogene Umgang mit Worten führt, fangen diese an, ihre Positionen kraftvoller und flexibler, und auch mit größerem Commitment sich selbst

gegenüber, zu vertreten. Die Medianden versöhnen sich im Zuge dieses Vorgehens nicht nur mit der eigenen Position, sondern auch mit der des Gegenübers. Und all das, noch bevor sie direkt miteinander reden.

Bezeichnungen für die Meta-Bedürfnisse werden also im *Negotiation Model* vom Mediator nicht, wie es sonst in der Mediation beim Umgang mit den „Interessen hinter den Positionen“ oft geschieht, primär inhaltlich-semantic gewährt, d.h. aufgrund von Bedeutungen, die der Mediator mit ihnen verbindet, sondern wegen ihrer pragmatischen Wirkung auf die Zustände der Medianden: Sie sollen maximal geeignet sein, die Physiologien der Partner im beschriebenen positiven Sinne zu beeinflussen. Dabei ist es von völlig nachgeordneter Bedeutung, ob der Mediator die jeweils gefundene Bezeichnung in einen verstehbaren Zusammenhang mit etwas anderem, zuvor Gesagtem bringen kann - also neben physiologisch wirksam auch als bedeutungsvoll erlebt. Er kann genauso - oder oft sogar noch besser - mit den Medianden arbeiten, wenn diese, und auch er, Begriffe verwenden, deren Bedeutungen er nur wenig, oder am besten gar nicht kennt. Deren inhaltliche Angemessenheit braucht er nicht zu beurteilen, denn er arbeitet nicht semantic, sondern syntaktisch: Die für die Meta-Bedürfnisse gefundenen Bezeichnungen sollen nicht für den Mediator, sondern für die Medianden Sinn machen. Für den Mediator ist nur wichtig, dass sie in der Interaktion der Partner eine wechselseitig sich verstärkende, gute physiologische Wirkung haben.

Syntaktisches Arbeiten adressiert die nonverbal-physiologische Struktur der Interaktion der Parteien, nicht deren Inhalte. Mit der Veränderung der Interaktionsstruktur, des „Tanzes der Physiologien“ der Partner, verändern sich die Struktur und der Möglichkeitsraum, innerhalb dessen die Partner Bedeutungen generieren. Ihre zunehmend ressourcenvoller werdenden Physiologien machen ihr Interaktionsverhalten variabler und ihre Interaktion variantenreicher - und damit auch ihren inhaltlichen Austausch. Ihre kooperativ-kreativen Möglichkeiten nehmen zu, Bedeutungen zu generieren und inhaltliche Unterscheidungen zu treffen, die in Bezug auf die Lösbarkeit ihres Konfliktes Unterschiede machen.

Meta-Bedürfnisse und Versöhnungsphysiologie

Abbruchkriterium dafür, wie viele Metabedürfnis-Physiologien der Mediator auf jeder Seite induziert, ist jeweils die Physiologie des Gegenübers. Diese beobachtet der Mediator, eher unauffällig, in der Peripherie seines Blickes. Er kommentiert sie auf keinen Fall.

Eine typische Abfolge von Reaktionen auf die beim Gegenüber induzierten Meta-Bedürfnis-Physiologien ist die folgende (wobei die Benennungen der Meta-Bedürfnisse aus einer Mediation stammen, bei der es um ein besonderes Erbstück ging - ein kostbares altes Jagdgewehr, welches beide Partner unbedingt haben wollten):

- Die Physiologie des ersten Meta-Bedürfnis (MB1) wird beim Partner A1 induziert. Sie wird am intensivsten unter der Benennung „*Ästhetische Aufwertung meiner Wohnung (in der es an der Wand hängen soll)*“.

Partner A2 zeigt als Reaktion ein nonverbales Verhalten, als würde er sagen, „*Interessant. Ist mir aber egal. Ich will es haben!*“

- Dann wird bei A1 die Physiologie des zweiten Meta-Bedürfnis (MB2) induziert, welches A1 in die Worte faßt: „*Gegeben ist auch, dass mir der Großvater nahe ist.*“ Die

entsprechende Metabedürfnis-Physiologie wird am intensivsten unter der Bezeichnung *„Innere Nähe zum Großvater“*.

Als Reaktion darauf zeigt A2 ein nonverbales Verhalten, das man als Orientierungsreaktion bezeichnen könnte: ein Aufmerken in Richtung von A1, mit einer feinen Beimischung von zu A1 hingewandter Neugierde.

- Nach der Induktion der Physiologie des dritten Meta-Bedürfnisses (MB3), wieder mit Hilfe einer Trancereise in eine entsprechende Zukunftssituation, versucht A1 es in die Worte zu fassen: *„Gegeben ist, dass es eine gute Wirkung auf mein männliches Selbstwertgefühl hat.“* Nach einigen, die jeweilige physiologische Wirkung testenden Vorschlägen des Mediators, ergibt sich als die Benennung, die diese Physiologie bei A1 am meisten intensiviert: *„Männliche Lebensfreude“*.

Die von A2 daraufhin gezeigte Reaktion bestand in einem nachdenklich-erstaunten Nicken und einem Versöhnlicher-Werden (ich habe im NLP für diesen gut erkennbaren Wechsel von einer eher sympathikus- zu einer eher parasympathikusaktivierten Physiologie den Begriff Versöhnungs-Physiologie eingeführt) gegenüber A1. Wollte man diesem psychophysiologischen Zustand Worte verleihen, so wäre es, als würde A2 sagen, *„Ach so, das ist es, was dir so wichtig ist. Gut, das zu wissen, dafür hast Du meine Unterstützung.“*

Diese Reaktion, ideomotorisches Nicken mit versöhnlich-zustimmendem Staunen, kommentiert der Mediator auf keinen Fall. Er registriert sie nur und nutzt sie als Hinweis, dass er bei A1 für diesen Mediationsprozess wahrscheinlich genug Meta-Bedürfnisse induziert hat - und dass er nun mit dem Meta-Bedürfnisse induzierenden „Interview“ mit A2 anfangen bzw. fortfahren kann.

Genauso geht der Mediator vor, wenn er A2 „interviewt“ und dabei dessen Metabedürfnis-Physiologien induziert. Auch dieses „Interview“ führt er so, dass er bei A2 so viele Metabedürfnis-Physiologien induziert, bis er bei A1 die eben beschriebene Reaktion als Abbruchkriterium wahrnimmt.

Der Mediator kann die Metabedürfnis-Physiologien erst alle auf der einen und dann auf der anderen Seite induzieren, oder alternierend immer eine oder zwei auf jeder Seite. Im einen wie im anderen Falle nutzt er in diesem „Interview“ die eher unbewusst gezeigte Zustimmung- und Versöhnungsreaktion des jeweiligen Gegenübers als Abbruchkriterium für das Erforschen der Meta-Bedürfnisse und die Induktion der entsprechenden Metabedürfnis-Physiologien.

Die Formulierung des Mediationszieles als präzise Induktion der notwendigen Ressourcen

Wenn er auf beiden Seiten die Metabedürfnis-Physiologien in der notwendigen Anzahl und Intensität induziert hat, formuliert der Mediator den so genannten Outcome Frame. Darunter versteht man eine Verbalisierung des gemeinsamen Zieles der Sitzung, z.B. mit den Worten: *„Also, A1 und A2, was ich bisher verstanden habe, ist, dass Sie eine Lösung suchen, die folgendes können muss: Sie muss sicherstellen, dass... [MB1 von A1] gegeben sein wird (z.B. eine „Ästhetische Aufwertung Ihrer Wohnung“), und sie muss sicherstellen, dass... [MB1(A2)] ermöglicht oder gefördert wird, außerdem muss sie gewährleisten, dass so etwas möglich ist wie... [MB2(A1)] (z.B. „Innerliche Nähe zum Großvater“), und auch... [MB2 von A2]*

gegeben oder erreicht wird. Außerdem muß sie sicherstellen können, dass... [MB3 von A1] ermöglicht wird (z.B. "Männliche Lebensfreude"), genauso wie auch... [MB3 von A2].

Diese Formulierung des gemeinsamen Sitzungszieles wird also komponiert aus allen zuvor etablierten auditiv-verbale Anker für die Ressource-Zustände der auf beiden Seiten explorierten Meta-Bedürfnisse. Aus Sicht der Partner dient sie als kognitiver Bezugsrahmen, als Überblickslandkarte für das Gebiet der hinter den Positionen deutlich gewordenen Interessen. Dem Mediator aber dient sie zur Herstellung eines Kontextes, der es den Partnern ermöglicht, im Moment der Zustimmung zum Sitzungsziel einen umfassend-gleichzeitigen, kumulierten physiologischen Zugang zu genau den powervollen, kongruent-commiteten Zuständen zu haben, die er zuvor in den „Interviews“ bei ihnen als die jeweiligen Metabedürfnis-Physiologien herausgearbeitet hat. Der Mediator maximiert die Ressourcen induzierende Wirkung dieser Formulierung, indem er diejenigen Worte „zitatrein“ verwendet, die er zuvor mit genauer Wahrnehmung und flexibel-präzisem Sprachgebrauch als starke, geradezu „unwiderstehliche“ auditiv-digitale Anker für die jeweils intensivste Meta-Bedürfnis-Physiologie etabliert hat.

Beantworten die Partner die so entstandene Outcome-Frame-Formulierung mit einem kongruenten „Ja“, kann der Mediator es riskieren, sie direkt miteinander interagieren zu lassen. Er könnte das natürlich auch schon vorher versuchen, da ja die Induktion der jeweils ersten Meta-Bedürfnis-Physiologien auf beiden Seiten die Interaktionssituation zwischen ihnen schon verändert und ressourcenvoller gemacht hat: Intensität und Frequenz der kalibrierten Schleifen vermindern sich mit jeder neu in der Interaktion verfügbaren Meta-Bedürfnis-Physiologie. Je vollständiger allerdings der Outcome Frame, desto ressourcenvoller die Partner.

Vollständig ist die Outcome Frame-Formulierung letztlich dann, wenn die Partner sie kongruent akzeptieren, d.h. wenn sich keine eventuell noch nicht adressierten oder einbezogenen Meta-Bedürfnis mehr als Einwände manifestieren, die der Mediator als Inkongruenzen beim Zustimmung zur Outcome Frame-Formulierung wahrzunehmen und aufzugreifen hätte. Kongruente Zustimmung ist ein Zeichen, dass alle Ressourcen in den Physiologien und der Interaktion der Partner anwesend sind, die für eine gute Lösung notwendig sind: In den kumulierten, sich gegenseitig verstärkenden Ressource-Zuständen haben die Partner eine echte Chance, über weite Strecken „schleifenfrei“ miteinander zu kommunizieren und sich über ihre Lösungsideen auszutauschen.

Ist die Antwort, auf beiden oder auf einer Seite, ein inkongruentes „Ja“ (ein „Jain“ oder ein „Nja“) oder ein „Nein“, so wertet der Mediator das als Hinweis darauf, dass ein oder mehrere Meta-Bedürfnisse noch nicht benannt und, vor allem eben, die jeweils dazugehörige Ressource-Physiologie noch nicht einbezogen ist. Würde der Mediator zulassen, dass die Partner sich schon jetzt über ihre Lösungsideen austauschen, würde er das Risiko eingehen, dass sich die Inkongruenzen beim Akzeptieren des Outcome Frames genau als diejenigen Inkongruenzen erweisen, die in den zuvor in ihrer Interaktion aufgetretenen kalibrierten Schleifen als Auslöser fungierten - in die dann die Partner natürlich mit größter Wahrscheinlichkeit sofort wieder zurückfallen.

Der Mediator nimmt also Inkongruenzen beim Bejahen des Outcome Frames als Hinweis auf ein weitere, sich auch in ihren Konfliktposition artikulierende, aber noch nicht benannte Metabedürfnisse wahr. Inkongruenzen lassen ihn wissen, dass mit den entsprechenden, noch

nicht induzierten Metabedürfnis-Physiologien, weitere für den Prozess wesentliche Ressourcen (u.a. die, kongruent zu kommunizieren) für die Partner noch nicht zugänglich sind. Das Negotiation Model geht von der Annahme aus, dass diejenigen Ressourcen, die aufgrund von „großzügig-nachlässig“ akzeptierten oder ganz schlicht übersehenen und überhörten Inkongruenzen nicht genutzt werden, genau die Ressourcen sind, ohne die eine gute Lösung des Konfliktes nicht möglich ist. Die fehlenden Meta-Bedürfnis-Physiologien müssen dann auch induziert und für die Interaktion verfügbar gemacht werden.

Der Mediator kann die beobachtete Inkongruenz ganz direkt als Grundlage für die Induktion der entsprechenden noch fehlenden Metabedürfnis-Physiologie nutzen, z.B. wenn der Mediator nickend „Ja“ sagt, aber dabei eine *Schulter* hochzieht. Er gibt dann etwa diese, gleichzeitig eine Trance induzierende und nutzende Prozess-Instruktionen: *„Wenn Sie sich noch einmal vergegenwärtigen, wie es ist, in dieser eben erlebten Weise ‚Ja‘ gesagt zu haben... (Sprechpause, dann mit „trance-iger“ werdender Stimme) welche inneren Bilder damit einhergehen... welche Körpergefühle... oder auch welche inneren Kommentare... und wenn Sie dabei vielleicht noch einmal diese (vom Mediator zuvor am entsprechenden Partner beobachtete und ihm jetzt in geeigneter Weise durch Nach- bzw. Vormachen nonverbal rückgemeldete) Bewegung/Geste/Haltungsveränderung benutzen... so gibt es für Sie in den Besonderheiten dieses speziellen Erlebens vielleicht den einen oder anderen Hinweis darauf, was die Lösung, zusätzlich zu dem, was wir schon aufgezählt hatten (hier kann der Mediator die Ressource-Physiologien mit Hilfe einer kurzen Aufzählung der schon eruierten Meta-Bedürfnisse noch einmal reinduzieren) noch sicherstellen können muss... .“* Der Mediator könnte in diesem Beispiel, als Hilfestellung durch eine spezielle, indirekte Feedback-Art, auch noch hinzufügen, *„Nicht dass Sie sich später vorwerfen müssen, an dieser Stelle etwas auf die leichte *Schulter* genommen zu haben.“*

Kalibrierte Schleifen in der Lösungsphase - aussortieren und transformieren

Nachdem der Outcome Frame eventuell um die fehlenden Meta-Bedürfnisse ergänzt und nun von den Partnern kongruent abgenickt wurde, beginnt die nächste Phase, das Generieren von Lösungsideen. Treten in dieser Phase kalibrierte Schleifen auf, kann der Mediator sie entweder aussortieren oder transformieren. Ob er das eine oder das andere tut, richtet sich nach dem nonverbalen Verhalten, in das die betreffende Schleife eingebettet ist.

Der Mediator unterbricht zunächst die Interaktion und macht den Partnern den Auslöser bewusst, der gerade aufgetreten war, z.B. einen in Richtung auf das Gegenüber erhobenen Zeigfinger. Dann testet er, ob der Partner auf die entsprechende Geste, zu der dieser Auslöser gehört, verzichten kann, ohne etwas von seiner Ressourcehaftigkeit einzubüßen.

Der Mediator bittet den betreffenden Partner einfach, zum Wohle eines weiteren zügigen Arbeitens auf die entsprechende Geste ganz zu verzichten. Ob dieser dazu in der Lage ist, erkennt der Mediator an der Kongruenz und der Schnelligkeit, mit der er zu einem solchen Verzicht bereit ist, und mit der er sich von dem mit der Geste verbundenen Zustand dissoziieren kann. Greift er außerdem mühelos und ressourcenvoll die gerade zuvor geäußerten Inhalte wieder auf und arbeitet nahtlos mit ihnen weiter, geht der Mediator davon aus, dass die betreffende Geste kein unverzichtbarer Teil der intrapsychischen oder interaktionellen Manifestationsform noch nicht einbezogener Ressourcen ist. Da sie ohne Verlust verzichtbar

ist, kann der Mediator die entsprechende Geste, und damit die kalibrierte Schleife, mit den Partnern zusammen einfach aussortieren.

Schleifen als Hinweis auf noch nicht einbezogene Meta-Bedürfnisse

Im zweiten Fall kann der betreffende Partner nicht einfach auf das Verhalten verzichten, in dem sich der Auslöser manifestiert, z.B. „Zeigefinger erheben“. Das ist etwa erkennbar an einer speziellen Art von spontaner Tranceentwicklung, die dieser zeigt, wenn er nach dem Unterbrechen der Schleife und dem Bewußtmachen der betreffenden Geste sein Gegenüber nachdenklich anschaut. Er probiert dabei den Auslöser („Zeigefinger erheben“) vielleicht noch mal aus, sieht den anderen Partner dadurch in die Problem-Physiologie wechseln und nickt dann ideomotorisch und gedankenversunken. Sein Gegenüber spiegelt diesen nachdenklichen Modus, wobei beide abwechselnd auf die Geste und sich dann wieder gegenseitig anschauen - und dabei über einen längeren Zeitraum mit ihrer Aufmerksamkeit auf diese Geste fixiert bleiben. Sie machen dabei den Eindruck, als meditierten sie zusammen über eine noch diffuse, aber irgendwie auch schon gewußte Bedeutung dieser durch die Musterunterbrechung des Bewußtmachens jetzt etwas zusammenhangslos im Raume zwischen ihnen stehenden Geste. Diese Art von Gebanntsein oder Verhaftetsein nimmt der Mediator als Hinweis darauf, dass sich im Auftreten dieser Schleife ein zuvor von den Partnern - und auch von ihm als Mediator - nicht wahrgenommenes Meta-Bedürfnis manifestiert.

Zeigt sich das auslösende Verhalten (hier die *Z e i g e f i n g e r* - Geste) in dieser Weise als nicht einfach aussortierbar, gibt der Mediator dem entsprechenden Partner Prozessinstruktionen, sich das innere Erleben noch einmal zu vergegenwärtigen, das mit dem Auftreten des Auslösers verbunden war. Diese Prozessinstruktionen sind als Hilfestellung für den betreffenden Partner angelegt, auf das zu fokussieren, „*was die Lösung noch können muss, was vielleicht vorher nicht so deutlich geworden ist.*“ Wieder kann der Mediator indirekt Feedback geben, indem er etwa sagt, „*Und vielleicht können Sie etwas im diesem Erleben als F i n g e r z e i g nehmen, was noch wichtig wäre, einbezogen zu werden...*“ Durch dieses Vorgehen bekommt der Betreffende oft einen spontanen Zugang zu einem bisher nicht einbezogenen Meta-Bedürfnis - manchmal ganz spontan als plötzliche Idee, manchmal vermittelt über das würdigen zuvor nicht ernst- oder wahrgenommener Einwände. So kommt der Partner in unserem Beispiel über das mit der Zeigefinger-Geste verbundene Erleben vielleicht in Kontakt mit dem (Meta-)Bedürfnis „Gerechtigkeit“, bezogen auf eine noch nicht besprochene Verteilung einer Last oder Verantwortlichkeit verbunden ist.

Die in diesem Erleben der Angehaltenen Zeit im Moment des Auslösers für die Partner zugänglich werdenden Meta-Bedürfnisse werden dann nachträglich noch dem Outcome Frame hinzugefügt - natürlich auch in der oben besprochenen physiologieorientierten Weise. Nun haben die Partner den vollen Zugang zu allen notwendigen Ressourcen.

Schleife als Hinweis auf verdeckte Tagesordnungspunkte

Manchmal kommt es auch vor, dass das Auftreten einer kalibrierten Schleife in der Lösungsphase ein Hinweis auf einen verdeckten Tagesordnungspunkt ist. In dem Fall kann man bei den Partnern zunächst eine ähnliche Reaktion auf das Bewußtmachen des Auslösers beobachten. Im Unterschied zum spontanen Auftauchen einer ressourcenvoll anmutenden Meta-Bedürfnis-Physiologie oder zum lockeren Loslassenkönnen der auslösenden Geste aber tritt in

diesem Fall eine spontane Veränderung der Gefühlslage auf: Einem der Partner kann es z.B. plötzlich klar werden, dass er mit dem anderen noch irgendeine persönliche Rechnung offen hat, ein unerledigtes Geschäft, das eventuell inhaltlich gar nichts mit dem Konfliktthema zu tun hat. So könnte es z.B. zwei Kollegen in einer innerbetrieblichen Mediation plötzlich klar werden, dass die Tatsache, dass der eine dem anderen einmal in der Vergangenheit die Freundin ausgespannt hat, ihre Zusammenarbeit doch noch mehr belastet, als sie es zu Beginn der Mediation dachten.

In diesem Fall testet der Mediator, ob die Partner sich von dem Thema lösen können, in das sie dieser, nun offene Tagesordnungspunkt katapultiert hat. Wenn Ja, kann er testen, ob beide zustimmen, „*dieses unerledigte Geschäft zu vertagen*“. Tun sie das, kann er die Schleife, wie oben beschrieben, mit den Partnern zusammen aussortieren. Wird aber deutlich, dass sie sich nicht von dem interferierenden Thema lösen können, testet der Mediator, ob sie kongruent einer Änderung der Tagesordnung zustimmen. Sie würden sich in dem Fall zunächst separat um das unerledigte Geschäft kümmern, um danach wieder in die Phase der Lösungsfindung einzusteigen. Stimmen sie nicht oder nur inkongruent zu, testet der Mediator, ob sich in dieser bestimmten Art, wie das unerledigte Geschäft plötzlich deutlich wurde, ein bisher noch nicht einbezogenes Meta-Bedürfnis zeigt: „*In dem Erleben und der Art und Weise, wie der betreffende Tagesordnungspunkt bis eben verdeckt war und jetzt aufgehört hat, verdeckt zu sein, ist in diesem Erleben der eine oder andere Hinweis enthalten, was die Lösung, die wir ja schon angefangen haben, zu entwickeln, noch können muss...?*“ In der Lösungsphase lassen sich also auch kalibrierten Schleifen, die mit verdeckten Tagesordnungspunkten zusammenhängen, entweder aussortieren oder als Zugang zu weiteren, für das Finden von Lösungen unverzichtbaren Meta-Bedürfnissen nutzen.

Inkongruenzen als Chance für den Mediator

Für den Mediator sind unerwartet auftretende Schleifen in der Lösungsphase günstige Lerngelegenheiten. Durch sie bekommt er nachträglich Hinweise darauf, dass er zuvor im Prozess bestimmte Inkongruenzen im verbalen und nonverbalen Kommunikationsverhalten der Partner nicht wahrgenommen hat. Wahrscheinlich hat er ein noch inkongruentes „Ja“ zum Outcome Frame als ein kongruentes „Ja“ wahrgenommen – oder es als ein solches „durchgehen“ lassen.

Er kann, als eine Art innerer Übung, das zu der Schleife gehörende, spezielle und jetzt neu kennengelernte nonverbale Verhalten der Partner als Filter benutzen, mit dem er seine Wahrnehmungen des Kommunikationsverhaltens der Partner in der Sitzung vor seinem geistigen Auge und Ohr noch einmal durchgeht. So kann er, quasi nachträglich, übersehene und überhörte Inkongruenzen registrieren und als solche würdigen. Er kann seinem Erfahrungsfundus weitere Unterscheidungen in Bezug auf die Wahrnehmung von Inkongruenzen hinzufügen. Diese ist für eine so physiologiebezogene prozessorientierte Mediation von entscheidender Wichtigkeit: Jede Inkongruenz in der Kommunikation der Konfliktparteien ist ein Hinweis auf noch nicht einbezogene Ressourcen.

Eine ähnlich gute Lerngelegenheit für die grenzenlos verfeinerbare Wahrnehmungsfähigkeit für Inkongruenzen im Verhalten der Medianden bieten die Schritte „Besieglungsritual“ und „Teufels Advokat“, die als Abschluß-Rituale der Mediation gleichzeitig als letzte Inkongruenzfilter dienen.

Ritual-Choreographie als Inkongruenzfilter – das „Besieglungsritual“

Im Schritt „Besieglungsritual“ besiegeln die Partner die gefundene Lösung, bzw. die erarbeitete Vereinbarung darüber, welche neuen Verhaltensweisen oder Abläufe sie in ihrem Zusammensein umsetzen oder einrichten wollen. Das geschieht dadurch, dass der Mediator das Paar zeitlich in den Moment hinein reorientiert, in dem sie in ihrer Vergangenheit schon einmal etwas besiegelt haben, etwas, von dem sie jetzt, in der Rückschau, mit Freude feststellen, dass es während der ganzen Zeit ihres Zusammenseins gehalten hat. Er läßt sich dann von ihnen vorführen, mit welchen nonverbalen Ritual sie damals die betreffende Vereinbarung besiegelt haben, z.B. mit einer Umarmung und einem Kuß, mit einem Handschlag oder auch, indem sie sich, rhythmisch synchronisiert und in einem bestimmten Abstand, die Fäuste mit nach oben gestrecktem Daumen entgegenhalten. Der Mediator kalibriert sich auf die spezielle Choreographie dieses Rituals und läßt die Partner dann noch einmal zusammentragen, was sie sich in der Sitzung zuvor neu erarbeitet haben. Er bittet sie, die aufgezählten Elemente als Gesamtvereinbarung zusammenzufassen und dann zu besiegeln - wobei er offen läßt, in welcher Weise. Nahezu alle Paare benutzen dafür das gerade eben erinnerte und durch das Vorführen gegenwärtig gemachte Ritual (denn es wiederzuerleben ist in der Regel für die Partner sehr ressourcestiftend). Während sie dann dieses alte Ritual für die Besiegelung der neuen Vereinbarung nutzen, achtet der Mediator genauestens auf Abweichungen in der Choreographie.

Eine Abweichung (z.B. greifen die Hände beim versuchten Handschlag aneinander vorbei) ist für den Mediator ein Hinweis darauf, dass in der Vereinbarung noch etwas Wichtiges fehlt: Es muss zuvor Inkongruenzen im Verhalten der Medianden gegeben haben, die der Wahrnehmung des Mediators entgangen sind. Im Nachhinein bekommt er nun Gelegenheit, die Einwände und die korrespondierenden Meta-Bedürfnisse einzubeziehen, die sich in den Inkongruenzen zeigen - vermittelt über das Erleben der Partner im Moment der entsprechenden Abweichung in der Choreographie.

Dazu reorientiert der Mediator die Partner genau in den Moment hinein, in dem die Abweichung von der Referenz-Choreographie passierte. Diesen Moment läßt er die Partner hypnotisch gedehnt erleben, wobei er ihnen Prozessinstruktionen gibt, die ihnen helfen, im assoziierten (Nach)Erleben ihrer entsprechenden „Freud'schen Fehlhandlung“, in diesem Falle des sich Vergreifens, auf die innerlich wahrnehmbaren Phänomene zu fokussieren, die mit der sich äußerlich in der Abweichung zeigenden Inkongruenz korrespondieren. Er hilft den Partnern, mit den sich in dieser inneren Inkongruenz manifestierenden Einwänden in Kontakt zu kommen: *„Und vielleicht gibt es im Erleben dieses Moments etwas irgendwie Besonderes... in der Art, wie sich Ihre Hände verpassen und aneinander vorbei greifen... oder schon früher, in dem Moment, als Sie den Impuls verspürten, die Hand auszustrecken... vielleicht gab es ein kurzes Bild vor Ihrem geistigen Auge... etwas vor dem inneren Ohr... oder etwas im Fühlen, was irgendwie nicht so ganz mit diesem Impuls zusammen passte...“* Die sinnlichen Phänomene, welche die Partner in ihrem entsprechenden Erleben finden, kann der Mediator als Hinweis auf Einwände definieren, die er den Partnern dann hilft, in verhandelbare Bedingung oder in ein fehlende Meta-Bedürfnisse für eine Erweiterung des Outcome Frames zu transformieren.

„Privatneurotische“ Einfälle des Mediators als Inkongruenzfilter – „Teufels Advokat“

Der letzte Schritt, des „Teufels Advokat“, dient als Test der Robustheit der Lösung oder Vereinbarung. Sollte beim Aushandeln ein Einwand nicht berücksichtigt worden sein, weil eine Inkongruenz durch den Mediator nicht adressiert wurde, so gilt hier wieder die Annahme, dass dieser Einwand sich schon vorher in der Sitzung in einer nicht wahrgenommenen Inkongruenz manifestiert hatte. Der Mediator hat als Teufels Advokat die allerletzte Chance, dem Paar zu helfen, die Ressourcen eines nicht berücksichtigten Einwandes und fehlenden Meta-Bedürfnisses für die Qualität und Ökologie der Lösung zu nutzen – und dabei seine Wahrnehmung für Inkongruenzen in Nachhinein noch einmal mehr zu verfeinern. Er handelt in diesem Schritt nach der Devise: *„Wenn der Deal kippbar ist, dann will ich es sein, der ihn kippt – denn dann kann ich, solange sie noch hier sind, mit den Partnern zusammen an einer notwendigen Ergänzung arbeiten“*.

Das Nicht-Wahrgenommen-Haben von Inkongruenzen kann ein Hinweis darauf sein kann, dass der Mediator „ins System gerutscht“ ist. Wenn das der Fall ist, ist es wahrscheinlich, dass er angefangen ist, den gleichen Tabus zu unterliegen, denen die Teilnehmer dieses Systems unterliegen. Als Test auf eine entsprechende mögliche Übernahme blinder Flecken oder Tabus des Systems erweitert der Mediator den Bereich, aus dem er Ideen für die *„Was ist wenn... passiert?“*-Fragen des Teufels Advokat nimmt: Er öffnet sich innerlich für Phantasien darüber, wie ihm dieses spezielle Paar dann in den Sinn kommen könnte, wenn er dieses auf keinen Fall möchte - z.B. in seinem Privatleben am Abend. Die erste deutliche Phantasie, die ihm diesbezüglich kommt, wählt er aus, um sie dem Paar mitzuteilen. Ideal für diesen Test sind solche Phantasien, die den Mediator beim Vorsatz, sie den Partnern mitzuteilen, an den Rand der eigenen Komfortzone bringt - weil er vielleicht befürchten muss, sie würden einen zu privaten, problematischen Anteil seines eigenen Seelenlebens preisgeben.

Der Mediator sagt etwa, *„Schön, dass Sie ihre Vereinbarung haben. Aber was wäre, wenn - ich hatte gerade diesen merkwürdigen Einfall - folgendes passieren würde...?“* Hier benennt der Mediator in maximal konkreter und sinnesbezogener Sprache vollständig seine Phantasie - mit allem, was dazu gehört - und auch mit allem, was für ihn selbst den besonderen Reiz dieser, politisch und anstandsmäßig idealerweise etwas inkorrekten Phantasie ausmacht. So habe ich z.B. einmal mit zwei Geschäftspartnern gearbeitet, die am Ende vereinbarten, die gemeinsame Erstellung eines neuen Konzeptes mit einer Segelpartie in der Ägäis zu verbinden. Nachdem sie alle Einzelvereinbarungen als Gesamtpaket (nach meiner Wahrnehmung zu dem Zeitpunkt) kongruent besiegelt hatten, erzählte ich ihnen als Teufels Advokat diese Phantasie: *„Stellen Sie sich vor, Sie würden abends nach getaner Arbeit, bei reichlich Griechischem Wein, zusammen in der Kajüte sitzen...(Stimme langsamer, tiefer) die Sonne des Tages noch wohligh auf Ihrer Haut spüren... sich über das tolle Arbeitsergebnis freuen... und dann tief in die Augen sehen, und... auf einmal feststellen, dass Sie sich heillos in einander verliebt haben...“*

Hat der Mediator den Mut gehabt, die Phantasie mitzuteilen, fährt er fort: *„Lassen Sie diesen merkwürdigen Einfall... und ich weiß selbst nicht, welchen Sinn er ergeben soll... lassen Sie diese Vorstellung trotzdem für einen Moment auf sich wirken... (mit hypnotischer werdender Stimme) und während Sie das tun.. in Ihrer ganz eigenen Art..., denken Sie bitte noch einmal an die eben besiegelte Vereinbarung... und nehmen Sie diese eigenartige Phantasie von mir als Anregung... in die eine oder andere Richtung zu denken... ob eventuell noch etwas fehlen*

könnte an dem, was wir am Anfang aufgezählt hatten, was die Lösung alles können muss...
(hier zählt der Mediator eventuell noch einmal die Meta-Bedürfnisse des Outcome Frames auf, um es den Partnern leichter zu machen, kognitiv und vor allem emotional-physiologisch in Kontakt mit dem eventuell noch fehlenden Meta-Bedürfnis zu kommen)“.

Durch dieses Vorgehen wird der Outcome Frame dann meistens um ein letztes, weiteres Meta-Bedürfnis ergänzt. Im eben erwähnten Beispiel der beiden Geschäftspartner haben diese alle Einzelheiten des sehr ressourcenvollen Gesamtentwurfes „*Segeltörn mit Konzeptarbeit*“ beibehalten - allerdings ergänzt durch eine eigenartig heiter-ernst, sehr ressourcenvoll anmutende Aufzählung, wer wann aus welchem Hafen seine jeweilige Ehefrau anrufen würde.

Ein durch diese Intervention hinzukommendes Meta-Bedürfnis muss im Teufels Advokat nicht in jedem Fall benannt werden. Entscheidend ist der abschließende Test, der zeigen muss, dass die Partner alle Einzelheiten ihres zuvor vereinbarten Deals noch einmal zusammentragen können, ohne dabei die Ressourcen (der schon erarbeiteten Meta-Bedürfnisse) zu verlieren. Wenn tatsächlich noch ein wichtiges Meta-Bedürfnis gefehlt hat, kommt zu den Meta-Bedürfnis-Ressourcen, die schon in die bis dahin erarbeitete Vereinbarung eingeflossen sind, noch eine weitere hinzu. Eine solche Ressource ist im Moment des Ergänzens der Vereinbarung erkennbar. Die Ergänzung in unserem Beispiel läßt als Meta-Bedürfnis so etwas vermuten wie „*Emotionale Flexibilität im Umgang miteinander*“. Das Vorhandensein der entsprechenden Meta-Bedürfnis-Physiologie war erkennbar an der in ihrer Interaktion nach dessen Ergänzung neu wahrnehmbaren Fähigkeit, ressourcenvoll und flexibel zwischen einem eher nah-freundschaftlichen und einem eher sachlich-nüchternen Modus wechseln zu können.

Ist die fehlende Meta-Bedürfnis-Physiologie nicht, wie eben beschrieben, spontan in der Interaktion neu verfügbar, erweitert der Mediator mit den Partnern den Outcome Frame um das dann noch fehlende Meta-Bedürfnis. Er entwickelt es, ähnlich wie oben beschrieben, mit den Partnern aus deren Erleben heraus, ihre Vereinbarung nach der „Verstörung“ durch die Teufels-Advokat-Phantasie nicht mehr zusammen zu bekommen.

„Dr. Jekyll“ unterschreibt nichts ohne „Mr. Hyde“

Eine weitere Besonderheit der schleifen- und physiologiebezogenen prozessorientierten Mediation soll abschließend noch erwähnt werden. Als Vorarbeit für die Nachhaltigkeit kann der Mediator am Anfang der Sitzung schon überprüfen, ob es im Leben der Partner Dissoziationen gibt, die für ihre Beziehung insofern relevant sind, als dass sie die Haltbarkeit der zu findenden Vereinbarung beeinträchtigen könnten. Das ist z.B. der Fall, wenn in einer Scheidungsmediation einer oder beide Partner neue Lebensgefährten haben, in deren Gegenwart sie „anders ticken“ als z.B. in der Gegenwart des Scheidungspartners. Oder auch, wenn einer der Partner ein Alkoholproblem hat und unter Alkoholeinfluß in einer sehr anderen Grundbefindlichkeit ist, als im nüchternen Zustand, mit jeweils sehr unterschiedlichen Bewertungskriterien und -strategien.

Solche unterscheidbar anderen Grundphysiologien im Kontext der alten und der neuen Beziehung, oder z.B. der An- oder Abwesenheit eines Rauschmittels, kann der Mediator schon gleich am Anfang der Sitzung erkennen: Er hypnotisiert das Paar in die Zukunft der Vorstellung, sie hätten die Lösung schon zusammen erreicht. Er begleitet sie dann trancemäßig in diese Zukunft hinein, „*bis Sie Gelegenheit hatten, dort in der Zukunft... jetzt... mit anderen*

Menschen zusammen zu sein... und in verschiedenen Zuständen zu sein, z.B. unter dem Genuß von Alkohol...“ Der Mediator begleitet die Partner auf dieser Zukunftstrancereise so weit und in so viele Bereiche hinein, dass die Wahrscheinlichkeit groß ist, eventuell vorhandene und zum Erleben in der aktuellen Sitzung dissoziierte Befindlichkeiten zu induzieren. Weitere Beispiele für Dissoziationen sind: „*Arbeitszeit vs. Urlaubszeit*“, „*Eher etwas manisch oder eher etwas depressiv sein*“, „*In der jeweils anderen Sprachwelt sein*“ (bei Bilingualen), „*Im Runners High versus im unbeweglichen Sitzungsmodus sein*“ (bei Joggern) oder „*Hier in der Mediation vs. im hektischen Alltag in der Firma sein*“.

Ob es in Bezug auf die zu verhandelnden Themen und Bereiche bei den Medianden relevante Dissoziationen gibt, erkennt der Mediator an mehr oder weniger subtilen Wechseln in der Physiologie der „zukunft-trancereisenden“ Medianden. Diese reichen von „sich an den Kopf fassen“ bis zu einem leichten Bläß-Werden. Treten solche Hinweise auf das Vorhandensein von Dissoziationen auf, gibt der Mediator Prozessinstruktionen, mit deren Hilfe der betreffende Partner zu einer Integration der betreffenden beiden „Seiten“ der Person kommen kann – zumindest soweit sie für die Arbeit an einer die betreffende Dissoziation übergreifenden Lösung erforderlich ist. Dadurch wird die jeweils „andere Seite der Person“ eingeladen, in der Mediation mit dabei zu sein und ihre speziellen Ansprüche an die Güte einer Lösung auch einzubringen. Die Wahrscheinlichkeit einer nachhaltigen Lösung steigt drastisch, d.h. dass Hyde sich an die Vereinbarungen hält, die Jekyll wichtig waren.

Literatur

Lohmann, Friedrich: „Konflikte lösen mit NLP - Techniken für Schlichtungs- und Vermittlungsgespräche, Paarberatung und Mediation nach Virginia Satir, John Grinder und Thies Stahl“, (2003) Junfermann Verlag, Paderborn

Stahl, Thies: "Neurolinguistisches Programmieren (NLP)" In der Reihe: "Therapieverfahren unserer Zeit", (1992) pal-Verlag; bei www.active-books.de als download

Stahl, Thies: "Am Anfang war der Wunsch – NLP-Konfliktmanagement und Prozessorientierte Mediation" (vorauss. 2008); Junfermann Verlag, Paderborn

Einen guten Überblick über die NLP-Literatur unter www.nlp.de und www.dvnlp.de.

DVDs

Stahl, Thies: "Konflikt-Coaching"; (2006 a), Filmmitschnitt auf vier DVDs, bestellbar bei www.nlp-media.de oder www.bookmark-nlp.de

Stahl, Thies: "Die NLP-Systeminterventionsmuster - syntaktisierender Umgang mit Inhalten in Verhandlungen und Mediationen"; (2006 b, Präsentation auf dem Kongreß des „Deutschen Verbandes für NLP – DVNLP“) Filmmitschnitt auf DVD, bestellbar bei www.hoersignale.de
