

Kategorie	Methoden für die Mediation und Mediationsausbildung
Name	Interesse hinter Positionen
Ziel	Ziele, Bedürfnisse und Interessen herausarbeiten, die hinter den Positionen liegen
Dauer	sehr unterschiedlich, je nach Situation
Material	kein Material nötig, kann aber auch schriftlich, z.B. mit Moderationskärtchen durchgeführt werden.
Ablauf	<p>Auf der Positionsebene, auf der die KontrahentInnen sich meistens befinden, wird benannt, was man selbst (nicht) tun will oder was der/die andere (nicht/mehr) tun soll.</p> <p>Wenn auf dieser Ebene keine Übereinkunft erzielt werden kann, wird von beiden Seiten erfragt, welche Ziele sie mit ihren Positionen verfolgen, bzw. was ihre Interessen und Bedürfnisse sind.</p> <p><u>Mögliche Fragen können sein:</u></p> <ul style="list-style-type: none">* Wozu willst Du das (haben, tun ...), was du willst?* Was möchtest Du mit diesem (neuen) Verhalten erreichen?* Was glaubst Du, wird sich verändern, wenn du das tust, bzw. der andere das tut?* Wozu wird das neue Verhalten deiner Meinung nach führen, wenn sich alles nach deinem Wunsch entwickelt?* Wenn der andere das täte, was du dir wünschst, was würde dann passieren bzw. sich einstellen? <p>Auf diese Weise können - wenn nötig - immer grundlegendere Interessen zutage gefördert werden, bis auf der Interessensebene gegenseitige Akzeptanz besteht, d.h. die Interessen des Gegenübers als berechtigt anerkannt werden.</p>
Auswertung	Im Nachgespräch nach vereinbarter Zeit kann u.a. überprüft werden, ob durch die vereinbarte Lösung oder Maßnahme tatsächlich das Ziel erreicht bzw. das Bedürfnis befriedigt wurde.
Hinweise	vgl. auch: AB 05 Konflikterhellung vgl. auch: Der Streit um die Orange (Beispiel für win-win-Lösungen)
Quelle	vgl. Harvard-Konzept (Interessensorientiertes Verhandeln)