

»Ergebnis- fokussierte Mediation«



**Wie aus einem Ladenhüter
ein Verkaufsschlager wird**



1. Das Problem

Wer Mediation kennt weiß, dass sie hervorragend geeignet ist, um Menschen zu befähigen, ihre Lösungen zu finden. Genau das ist im Kontext von Unternehmen besonders wichtig. Deshalb müsste dort Mediation auch besonders stark nachgefragt werden. Doch das Gegenteil ist der Fall. Manchmal wird Mediation sogar ausdrücklich abgelehnt.

3. Die Lösung

Mit zwei Perspektivwechseln wird Mediation vom Ladenhüter zum Verkaufsschlager.

1. Perspektivwechsel:

Mediation ist eine professionelle Dienstleistung

Versteht man Mediation als »die Befähigung eines sozialen Systems zur Lösung«, eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten, die weit über die Methodik eines 5-Phasen-Modells hinaus gehen.

Wenn Mediation nur eine Methode ist, wird bei den erforderlichen Methodenanpassungen gefragt: ‚Ist das noch Mediation?‘ Mediatoren dienen damit ihrer Selbstbeschäftigung, aber nicht ihren Kunden.

Bei professioneller Dienstleistung steht der Kundennutzen im Fokus. Methodische Anpassungen sind dabei nicht nur völlig normal, sondern unverzichtbar.

Und dann werden ganz andere Fragen wichtig:

- Ziel erreicht?
- Auftrag erfüllt?
- Lösung gefunden?

2. Die Ursache

Der Grund liegt in den viel zitierten Merkmalen der Mediation wie Ergebnisoffenheit, Vertraulichkeit, Bedürfnisorientierung, Freiwilligkeit, Eigenverantwortlichkeit usw. Nur wenige hilfeschuchende Auftraggeber erkennen darin ihren Bedarf wieder. Je nach Unternehmenskultur können diese Darstellungen sogar abstoßend wirken und K.o.-Kriterien sein.

2. Perspektivwechsel:

Ergebnisfokussierte Mediation

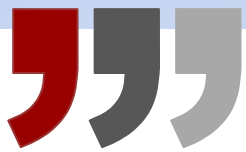
Die Prozesslogik der klassischen Mediation fokussiert Bedürfnisse. Das ist für den privaten und familiären Bereich auch richtig und sehr wirksam und sinnvoll.

Am Arbeitsplatz werden Menschen für Ergebnisse bezahlt. Und manchmal schaffen sie das nicht, weil sie in zwischenmenschlichen Spannungen gefangen sind.

Der Lösungsversuch über die Bedürfnisfokussierung nährt Illusion und Sehnsucht grenzenloser Gestaltbarkeit. Da sind Enttäuschungen vorprogrammiert.

Das ändert sich mithilfe der ergebnisfokussierten Mediation. Sie verfügt über eine ganz eigene Prozesslogik, die auf den Kontext von Unternehmen abgestimmt ist. Sie befähigt die Menschen genau das zu tun, wofür sie bezahlt werden. Damit werden den Beteiligten in kürzester Zeit veränderte zielorientierte Handlungen möglich.

Und genau für diesen Nutzen nehmen die meisten Unternehmen auch Geld in die Hand.



Die ergebnisfokussierte Mediation

Sie basiert auf einer einfachen und gut durchdachten Methodik, die sich vielfach in der Praxis bewährt hat. Die Beteiligten erleben vertraute und alltagstaugliche Elemente ohne den Beigeschmack von ‚Psycho-Kram‘. Schritt für Schritt werden sie in ihre Eigenverantwortung geführt, sodass sie am Ende zieldienliche und überprüfbare Handlungen vereinbaren.

Da es sich bei der ergebnisfokussierten Mediation um eine professionelle Dienstleistung handelt, umfasst sie den gesamten Prozess von der Auftragsklärung bis zur Bewertung der im Alltag tatsächlich erreichten Veränderungen.

Die ergebnisfokussierte Mediation ist eine Essenz aus über 20 Jahren Beratungserfahrung in Unternehmen. Durch kontinuierliche Reflexion konnten wir die erfolgskritischen Faktoren von Beratungsdienstleistungen identifizieren und wirksame Maßnahmen ableiten.



Das Tagesseminar

Dieses Tagesseminar vermittelt, worauf es bei der ergebnisfokussierten Mediation ankommt.

Es richtet sich an Menschen, die andere zur Lösung befähigen wollen oder müssen und eignet sich für Berater und Führungskräfte gleichermaßen.

Mediationskenntnisse können nützlich sein, sind aber nicht zwingend erforderlich oder grundsätzlich hilfreich. Erforderlich sind Reflexionsbereitschaft und Grundkenntnisse der Konfliktbearbeitung sowie Erfahrung mit der Leitung von Gruppen oder Führungserfahrung.

Inhalte

- *Grenzen der klassischen Mediation in Unternehmen*
- *Systemisches Konflikt- und Führungsverständnis*
- *Definition von Konflikt und Mediation*
- *Prozessvergleich von bedürfnis- und ergebnisfokussierter Mediation*
- *Die neun Schritte der ergebnisfokussierten Mediation und ihre Variationsmöglichkeiten*
- *Kompetenzen für ergebnisfokussierte Mediation*
- *Dienstleistungsprozess und Auftragsklärung*
- *Spannungsfeld des eigenen Selbstverständnisses zur ergebnisfokussierten Mediation*
- *Individuelle Anliegen der Teilnehmenden*

Organisatorisches

Termine 2019

08.01., 19.02., 26.03., 30.04., 04.06., 16.07., 20.08., 01.10., 12.11., jeweils von 10 bis 16 Uhr


Kosten

€ 357,- inkl. MwSt., Pausensnacks, Fotoprotokoll

Gruppengröße

1 bis 6 Teilnehmende

Ort

 [SOKRATEam Coaching Werkstatt](#)
Am Zehenbühl 26, 92342 Freystadt

Für Zugreisende ist auf Anfrage ein kostenloser Transfer vom Bahnhof ‚Allersberg(Rothsee)‘ möglich

Haben Sie Fragen?



Thomas Robrecht beantwortet sie gerne und freut sich auf Ihren Anruf: +49 (9179) 973 2650 oder über Ihre E-Mail an thomas.robrecht@sokrateam.de



SOKRATEam

Dr. Karl Kreuser • Thomas Robrecht

Feringastr. 6
85774 Unterföhring

Tel: +49 (89) 944 68 501 | kontakt@sokrateam.de

| www.sokrateam.de