

Karl Kreuser  
(Bilder und Text)

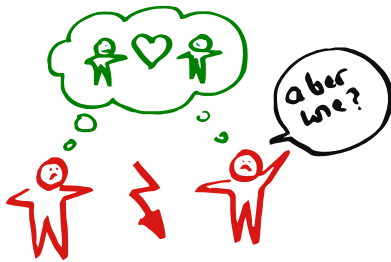
## Professionelle Kontextarbeit

Eine Analogie in Bildern

Konflikt: keiner mag ihn und alle machen mit. Zwei Menschen streiten. Glücklich sind sie scheinbar nicht dabei. Die beiden Menschen wollen wirklich lieber Konsens statt Konflikt.

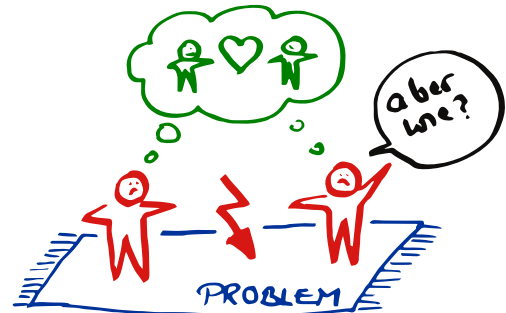


Den aktuellen Zustand, in dem sie sich befinden, wollen sie verändern (Bereitschaft).



Nur sehen sie keine Möglichkeit, den erwünschten Konsens herzustellen (fehlende Fähigkeiten).

Sie befinden sich in einem Systemzustand, **wie wenn sie auf einem Teppich wären, den sie nicht verlassen können.**



Der aktuelle Zustand wird „Problem“ genannt: der Wille oder die Notwendigkeit (Bereitschaft) zur Veränderung ist vorhanden, jedoch erscheint die Veränderung schwierig oder unmöglich (fehlende Fähigkeit).

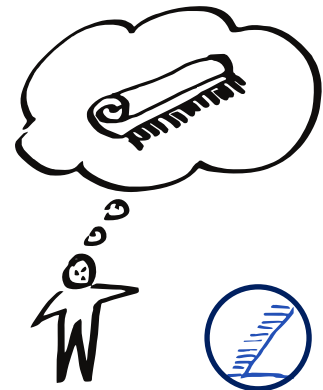
Wir unterscheiden hier Konflikt oder Konsens als Arten, eine soziale Beziehung zu gestalten. Übergänge von einer zur anderen Art nennen wir Transformation. Dagegen sind „Problem“ oder „Lösung“ Teppiche, auf denen die Menschen das tun (genauer: Systemzustände, die unterschiedliche Möglichkeiten bieten, etwas zu tun). Konflikt (was wir gerade tun) darf nicht mit Problem (worauf wir es tun) verwechselt werden. Das ist wie Sex auf einem Eisbärenfell, hier neigen wir (hoffentlich) weniger zu Verwechslungen, weshalb ich auch kein Bild dazu zeichne.



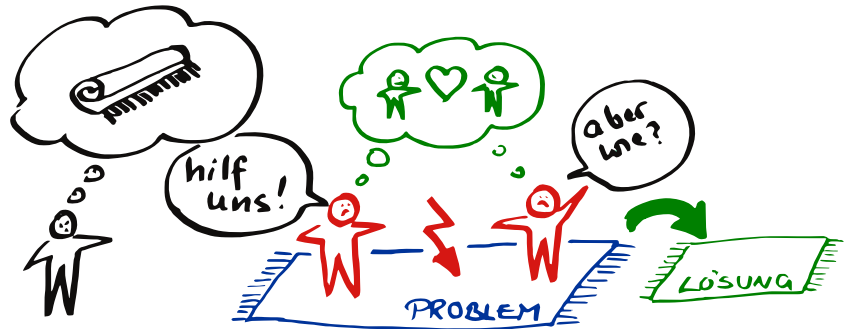
Es gibt auch andere Teppiche. Der Teppich „Lösung“ ist gekennzeichnet durch vorhandene Bereitschaften (wir wollen den Zustand ändern) und vorhandene Fähigkeiten (wir wissen auch wie und können das). Wenn Menschen etwas ändern wollen und auch können, tun sie das einfach und brauchen keinen Mediator.

Ein guter Teppichhändler erkennt schon auf den ersten Blick die wahre Qualität des Teppichs. Es reicht oft ein kurzer Blick auf eine kleine Ecke.

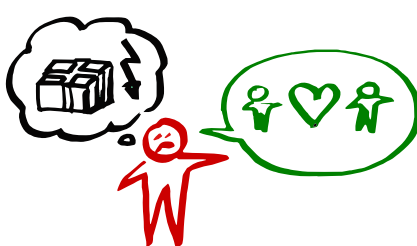
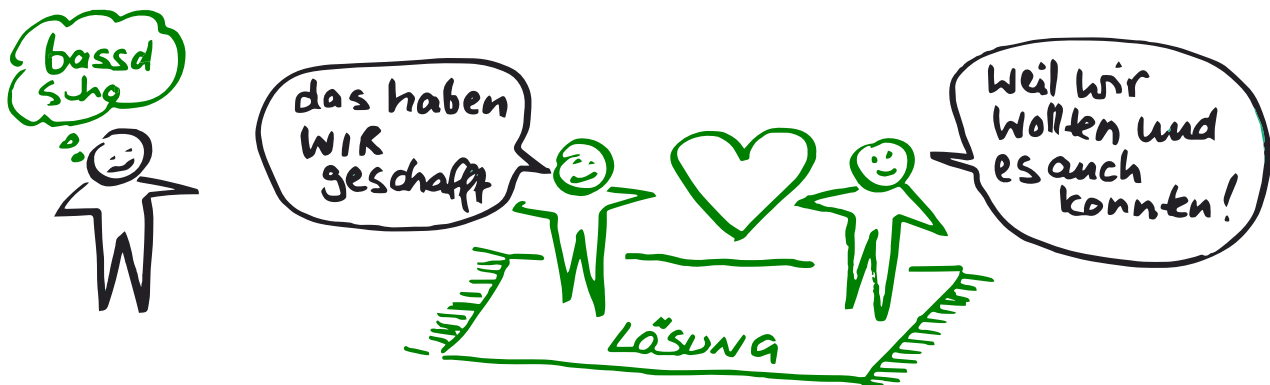
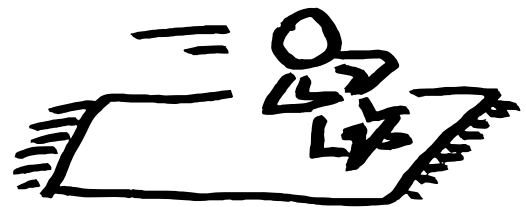
Dazu braucht der Teppichhändler viel Erfahrung und ein fundiertes Wissen über Teppiche. Es ist für ihn nur insofern wichtig, was seine Kunden mit oder auf dem Teppichen machen, damit er ihnen den passenden Teppich empfehlen kann. Auch wenn ein orientalischer Magier mit dem Teppich in den Urlaub fliegen will, bleibt der Händler Teppichspezialist und muss nicht Experte für Flugmanöver sein (das ist ja schon der Magier).



So ist das auch mit dem Mediator. Er unterscheidet nicht persische Knüpfkunst von afghanischer Knotentechnik, sondern Teppichqualitäten wie „Problem“ oder „Lösung“. Gemäß Kundenwunsch („hilf uns“) ermöglicht er dem Konfliktsystem den Zugang zum richtigen Teppich. Das ist anders gesagt also ein Zustand, in dem ein Konfliktsystem bei vorhandener Bereitschaft (wir wollen Konsens herstellen) auch die notwendigen Fähigkeiten (und wir können das auch selbst tun) vorfindet.



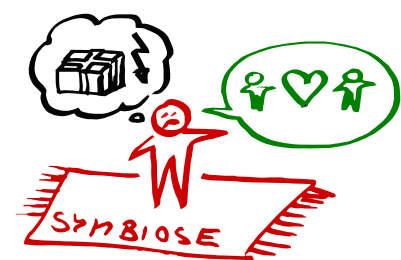
Was das Konfliktsystem dann auf dem Teppich „Lösung“ macht, überlässt der Mediator ganz der Autonomie und Verantwortung der beiden Menschen. Es ist deren Angelegenheit, ob sie auf dem Teppich ihren Konflikt in Konsens transformieren oder doch lieber mit dem Teppich in Urlaub fliegen, oder was sonst auch immer. Für all das sind die beteiligten Menschen die Spezialisten, nicht der Mediator.



Gelegentlich trifft der Teppichhändler auf Interessenten, die zwar vorgeben, einen Teppich kaufen zu wollen, es in ihrem Innersten jedoch gar nicht vorhaben. Auch der Mediator kennt das unter dem Begriff der fehlenden notwendigen Freiwilligkeit. Manche Streitende kämpfen mit offenem Visier und sagen auch direkt, dass sie an Konsens nicht interessiert sind (fehlende Bereitschaft). Andere bekunden zwar in Worten ihre Absicht, den Systemzustand verändern

zu wollen (vielleicht, weil es gesellschaftlich erwünscht ist), zeigen aber in ihren Handlungen und in fehlender Übernahme von Verantwortung, dass sie es eigentlich nicht wollen. So ganz nach dem Motto: „Wer will, findet Wege, wer nicht will, findet Gründe“.

Will jemand einen unbefriedigenden Zustand nicht verlassen, hat er dazu stets einen (subjektiv) guten Grund. Da dieser nicht immer bewusst wird, nennen wir ihn „verdeckten Gewinn“. Es bedeutet also einen Vorteil, den Konflikt – so unangenehm dieser auch sein mag – beizubehalten, um etwas sehr bedeutsames zu erhalten. Das ist der Zustand, der „Symbiose“ genannt wird. Wenn die Bereitschaft fehlt, lohnt es sich nicht, über Fähigkeiten nachzudenken.





**Symbiosen sind die Teppiche, unter die Menschen ihre Schwierigkeiten kehren** im Glauben oder in der Hoffnung, diese seinen damit aus der Welt. Leugnen oder Tabuisieren von Schwierigkeiten sind dabei probate Mittel, gepaart mit der Überzeugung, niemand werde es bemerken.



Bemerkt ein Teppichhändler, dass der vermeintliche Kunde keine Kaufabsicht hat, wird er das Gespräch rasch beenden: es ist umsonst investierte Zeit. Der kluge (professionelle) Mediator gibt hier nicht auf, sondern regt eine Änderungsintervention an, die das Konfliktsystem einlädt, vom Teppich „Symbiose“ auf den Teppich „Problem“ zu wechseln.

Jetzt können wir auch sehen, was der Mediator statt persischer Knüpfkunst oder afghanischer Knotentechnik an professioneller Theorie braucht, um auf seine Weise Teppichspezialist, oder besser Experte für Systemzustände, zu sein. Wir finden es zusammengefasst in einem Interventionsmodell.

Über die Analogie des Teppichhändlers erschließt sich auch die Professionalität von Mediation. Sie ist eine klientenorientierte Profession („hilf uns!“), die mit der Leitdifferenz von Problem/Lösung arbeitet (also Zustände voraussetzt, in denen Bereitschaft zur Veränderung vorhanden ist) und den gesellschaftlichen Nutzen der Lösungsbeschaffung (Zielzustand) zur Verfügung stellt.

