

milan

Überblick: Ausgehend von dem Spruch „Wir sind nicht Herr im eigenen Haus“ werden Umfang und Macht unseres Unterbewusstseins thematisiert und welche Bedeutung dies für die Bearbeitung von Konflikten haben kann. Einige neurowissenschaftlichen Erkenntnisse und aus hypnosystemischen Ansätzen abgeleitete Interventionen werden dargelegt. Zu den meisten Themen werden zudem Links angegeben, wie in der Mediation methodisch mit diesen unbewussten Dynamiken gearbeitet werden kann.

Keywords: Neuronale Prozesse im Konflikt, Unbewusstes – Bewusstes, Emotion und Kognition, Zielformulierungen, Aufmerksamkeitsfokus, Priming, Stress, positive Manipulation.



<https://doi.org/10.33196/pm202301004501>

Mediation und Neurowissenschaft

Ein Plädoyer für die Einbeziehung des Unbewussten

Die Macht des Unbewussten

Tief in uns existiert eine wundersame Welt, eine Parallelwelt, die ohne Unterlass in unser bewusstes und sichtbares Leben hinein wirkt. Ihre immensen Kräfte sind uns überwiegend nützlich und dienlich, können aber auch begrenzend und verhindernd wirken. Diese Welt scheint uns unberechenbar – zumindest solange wir ihre Gesetzmäßigkeiten nicht verstehen.

Theoretisch wissen wir es schon lang: Unser Verhalten und unsere Entscheidungen sind überwiegend von unserem Unterbewusstsein bestimmt. Sigmund Freud sagte einmal: *„Wir sind nicht Herr im eigenen Haus. Wir werden regiert von etwas Unbewusstem, das sich unserer Kontrolle entzieht.“*

Diese Erkenntnis nennt man auch die dritte Kränkung der Menschheit.¹ Und die Annahme, dass dieses Kräfteverhältnis für uns, den „vernunftbegabten Homo sapiens“ eine schmerzliche Kränkung ist, könnte erklären, warum wir bisher so wenig pragmatische Schlüsse aus diesem Wissen gezogen haben, weder in unserem Bildungssystem, recht wenig in Therapie und Beratung und noch

kaum bei der Bearbeitung von Konflikten. Das einzige Berufsfeld, das meines Erachtens intensiv diese Erkenntnisse nutzt und einsetzt, ist die Marketing-Branche. Mit dem Wissen, wie wir durch unser Unterbewusstsein gesteuert werden, schafft sie es, dass wir immer wieder Dinge kaufen, die wir gar nicht brauchen und die wir uns oft nicht einmal leisten können.

Wie können wir mit dem Unbewussten arbeiten?

Für den Vergleich von Bewusstsein (Vernunft, Logik, Wille) und Unterbewusstsein (Konditionierung, soziokulturelle Prägung, Werte und Überzeugungen, ...)

1) In ihrem Buch ‚Die vierte Kränkung‘ beschreiben Barbara Guwak & Matthias Strolz die bisherigen „Kränkungen“ der Menschheit: Die 1. Kränkung: Kopernikus beschrieb, dass die Erde um die Sonne kreist und wir nicht der Mittelpunkt des Universums sind. Die 2. Kränkung: Mit Darwin kam der Abschied von der Schöpfungsgeschichte. Er legt dar, dass wir Menschen ein Produkt der Evolution und nicht direkt von Gott geschaffen sind.

wird oft die Metapher des Eisbergs herangezogen. Ein geringer Teil – das Bewusste – sei sichtbar über Wasser. Der größere Teil liege unter Wasser und sei unsichtbar – das Unbewusste. Dies ist ein sehr anschauliches Modell, allerdings stimmt hier das Größenverhältnis nicht. Die moderne Neurowissenschaft geht davon aus, dass maximal 1% unseres Erlebens, unserer Gefühle, Wahrnehmungen, Entscheidungen und Handlungen bewusst sind, mehr als 99% jedoch von unserem Unterbewusstsein gesteuert werden.

Der Sozial-Psychologe Ap Dijksterhuis geht in seinem Buch „*Das kluge Unbewusste. Denken mit Gefühl und Intuition*“ sogar von noch drastischeren Dimensionen aus: Er schreibt, 1 cm Bewusstheit stehe ca. 2 km Unbewusstem gegenüber. Wir laufen also fast immer auf Autopilot. Meistens ist dies auch gut so, denn in unserer komplexen Gesellschaft ist dies kaum anders möglich. Manchmal ist es aber auch von Nachteil, wenn unser Autopilot anders entscheidet, als es situativ für uns wünschenswert wäre.

Die Schnelligkeit Ihres Autopiloten können Sie mit dem sogenannten Stroop-Effekt hier testen: t.ly/1kxQ2

Die gute Nachricht ist, dass wir dieses musterhafte Verhalten bei uns und auch bei anderen Menschen beeinflussen können. In seinem Lehrbuch zur Neuropsychotherapie schreibt Klaus Grawe: „*Viele der neuronalen Prozesse, von denen die Veränderungen letztendlich abhängen, bleiben sogar prinzipiell unbewusst. Sie können und sollten dennoch vom Therapeuten gezielt beeinflusst werden.*“³

Daher mein Plädoyer: Angesichts des Verhältnisses von *bewusst* und *unbewusst* hinsichtlich Umfang und Bedeutung, sollten wir die gezielte Ansprache des Unterbewusstseins in unseren Mediationen nutzen.

Wie können wir in der Mediation mit dem Unterbewusstsein kommunizieren?

Zugegeben – für Kopfmenschen stellt dies eine ziemlicher Herausforderung dar: Wir tun dies, indem wir bewusst, systematisch und methodisch gezielt immer wieder die sinnliche Wahrnehmung der Klient*innen mit einbeziehen. Mit expliziten Bildern wird Gesprochenes auch visualisiert, z.B. mit Bildkarten, spontanen Whiteboard-Skizzen oder indem wir die Klient*innen etwas malen lassen. Wir nutzen auch implizite Bilder und Metaphern (= Sprachbilder), um den visuellen Cortex im Gehirn anzusprechen. Wir erzählen Geschichten

oder zeigen Filmclips, und wir beziehen die körperliche Ebene mit ein (Embodiment). Viele dieser Interventionen können zusammengefasst werden unter dem Begriff Impact-Techniken.^{4 5}

» Die Einbeziehung der körperlichen Ebene gehört dazu.

Mit diesen Medien und Methoden und auch mit der Nutzung von gezielten Sprachmustern (MiniMax-Interventionen⁶), kommunizieren wir gezielt mit dem Unterbewusstsein.

Die Frage, inwieweit wir dies als manipulativ betrachten und ob dies mit unserer mediativen Haltung zu vereinbaren ist, würde ich gern am Ende aufgreifen.

Im Folgenden werde ich einige Erkenntnisse der Neurowissenschaften oder aus hypno-systemischen Ansätzen, die gezielt mit den Kräften des Unterbewusstseins arbeiten, aufzeigen. Da ich konkrete Beispiele, wie wir das methodisch in der Mediation umsetzen können, für wichtig erachte, dies jedoch den Rahmen dieses Artikels leider sprengen würden, werde ich immer wieder auf entsprechende Einträge auf meinem Mediations-Blog verweisen, wo dies möglichst praxisnah dargestellt ist.

Der Effekt von Zielformulierungen

Darf ich Sie hier und jetzt zu einer kleinen Übung einladen? Diesen Artikel zu lesen wird Sie ungefähr 30 Minuten Ihrer Lebenszeit kosten. Das ist Ihre Investition. Angenommen, diese Investition würde sich lohnen – was wird Ihnen das Lesen dieses Artikels im besten Fall bringen? Was könnte für Sie ein attraktives Ziel sein? Nehmen Sie sich einen Moment Zeit und machen Sie eine kleine Zeitreise in eine mögliche, positive Zukunft: Stellen Sie sich vor, wie Sie am Ende des Artikels sagen: „Wow, das war jetzt sehr interessant, das hat sich wirklich gelohnt!“ Inwiefern hat es sich gelohnt? Was ist jetzt

2) <https://mediation-blog.de/unser-autopilot-stroop-effekt-priming/>.

3) Grawe, Klaus (2004): Neuropsychotherapie, S. 435 (Leitregeln für den Therapieprozess).

4) Danie Beaulieu (2021) Impact-Techniken für die Psychotherapie, Carl-Auer-Verlag.

5) <https://www.frauke-niehues.net/impacttechniken.html>

6) Prior, Manfred (2022): MiniMax-Interventionen: 15 minimale Interventionen mit maximaler Wirkung.

für Sie anders und besser als vorher? Welchen Nutzen werden Sie in nächster Zukunft aus dieser Veränderung ziehen? Auch wenn Sie jetzt vielleicht in diesem Moment noch nicht sehr konkret sein können, weil Sie ja gar nicht genau wissen, was Sie hier erwartet, so haben Sie doch wahrscheinlich eine gewisse Ahnung oder eine Erwartung, vielleicht sogar eine Hoffnung, verbunden mit Ihrer Arbeit als MediatorIn ... also schreiben Sie dazu ein oder zwei Sätze auf, in folgender Form:

1. Sie formulieren eine positive Sachaussage (keinen Wunsch, keine Verneinung, kein Vergleich, sondern ein „Annäherungsziel“⁷⁾);
2. im Präsens (so wie Sie es sagen würden, wenn Sie dort angekommen sind);
3. inhaltlich für Sie emotional bedeutsam und ambitioniert (sich dies vorzustellen könnte vielleicht sogar ein bisschen Sehnsucht auslösen ...).

Was passiert da gerade in Ihrem Gehirn, wenn Sie sich ein Ziel setzen?

Der Neurobiologe Martin Korte beschreibt in einem seiner Vorträge, wie das Dopamin-System im Gehirn unsere Lern- und Veränderungsvorgänge „turbomäßig“ unterstützen kann, wenn wir uns Ziele setzen:

„An den Stellen, wo das Dopamin ausgeschüttet wird, wird die neuronale Aktivität erhöht, ... d.h. wenn das Ziel einer Aufgabe klar ist, werden die dazugehörigen Informationen in unserem Gehirn bevorzugt verarbeitet.“
... Zudem bewirkt das Dopamin, dass die beteiligten Synapsen *„sich nachhaltiger verändern und damit der Übergang in das Langzeitgedächtnis erleichtert wird.“*⁸

Diese dopamin-erzeugenden Nervenzellen haben Sie also gerade aktiviert, wenn Sie sich ein ambitioniertes Ziel gesetzt haben, das Sie erreichen *können*, aber bei dem Sie nicht sicher sind, ob Sie es erreichen *werden*.

Die Lenkung des Aufmerksamkeitsfokus

Wenn Menschen uns ihren Konflikt beschreiben oder ihre Geschichte erzählen, erfahren wir immer nur einen bestimmten Ausschnitt bzw. eine bestimmte Perspektive des Geschehens. Selten ist dieser Fokus bewusst gewählt, sondern er hat sich unter dem Einfluss vielfältiger Faktoren gebildet. Und weil er für diese Person Sinn macht, hält sie ihn nicht selten für die „wahre“ äußere Realität. Tatsächlich sind wir jedoch meistens in unseren „Alltagstrancen“ oder gar „Konflikt-Trancen“ (G. Schmidt⁹⁾) gefangen. Lauschen wir diesen Erzählungen, dann erfahren wir zwar auch ein bisschen über die

Sache oder die Ereignisse, vor allem aber erfahren wir eine Menge über die erzählende Person, über den Fokus, mit dem sie die Situation erlebt hat und wie sie die Situation für sich interpretiert und konstruiert. Der Fokus unserer Aufmerksamkeit hat magische Kraft,

» Die erzählende Person rückt in den Fokus.

mit ihm erwecken wir die Bedeutung der Dinge zum Leben. Lebendig erfahrbar könnte dann in der Mediation zum Beispiel entweder eine gewisse Zuversicht in den Prozess und in uns sein oder eher die Skepsis, weil nur wenig Chancen gesehen werden. Ein anderes Beispiel: Oft steht die Abneigung gegen die andere Konfliktpartei im Vordergrund und ist lebendig, aber im Hintergrund gibt es dennoch auch Wertschätzung für die Eigenschaften, die die andere Person auch besitzt.

Den – unbewussten(!) – Aufmerksamkeitsfokus der Konfliktparteien bewusst(!) zu lenken, kann zu einem unserer wirkmächtigsten Instrumente werden. Damit steuern wir zum einen den Mediationsprozess (von destruktiv zu konstruktiv) und wirken andererseits auch gestaltend auf die Wahrnehmungen, die Gefühle, die Sichtweisen und das Erleben der Konfliktparteien ein.

Bezogen auf das Modell der „Wirkfaktoren in Konflikten“¹⁰⁾ konzentrieren wir uns hier – neben dem Faktor „Ver-

7) Positiv formulierte Annäherungsziele benennen das, wo wir hinwollen (z.B. „ich fühle mich sicher“), im Gegensatz zu Vermeidungszielen, die ein Problem oder einen Zustand beschreiben, von dem wir weg wollen („weniger Unsicherheit“). Unser Unterbewusstsein versteht Dinge oft wörtlich und bildet sie ab, d.h. bei einem Vermeidungsziel muss es erst eine Vorstellung von Unsicherheit kreieren und versucht dann, diese Vorstellung wegzuschieben. So entsteht im besten Fall ein Vakuum, allerdings mit einem erheblichem Energieaufwand, weil das Unangenehme ja unterdrückt werden muss.

8) Martin Korte: Wie unser Gehirn lernt“; Vortrag im Rahmen der 16. Wissenschaftlichen Jahrestagung der DGSF „Systemisch – Wirksam – Gut“, 22.–24. September 2016, Frankfurt/Main; DVD erhältlich über auditorium-netzwerk.de.

9) Schmidt G. (2020-21) Hypnosystemische Konzepte für Konfliktberatung und Mediation. In *perspektive mediation*, 2020-3, 2020-4, 2021-1

10) Siehe: <https://mediation-blog.de/wirkfaktoren-im-konflikt/> und dort den Verweis auf einen ausführlichen Artikel bzgl. der Arbeit mit diesem Modell in der Mediation.

halten“ und „Kontext“, besonders auf die subjektive Bedeutungsgebung: Wie konstruieren die Beteiligten ihre konflikterschaffenden Sichtweisen und welche Lösungsmöglichkeiten ergeben sich daraus?

Einige praktische Beispiele, wie wir die Lenkung des Aufmerksamkeitsfokus in der Mediation einsetzen, finden Sie hier.¹¹

Priming – Context matters!

Unter Priming (=Bahnung) verstehen wir ein Phänomen, dass unsere Reaktion auf einen Reiz (das kann z.B. eine Aussage, eine Frage, ein Bild, ein nonverbaler Impuls ... sein) durch einen vorausgegangenen Reiz beeinflusst wird.

Wenn uns zum Beispiel jemand kritisiert, macht es für unser Erleben und unsere Gefühle einen großen Unterschied, ob zuvor eine grundsätzliche Wertschätzung unserer Arbeit ausgedrückt wird oder ob der Kritikpunkt isoliert im Raum steht. Bewusstes Priming besteht also darin, dass gezielt mit einem „Vor-Reiz“ ein bestimmter Rahmen geschaffen wird, um das Erleben dessen, was danach kommt, zu beeinflussen.

Hier ein recht beeindruckendes Beispiel aus der Primingforschung, das auf den in den USA üblichen Vorurteilen aufbaut, dass Menschen aus asiatischen Ländern in Mathematik überdurchschnittlich begabt sind, Frauen im Allgemeinen jedoch unterdurchschnittlich begabt. Man hat nun asiatische Frauen einen Mathematik-Test schreiben lassen mit einem winzigen Unterschied: Eine Gruppe musste zu Beginn oben auf dem Testbogen das eigene Geschlecht angeben (= Frau), eine andere Gruppe ihre ethnische Zugehörigkeit (= asiatisch). Die Kontrollgruppe machte keinerlei diesbezügliche Angaben. Das Ergebnis zeigte signifikante Unterschiede: Die asiatischen Frauen, die sich vor Beginn kurz ihres Geschlechts bewusst geworden sind, schnitten deutlich schlechter ab als die Kontrollgruppe, die asiatischen Frauen, die sich vor Beginn ihrer asiatischen Herkunft bewusst wurden, besser.¹²

Die Primingforschung ist nicht unumstritten. Zum einen sind wohl nicht alle postulierten Ergebnisse reproduzierbar, zudem gibt es aber auch ethische Bedenken hinsichtlich der Möglichkeit missbräuchlicher Manipulation. Daher am Ende noch der Abschnitt über die ethischen Voraussetzungen solcher Interventionen. Andererseits findet ein Priming ja ständig statt, überwiegend

unbewusst. Bei jedem Reiz gibt es einen „Vor-Reiz“, der Einfluss hat. Warum also nicht diesen Effekt bewusst und gezielt zum Nutzen der Konfliktparteien einsetzen?

Mit einem bewussten Priming können wir die Wirkung von darauffolgenden Inhalten gezielt beeinflussen. Indem wir uns nicht nur über unsere spezifischen mediativen Interventionen Gedanken machen, sondern auch über Interventionen vor den Interventionen (= Priming), können wir die Konfliktparteien noch besser im Sinne ihrer explizit formulierten Zielsetzung unterstützen.¹³

Stress, Gehirnfrequenzen, Hormone & Neurotransmitter

Konflikte machen uns Stress und auch in Mediations-sitzungen ist wahrscheinlich unser Stressniveau erhöht. Würden wir in diesen Situationen unsere Gehirnwellen aufzeichnen, wären überwiegend Beta-Wellen zu sehen, was für hohe Konzentration, aber auch innere Unruhe steht. Um Gefahren möglichst schnell zu erkennen, nutzen wir unbewusst die Fähigkeit, uns zu fokussieren, die sich bis zu einem Tunnelblick auswachsen kann. In solch einem angespannten mentalen Status können wir zum Beispiel nur eingeschränkt zuhören. Wir sind jetzt auch nicht besonders kreativ, die Entwicklung neuer Ideen kann man in diesem Status vergessen.

» Je größer der Stress, desto geringer unsere Offenheit für Empathie und Veränderung.

Parallel verändert ist auch unsere Körper- und Gehirnchemie: Wir haben mehr Adrenalin und Cortisol im Blut (unsere Stresshormone). Wenn jetzt noch der Blutzuckerspiegel sinkt, steigt in umgekehrt proportionalem Verhältnis unsere Neigung zu Abwehr gegen Veränderung, Aggression und Gier¹⁴. In unserem autonomen Nervensystem ist nun wahrscheinlich der

11) Blogbeitrag mit Anregungen zur Lenkung des Aufmerksamkeitsfokus in der Mediation: <https://mediation-blog.de/aufmerksamkeitsfokussierung/>.

12) Abstract der Studie: <https://psycnet.apa.org/record/1999-10204-016>.

13) Anregungen, wie wir dies in der Mediation machen können, finden sich hier: <https://mediation-blog.de/priming-in-der-mediation/>.

14) Abstract der Studie hier: <https://www.pnas.org/doi/full/10.1073/pnas.1018033108>.

Sympathikus dominant, der Kampf- oder Fluchreflexe unterstützt (fight or flight). Steigt der Stress weiter, übernimmt irgendwann wahrscheinlich der hintere Vagus-Nerv (dorsaler Vagus) die Steuerung: Unser Zugang zum Frontalhirn (präfrontaler Cortex), wo kognitive Prozesse ablaufen, die uns helfen, situationsangemessen zu handeln, wird blockiert. Zuerst sorgt dies für Hoffnungs- und Antriebslosigkeit und fährt irgendwann alle körperlichen Funktionen runter bis hin zur Lähmung (freeze). Dann geht nichts mehr.

Was würden wir uns stattdessen von unserer Körperchemie und -physik wünschen? Am liebsten hätten wir die Konfliktparteien und uns gern in einem entspannten Alpha-Status. Mit erhöhtem Anteil an Alpha-Wellen im Gehirn fühlen wir uns wohl und sind offen für neue Erfahrungen. So sprudelt unsere Kreativität. Adrenalin und Cortisol sind wieder im Normbereich, statt dessen fließt vermehrt Oxytocin in unseren Blutbahnen, das sogenannte Kuschelhormon. Mit erhöhtem Oxytocin-Spiegel sind wir vertrauensvoller und bereit, soziale Risiken einzugehen. Im autonomen Nervensystem ist der vordere Vagusnerv (ventraler Vagus) dominant, unter dessen Regie wir freudig auf Herausforderungen schauen, uns gern mit anderen Menschen verbinden und unsere Kommunikationsfähigkeit gestärkt ist.

» Mehr Alpha-Wellen lassen die Kreativität sprudeln.

Die gute Nachricht ist, dass wir diese Transformation vom Stress-System ins Entspannungs-System in unseren Mediationen meist recht gut hinbekommen. Unsere mediative Haltung und unsere üblichen Werkzeuge helfen uns dabei: nicht-urteilendes aktives Zuhören; Wertschätzung und Empathie; unsere Allparteilichkeit und Bereitschaft zur Perspektivübernahme. All dies reduziert das Stresshormon Cortisol, fördert Oxytocin und bringt die Gehirne der Konfliktparteien in einen entspannten Alpha-Rhythmus. Ich vermute, dass dies einen wesentlichen Anteil daran hat, dass (in Deutschland) ca. 75% der Mediationen mit einer Abschlussvereinbarung abgeschlossen werden.¹⁵

Das heißt, mit unseren üblichen Instrumenten unterstützen wir unsere Klient*innen bereits intuitiv, von einem mentalen und körperlichen Stresserleben in einen entspannteren mentalen und emotionalen Status zu kommen. Dass die Parteien in unserem Raum und unter unserer Regie sehr häufig zu einer Vereinbarung kommen, zeigt die Wirksamkeit unserer Methoden. Wir

könnten unsere Wirkmacht jedoch immens erhöhen, wenn wir dies bewusst und noch gezielt anwenden würden.

Nachhaltigkeit

Es gibt leider auch eine schlechte Nachricht: Trotz einer hohen Quote an erfolgten Abschlussvereinbarungen, tritt in der Evaluation der Bundesregierung zutage, dass trotz Vereinbarung viele Konflikte nicht nachhaltig beendet werden konnten.¹⁶ Mit unseren Methoden gelingt es uns also gut, auf die Parteien einzuwirken, solange sie in unserem Raum sind. Das Oxytocin, das bewirkt hat, dass die Parteien sich öffnen und bereit sind, Schritte aufeinander zuzumachen, hat leider nur eine geringe Halbwertszeit. Ein falsches Wort oder die nächste kleine Widrigkeit seitens der anderen Konfliktpartei befeuert den Sympathikus, versetzt das Gehirn wieder in den Beta-Rhythmus und triggert das fight-or-flight-Muster. Sobald die Konfliktparteien unseren Einflussbereich verlassen, besteht also die Gefahr, dass die alten, konfliktverstärkenden Muster neu belebt werden. Es bleibt daher die Frage, ob wir zu einer nachhaltigen Beendigung der Konflikte beitragen wollen. Und wenn ja, wie wir dies anstellen.

Erst einmal hängt es davon ab, wie wir unseren Auftrag verstehen:

- A: Es geht uns nur darum, die Konfliktparteien dabei zu begleiten, eine einvernehmliche Lösung zu erarbeiten und diese zu unterzeichnen. Die Umsetzung der Vereinbarung würden wir dann vertrauensvoll in deren Hände legen. Ab dann sind wir raus.
- B: Wir verstehen wir unseren Auftrag so, dass wir die Parteien potentiell so lange begleiten, bis sie ihre Vereinbarungen im Alltag auch umgesetzt haben und der Konflikt nachhaltig beigelegt ist.

15) Bericht der Bundesregierung über die Auswirkungen des Mediationsgesetzes auf die Entwicklung der Mediation in Deutschland und über die Situation der Aus- und Fortbildung der Mediatoren; 2017, S. 139].

16) In der oben genannten Evaluation gaben 41% der MediatorInnen an, dass eine Beendigung des Konfliktes durch die Mediation sehr selten (22%) oder nie (21%) stattfindet. Eine ausschließliche (3%) bzw. ganz überwiegende (21%) Konfliktbeendigung gaben ca. 24% an.

Diese Frage müssen sich auch andere Berufsgruppen stellen: Wollen Ärzt*innen für ihre Patient*innen lediglich eine gute Diagnose stellen und eine passende Therapie finden oder wollen sie die Menschen heilen?

Wenn letzteres der Fall ist, müssen sich Ärzt*innen damit auseinandersetzen, dass die Compliance bei Patient*innen, d.h. deren Bereitschaft und Fähigkeit, regelmäßig ihre Medikamente zu nehmen, eine Diät einzuhalten oder täglich ihre Physio-Übungen zu machen, bei weniger als 50% liegt.

In der Mediation ist es ähnlich: Auch wenn wir mit den Parteien eine Abschlussvereinbarung schließen können, heißt das nicht unbedingt, dass die Vereinbarung auch umgesetzt wird und der Konflikt nachhaltig im Alltag beendet ist. Falls das jedoch unserem mediativen Ansatz entspricht und wir so unseren Auftrag verstehen, sollten wir uns Gedanken machen, wie wir auch die nachhaltige Umsetzung der Vereinbarung unterstützen können. Auch dazu gibt es schon einige Ideen.¹⁷

Aber ist das nicht Manipulation?

Eine Frage, die bei diesem Thema und besonders hinsichtlich all dieser geschickten und teils subtilen Interventionen immer wieder aufkommt: ist das nicht manipulativ? Und falls ja – wie verträgt sich das mit unserer mediativen Haltung?

Was ist Manipulation?

Eine Definition lautet: „... die gezielte und verdeckte Einflussnahme, also sämtliche Prozesse, welche auf eine Steuerung des Erlebens und Verhaltens von Einzelnen und Gruppen zielen und diesen verborgen bleiben sollen.“¹⁸

Wenn wir dieser Definition folgen, könnte man viele der oben beschriebenen Dynamiken und Interventionen als Manipulation bezeichnen. Wir arbeiten in der Tat gezielt und auch verdeckt, und wir wollen das Erleben und Verhalten der Konfliktparteien beeinflussen.

Wenn die Eigenverantwortung der Konfliktparteien ein wesentliches Prinzip der Mediation ist – dürfen wir dann trotzdem mit den unbewussten Kräften, die in den Konfliktparteien wirken, spielen?

Ja, ich halte derartige Interventionen für legitim und vereinbar mit einer mediativen Haltung, wenn:

1. unsere Interventionen im Einklang mit den Zielen der Konfliktparteien stehen. Es geht uns nicht um Eigen-

nutz, sondern wir unterstützen die Parteien bezüglich ihrer explizit formulierten Ziele. (Auch dafür brauchen wir die Zielformulierung am Anfang der Mediation!)

2. Wenn wir bereit sind, unsere Intervention und unsere Intention offen zu legen (Transparenzgebot). Wenn Konfliktparteien fragen, „Was machen Sie da?“ und „Wozu machen Sie das?“ bzw. „Wozu soll ich das machen?“, dann sollten wir bereit und in der Lage sein, diese Fragen ehrlich und fachlich kompetent zu beantworten.

Über viele Wirkungen, die wir mit unseren zum Teil subtilen Interventionen auslösen, sind wir uns leider doch (noch) gar nicht im Klaren. Oder war Ihnen bewusst, dass Sie mit dem aktiven Zuhören den Hormonhaushalt der Konfliktparteien verändern? Wie konzipieren wir die Sitzordnung – und warum in dieser Form? Bieten wir Getränke an? (Bei mir gibt es immer Wasser und warmen Tee.) Stellen wir Kekse oder Schokolade auf den Tisch und manipulieren wir so den Blutzuckerspiegel, was wiederum Auswirkung auf den emotionalen und mentalen Status hat?

In der Mediation nutzen wir ein Bündel von sehr wirkmächtigen Methoden, die auch ohne Absicht und ohne unser Wissen in die verborgene Parallelwelt des Unbewussten hinein wirken und dort Resonanzen erzeugen. Wir können das gar nicht vermeiden. Warum also dann nicht *bewusst* methodische Angebote machen, die an diese 99% unserer inneren Welt adressiert sind? In unseren Mediationsausbildungen hat dies mittlerweile einen festen Platz und ich würde mich freuen, wenn ich hiermit einige fachliche Diskussionen auslösen würde.

„Tief in uns existiert eine wundersame Welt ...“ – dies war der Beginn des Artikels. Ich hoffe, ich konnte einige nützliche Informationen über diese Welt und die Zugänge zu ihr vermitteln. In der Mediation haben wir es immer auch mit Gefühlen und unwillkürlichen Dynamiken zu tun, die in den Konfliktparteien entstehen und wirken. Wir können implizit oder explizit mit ihnen arbeiten, dafür gibt es mittlerweile erprobte Methoden.

17) <https://mediation-blog.de/nachhaltigkeit-in-der-mediation/>.

18) <https://de.wikipedia.org/wiki/Manipulation.vom.24.1.2023>.

„Die Macht der Hekate“

Zeus, der mächtigste der griechischen Götter und Hekate, die Mondmutter und Göttin der Magie, schauten vom Olymp herab auf die Menschen. Mit leicht verächtlicher Stimme sagte Zeus: „Sie sind schwache Wesen. Sie fürchten meine Wut, und so kann ich sie zum Gehorsam zwingen, so dass sie meinen Geboten folgen.“

„Ja, sie mögen schwach sein angesichts der Angst, die du ihnen bereiten kannst“, antwortete Hekate. „Über solche Macht verfüge ich nicht. Meine Magie zielt darauf ab, die Menschen mit ihren Herzen zu verbinden und ihre Sehnsucht zu wecken. So kann auch ich ihren Weg beeinflussen. Aber da es ihre eigene Sehnsucht ist, der sie folgen, sind sie weiterhin frei. So können sie sich treu bleiben.“

Ach ja und noch eines zum Schluss: Wie nah sind Sie Ihrem Ziel gekommen, das Sie zu Beginn für sich formuliert haben?

Literatur

- Ariely, Dan (2008): Denken hilft zwar, nützt aber nichts: Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen. Droemer.
- Bauer, Joachim (2006): Warum ich fühle, was du fühlst. Intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneuronen. Heyne.
- Danie Beaulieu (2021) Impact-Techniken für die Psychotherapie, Carl-Auer-Verlag.
- Davidson, Richard & Begley, Sharon (2012): Warum wir fühlen, wie wir fühlen. Wie die Gehirnstruktur unsere Emotionen bestimmt – und wie wir darauf Einfluss nehmen können. Arkana.
- Dijksterhuis, Ap (2010): Das kluge Unbewusste. Denken mit Gefühl und Intuition. Klett-Cotta.
- Dobelli, Rolf (2011): Die Kunst des klaren Denkens. 52 Denkfehler, die Sie besser anderen überlassen. Hanser.
- Eicher, Hans (2018) – Die verblüffende Macht der Sprache. Springer-Verlag.
- Gorr, Claudia; Bauer, Michael C. (Hrsg., 2017): Was treibt uns an? Motivation und Frustration aus Sicht der Hirnforschung. Springer.
- Grawe, Klaus (2004): Neuropsychotherapie. Hogrefe Verlag.
- Guwak, Barbara & Strolz, Matthias (2012): Die vierte Kränkung. Wie wir uns in einer chaotischen Welt zurechtfinden. Goldegg.
- Kahneman, Daniel (2016): Schnelles Denken, langsames Denken. Penguin-Verlag.

- Kahneman, Daniel; Sibony, Olivier; Sunstein, Cass R. (2021): Noise. Was unsere Entscheidungen verzerrt – und wie wir sie verbessern können. Siedler-Verlag.
- Mlodinow, Leonard (2013): Subliminal. How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior. Vintage.
- Prior, Manfred (2022): MiniMax-Interventionen: 15 minimale Interventionen mit maximaler Wirkung. Carl-Auer-Verlag.
- Ryba, Alica & Roth, Gerhard (2016): Coaching, Beratung und Gehirn – Neurobiologische Grundlagen wirksamer Veränderungskonzepte. Klett-Cotta.
- Shaw, Julia (2018): Das trügerische Gedächtnis. Wie unser Gehirn Erinnerungen fälscht. Heyne.
- Siegel, Daniel J. (2010): Die Alchemie der Gefühle. Wie die moderne Hirnforschung unser Seelenleben entschlüsselt – das Navigationssystem zu emotionaler Klarheit Kailash.
- Singer, Tania & Ricard, Matthieu (2015): Mitgefühl in der Wirtschaft – Ein bahnbrechender Forschungsbericht. Albrecht Knaus Verlag.
- Watzlawick, Paul (1978): Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Wahn, Täuschung, Verstehen. Pieper.



Kontakt

milan (1957), Dipl. Sozialarbeiter, Gestalttherapeut, Supervisor & Mediator; seit ca. 20 Jahren Ausbilder für Mediation, BM®. Der Autor arbeitet sowohl in seiner psychotherapeutischen Praxis als auch in Mediationen und Coachings mit hypnosystemischen Methoden. Seit vielen Jahren interessiert er sich für neurowissenschaftliche Erkenntnisse, immer mit dem Blick des Praktikers, wie diese in der Begleitung von Menschen dienlich eingesetzt werden können. In den Mediationsausbildungen hat seit Jahren das optionale Angebote ‚Mentales Training‘ einen festen Platz.
milan@rohanda.de
<http://mediation-blog.de>
www.rohanda.de

Journal: Alle bisherigen Ausgaben und Einzelartikel der pm finden Sie online unter <https://elibrary.verlagoesterreich.at/journal/pm>

Traduction résumée

milan plaide, dans son article sur les neurosciences en médiation, pour que nous nous adressions de manière ciblée à l'inconscient lors de médiations. Alors qu'elle influence notre perception et nos décisions, 99 % de notre vie intérieure nous est cachée. Compte tenu de l'importance de l'inconscient, milan montre différentes possibilités de l'utiliser dans le sens de la médiation, en passant en revue les effets de la formulation d'objectifs, de la focalisation de l'attention et du stress ainsi que la question de la permanence. Par exemple, une formulation claire de l'objectif libérerait de la dopamine dans le cerveau et permettrait de diriger notre attention sur le but souhaité. Nous pouvons également orienter la focalisation de manière ciblée au moyen du « priming » et influencer de cette manière la signification que les médians donnent à une situation. Pour le médiateur, la médiatrice, il s'agit de réfléchir préalablement à des interventions placées avant les interventions des parties et destinées à les soutenir encore mieux à s'orienter vers leurs objectifs explicitement formulés. La question « Comment les participants construisent-ils leurs points de vue générateurs de conflits et quelles solutions possibles en découlent ? » peut être utile pour toucher la signification subjective.

Les procédés utilisés en médiation, tels que l'écoute active, l'estime, la multipartialité et le changement de perspective réduisent le cortisol, l'hormone du stress, et favorisent la sécrétion d'ocytocine. Les médians se détendent et leurs cerveaux entrent en état alpha. Malheureusement, l'ocytocine, qui a permis aux parties de s'ouvrir et se rapprocher l'une vers l'autre, n'a qu'une durée de vie très restreinte. Il arrive donc que, revenues à leur vie quotidienne, un mot de travers ou la prochaine petite contrariété causée par l'autre partie enflamme le système sympathique, remette le cerveau en mode bêta et déclenche le schéma «fight or flight» (attaquer ou

fuir). Dès que les médians quittent notre sphère d'influence, le risque existe donc que les anciens schémas générateurs de conflits soient réactivés. De ce point de vue, la question est de savoir si nous voulons contribuer à un arrêt durable du conflit, au-delà de la médiation proprement dite. Et si oui, comment s'y prendre. Le blog de milan contient des articles sur les possibilités à ce sujet et sur bien d'autres aspects.

En conclusion, milan aborde la question de savoir si tout cela n'est pas de la manipulation. Il se base sur la définition suivante de la manipulation : une pratique visant à agir sur la volonté d'autrui, sans que celle-ci en ait conscience; une méthode délibérément mise en œuvre dans le but de contrôler ou influencer la pensée, les choix, les actions d'une personne, via un rapport de pouvoir ou d'influence¹⁹. milan fait le constat que, simplement lorsque nous offrons des biscuits à nos médians, nous manipulons leur taux de glycémie. L'écoute active modifie l'équilibre hormonal. Il en conclut qu'en médiation, nous utilisons un ensemble de méthodes très puissantes qui, même sans intention et à notre insu, agissent dans le monde parallèle caché de l'inconscient et y produisent des résonances. Il s'interroge: pourquoi ne pas faire, de manière consciente, appel à des méthodes s'adressant à cette part représentant 99% de notre monde intérieur ? Il est d'avis que nous devons utiliser ces connaissances en neurosciences, du moment que nos interventions sont en accord avec les objectifs des médians et qu'à tout moment, nous sommes en mesure d'être transparents sur notre intention.

Christiane Brehm / Kathrin Jehle

19) <https://fr.wikipedia.org/wiki/Manipulation>.