



Mediation in und für Nonprofit-Organisationen

Ein Merkblatt

Was ist Mediation?

Unter Mediation («Vermittlung») wird ein Prozess verstanden, bei dem zwei (ev. auch mehr) Parteien freiwillig unter Beizug eines gemeinsam gewählten, neutralen Dritten einen Ausweg aus einem Konflikt suchen, dem sie am Schluss aus eigener Überzeugung zustimmen können. Der Mediator oder die Mediatorin hilft den Parteien dabei durch das Aufzeigen von möglichen Lösungen und beim schriftlichen Festhalten der Ergebnisse. Bekannt geworden ist die Mediation zum Beispiel in den USA bei Auseinandersetzungen zwischen Umweltschützern und Initianten von Grossprojekten. In Europa steht bis jetzt eher die Lösung von privaten Konflikten im Vordergrund. In jedem Fall geht es aber darum, eine sogenannte «win-win-Lösung» zu finden, das heisst unter geschickter Ausdehnung der Verhandlungsthemen für beide Parteien eine Verbesserung der Situation herbeizuführen. Die Kunst besteht darin, oft festgefahrene Positionen zu verlassen und die eigentlichen sachbezogenen Interessen beider Seiten in den Mittelpunkt zu stellen.

Was ist Mediation nicht?

Mediation ist kein Verfahren, in dem über Schuld und Unschuld, über Recht und Unrecht, über Gewinner und Verlierer entschieden wird. Mediation ist auch kein Verfahren, das unbedingt zu Ende geführt werden muss; es kann jederzeit abgebrochen werden.

Voraussetzungen für das Gelingen

- Es muss ein Verhandlungsspielraum bestehen und beide Seiten müssen grundsätzlich gesprächsbereit sein.
- Der Mediator oder die Mediatorin muss das uneingeschränkte Vertrauen aller Parteien geniessen.

Einsatzmöglichkeiten in NPO

- Ausgleich zwischen den Ansprüchen verschiedener Interessengruppen in einer NPO.
- Lösung eines Konfliktes zwischen einer NPO und einem Partner (z.B. Gewerkschaft – Firma).
- Lösung von aktuellen oder drohenden Konflikten zwischen NPO (z.B. Abgrenzung von Aufgabenfeldern).
- Bildung von Dachverbänden als Partner von Behörden (z.B. für Leistungsaufträge) und anderen Akteuren (z.B. Leistungsbezahler).
- Fusion von Verbänden oder Stiftungen mit unterschiedlichen Kulturen.
- Neuformulierung von Leitbildern (Ausgleich zwischen «progressiven» und «konservativen» Strömungen).
- Sitzungsleitung von Gremien mit unterschiedlichen Interessenlagen der Mitglieder.

Weiterführende Literatur

R. Fisher, W. Ury, B. Patton: Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln. Campus Verlag, Frankfurt a.M./New York, 2009.

Weiterbildung

Es gibt zahlreiche Anbieter von kürzeren und längeren Weiterbildungskursen mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Erkundigen Sie sich bei Fachhochschulen, bei Schulen für soziale Arbeit oder bei Egger, Philips + Partner, Fraumünstergasse 19 in Zürich.



Ihr Mediationsspezialist
bei NonproCons:
Dr. Jürg Rohner
juerg.rohner@nonprocons.ch

NonproCons
Management Consulting und Fundraising
für Nonprofit-Organisationen
Rittergasse 35, 4051 Basel
Fon +41 61 278 93 93 • Fax +41 61 278 93 96
<http://www.nonprocons.ch>
sekretariat@nonprocons.ch