

Christa Zuberbühler

WirtschaftsMediation

Durch Konsens zum Erfolg

orell füssli Verlag AG

Inhalt

Vorwort	8
1. Ein Fall für den Wirtschaftsmediator?	13
Der Stoff, aus dem Konflikte entstehen	17
Sieben Grundsätze der Mediation	22
Balanceakt zwischen Anteilnahme und Neutralität	25
Mehr als eine Lösung	32
Der Zugang zum Mediationsfall	34
Unmögliches zu denken, wird möglich	38
2. Praxisfall – Mobbing	39
Kein Fall, der einer ist	39
Mord, aber keine Leiche	43
Ermittlungen werden eingeleitet	46
Einstieg durch die Hintertüre	47
Der Mediationsvertrag	49
Auf dem Weg zur ersten Sitzung	51
Vorbereitung	62
Arena frei	69
Überall ist Babylon	77
Die Selbstkontrolle des Mediators	79
Erste Änderungen	83
Willkommen in der Gruppe	89
Epilog	91

3. Praxisfall – Streit zwischen zwei Firmen	93
Wenn zwei sich streiten, leidet der Dritte	93
Nicht mitzustreiten,	
zum Erfolg zu führen, bin ich da	95
Achtung, Explosionsgefahr	97
Störungen haben Vorrang	100
Vaterschaft des Versagens	103
Stufen des Wirtschaftsmediationsprozesses	108
Vererbte Familienfehde	111
Streitkultur	113
Von der Fehde zur Kooperation	116
Die Zusammensetzung der Mediationsgruppe	117
19 unter einem Hut?	118
Die Gruppenbildung	126
Planung mit dem Comediator	131
Gedanken zum Setting	132
Die erste Doppelsitzung	134
Kraftprobe	142
Zeitmanagement und Arbeitstechnik	143
Fusion der Kräfte	150
Politische Lösung	153
Epilog	155
4. Praxisfall –	
Konflikt zwischen Gesellschaftern	157
Party-Time	157
Nur kein Öl ins Feuer!	159
«Du verstehst mich nicht!»	164
Gesprächsführung	166

Streitpunkte	172
Vom «Ich» zum «Wir»	175
Autorität und Macht	178
Wie üben wir Macht aus?	179
Epilog	183
5. Die Rezeptur der Pille zum Erfolg	185
Wahrgenommen werden	186
Runde für Runde	188
Mehr als die Summe der Teile	191
Kompetenz mal drei!	194
Lösungsorientierung, der Weg ist nicht das Ziel	198
Danksagung	201