



Strukturspirale

Die Strukturspirale kann eingesetzt werden, wenn sich Gesprächsteilnehmer vom aktuellen Arbeitsschritt entfernt haben.

1. Erkennen, dass sich der Gesprächspartner in einer anderen Phase der Mediation befindet

„Es ist klar, dass ich immer der Zweite bin.“

2. Den positiven Ansatz oder Absicht erkennen und benennen

„Sie fühlen sich als Zweiter.“

3. Den positiven Ansatz oder Absicht anerkennen und loben

„Sie sprechen da etwas Wichtiges an.“

„Ich danke Ihnen für Ihre Offenheit.“

4. Das Engagement in Bezug zur Mediationsstruktur setzen

„Ist es Ihnen recht, wenn ich dafür Sorge, dass ...“

5. Eine „Ich“-Botschaft mit Bezug zur Mediationsstruktur geben

„Damit ich das tun kann, bitte ich Sie, dass wir zuerst die Frage klären, ...“

6. Auftragsangebot machen

„Wäre Ihnen das recht?“

Nach dem wertschätzenden Einholen der Bestätigung an der Stelle weitermachen, an der vorher unterbrochen wurde, ansonsten die Strukturspirale wiederholen.