Aufsatz

ZKM0052138

Praxis Projekte Erfahrungen

Regina Zöller

>>>> Das Güterichterverfahren im Zivilprozess als paradoxe Intervention

Mediation beim Güterichter stellt die Parteien vor die Herausforderung, umzudenken und sich erneut aufeinander einzulassen. Je härter ein Rechtsstreit geführt worden ist und je länger er bereits gedauert hat, desto größer sind die Hürden, die die Parteien im Verlauf des Mediationsverfahrens nehmen müssen, um die Ziellinie einer gütlichen Beendigung des Rechtsstreits durch Vergleich zu erreichen. Dies gilt besonders in der zweiten Instanz, wie die Verfasserin aus eigener Erfahrung zu berichten weiß.

I. Emotionale Ausgangslage der Parteien

Als Güterichterin am OLG habe ich zumeist mit Konfliktparteien gearbeitet, deren Streit bereits in erster Instanz mit Urteil entschieden worden war: Eine Partei hatte ein obsiegendes Urteil im Rücken und Fahrtwind, die andere Partei rechnete sich gute Chancen aus, vor dem OLG die Ernte der von ihr gesäten Argumente einzufahren. Speziell in Erbstreitigkeiten zweiter Instanz, insbesondere nach Enterbungen oder lebzeitigen Schenkungen an eine Partei, kam es mehrfach vor, dass die Parteien ein persönliches Zusammentreffen aus Angst vor eigenem Kontrollverlust und Aggression zu vermeiden suchten oder (eine Partei) unerwartet dem Güterichtergespräch mit der Erklärung fernblieb, sie habe sich der Situation plötzlich nicht mehr gewachsen gesehen.

In Einzelfällen konnten diese Hemmschwellen durch Onlineverhandlung überwunden werden, die von mir stets durch E#Mails vorbereitet wurden. Dabei habe ich besonders gute Erfahrungen gemacht mit der Versendung von Bildern und Zeichnungen (eigene Visualisierungen auf der Basis der aktenkundigen Fakten), auch Wertebildern und Fragen nach dem (gewünschten) Umgang miteinander, um die Emotionen ein- und aufzufangen.

Wesentlich positiver stellte sich die Gefühlslage bei Parteien in Beschwerdeverfahren wegen Erteilung oder Einziehung eines Erbscheins dar. Hier spielte – im Gegensatz zum Güterichterverfahren in der zweiten Instanz eines bereits anhängigen Prozesses – der Zeitfaktor für beide Parteien eine maßgebliche Rolle. Sie waren hochmotiviert, einen Rechtsstreit zu vermeiden und nach einer raschen einvernehmlichen Lösung zu suchen. Sie waren emotional stark genug, Rechtsfragen – etwa die Wirksamkeit von Testamenten – selbst dann zurückzustellen, wenn darüber im Erbscheinsverfahren heftiger Streit entstanden war. Auch war die persönliche Gesprächsebene noch nicht tot und mit den Mitteln der mediativen Gesprächsführung (*offene Fragen, Doppeln, Spiegeln – Window I, Window II etc.)* zu beleben. Den Parteien gelang es ohne weiteres, sich zu Beginn des Verfahrens auf ein gemeinsames Klärungs- bzw. Regelungsziel zu verständigen (etwa: „Wir wollen das Erbe unserer Mutter zwischen uns unter Berücksichtigung der Enkelkinder fair und in beiderseitiger Wertschätzung aufteilen“).

Die andersartige Ausgangslage beim Güterichterverfahren in zweiter Instanz macht folgender Beispielsfall deutlich:

Erblasser E verstarb im Juli 2014. Er hinterließ eine Tochter aus erster Ehe (T 1) sowie eine Tochter aus zweiter Ehe (T 2) und eine Ehefrau (F). Obwohl er gegenüber T 1 zu Lebzeiten mehrfach beteuert hatte, er werde beide Kinder gleichbehandeln, legte T 2 nach Vaters Tod ein Testament vor, in dem sie und ihre Mutter (F) zu Erben eingesetzt worden waren. T 1 glaubte zwar nicht, dass E bei Errichtung dieses Testaments noch testierfähig war und dachte, der Text sei ihm „in die Feder diktiert“ worden, sah aber keine realistische Aussicht, das vor Gericht zu beweisen. Sie akzeptierte die Enterbung und verlangte von T 2 und F ihren Pflichtteil. T 2 und F ließen sich nunmehr anwaltlich beraten und erteilten dann – über ihren Anwalt – Auskunft über den Nachlass. Den von ihnen behaupteten Wert des Immobilienvermögens konnte T 1 nicht akzeptieren; er erschien weit untertrieben. Sie schaltete einen Privatgutachter ein, der die Häuser in Anwesenheit von T 2 besichtigte und ein schriftliches Wertgutachten erstellte. Diese Bewertung wurde von T 2 und F empört als maßgeblich überhöht abgetan. Nach langem hin und her entschloss sich T 1, ebenfalls einen Rechtsanwalt einzuschalten.

Im Jahr 2019 erhob sie schließlich Stufenklage auf Auskunft über den Nachlasswert und Auszahlung ihres Pflichtteils. Das LG wies die Klage wegen Verjährung ab. Dagegen wendete sich T 1, indem sie sich auf verjährungshemmende Vergleichsverhandlungen berief. Das Berufungsgericht verwies die Parteien an den Güterichter. Aber warum sollten T 2 und F hier auf den schon gerichtlich bestätigten Verjährungseinwand verzichten?

II. Die Verweisung an den Güterichter ist eine paradoxe Intervention

Beim Güterichter erscheinen die Parteien mitten im „Streit um das Recht“. Sie sind geprägt durch die prozessualen Erlebnisse, niedergelegt in den schriftsätzlichen Ausführungen ihrer Anwälte, und etwaige richterliche Hinweise. Ein erstinstanzliches Urteil präzisiert die Sach- und Rechtslage und ist als Akt der Rechtsprechung greifbar. Recht ist gesprochen, wenn auch noch nicht endgültig.

Bislang stritten die Parteien um Rechtspositionen in einem dafür vorgesehenen institutionalisieren Verfahren: dem Zivilprozess. Dessen Parameter lassen sich wie folgt skizzieren:

Maßgeblich für den *Entscheidungsinhalt* ist der durch Antrag und Lebenssachverhalt bestimmte Streitgegenstand. Der Lebenssachverhalt, über den verhandelt werden kann, ist determiniert durch die gesetzlichen Vorgaben der Norm, die die intendierte Folge ausspricht. Rechtsanwendung folgt danach dem juristisch determinierten „Muster von Konditionierungen“: „falls x, dann y“. [1] Dabei handelt es sich bei x um ein in der Vergangenheit liegendes Geschehen, bei y dagegen um eine bevorstehende Handlung, die beim Normadressaten als negativ empfunden werden soll (Sanktion, Ausgleich).

Sprache (Stilistik und Vokabular) in anwaltlichen Schriftsätzen steht im Dienst der Durchsetzung der Anspruchsgrundlagen und sonstigen Rechtsnormen. Sie stellt Vergleiche an, be- und verurteilt. Sie richtet Du-Botschaften an bestimmte Individuen, [2] denen die Verantwortlichkeit zugeschrieben werden soll. Juristische Redekunst (Rhetorik) ist auf die Überzeugung des Adressaten (Richters) hin ausgerichtet. [3] Sie lebt von Argumentationstechniken, [4] von fairen, aber auch von unfairen. Zu letzteren zählt die oft verwandte Moralisierungstechnik. Ihre Wirkung ist: Distanzierung, Abgrenzung und (bei der Moralisierungs-Technik) Abwertung. Sie trifft den Gegner ins Herz und bewirkt – antwortet der Gegner ebenfalls mit Moralisierung – Eskalation.

Nunmehr – beim Güterichter – gelten andere Verfahrensgrundsätze und Parameter. Ein „liebender Kampf“ möge es werden, ein Kampf, der Gegensätze überwindet und miteinander aussöhnt. [5] Gefordert ist eine mentale Entdeckerhaltung. [6]

Die tragenden Verfahrensprinzipien der Mediation sind (neben der Freiwilligkeit): Eigenverantwortlichkeit, Transparenz und Offenlegung, Vertraulichkeit und Informiertheit. Im Bewusstsein, dass kein Mensch wirklich Zugang zu dem hat, was (tatsächlich geschehen und damit wahr) ist, lautet die Grundfrage, gerichtet an die Konfliktbeteiligten, am Verhandlungstisch: „Wer bist du? Woher kommst Du? Wohin gehst Du?“. [7] Das Geheimnis erfolgreicher Konfliktbewältigung ist die Fähigkeit, Bindung dauerhaft zu erhalten und zu erneuern, wenn sie zu schnell zerbrochen wurde. [8] Der Kommunikationszweck, nämlich die einvernehmliche Problemlösung, kann nur in einem *gemeinsamen* Bedeutungsraum erreicht werden. Überschreitet der Bedeutungsraum der (beiderseitigen)

Kritik den Bedeutungsraum der Bindung, ist eine lösungsorientierte Kommunikation nicht mehr möglich. [9] In den Dienst der Einigung kann und sollte auch die Sprache gestellt werden: Eine gewaltfreie Kommunikation sollte es sein, in der Worte Fenster sind und keine Mauern. [10]

Der Wechsel vom Zivilprozess zur Mediation ist also zuvörderst ein Prozess der Veränderung („Change") der Streitkultur. Wie kann der Güterichter diesen Wechsel vollziehen, wenn er im ersten Termin vor folgender (durchaus typischer) Situation steht:

Die Medianden und ihre Anwälte erscheinen und erklären, sie seien selbstverständlich immer gesprächsbereit und auch einigungsbereit. Die Einigung, so sagen beide Parteien nacheinander, sei ja bisher nur an der Gegenseite gescheitert. Der eine oder andere verschränkt die Arme, schlägt die Beine übereinander, lehnt sich zurück. Man fragt die eine Partei nach ihrem Erleben, da übernimmt der Anwalt unvermittelt das Wort, schlägt „die Pauke", ist nicht zu bremsen, bespielt „das Parkett". Ein anderer ironisiert, karikiert, während ein Dritter sich zum stummen Beobachter macht, der eigentlich zum Reden ermutigt werden sollte.

Mit linear-kausalen Erwägungen zu Gesprächsführung, Phasenaufbau und Methodenlehre kann der Güterichter hier keine Regie übernehmen. Gelingt es ihm nicht, die Aufmerksamkeit beider Parteien auf sich zu ziehen, kann er nicht vertrauensbildend wirken. Das Stück wird dann ohne ihn weitergespielt, etwa wie folgt:

Eine Partei zieht sich, offenkundig verärgert oder frustriert, aus dem Gespräch zurück. Darauf wird der andere immer unangenehmer, stellt penetrant alle möglichen Fragen, äußert viele Zweifel und gibt deutlich zu verstehen, dass er dem Schweigenden den Respekt verweigert. Sein Anwalt übernimmt und bittet den gegnerischen Anwalt, er möge – stellvertretend für seine Partei – nun endlich „Butter bei die Fische geben" und seine „Schmerzgrenze" offenbaren. Wenn kein akzeptables Angebot kommen, könne man sich das hier ja sparen; er habe schließlich Besseres zu tun.

Für den Güterichter gilt es, die für die Parteien in der konkreten Situation geeignete Form der Verlangsamung der krisenhaften Kommunikation zu erspüren und zu implementieren. Oft ist es möglich, Sprache – getreu dem Grundsatz „similia similibus curantur" – nicht nur in den Dienst der Verhärtung, Polemik, Verleumdung, Drohung, Aggression oder gar Zerstörung zu stellen, sondern auch in den Dienst der Gesundung. [11] Konfliktlösungstools, die sich in hoch eskalierten Konflikten bewährt haben, unterscheiden hinsichtlich des Umgangs mit den Parteien danach, ob es sich um einen sog. heißen oder kalten Konflikt handelt. Diese Tools ermöglichen es, die Konflikttemperatur systematisch zu analysieren. [12] Viele dieser Methoden sind sehr wirkungsvoll, ihnen ist jedoch eigen, dass sie für manche Konfliktparteien passen, für andere aber völlig ungeeignet sind. Man kann den Menschen nichts „verordnen", schon gar nicht in der Krise. Es hilft nur, die eigenen Antennen für die Worte und Gesten der Medianden und ihrer ebenfalls präsenten Rechtsanwälte auszufahren, offen allen Impulsen gegenüber. Zweifel zu säen und Irritationen auszulösen, wenn Parteien erklären, der Gegner habe „nur den eigenen Vorteil im Blick gehabt", „keine Rücksicht genommen", „bewusst verschwiegen", „die Absicht gehabt", usw. hat sich für mich als Schlüssel zu einer Veränderung erwiesen.

Die Kommunikation der Parteien kreist primär um die Rechtslage. Sie präsentieren ihre konträren Rechtsstandpunkte, die sich infolge ständiger Wiederholung, Wiederaufarbeitung und Verfeinerung verfestigt haben. Man sollte daher meinen, dass die Rechtslage beim Güterichter geklärt werden müss(t)e und ihr für die einvernehmliche Konfliktlösung maßgebliches Gewicht beigemessen werden müss(t)e. Der Grund liegt auf der Hand: die Parteien haben durch den Gang zu Gericht ihrerseits zu erkennen gegeben, dass sie den Konflikt auf Basis der materiellen Rechtlage gelöst wissen wollen. Ein – dem Güterichter möglicher – rechtlicher Hinweis kann aber nicht erfolgen. Er wäre der Mediation wesensfremd. Im Rahmen einer Mediation ist der Güterichter auf eine Prozessrisikoanalyse als mögliches Beurteilungsinstrument beschränkt. Können die Parteien zur Einigung nicht auf eine Beurteilung der Rechtslage verzichten, so ist das Verfahren der Mediation zu verlassen.

Diese prozessuale Lage ist paradox: Parteien, die um das Recht streiten, sollen ihren Konflikt ungeachtet der Rechtslage lösen. Das bringt die Parteien einer Mediation beim Güterichter in eine unhaltbare Situation und gleicht einer (pragmatischen) Paradoxie. [13]

Paradox ist aber auch die mit dem Verfahrenswechsel (Zivilprozess – Mediation) einhergehende Handlungsanweisung (moralischer Appell), die Parteien sollten ihren Konflikt in beiderseitiger Offenheit und Transparenz bearbeiten. Die Parteien haben ihre geschäftlichen oder privaten Beziehungen meist abgebrochen, wenn sie ihren Konflikt vor einem Zivilgericht austragen. Sie kommunizieren ausschließlich über ihre Rechtsanwälte und treffen sich erstmals (seit Klageerhebung) bei Gericht wieder. Bevor ein Konfliktpartner den Streit „zu Gericht trägt", hat er meist zahlreiche Versuche unternommen, mit dem Konfliktpartner in klärenden Dialog zu treten und zu einer einvernehmlichen Lösung zu gelangen. Beide Parteien haben die schmerzliche Erfahrung gemacht, dass der Dialog blockiert war. Sie konnten keinen Draht mehr zueinander finden. Mit diesen Erfahrungen der mangelnden Selbstwirksamkeit finden sich die Parteien nunmehr beim Güterichter zusammen. Dessen einführende Worte zu den Verfahrensprinzipien müssen mit Blick auf das Postulat der beiderseitigen Offenheit und Transparenz zumindest unwirklich klingen. Sie können nicht befolgt werden, ohne die bisherige Prozesstaktik aufzugeben.

Wen wollte es da wundern, dass sowohl die Parteien als auch ihre Anwälte „mauern"? Wen wollte es da wundern, dass beide Parteien erklären, sich primär daran orientieren zu wollen, was rechtens sei und im Einklang mit dem materiellen Recht stehe?

III. Die Rolle des Rechts

1. In der außergerichtlichen Mediation

Für das außergerichtliche Mediationsverfahren ist anerkannt, dass die objektive Rechtslage eine Ressource mit Blick auf die Lösung sein kann. Sie kann ein wichtiges Legitimationskriterium sein, das die Parteien einer Einigung zugrunde legen können. [14] Eine von beiden Parteien akzeptierte rechtliche Einschätzung kann die Parteien in ihrer Entscheidung bestärken, den gemeinsamen Konflikt in einer Art und Weise zu lösen, die der Rechtslage möglichst nahekommt. Recht bietet mögliche und weithin anerkannte Fairnesskriterien für beide Parteien an.

Dem positiven Recht kommt als materieller Maßstab im Mediationsverfahren eine zentrale Rolle zu. [15] Trotz des Wechsels von den Rechten zu den Interessen wird die Mediation in überraschend hohem Maße von den Normen des materiellen Rechts bestimmt. [16] Das materielle Recht ist in

sehr „engen" Mediationen oft das einzige Fairness- und Gerechtigkeitskriterium der Parteien. [17] Das dispositive Recht (*ius dispositivum)* dient dann als beiderseits für verbindlich erklärte Einigungsgrundlage.

Bei Parteien, denen ein weiterer Spielraum für faire Lösungen zur Verfügung steht, die offen sind für kreative Lösungen, kann Gesetzesrecht ein Schatz in der Schatzkammer von Fairnesskriterien sein. [18]

2. Beim Güterichter

Wie dargelegt, haben die Parteien, die sich in einem Zivilrechtsstreit befinden, den Dialog abgebrochen, weil sie keinen Draht mehr zueinander finden konnten. Sie haben schmerzliche Erfahrungen mangelnder Selbstwirksamkeit gemacht. Was beide eint, ist das – beim

Güterichter deutlich hervortretende – Bedürfnis nach Beurteilung der Rechtslage. Wie wir gesehen haben, kommt dem positiven Recht als Fairness- und Gerechtigkeitsmaßstab in jedem Mediationsverfahren eine wichtige Bedeutung zu, insbesondere dann, wenn die Parteien das Recht konsensual zum Maßstab für ihre Lösung wählen.

Diesem Bedürfnis kann in einer Mediation durch eine sog. Prozessrisikoanalyse Rechnung getragen werden. Denn es kann in diesem Prozessstadium von niemandem gesagt werden, was – in diesem Streitfall – Recht sei. Vor Entscheidungsreife des Rechtsstreits kann sich ein möglicher Vergleich nur in einer Art Gedankenexperiment am mutmaßlichen Ausgang des Rechtsstreits orientieren. Er ist darauf angewiesen, bei den Parteien Zweifel an überzogenen Gewinnerwartungen zu säen und sie für die Chancen, die dem Vergleich als neuem Kontrakt mit Blick auf den Frieden innewohnen, empfänglich zu machen.

Es sind „Übungen am Hochreck", die an dieser Stelle im Güterichterverfahren anstehen. Denn die Wahrnehmungen beider Parteien von ihren Prozesschancen sind regelmäßig weit überhöht. Addiert man die von ihnen benannten Erfolgschancen (x Prozent und y Prozent), so erzielt man einen Wert, der 100 Prozent weit übersteigt. Im Verlauf des Zivilprozesses konnte das in der sozial- und verhaltenspsychologischen Forschung nachgewiesene Phänomen der reaktiven Abwertung (*reactive devaluation*) seine Wirkungen ungehindert entfalten. [19] Es hat zur Folge, dass die Rechtsauffassung des Verhandlungspartners oder ein kritisches Hinterfragen der eigenen Rechtsposition als unrealistische Forderung angesehen werden. Illusorischer Optimismus (*overconfidence bias*) mit Blick auf die eigenen Erfolgsaussichten im anhängigen Rechtsstreit bildet für jede Partei einen Wahrnehmungsanker und lässt eine Einigung als Verlust gegenüber der eigenen irrealen Prozesserwartung erscheinen. Das stellt sie vor große Herausforderungen. Den Gegner verstehen zu wollen, sich (wieder) auf ihn, seine Interessen, Bedürfnisse und Werte einzulassen, verlangt, die eigene Fehlbarkeit in der Beurteilung anzuerkennen.

Können die Parteien aber auf eine Einschätzung der Rechtslage nicht verzichten, ist Mediation kein gangbarer Weg. Für diesen Fall hat das Gesetz dem Güterichter in § 278 Abs. 5 Satz 2 ZPO ausdrücklich die Befugnis verliehen, andere („alle") Methoden der Konfliktbeilegung einzusetzen. Damit stellt der Güterichter die Parteien vor die Frage, ob und in welchem Umfang sie ihn mit der – originär – dem Prozessgericht obliegenden Aufgabe der juristischen Einschätzung der Sach- und Rechtslage betrauen wollen. Die Option, der Güterichter könne auf der Grundlage des Akteninhalts seine Rechtsansicht mitteilen, bedingt zugleich eine Einigung der Parteien darüber, wie mit dieser Beurteilung im Prozess verfahren werden soll. Eine Verbindlichkeit dieser Rechtsansicht kann nur durch eine einvernehmliche Parteivereinbarung geschaffen werden, die in meiner güterichterlichen Praxis noch nie zum Tragen gekommen ist.

Vielmehr haben die Parteien auf der Grundlage der Erkenntnis, dass sie auf die richterliche Beurteilung der Rechtslage nicht verzichten können oder wollen, auch dann, wenn es sich nicht um eine Grundsatzfrage handelte, sich für die Rückgabe des Streits an das Prozessgericht entschieden.

IV. Zurück zum Ausgangsbeispiel

Im Ausgangsbeispiel hängt der Erfolg der Klage entscheidend von der Frage ab, ob der Pflichtteilsanspruch, über dessen Entstehung kein Streit besteht, (noch) vor Gericht durchgesetzt werden kann. Daran fehlt es, wenn er verjährt wäre.

Frieden bedeutet für T 2, dass er die Pflichtteilszahlung nicht an dem Damoklesschwert der Verjährung scheitern lassen will. Frieden verlangt von T 2, die formale Rechtsposition (Anspruch kann wegen Verjährung nicht mehr vor Gericht durchgesetzt werden, obwohl er dem Grunde nach besteht) fallen zu lassen. Diese Option zu ergreifen, ist für T 2 und den ihn beratenden und Parteianwalt sicher nicht leicht – müssen sie doch ihre Prozessstrategie verlassen und Gewinnchancen aufgeben.

Auf das Angebot des T 2, an der Verjährung solle die Einigung nicht scheitern, kann T 1 aber seinerseits mit einem finanziellen Entgegenkommen reagieren. Sie könnte etwa im Hinblick auf den Streit um den Immobilienwert zum Zeitpunkt des Erbfalls nachgeben. Wie in jeder Mediation kann der Güterichter dann mit den bewährten und neu entwickelten Tools (Angebots- und Werteverhandeln etc.) mit den Parteien kreative Lösungen für die Erbteilung erarbeiten und finden.

V. Schluss

Mediation beim Güterichter ist ein Veränderungsprozess. Der Weg führt über gemeinsame Arbeit und neues Vertrauen. Keiner darf mehr Mauern errichten oder prozessuale

Vorteile erstreben. Ob der Vertrauensvorschuss am Ende – durch einen fairen und ausgewogenen Vergleich – belohnt werden wird, ist nicht kalkulierbar. Die Rechtslage bleibt offen und kann beim Güterichter nicht geklärt werden. Die Entscheidung für diesen Weg zur Einigung ist eine zutiefst moralische. Sie zeugt von der Unfähigkeit beider Konfliktparteien, die Empathie zum Schweigen zu bringen. [20]

Regina Zöller
Die Autorin ist Richterin am OLG Frankfurt, zertifizierte Mediatorin (DAI) und seit mehreren Jahren als Güterichterin tätig.

1 Dazu *Albuquerque*, Funktionen und Struktur der Rechtsprechung im demokratischen Rechtsstaat in normen- und systemtheoretischer Perspektive, Berlin 2001, S. 87.
2 Vgl. *Schulz von Thun*, Miteinander reden: 1 – Störungen und Klärungen – Allgemeine Psychologie der Kommunikation, Reinbek bei Hamburg 1981, S. 219.
3 Vgl. *Soudry* in Ponschab/Schweizer (Hrsg.): Schlüsselqualifikationen, Köln 2008, 3. Teil: Rhetorik, S. 69.
4 Grundlegend *Soudry* (s. Fn. 3), S. 81 ff.
5 Vgl. *Schulz von Thun*, Miteinander reden: 2 – Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung – Differenzielle Psychologie der Kommunikation, Reinbek bei Hamburg, 1981, S. 53.
6 Vgl. *Kohlrieser*, Gefangen am runden Tisch – Klarheit schaffen, Entschlossen verhandeln, Leistung freisetzen, Weinheim 2008, S. 176.
7 Vgl. *Schweizer* in Ponschab/Schweizer (Hrsg.), Schlüsselqualifikationen, Köln 2008, 2. Teil: Kommunikation und Gesprächsführung, S. 20.
8 *Kohlrieser*, (s. Fn. 6), S. 165.
9 Vgl. *Haas*, Die systemische Mediation und andere Konfliktmethoden, Norderstedt, S. 83 ff., 90.
10 Angelehnt an das Gedicht „Worte sind Fenster (Oder sie sind Mauern)" von *Ruth Bebermeyer* in Rosenberg, Gewaltfreie Kommunikation – Eine Sprache des Lebens, Paderborn 2016, S. 2.
11 Vgl. *Watzlawick*, Man kann nicht nicht kommunizieren, 2. Aufl., Bern 2016, S. 169 f.
12 Vgl. etwa *Schwertfeger / Bähner* in Knapp (Hrsg.): Konfliktlösungs-Tools – Klärende und deeskalierende Methoden für die Mediations- und Konfliktmanagement-Praxis, 7. Aufl., Bonn 2021, S. 28 ff.
13 Dazu eingehend *Watzlawick*, Man kann nicht nicht kommunizieren (s. Fn. 11), S. 129 ff., 132.
14 *Fisher / Ury / Patton*: Das Harvard Konzept – Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse, 2. Aufl., München 2019, S. 131.
15 *Wendland*, Mediation und Zivilprozess – Dogmatische Grundlagen einer allgemeinen Konfliktbehandlungslehre, Tübingen 2017, S. 356.
16 Vgl. *Wendland*, (s. Fn. 15), S. 356 f.
17 Vgl. *Diez / Krabbe / Engler*, Werkstattbuch Mediation, 2. Aufl., Köln 2019, S. 143 f.
18 *Wendland*, (s. Fn. 15), S. 361.
19 Zu diesem Phänomen *Wendland*, (s. Fn. 15), S. 372.
20 Vgl. *Keysers*, Unser empathisches Gehirn – Warum wir verstehen, was andere fühlen, 2. Aufl., München 2011, S. 265.

© *Verlag Dr. Otto Schmidt KG*