



Matthias Würtenberger

Überblick: Mediation im ländlichen Raum kann nur wirken, wenn sie dort gefunden wird, wo Menschen mit ihren Konflikten leben. Der Beitrag verschiebt die Perspektive von Sichtbarkeit zu In-Kontakt-Kommen, von Konkurrenz zu Komplementarität: Bestattungsunternehmen, Notar- und Steuerbüros, Kirchen, Arztpraxen, der Bauernverband und Gemeinden sehen Konflikte oft früh, bearbeiten sie aber nicht. Anhand einer Eingangsszene aus der eigenen Praxis beschreibt der Autor drei Wege, in Kontakt zu kommen – über das Internet als geschützten Erstraum, über Begegnungen in der Lebenswelt und über das Netzwerk professioneller Wegweiser. Ein Plädoyer für Geduld, Leichtigkeit und ein bisschen Mut.

Keywords: Mediation im ländlichen Raum, Hofübergabe, Familienunternehmen, Nachfolge, Akquise, Komplementarität, Multiplikatoren, Suchmaschinenoptimierung, professionelles Netzwerk, Familienmediation, Konfliktbearbeitung, mediative Haltung.

<https://doi.org/10.25364/35.23:2026.2.5>

Geduld, Leichtigkeit und ein bisschen Mut

Was braucht Mediation im ländlichen Raum?

1. Ein Anruf am Abend

Es ist ein Werktagabend, irgendwann nach dem Abendessen, als mein Telefon klingelt. Am anderen Ende eine Frau, die ich nicht kenne. Sie stellt sich vor, nennt einen Vornamen, einen Nachnamen, und beginnt zu erzählen. Sie wisse nicht mehr aus. Ihr Ehemann und sein Bruder, der Bauer auf dem Hof direkt nebenan, könnten seit Jahren nicht mehr miteinander reden. Es sei hoch eskaliert zwischen den beiden Brüdern, die mal sehr eng miteinander waren. Es gehe um Lärm, Maschinen, eine Zufahrt – sie nennt mir einzelne Beispiele, wiederkehrender Rasenmäherlärm zu Ruhezeiten, Streit auf und um den Fuhrpark, eine Bemerkung beim Geburtstag der Mutter, die in den Köpfen immer noch nachhallt. Sie selbst seien verzweifelt, ratlos und überlegten sogar, das Haus zu verkaufen, das sie auf dem Grundstück neben dem elterlichen Hof vor Jahrzehnten gebaut hätten. Ob ich meine, da helfen zu können. Sie ist auf meinen Namen und Mediations-Angebot im Internet gestoßen.

Ich höre zu, frage nach, mache mir Notizen. Ich schlage – wie oft – ein Erstgespräch mit allen Beteiligten vor. Als ich auflege, bleibe ich noch einen Moment an meinem Schreibtisch, wo ich mittlerweile sitze.

Was mich für den Zweck meines Beitrages beschäftigt, ist nicht dieser Konflikt und die daraus resultierende Mediation per se – Konflikte um gemeinsam genutzte Maschinen, Geräusche, Gerüche und Wegrechte zwischen Nachbarn, die nach einer Hofübergabe als weichende Erben auf demselben Grund gebaut haben, gehören zum Inventar meiner und vielleicht auch Ihrer, der Leser:innen, Arbeit.

» Was mich beschäftigt, ist die Frage, wie beziehungsweise warum diese Familie zu mir, zur Mediation gefunden hat.

Eine Suchanfrage, ein Klick, eine Nummer notiert, ein Anruf am Abend. Und auch der Gedanke, der sich daran anschließt: Was wäre gewesen, wenn diese Suche kein Ergebnis geliefert hätte? Wenn die Frau, die mich anrief, niemanden in erreichbarer Nähe gefunden hätte – keine Website, keinen Beitrag, keine Telefonnummer? Was wäre dann passiert? Vermutlich nichts. Oder, anders gesagt: nichts Gutes. Der Konflikt wäre weitergelaufen, schlimmer geworden mit all seinen typischen Nebenerscheinungen, er hätte vielleicht in Gerichtsverfahren gemündet, in Wegzug, höherem psychischem Leiden, in jahrelangem Schweigen und Verhärtung. Er wäre, mit anderen Worten, einfach geblieben, was er war: ein

Konflikt, ohne Raum, in dem über ihn gesprochen und konstruktiv gearbeitet werden kann.

Diese Vorstellung ist es, die mich umtreibt – und um die es in diesem Beitrag geht.

2. Eine Frage der Haltung, kein Marketing

Wenn ich mit Kolleg:innen über die Frage spreche, wie wir als Mediator:innen im ländlichen Raum, aber auch in der Stadt, also generell, Menschen erreichen, kommen wir schnell in das Vokabular von Sichtbarkeit, Marketing, Werbung, Zielgruppen. Ich verstehe das, ich benutze diese Begriffe selbst, und doch greifen sie für mich nicht ganz. Sie passen, wenn man eine Dienstleistung verkaufen will. Sie passen weniger, wenn man der Frage nachgehen will, was eigentlich geschieht, wenn ein Mensch in einem schwerwiegenden Konflikt jemanden sucht, mit dessen Unterstützung er/sie den Konflikt bearbeiten, zu einer (Auf-)Lösung kommen will – und niemanden findet. Ich spreche deshalb in diesem Beitrag lieber von *in Kontakt kommen*. Das ist ein Beziehungsbegriff, kein Vermarktungsbegriff. Er beschreibt etwas, das von zwei Seiten gemeint sein muss:

1. Wir als Mediator:innen, die sich aktiv in die Welt bewegen müssen – an Orte der Lebenswelt von Menschen, mit denen wir arbeiten wollen.
2. Menschen in Konflikten bewegen sich raus, aus dem Privaten, der eigenen Gefühls- und Gedankenwelt und strecken ihre Fühler aus.

In einem interessanten, wenngleich oft nicht immer rekonstruierbaren Moment, kommt es dann zum Kontakt. In dieser Betrachtungsweise ist die Frage nicht mehr, wie ich als Mediator sichtbar werde – als sei ich ein Gegenstand in einem Schaufenster –, sondern wie sich ein Raum öffnet, in dem dieser Kontakt zustande kommen kann. Das ist eine Perspektive und sie weist andere Horizonte und damit Zugänge auf.

Ihr liegt eine Annahme zugrunde, die vielleicht als offensichtlich erscheinen mag, die ich dennoch offenlegen will, weil sie für meine Arbeit elementar handlungsleitend ist:

» Wer in einem Konflikt steckt und nicht erreicht wird, bleibt mit dieser sich darin zeigenden Konfliktdynamik oft allein oder in ihr fast schon gefangen.

Das ist keine pathetische Formulierung, sondern eine nüchterne. Konflikte verschwinden nicht von selbst. Sie

verhärten sich, wandern in die Körper, zerfressen Beziehungen, führen zu Abkehr, Krankheit, Gerichtsverfahren, manchmal zu Schlimmerem. In meinem Bild ist es nicht der Fall, dass Menschen sich gegen Mediation entscheiden bzw. nicht fähig sind, diese als ihr Verfahren zu wählen. Diese Einschränkungen gibt es natürlich auch und sie begegnen einem immer wieder in der Praxis.¹ Das alternative Szenario, das ich hier in den Blick nehmen will, ist: Menschen wissen nichts von der Mediation als Option.

Daraus ergibt sich für mich eine professionelle Verantwortung, die ich nicht delegieren kann. In Kontakt kommen ist nicht das, was vor oder nach der eigentlichen Mediations-Arbeit kommt – nicht die lästige Pflicht der Akquise neben der Mediation. Es ist für mich Teil der mediativen Haltung selbst. Wenn ich überzeugt bin, dass Konfliktbearbeitung Menschen helfen kann, dann gehört es meiner Meinung nach dazu, diese Methode auch erreichbar(er), greifbar(er) zu machen.

Dazu gehört, dass ich uns Mediator:innen dabei nicht in Konkurrenz zu denen begreife, die im ländlichen Raum schon lange mit Konflikten – wenngleich indirekt – zu tun haben: Anwalt:innen, Notar:innen, Steuerberater:innen, Pfarrer:innen, Hausärzt:innen, Berater:innen des Bauernverbands oder Bürgermeister:innen; sie alle begegnen Menschen in Situationen oft, bevor das Wort *Konflikt* überhaupt in den Mund genommen wird. Die Vertreter:innen dieser Professionen sind so gesehen nicht die Konkurrent:innen von uns Mediator:innen. Sie sind die ersten gesellschaftlich etablierten Anlaufstellen einer Bevölkerung, die sich mit ihren Themen an fachlich einschlägige Expert:innen wendet. Die relevante Frage ist eher, was diese Anlaufstellen wissen müssten, damit sie Ratsuchende weiterverweisen können, wenn ein Mediationsverfahren den Kund:innen – neben der jeweiligen Fachberatung – zusätzlich helfen könnte.

So verstanden ist die Komplementarität von Mediation zu einschlägiger Fachberatung keine höfliche Geste oder Weiterempfehlung, sondern eine Arbeitsbeziehung, in der jede und jeder weiß, was die anderen tun – und wann ein Weiterverweis hilfreicher ist als die Fortsetzung des eigenen Tuns. Das gilt selbstverständlich auch in die

1) Zum Beispiel ist kein oder nicht genügend Geld da, es herrscht Scheu, sich dem Verfahren auszusetzen, oder die Hoffnung auf Besserung oder Veränderung ist aufgegeben.

andere Richtung für Mediator:innen: Auch ich brauche ein verlässliches Netz, an das ich weiterverweisen kann, wenn psychische Belastungen, steuerliche, juristische, betriebliche Fragestellungen dies nahelegen – dazu später mehr. Diese Arbeitsbeziehungen entstehen nicht von allein.

3. Sie sehen etwas, was ich bearbeiten kann

Wenn ich mich gedanklich in die Lage einer Notarin oder eines Steuerberaters auf dem Land versetze, Gespräche mit ihnen Revue passieren lasse, fällt mir auf, wie viel sie von Auseinandersetzungen mitbekommen, ohne dass die Bearbeitung ihr eigentliches Mandat wäre. Eine Notarin, die einen Hofübergabe-Vertrag beurkundet, sitzt nicht selten einer Familie gegenüber, in der die Spannungen mit Händen zu greifen sind: Ein Bruder, der mit verschränkten Armen schweigt, eine Schwester, die zum dritten Mal nachfragt, ob sie das richtig verstanden habe, eine Mutter, die zwischen den Fronten zu vermitteln versucht. Die Notarin macht ihre Arbeit, sie beurkundet, was beurkundet werden muss. Aber sie sieht. Genauso die Steuerberaterin, die seit Jahren die Bilanzen eines Familienunternehmens prüft und merkt, dass etwas im Argen liegt. Der Hausarzt, der bei Folgeterminen Schlafstörungen, erhöhten Blutdruck, Erschöpfung diagnostiziert. Der Pfarrer, der nach einer Beerdigung ein Gespräch führt, das mehr enthält, als er gerade im Stande ist zu bearbeiten bzw. zu lösen. Sie alle sehen im Zweifel mehr, als sie bearbeiten (können).

Was all diese Expert:innen sehen, fällt oft genau in jenen Bereich – den Bereich der Konfliktlösung –, der ihr Metier übersteigt. Der Anwalt behandelt den juristischen Aspekt eines Erbstreits, kann aber nicht das gestörte Verhältnis zwischen den Geschwistern bearbeiten, das den Streit überhaupt erst hervorgebracht hat. Die Steuerberaterin sieht die Zahlen, aber wähnt vielleicht nicht die Erschöpfung des Bauern, der seit Monaten die Belege zu spät abgibt. Genau hier liegt das *Komplementäre*:

» Mediation bearbeitet beziehungsweise nutzt das, was zwischen den Zuständigkeiten liegt – die Beziehungsdynamik, die unterschwelligen Erwartungen, die Verletzungen, die Sprachlosigkeit.

Wenn diese Ebenen in einer Mediation bearbeitet werden, kann die juristische, steuerliche, seelsorgerliche oder ärztliche Arbeit der anderen Fachleute oft erst wirklich greifen. In diesem Sinne *bündelt* Mediation, wie ich es im vorigen Abschnitt formuliert habe, nicht im Sinne einer Über-Ordnung, sondern im Sinne einer Ver-

bindung: Sie schafft den Raum, in dem die Beteiligten überhaupt erst entscheiden können, was sie mit den fachlichen Informationen anfangen wollen.

Auch in der Familie, von der zu Beginn die Rede war, wäre das früh erkennbar gewesen. Es gab über die Jahre Notar- und Anwaltsbesuche, Schriftverkehr, Versuche, sich im familiären Kreis zu Einzelfragen zu einigen. Was es bis dato nicht gegeben hatte, war ein neutraler Ort, an dem die Beteiligten mit Hilfe eines allparteilichen Dritten in eine andere Art der Kommunikation hätten treten können – und zwar ohne, dass jeder Satz schon eine rechtliche oder finanzielle Entscheidung (im Sinne einer Lösung) anstrebt. Dass die Anrufende auf meine Website stieß – auf die Website eines Konfliktbearbeiters, eines Mediators, und nicht etwa auf jene einer anderweitigen fachlichen Beratungsstelle, war nicht selbstverständlich – es hätte auch anders sein können.

Eine Voraussetzung dafür ist, dass die genannten Anlaufstellen Mediation kennen – nicht als vage Idee, sondern als konkretes Angebot mit konkreten Personen. Ein Bürgermeister kann nicht auf etwas verweisen, das er nicht kennt. Eine Notarin wird einen Hinweis nur dann geben, wenn sie weiß, dass es jemanden gibt, dem sie ihren Mandanten zumuten kann. Diese Vertrauensvorschüsse sind nicht selbstverständlich. Sie entstehen aus Begegnungen über die Zeit. Damit bin ich bei der Frage, wie solche Begegnungen praktisch zustande kommen.

4. Drei Wege in die Beziehung hinein

In einem Versuch, verschiedene Arten der Begegnung zu fassen und zu strukturieren, fallen mir mindestens drei Kategorien ein, die ich im Folgenden beschreibe.

4.1 Das Internet als geschützter (Vor-)Raum

Es klingt vielleicht auf den ersten Blick zunächst paradox: Meine Hypothese ist, dass ausgerechnet im ländlichen Raum, in dem tendenziell mehr Wert auf das Persönliche, das Direkte, das Bekannte gelegt wird als typischerweise in der Stadt, das Internet der zentrale Ort des ersten Kontakts sein kann. Ich sehe meine Annahme im fachlichen Austausch mit Kolleg:innen bestätigt: Auf dem Land ist Anonymität rarer, schwerer zu erreichen als in der Stadt. Wer eine Mediation in Erwägung zieht, möchte oft nicht, dass jemand davon erfährt, am wenigsten ein Nachbar oder ein entfernter Bekannter. Ich beobachte: Menschen wollen sich generell aussuchen können, wann, wie und mit wem sie über ihre Konflikte reden. Eine Suchanfrage am späten Abend, allein

vor dem Bildschirm, ist gerade darum so naheliegend: Sie hinterlässt zuerst mal keine Spuren in der Dorfgemeinschaft.

Daraus ergibt sich für mich eine schlichte Folgerung: Wenn Menschen so suchen, dann sollten sie auch etwas finden. Eine Website, die nicht nur sagt, was Mediation ist, sondern eine Sprache anbietet, in der sich jemand wiedererkennen kann. Beiträge zu konkreten Themen, mit denen Menschen ringen – Hofübergabe, Erbaueinandersetzungen, Nachfolge in Familienunternehmen, Geschwisterstreit, Konflikte zwischen den Generationen – so geschrieben, dass jemand, der selbst mittendrin steckt, den Eindruck bekommt: Hier denkt jemand mit. Suchmaschinenoptimierung² für die eigene Website, dieser oft etwas technisch klingende Begriff, ist aus dieser Sicht weniger ein Marketingwerkzeug als ein notwendiger Akt, um sich als Mediator zu zeigen, zu positionieren und auffindbar, sichtbar und damit auch überhaupt hilfreich zu sein. Ich frage mich dementsprechend nicht, wie ich besser auf Google „ranken“ kann. Ich frage mich, mit welchen Worten eine Person, die in einem Konflikt steckt, die Suchmaschine oder die Künstliche Intelligenz fragen würde – und ob meine Außendarstellung diese Sprache auch spricht.

Das ist Arbeit, und sie ist nicht in einer Woche erledigt. Aber sie hat eine Eigenschaft, die mir gefällt: Sie wirkt rund um die Uhr, auch dann, wenn ich gerade in einer Sitzung mit Mediant:innen arbeite. Die Frau, die zu Beginn meines Beitrags angerufen hat, hat mich nicht gefunden, weil ich an diesem Abend besonders geworben hätte. Sie hat mich gefunden, weil etwas, das ich vor Monaten geschrieben hatte, in ihrer Suche auftauchte.

4.2 In die Lebenswelten gehen

Von der Paradoxie in die Offensichtlichkeit – das Internet allein reicht jedoch nicht. Und ich finde das persönlich eigentlich auch gut so:

» Es gehört für mich zu meinem Selbstverständnis als Mediator, dass die persönliche Arbeit mit Menschen der vielleicht zentralste Ankerpunkt ist –

einer der Gründe, warum ich Mediation so gerne praktiziere. Das heißt für mich übersetzt: Wer Mediation im ländlichen Raum bekannter machen will, sollte sich auch dort zeigen, wo Menschen ohnehin schon zusammenkommen. Bei den Landfrauen des Bauernverbandes, in der Pfarrgemeinde, in den Vereinen des Dorfes. Das ist wahrscheinlich keine besonders neue Erkenntnis für die

Leser:innen. Was mir wichtig scheint: Dabei denke ich nicht unbedingt nur an Vorträge über Mediation. Sondern an Gespräche zu einem Thema, das die Menschen ohnehin beschäftigt – und Mediation dabei als eine Möglichkeit unter anderen einzuordnen.

Ich will das an einer Gegenüberstellung veranschaulichen: Ein Abend zum Thema *Wenn der Hof übergeben wird – wie kann das ablaufen?* zieht andere Menschen an als einer mit dem Titel *Was ist Mediation und wie hilft sie?*. Beim ersten geht es um eine Frage, die jemand wirklich hat. Beim zweiten geht es um eine Methode, die zunächst niemand sucht. Wer auf die Frage antwortet, gewinnt Zuhörer. Wer die Methode anpreist, hält einen Vortrag, an den sich am nächsten Tag niemand mehr erinnert. Es ist die alte Einsicht, dass Menschen sich für ihre Themen interessieren, nicht für unsere Werkzeuge – und dass es die Aufgabe der Werkzeugkundigen ist, ihre Werkzeuge in das Licht der Themen zu stellen.

Das hat einen Nebeneffekt, der mir gefällt: Wenn ich beispielsweise einen Austauschabend zum Thema Hofübergabe abhalte, lerne ich etwas. Ich höre, was die Anwesenden umtreibt, was sie in ihrer eigenen Lebenswelt gerade erleben, woran sie sich reiben. Diese Resonanz ist mehr wert als jede Marketing-Umfrage. Aktive Bewegung in die Welt hinein, so dass ich anschließend in ihr besser arbeiten kann – nicht, weil ich nun mehr Klient:innen hätte, sondern weil ich näher dran bin an dem, was sie eigentlich beschäftigt.

4.3 Netzwerk von Wegweisern

Der dritte Weg mag zunächst der unscheinbarste sein, in seiner Konsequenz aber ist er vielleicht der wichtigste. Ich meine den mutigen Aufbau und die dann geduldige Pflege von Beziehungen zu jenen Professionen und Funktionsträgern, die im vorigen Abschnitt erwähnt wurden. Das mag ein Bestattungsunternehmen sein, ein Pflegeheim, ein Notar-, Steuer- oder Anwaltsbüro, die Praxis eines Hausarztes oder Physiotherapeuten, eine Pfarrei oder ein Gemeindeamt, ein Rathaus oder der Bauernverband. Die Auswahl ist unheimlich groß; was ich konkret davon auswähle, hängt davon ab, mit wem ich Interesse- und Anknüpfungspunkte habe, in einen zwischenmenschlichen wie fachlichen Austausch zu

2) Alternativ die oft auch im Deutschen gebräuchliche Abkürzung SEO – engl. Search Engine Optimization

treten. Auch hier stellt sich die übergeordnete Frage: Welche „Sprache“ spreche ich und will ich sprechen? Ist das die eines Pflegeheims, der bäuerlichen Lebenswelt oder einer Schreinerei? In welchen Kontexten fühle ich mich wohl, kann ich andere Menschen authentisch ansprechen? Wem möchte ich wirklich zuhören und erfahren, was sie tun? Nach einer Zeit entsteht ein Netz, in dem eine Mediatorin mit ihrem Namen kein abstraktes Angebot mehr ist, sondern mit einem konkreten Gesicht und einer konkreten Dienstleistung bekannt ist und verstanden wird.

Wichtig ist mir an dieser Stelle, was ich anfangs als Vorgriff angekündigt habe: Dieses Netz verstehe ich nicht als Einbahnstraße. Wir Mediator:innen profitieren von dieser professionellen Vielfalt um uns – auch, weil wir sie brauchen, um weiterverweisen zu können. Wenn ich an die Fallkonstellationen denke, die mir häufig im ländlichen Raum begegnen, ist dies aufgrund der Komplexität, die Themen wie Hofübergaben oder Nachfolge in Familienunternehmen mit sich bringen, auch notwendig. Dieses Verweisungs-Netz aufzubauen, ist Teil derselben Arbeit, von der dieser Beitrag handelt – die andere Seite der Medaille.

Was diese Begegnungen über die Zeit ermöglichen, ist eine Art stille Vereinbarung:

➤ **Die Professionen wissen und vertrauen einander, verweisen weiter, wenn es passt.**

Diese Vereinbarung steht in keinem Vertrag, sie steht auch nicht in einer Empfehlungsdatenbank. Sie steht in den Köpfen und Herzen der beteiligten Menschen. Genau das macht sie tragfähig.

5. Was es braucht: Leichtigkeit, Geduld und ein bisschen Mut

Wenn ich auf die drei skizzierten Wege schaue, fällt mir auf, dass keiner von ihnen eine schnelle Lösung verspricht. Ein Außenauftritt braucht Zeit zum Wachsen; Beziehungen reifen über Jahre; Infoabende, Diskussionsrunden, Vorträge bringen oft erst nach mehreren Anläufen eine erste Ernte ein. Wer sich an dieses Feld setzt mit der Erwartung, in sechs Monaten messbar mehr Klient:innen zu haben, wird wahrscheinlich enttäuscht. Wer sich daran setzt mit Neugier auf die Menschen, denen man dabei begegnet, hat es leichter – und hat, so jedenfalls meine Erfahrung, vielleicht auch mehr Freude an der eigenen Arbeit.

Diese Freude ist mir wichtig. Ich glaube, dass Akquise – wenn man sie überhaupt so nennen will – kein notwendiges Übel sein muss, das man neben der eigentlichen Mediation zähneknirschend erledigt. Sie kann ein Feld sein, in dem man kreativ ist, in dem man ausprobieren darf, in dem man auch scheitern darf. Ein Vortragsabend, der schlecht besucht ist, ist nicht das Ende der Welt. Ein Blogartikel, der anfangs noch nicht besucht wird, ist eine Übung. Drei Kontaktanläufe bei einer Steuerberaterin, die immer noch keinen Mandanten weiterverwiesen hat, bedeuten nicht zwangsläufig vergeblichen Aufwand – ich meine, die Verweisung kommt dann, wenn die Zeit, aus welchen Gründen auch immer, reif ist.

Was es braucht, ist also eine Mischung, die ich für mich selbst etwa so beschreiben würde: Ein bisschen Mut, sich Menschen anzubieten, die einen vielleicht nicht gleich verstehen oder einordnen können. Geduld, weil dieses Feld langsam wächst. Und Leichtigkeit, weil Verbissenheit hier am wenigsten weiterhilft. Wer mit dem Gedanken durchs Land läuft, *jetzt aber endlich Klient:innen gewinnen* zu müssen, wird das ausstrahlen, und Menschen merken das. Wer mit dem Gedanken durchs Land läuft, *neugierig zu sein, was den anderen gerade umtreibt*, hat einen anderen Stand.

Ehrlicherweise muss ich an dieser Stelle auch bemerken, dass dies für mich persönlich ein Lernprozess war und weiterhin bleibt. Insbesondere zu Beginn meiner mediatorischen Praxis, deren Anfang erst knapp drei Jahre zurückliegt, bin ich diesbezüglich vielen Fragen ausgewichen, habe Zeit auf Irrwegen und auch abseits irgendeines Pfades verbracht. Vieles hat für mich nicht funktioniert, das war aber gut so – im Sinn von Sepp Holzer, eines bekannten österreichischen Bergbauern, Aktivisten und Permakultur-Experten, der mir dahingehend in die Erinnerung kommt: *Wenn mehr als 50 Prozent dessen, was ich in einem Jahr an Neuem ausprobiere, klappt, dann habe ich nicht genug Neues ausprobiert.*³ Der erforderliche Perspektivwechsel, den es mir abverlangt hat, die Brille des Mediators abzulegen und die vermutete Perspektive der Menschen einzunehmen, mit denen ich gerne arbeiten möchte, hat Zeit gebraucht, und war von einsamem Ringen geprägt.

3) Sinngemäßer Wortlaut, so vom Autor erinnert, gehört am Rande eines Seminars am Krameterhof im Mai 2022.

6. Eine Einladung

Zum Abschluss möchte ich Sie oder Dich als Mediatorin oder Mediator direkt ansprechen. Wenn der ländliche Raum ein Ort ist, an dem Konflikte über Generationen wachsen, an dem Menschen ihre Schwierigkeiten lange für sich behalten, an dem die Hürde, sich Hilfe zu holen, vielleicht etwas höher oder anders geartet ist als anderswo – dann ist die Frage, wie wir mit den Menschen dort in Kontakt kommen, keine Marketing-Frage. Sie ist eine Frage unserer professionellen Verantwortung.

Die Familie, von der zu Beginn die Rede war, hat einen Weg in die Mediation gefunden. Eine Suchanfrage, ein Anruf, ein Erstgespräch. Es war ein langer Weg – nicht nur für die Anrufende an diesem Abend, sondern auch für mich: auffindbar zu sein, in der Region bekannt zu werden. Ich bin überzeugt, dass diese Kontaktarbeit nie abgeschlossen sein wird. Sie ist Teil meiner Arbeit, so wie das Medieren selbst.

Wenn Sie als Leserin oder Leser eigene Wege kennen, wenn Sie Erfahrungen gemacht haben, die meinen widersprechen oder sie ergänzen, würde ich mich über eine Nachricht freuen. Der ländliche Raum ist so vielfältig, dass ich, mit Sokrates gesprochen, sicher bin, dass es viel gibt, was ich nicht weiß. Was nicht verträglich ist, ist Schweigen über das, was wir tun – und warum.



Kontakt

Matthias Würtenberger (MA Logik & Wissenschaftstheorie) arbeitete ursprünglich in der internationalen Friedens- und Entwicklungszusammenarbeit (Ostafrika & Arabischer Raum). Seit 2023 ist er als zertifizierter Mediator mit Fokus auf Familienmediation, Hofübergabe und Schule im Raum München und Rosenheim tätig sowie im Vorstand der Bundesarbeitsgemeinschaft für Familienmediation (BAFM) e.V. Neben der Familienmediation veredelt Matthias alte und seltene Obstsorten, baut einen essbaren Wald- und Sortengarten auf und verwandelt dort das anliegende, ehemalige Haus der Großeltern in einen Lern- und Gemeinschaftsort nach Prinzipien der Permakultur (www.bruckwerk.de).

mw@mediationsort.de
www.mediationsort.de