



## Recht so! Wirtschaftsmediation auf neuem Niveau

Motivationsprofile von mmh unterstützen die Moderation von streitenden Parteien

Recht so! Wer Recht behalten will, muss mitunter lange Auseinandersetzungen und hohe Anwaltskosten in Kauf nehmen. Seit vielen Jahren führt die Wirtschaftsmediation zu tragbaren Kompromissen bei drohenden Streitigkeiten. Jetzt findet die Kommunikation auf einer höheren Ebene statt – mit Hilfe der Werkzeuge nach Prof. Dr. Steven Reiss, dem Schöpfer der Reiss Profile. Dietmar Baum von der mmh kommunikationsagentur, Lüdenscheid, hat die moderne Wirtschaftsmediation neu positioniert und gezielt weiter entwickelt.

„Wir wissen um die Schwierigkeiten in der täglichen Kommunikation. Gedachtes, Gesagtes und Verstandenes stimmen oftmals nicht überein und führen unweigerlich zu Missverständnissen. Das ist ein wesentlicher Grund, warum deutsche Gerichte total überlastet sind“, so Baum. Motivationsprofile und deren Interpretation sind exzellente Werkzeuge, um schnell, effizient und zielorientiert zu einem gemeinsamen Konsens zu kommen. Bei der Mediation anhand des Motivationsprofils zweier Parteien kann man klar zwischen Sachverhalt und emotionalisierter Wahrnehmung unterscheiden. Die Persönlichkeit jedes Menschen wird mit Motivationsprofilen anhand der wichtigsten 16 Lebensmotive verdeutlicht. Dies geschieht frei von Wertung und zeigt deutlich, an welchen Stellen wir uns nah sind und an welchen wir uns unterscheiden.

Ein Beispiel: Zwei Parteien treffen in einem Konflikt aufeinander, die eine Partei mit dem Merkmal „Ehre hoch“, die andere gegensätzlich ausgeprägt mit einer hohen Zielorientierung – die beiden werden sich nicht verstehen. Gegensätzlich ausgeprägte Motive – hier an dem Beispiel Ehre gegenüber Zielorientierung – bedeuten in der subjektiven Wahrnehmung die Missachtung und das Unverständnis der Persönlichkeit. Sie können sich gar nicht verstehen. Die Persönlichkeit mit dem Profil „Ehre hoch“ wird immer denken, dass Rituale und Prozesse

eingehalten werden müssen, wie zum Beispiel die fehlende Dokumentation, die fehlende Unterlage, die fehlende Freizeichnung. Die Partei mit dem Profil „Zielorientierung hoch“ wird immer das Motiv verfolgen: Das Ziel bestimmt den Weg („Das hatten wir doch so besprochen, ich wollte Sie im Termin nicht stören. Dazu hatten wir doch viel zu wenig Zeit.“)

Natürlich streitet man sich immer nur, wenn etwas nicht funktioniert hat. Kommunikation und Konflikte im Bereich interner Kommunikation (z.B. Vorstand/Aufsichtsrat, bei Kündigungen oder in der Kommunikation von Geschäftspartnern) moderiert Dietmar Baum von der mmh kommunikationsagentur bereits seit zehn Jahren erfolgreich. „Dies kostet nur einen Bruchteil eines Gerichtsverfahrens und es gibt meist von beiden Parteien ein großes Verständnis für die Lösung“, so Baum.



Dietmar Baum, mmh kommunikationsagentur:  
Mit Mediation anhand von Motivationsprofilen  
aussichtslose Rechtsfälle beilegen

### Für Rückfragen

consulting@mmh.ag  
Tel. +49 2351 6790-101

### mmh

kommunikationsagentur GmbH  
Herscheider Landstraße 89  
58515 Lüdenscheid  
Tel. +49 2351 6790-0  
Fax +49 2351 6790-199  
post@mmh.ag  
www.mmh.ag

