

Dirk Fabricius/Margarete Fabricius-Brand

Mehr Fairness und Gerechtigkeit in familienrechtlichen Verfahren mit „win-win“? – Teil 1

In unserem Beitrag stellen wir am Beispiel der Verteilung des ehelichen Hausrats das „Adjusted Winner“-Verfahren vor. Wir prüfen, ob dies seine (versprochene) win-win-Qualität einhält und, allgemeiner betrachtet, Kriterien aufstellt, deren Erfüllung eine gerechte Verteilung garantiert.

A. Einleitung: Keine Verlierer mehr?

Kaum hat sich das Mediationsverfahren in Deutschland etabliert, schon hört man von neuen Verhandlungsstrategien, mit denen sich Streitigkeiten schneller, kostengünstiger und „gerechter“ beilegen lassen. Gemeint sind win-win-Verfahren, bei denen beide Seiten gewinnen. Eines davon, *Adjusted Winner* genannt, zielt darauf, den Gewinn für beide Seiten noch zu optimieren; *Adjusted Winner* kann man mit an- oder ausgeglichene Gewinner übersetzen. Was verbirgt sich dahinter? Kein Gewinner und Verlierer mehr in familienrechtlichen Verfahren? Gerechtigkeit für alle? Und das bei Parteien, die dem Partner, von dem sie sich getrennt haben, nichts gönnen? Wie kann ein Verteilungsverfahren zu einem Ergebnis führen, das die von Neid beherrschten Parteien als gerecht ansehen?

Aus psychoanalytischer Sicht gibt es einen Zusammenhang von Neid und Gerechtigkeit¹. Zwei amerikanische Wissenschaftler, *Steven J. Brams* und *Alan D. Taylor*, bestätigen diesen Zusammenhang. Dabei stützen sie ihre Erkenntnisse wiederum auf Untersuchungen polnischer Mathematiker aus dem Jahr 1940. Sie haben zwei Bücher veröffentlicht, „Fair Division“² und „The win-win-solution“³. Beide Bücher sind bisher nicht in deutscher Sprache veröffentlicht. Bei „Fair Division“ handelt es sich um ein „Grundlagen-Buch“, wissenschaftlich anspruchsvoll geschrieben, stellt es das Verfahren und seine Entwicklungsgeschichte dar. „The Win-Win-Solution“ ist populärwissenschaftlich geschrieben, erleichtert aber das Verstehen anhand praktischer Beispiele.

Wer sind diese Wissenschaftler, was ist ihr Anliegen, und wie lautet ihre „Zauberformel“? Kann das „Adjusted Winner“-Ver-

fahren Unzufriedenheit ausräumen, ohne sich neue Nachteile einzuhandeln?

Brams, Politikwissenschaftler an der New York University, und *Taylor*, Mathematikprofessor am Union College New York, geht es um die Entwicklung von praktisch anwendbaren Verfahren zur Teilung verschiedenster körperlicher und nichtkörperlicher Gegenstände. Diese Verfahren laufen nach bestimmten Kriterien ab. Werden diese erfüllt, wird das Ergebnis als *fair* und *gerecht* eingestuft. Weiterer Vorteil ist, dass die Verfahren von



Dirk Fabricius

den Betroffenen selbst angewendet werden können. Damit wird Verantwortung in persönlichen Konflikten an die Betroffenen zurückgegeben. Am Scheitern eines fairen und gerechten Ergebnisses sind dann nicht mehr „die anderen“ schuld.

Die Befassung der Mathematiker mit einem „ureigenen“ juristischen Thema, der Gerechtigkeit, lässt hoffen, dass Rechtswissenschaft und Mathematik, Psychologie und Ökonomie gemeinsam neue Wege beschreiten werden. Hierzu soll unser Aufsatz einen Beitrag leisten.

B. „Adjusted Winner“ – Was ist hierunter zu verstehen?

Adjusted Winner ist ein Verfahren, das *Brams* und *Taylor* entwickelt haben.⁴ Die Autoren haben sich die Formel dieses Teilungsverfahrens⁵ in den USA patentieren lassen. Sie lautet:

$$x(1)\alpha = y(1)(1-\alpha) + y(2) + y(3).$$

Die folgende Formel ist nur textlich geändert. Sie nimmt Rücksicht darauf, dass für mathematische Laien „x“ immer das Symbol für die unbekannte Größe ist. Die Formel, mit der vorliegend gearbeitet wird, lautet also:

$$a(1)x = b(1)(1-x) + b(2) + b(3).$$

Die Konstruktion, Anwendung bzw. Auflö-

nachfolgend Schritt für Schritt erläutert. Dies mag zunächst befremdlich auf den deutschen Juristen wirken, der Schrecken mathematischer Formeln wird sich aber schnell verlieren mit der Erkenntnis ihres praktischen Nutzens und der Anwendungsfreundlichkeit. Ein Taschenrechner genügt, um die Berechnungen selbst durchzuführen.

Rechtsanwalt *Stieghorst* hat erstmalig im deutschsprachigen Raum über die *Adjusted Winner*-Methode berichtet.⁶ Allerdings entwickelt er die Formel nicht schrittweise, so dass man jenseits seines (einfachen) Rechenbeispiels ins Stolpern gerät, sind viele Gegenstände aufzuteilen. Bislang

wurde sein Beitrag weder in der Literatur noch in der Praxis wahrgenommen.

Das „win-win“-Verfahren eignet sich für die Verteilung von – zahlreichen – Gegenständen, Vermögensmassen, aber auch immateriellen Gütern. In den USA gibt es keinen Zugewinnausgleich, so dass Richter eine gegenständliche Verteilung des gesamten

Ehevermögens unter Einschluss des Hausrats vornehmen müssen. Es werden sogar noch weitere Komplexe in die Regelung einbezogen, wie z. B. Unterhaltsansprüche oder auch Umgangsrechte mit Kindern. Im Folgenden wird diese „Vermischung“ nicht stattfinden, auch wenn wir aus der Praxis wissen, dass die Parteien durchaus z. B. die Lebensversicherung mit dem Wohnzimmer „verrechnen wollen“. Ist man mit dem Verfahren vertraut, können Hausrats- und sonstige Vermögensgegenstände durchaus



Margarete Fabricius-Brand

1 *Fabricius, Dirk*, Wurzeln der Gerechtigkeit, R&P (11), 1993, S. 128–139.

2 *Brams, Steven J./Taylor, Alan D.*, Fair Division, Cambridge, 1996.

3 *Brams, Steven J./Taylor, Alan D.*, The Win-Win Solution. Guaranteeing Free Shares for Everybody, N.Y., 1999.

4 Die weiteren eher bekannten Verteilungsverfahren, wie „Alternierendes Wählen“, „Ich teile, du wählst“ pp., werden im Abschnitt E im Einzelnen dargestellt.

5 Auf Anfrage, ob die Anwendung der Formel gegen das Patentrecht verstoße, antwortete Mr. Brams: „Individual use of AW is not a problem and may even be facilitated by the calculations made at <http://www.nyu.edu/projects/adjustedwinner>“.

6 In ZFE 8/2003, 233 ff.

in die Verteilungsmasse nebeneinander aufgenommen werden.

Wir wollen hier keine juristischen Spezialprobleme lösen, sondern darlegen, wie das Verfahren eigentlich abläuft:

I. Beispiel 1

Wählen wir ein einfaches Beispiel aus der Hausratsteilung. Die Eheleute müssen über den zu teilenden Hausrat eine Liste erstellen. Hierbei muss vorab die Anzahl der Gegenstände und deren Teilbarkeit festgelegt werden. Schon dies kann Probleme schaffen. Teilen ließen sich (zum Ärger des anderen) z. B. die Couchgarnitur (Ohrensessel mit gleichem Bezug, Sessel und Hocker), die Computeranlage (Tastatur, Bildschirm und Rechner), das Meißner Geschirr (12 Teile lassen sich durchaus halbieren), die Biedermeierkommode nebst Biedermeiersofa. Ist eine Einigung über den Gegenstand bzw. seine Teilbarkeit nicht möglich, sollte man entweder würfeln oder aber den Gegenstand aus der Liste herausnehmen.

Jede Partei erhält die gleiche Liste und ordnet alsdann dem jeweiligen Gegenstand die Punktzahl zu, die ihm die Sache „wert ist“. Die Bewertung spiegelt die subjektive Betrachtungsweise der beteiligten Personen wider. Bei diesem Punkt-Zuordnungsschema werden 100 Punkte auf die Gegenstände verteilt, wobei die Punktzahl 100 willkürlich, aber praktikabel ist und deswegen beibehalten werden soll. Die Verteilung der 100 Punkte auf die unterschiedlichen Gegenstände erfolgt „unsichtbar“ für die andere Partei.

Die einzelnen Schritte sollen jetzt wie folgt (auch tabellarisch) dargestellt werden:

1. Runde

In der ersten Runde gewinnt jede Partei die Gegenstände, denen sie eine höhere Punktzahl zugeordnet hat als die andere. Im Einzelnen:

Lisa (a) und Franz (b) haben aus der Verteilungsmasse drei Gegenstände – die von (1) bis (3) durchnummeriert sind – unter sich aufzuteilen. Jeder verteilt seine 100 Punkte auf diese Gegenstände. In der ersten Runde gehen die Gegenstände an den, der für sie am meisten Punkte gesetzt hat, d. h. Picasso (1) und BMW (2) an Lisa (a) und der Flügel (3) an Franz (b). Das ergäbe für Lisa (a) 90 ihrer 100 Punkte, für Franz (b) 30.

Die gewonnenen Gegenstände werden in der Tabelle durch Fettdruck hervorgehoben. Die Wertangaben in Euro sind über-

Beispiel 1 (1. Runde)

Verteilungsmasse	Wert in €	Lisa (a)	Franz (b)	Verhältnis (Quotient) (a:b)
(1) Picasso	60.000,00	60,00	45	1,33
(2) BMW 5er	35.000,00	30,00	25	1,20
(3) Flügel	7.000,00	10,00	30	0,33
1 Runde		90	30	

flüssig, aber aufgenommen worden, um den Parteien die Möglichkeit zu geben, sich die Werte vor Augen zu führen. An dieser Stelle ist es auch Aufgabe der Anwältin, der Partei, die einen völlig wertlosen aber emotional hoch bewerteten Gegenstand haben möchte, das finanzielle Ungleichgewicht vor Augen führen. Außerdem benötigt man die Wertangaben in Euro in der (dritten) letzten Runde, sollte der übrig bleibende Gegenstand (im vorliegenden Fall Picasso) nicht geteilt werden können. Darauf wird unten noch eingegangen.

2. Runde

Wie man aus der ersten Tabelle sieht, ist die Summe der gewonnenen Punktwerte nicht ausgeglichen/adjusted. In diesem Fall startet die erste Angleichungsphase (*Adjusted Winner*). Um Punktgleichstand und damit eine gerechte und billige Aufteilung zu erreichen, werden einzelne Gegenstände (oder Anteile davon) auf die Partei übertragen, die zu wenig Punkte erhalten hat.

Um zu bestimmen, welcher der Gegenstände (zurück) auf den anderen übertragen werden soll, berechnet man für jeden Gegenstand das Verhältnis der Punktzahl des anfänglichen Gewinners zu der des anfänglichen Verlierers und wählt als ersten zu übertragenden Gegenstand denjenigen, wo der Quotient am kleinsten ist. Das ist im Beispiel der BMW (2) mit 1,20 (30/25 = 1,20). Zwar hat der Flügel (3) mit 0,33 einen Quotienten, der niedriger ist. Bezüglich des Flügels (3) ist aber bereits eine endgültige Übertragung an Franz (b) erfolgt.

In der zweiten Runde wird der BMW (2) auf Franz (b) übertragen, was ihm aber immer erst 55 seiner Punkte verschafft, während Lisa (a) 60 Punkte erhält. Damit muss ein Teil des Picassos (1) auf Franz (b) übertragen werden.

Beispiel 1 (2. Runde)

Verteilungsmasse	Wert in €	Lisa (a)	Franz (b)	Verhältnis (a:b) (Quotient)
(1) Picasso	60.000,00	60,00	45	1,33
(2) BMW 5er	35.000,00	30,00	25	1,20
(3) Flügel	7.000,00	10,00	30	0,33
		100,00	100,00	
2 Runde		60	55	

x ist der Anteil, der Lisa nach Übertragung verbleibt. (1 - x) ist der Anteil, den Franz als Anteil an dem Picasso hinzugewinnt. Dabei erfolgt (für Nichtmathematiker) der Hinweis, dass bei (1 - x) die Zahl „1“ in der Klammer nicht identisch ist mit der Durchnummerierung bei der Verteilungsmasse in Form von (1) in der Tabelle.

Das Ziel ist es, die Punktzahl für beide anzugleichen/adjusted.

3. Runde

Um Punktgleichheit zu erreichen, kann es notwendig sein, einen Gegenstand zu teilen. Hierzu sollte man am besten einen teilbaren Gegenstand wählen. Wenn es einen solchen nicht gibt, kann der Ausgleich in unterschiedlicher Weise geschehen:

Lisa kann Franz einen Geldbetrag zahlen. Der Gegenstand kann verkauft werden, der Kaufpreis wird dann anteilig aufgeteilt. Man kann eine zeitliche Überlassung des Gegenstandes bzw. dessen Nutzungsdauer bei Lisa und Franz festlegen. Der Picasso könnte z. B. tageweise im Geschäft (gute Werbung) oder der Privatwohnung hängen.

So erreicht man, dass beide Parteien genau dieselbe Zahl von Punkten erreichen, basierend auf den eigenen (subjektiven) Bewertungen der verschiedenen Gegenstände. Der Auszahlungsmodus sollte vorher festgelegt werden: So wäre es auch notwendig, dass man den Wert des Gegenstandes vorher festlegt. Hierüber kann man sich einigen, im Streitfall müsste man ein Gutachten einholen.

Kommen wir zur Auflösung der Gleichung⁷:

$$a(1)x = b(1)(1 - x) + b(2) + b(3).$$

Zur Erläuterung: Links steht Lisa (a) und rechts steht Franz (b).

⁷ $x(1)\alpha = y(1)(1-\alpha) + y(2) + y(3)$ = patentierte Formel.

Beispiel 1 (3. Runde)

Verteilungsmasse	Wert in €	Lisa (a)	Franz (b)	Verhältnis (a:b) (Quotient)
(1) Picasso	60.000,00	60,00 * 0,952381 = 57,14	45,00 * (1 - 0,952381) = 2,14	1,33
(2) BMW 5er	35.000,00	30,00	25	1,20
(3) Flügel	7.000,00	10,00	30	0,33
3.Runde				
erreichte Pkte		57,14	57,14	

Die Formel ergibt sich daraus, dass Franz in der zweiten Runde der BMW (=b(2)) mit 25 Punkten sowie der Flügel (=b(3)) mit 30 Punkten zugesprochen wurde. Der Wertausgleich für den Picasso ist wie folgt vorzunehmen:

$$60x = 45(1 - x) + 25 + 30$$

$$60x = 45 - 45x + 55$$

$$60x = 100 - 45x$$

$$105x = 100$$

$$x = 100/105 = 0,952381$$

Um die Formel bzw. die einzelnen Rechenschritte im Einzelnen nachvollziehen zu können, sei nochmals an Folgendes erinnert:

Die Zahl 1 in der Klammer (1 - x) ist eine Zahl. Die (1) und (2) und (3) haben hiermit nichts zu tun. Es sind die Bezeichnungen für die einzelnen Gegenstände der Verteilungsmasse (Picasso, pp.).

x = Anteil von Lisa (a) am Picasso
 (1 - x) = Anteil von Franz (b) am Picasso.

Auf der linken Seite der Formel sind die 60x die 60 Punkte, welche Lisa auf den Picasso gesetzt hat und die 45 auf der rechten Seite sind die 45 Punkte, die Franz auf den Picasso gesetzt hat. Die 25 und 30 auf der rechten Seite sind die Punkte, die Franz auf den BMW und den Flügel gesetzt hat. Rechnet man jetzt x = 100/105 aus, ergibt sich ein Wert für x = 0,952381.

Dieser Wert (x = 0,952381) bedarf doppelter Beachtung: Mit ihm ist bestimmt, dass Lisa (a) ≈ 95 % des Picasso (1) behält, Franz (b) nur ≈ 5 %. Wie dies in „natura“ auszugleichen ist, muss vereinbart werden. Franz könnte 5 % des Wertes

des Bildes ausgezahlt bekommen, mithin 3.000 € (5 % von 60.000 €), oder er darf das Bild bei besonderen Anlässen, z. B. in seinem Geschäft, aushängen. Oder er tauscht seinen Anteil mit einem Objekt, das Lisa gehört und bereit ist abzugeben. Am besten wäre es, den Modus festzulegen, bevor bekannt ist, ob es zu einer Teilung kommt.

x = 0,952381 muss (die zweite Beachtung) jetzt noch in die obige Berechnung (Formel) eingesetzt werden, um die Kontrolle zu haben, ob beide Parteien *Adjusted Winner* sind bzw. ein Ausgleich (adjustment) auch tatsächlich stattgefunden hat.

Setzt man den Wert von x, errechnet mit 0,952381 in obige Berechnungen ein, ergibt sich folgendes:⁸

$$60 * 0,952381 = 45(1 - 0,952381) + 25 + 30$$

$$57,14 = 45 * 0,0047619 + 55$$

$$57,14 = 57,14$$

$$60 * 0,952381 = 45 - 45 * 0,952381 + 55$$

$$57,14 = 45 - 42,857145 + 55$$

$$57,14 = 57,14$$

$$60 * 0,952381 = 100 - 45 * 0,952381$$

$$57,14 = 100 - 42,857145$$

$$57,14 = 57,14$$

$$57,14 = 57,14$$

Der Wert von x, errechnet mit 0,952381, soll noch in die Tabelle aus der 2. Runde wie folgt eingearbeitet werden.

Das führt dazu, dass beide ≈ 57 ihrer Punkte erhalten.

Da jede Partei wenigstens 50 % ihrer Punkte erhält, wird sie die andere nicht darum beneiden, was diese erhalten hat, d. h. nicht tauschen wollen.

II. Beispiel 2

Die „Zauberformel“ soll nunmehr anhand eines Beispiels erörtert werden, das acht Gegenstände umfasst:

1. Runde

Im vorliegenden Fall ist bzgl. des BMW (1) ein Wertausgleich vorzunehmen. Die Berechnung erfolgt wie folgt: abstrakte Formel:

$$a(1)x + a(2) + a(7) = b(1)(1 - x) + b(3) + b(4) + b(5) + b(6) + b(8)$$

$$40x + 20 + 20 = 35(1 - x) + 5 + 20 + 10 + 10 + 15$$

$$40x + 40 = 35 - 35x + 60$$

$$40x + 40 = 95 - 35x$$

$$40x = 55 - 35x$$

$$75x = 55$$

$$x = 55 : 75$$

$$x \approx 0,73 \text{ (bzw. } 0,73 \text{ Periode } 3)$$

2. Runde

Dies bedeutet, dass Lisa (a) am BMW (1) einen Anteil von x = 73 % (0,73 x 100 %) erhält. Der Anteil von Franz (b) am BMW (1) beläuft sich auf (1 - x) = 27 % ((1 - 0,73) x 100 %). Es ergibt sich folgende Gesamtpunktverteilung:

Der Ausgleich in Geld wird wie folgt vorgenommen:

Franz (b) erhält einen Anteil an dem BMW in Höhe von 27 % [(1 - 0,73) * 100 %]. Dies entspricht einem Wert von 8.100 € (27 % von 30.000 €). Was die Punktezahl angeht, erhält Lisa (a) 40 * 55 : 75 = 29,33. Bei Franz muss man seine Punktezahl 35 mit (1-x), entsprechend (1 - 55 : 75), multiplizieren, mithin 35 * (1 - 55 : 75), so dass er 9,33 Punkte erhält.

Offen ist die Frage, inwieweit *Adjusted Winner* manipulationssicher ist, denn Neidfreiheit, Effizienz und Billigkeit (siehe unter C) werden nur erreicht, wenn die Parteien bei ihren Punktzuschreibungen auf richtig sind. Theoretisch kann eine Partei dann einen Nutzen ziehen, wenn sie die Präferenzen der anderen relativ genau kennt. Wie sich jedoch zeigt, muss diese

⁸ „*“ ist im Folgenden das Multiplikationszeichen; „x“ die Variable.

Beispiel 2 (1. Runde)

Verteilungsmasse	Wert in €	Lisa (a)	Franz (b)	Verhältnis (a:b) (Quotient)
(1) BMW 5er	30.000,00	40,00	35,00	1,14
(2) Biedermeierschreibtisch	3.500,00	20,00	3,00	6,67
(3) Klavier	700,00	1,00	5,00	0,20
(4) 2 Teppiche	8.000,00	10,00	20,00	0,50
(5) Wohnzimmergarnitur	1.200,00	1,00	10,00	0,10
(6) Schlafzimmer	10.000,00	5,00	10,00	0,50
(7) Küchentisch u. Stühle	6.000,00	20,00	2,00	10,00
(8) Werkzeug	14.000,00	3,00	15,00	0,20
	73.400,00	100,00	100,00	
Ergebnis 1. Runde		80,00	60,00	

Beispiel 2 (2. Runde)

Verteilungsmasse	Wert in €	Lisa (a)	Franz (b)	Verhältnis (Quotient)
(1) BMW 5er	30.000,00	$40 * 55 : 75 = 29,33$	$35 * (1 - 55 : 75) = 9,33$	1,14
(2) Biedermeierschreibtisch	3.500,00	20,00	3,00	6,67
(3) Klavier	700,00	1,00	5,00	0,20
(4) 2 Teppiche	8.000,00	10,00	20,00	0,50
(5) Wohnzimmergarnitur	1.200,00	1,00	10,00	0,10
(6) Schlafzimmer	10.000,00	5,00	10,00	0,50
(7) Küchentisch u. Stühle	6.000,00	20,00	2,00	10,00
(8) Werkzeug	14.000,00	3,00	15,00	0,20
	73.400,00	100,00	100,00	
Ergebnis 2. Runde		69,33	69,33	

Kenntnis sehr genau sein, will man Rückschläge verhindern. Praktisch, so die Autoren, erweist sich *Adjusted Winner* als manipulations-resistent, weil das Risiko, bei Missinterpretation deutlich zu verlieren, sehr hoch ist.

Mediator und Anwälte, haben in diesem Verfahren nicht die Rolle, die Parteien zu einem Kompromiss zu bewegen (zu „nötigen“), sondern sie sollen ihnen helfen, die Gegenstände, die im Streit sind, zu identifizieren, Übereinstimmung zu erzielen, was es bedeutet, sie zu gewinnen und zu verlieren und Punkte nach der relativen Wichtigkeit, die diese Gegenstände für sie haben, zuzuordnen. Die Streitenden werden ermutigt, ihre Interessen zu definieren und aufzudecken und mit der Punktzuordnung, Verantwortung für die Konsequenzen ihrer Wahl zu übernehmen. Das führt dazu, dass beide meist mehr als die Hälfte der Gegenstände, entsprechend 50 Punkte, bei proportionaler Teilung erhalten und in diesem Sinne kann man von einer „win-win-solution“ sprechen.

C. Verfahrensziele – Die Bestimmung der Effektivität nach Brams/Taylor

Alle Verfahren werden anhand derselben Kriterien beurteilt, und diese sind

- ▶ Proportionalität,
- ▶ Neidfreiheit,
- ▶ Billigkeit (equitability) und
- ▶ (Pareto-)Effizienz.

Das Leitziel ist „Befriedigung“ – satisfaction oder gar „glücklich sein“. Jedem Juristen ist klar, dass damit Definitionsfragen verknüpft sind. Im wissenschaftlichen Kontext der Autoren bedeutet es aber darüber hinaus, dass man operationalisieren muss, und zwar so, dass man auch messen kann.

Solche operationalen Definitionen erheben nicht den Anspruch, eine letztgültige Definition zu liefern. Sie erheben nur den Anspruch, im Kontext von allgemeinen Validitätskriterien einen auf die jeweilige Frage-

stellung und Untersuchung zugeschnittenen Begriff zu bilden, der übergeordneten Validitätskriterien jedenfalls nicht widerspricht, andererseits aber der gebotenen methodischen Beschränkung genügt. Operationale Definitionen sind insofern Ausdruck einer freiwilligen Beschränkung oder vielleicht auch Demut, nämlich das Bekenntnis, dass man nicht die „Weltformel“ präsentiert.

Wie definieren Brams/Taylor diese Kriterien?

I. Proportionalität

Proportionalität wird als Pro-Kopf-Anteil definiert: Bei zwei Personen erhält jede wenigstens die Hälfte, bei drei jede wenigstens ein Drittel des Gesamtwertes (und so weiter).

II. Neidfreiheit

Nach diesen Modellen ist Neidfreiheit erreicht, wenn keine Partei bereit ist, den Anteil, den sie erhält, im Austausch zu dem herzugeben, den eine andere Partei erhält. Ist dies gegeben, beneidet keine Partei die andere. Ausgeschlossen ist allerdings der Fall des „gierigen Neides“. Dies liegt vor, wenn eine Person alles haben will und jeden beneidet, der überhaupt etwas hat.

Im Zwei-Personen-Verhältnis fallen Proportionalität und Neidfreiheit zusammen.

Im Falle von drei Parteien ist Neidfreiheit jedoch stärker als Proportionalität. Ich kann annehmen, ich hätte ein Drittel – den proportionalen Anteil bei drei Beteiligten – erhalten, aber gleichwohl der Überzeugung sein, dass der zweite die Hälfte, und der dritte, aus meiner Perspektive betrachtet, nur ein Sechstel erhalten hat. Dann würde ich den, von dem ich annehme, er habe die Hälfte, beneiden. Und dies ist unabhängig davon, ob meine Wahrnehmung hinsichtlich $\frac{1}{2}$ bzw. $\frac{1}{6}$ zutrifft.

Umgekehrt kann ich aber auch nur neidfrei sein, wenn ich annehme, dass ich

mindestens ein Drittel erhalten habe, denn sonst hätte zumindest einer der beiden anderen mehr als ein Drittel, den ich beneiden würde. Eine neidfreie Zuordnung ist immer proportional, aber nicht jede proportionale Zuordnung ist neidfrei.

III. Billigkeit

Billigkeit ist erreicht, wenn auch unter Berücksichtigung der subjektiven Präferenzen ein Gleichstand hergestellt wurde. Dies ist möglich, obwohl die Wertschätzungen mehrerer Personen bezüglich eines Gegenstandes bekanntlich differieren können.

Am Beispiel einer Scheidung: Der Ehemann glaubt, er habe 60 % des Gesamtwertes erhalten. Dies bedeutet, dass seiner Ehefrau 40 % zugefallen sind. Aus ihrer Sicht hingegen hat sie 90 % des Wertes erhalten, was ein glückliches Leuchten auf ihrem Gesicht erzeugt.

Da der Ehemann davon ausgeht, dass er 60 % erhalten hat, wird er sie nicht beneiden, d. h., er wird nicht bereit sein, seinen Anteil gegen den ihren auszutauschen. Er kann sie aber darum beneiden, dass sie mit ihrem Anteil glücklicher ist als er mit seinem. Aber kann man Billigkeit in diesem Sinne feststellen, kann man sie messen? Die Autoren behaupten – wie wir meinen überzeugend –, dass das Punktzuordnungsverfahren, die „Adjusted Winner“-Prozedur, bei der jede Partei 100 Punkte über alle umstrittenen Gegenstände verteilt, das Erreichen des Billigkeitskriteriums überprüfbar macht. Billigkeit ist gegeben, wenn jede Partei nach ihrer Einschätzung gleich viel Punkte bzw. Prozente des Gesamtwertes erhält, d. h. z. B. 70 % jeder, anstatt der 60/40-%-Verteilung.⁹

IV. Pareto-Effizienz

Pareto-Effizienz ist ein Spezialausdruck. Hier geht es um den Gesamtnutzen. Eine Übereinkunft ist effizient, wenn es keine andere Zuordnung gibt, die für eine Partei besser ist, ohne für eine andere schlechter zu

9 Wobei mehrere „Runden“ erforderlich sein können.

sein. Effizienz für sich genommen ist keine Garantie für eine faire bzw. gerechte Verteilung oder Zuordnung, solange sie nicht mit den anderen genannten Eigenschaften Proportionalität, Neidfreiheit und Billigkeit verbunden ist. Eine Zuordnung, die mir alles und dir nichts gibt, ist effizient: Jede andere Allokation würde mich schlechter, während sie dich besser stellen würde. Die zuvor genannten Eigenschaften müssen erfüllt sein, will man erreichen, dass die Verteilung zu jedermanns Zufriedenheit erfolgt ist.

V. Zusatzkriterien

Neben diesen vier zentralen Kriterien gibt es noch weitere Zusatzkriterien, nämlich

- ▶ die Selbstanwendungsfähigkeit,
- ▶ die Manipulationsresistenz,
- ▶ die Eignung für den Erhalt guter Beziehungen und
- ▶ den Schutz vor Schuldgefühlen.

Hierauf wird noch in Abschnitt F eingegangen.

(Der Beitrag wird fortgesetzt.)

Prof. Dr. Dirk Fabricius

Professur für Strafrecht, Kriminologie und Rechtspsychologie Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt a.M.
Fabricius@jur.uni-frankfurt.de,
www.dfabricius.de

RA'in Margarete Fabricius-Brand

Fachanwältin für Familienrecht und Diplompsychologin, Hannover
Kanzlei@Fabricius-Brand.de,
www.Fabricius-Brand.de

DVD: Unruhe in der Klinik Steinberg Institut für Mediation und Konfliktmanagement 2005, 135 min, 29,90 EUR <http://www.steinberg-mediation-hannover.de>

Anlass der in diesem Lehrfilm gezeigten Mediation ist ein betriebsinterner Konflikt zwischen Unternehmensführung und Arbeitnehmervertretung einer Privatklinik. Der Film demonstriert sehr anschaulich das Vorgehen in allen Phasen der Mediation. Nach jeder Phase werden deren wesentliche Inhalte und Ziele sowie das methodische Vorgehen der Mediators, Prof. Dr. Thomas Trenczek, von einer Moderatorin theoretisch erläutert, was für eine gute Verknüpfung zwischen Theorie und Praxis sorgt. Die Kommunikation zwischen Mediator und Medianden wird aus drei verschiedenen Kameraperspektiven gezeigt. Im Hauptbild ist das gesamte Dreier-Setting zu sehen, ergänzt durch zwei Einzelansichten der beiden Konfliktparteien, die am unteren Bildrand gezeigt werden. Auf diese Weise können das gesamte Vorgehen und die Reaktionen der einzelnen Konfliktparteien zeitgleich beobachtet werden.

Zum Einstieg in den Film wird der Konflikt aus Sicht der Konfliktparteien kurz dargestellt, so dass der Zuschauer einen guten Eindruck bekommt, worum es auf der Sachebene im Wesentlichen geht und wie es um die Beziehung zwischen den Konfliktparteien bestellt ist.

Der Mediator arbeitet nach einem 5-Phasen-Modell, das mit der Phase der Er-

öffnung beginnt, in der die wesentlichen Prinzipien der Mediation mit den Parteien erläutert werden.

Es folgt die zweite Phase der Themensammlung. Hier geht der Mediator derart vor, dass er zunächst beide Konfliktparteien kurz den Konflikt aus ihrer jeweiligen Sicht darstellen lässt. Nachdem er die Sichtweise jeder Partei einmal wiedergespiegelt und zusammengefasst hat, benennt der Mediator in einem nächsten Schritt Gemeinsamkeiten und Unterschiede in den Sichtweisen. Hieraus leitet er wiederum gemeinsame Themen ab. Diese werden am Flipchart in einer gemeinsamen Themensammlung festgehalten und anschließend eine Reihenfolge für die Bearbeitung ausgehandelt.

Im Rahmen der dritten Phase, der Phase der Konfliktherhellung, arbeitet sich der Mediator stufenweise den Eisberg immer weiter herunter bis zu den Gefühlen und Bedürfnissen der Konfliktparteien. Interessant am Vorgehen des Mediators ist, dass er sich in dieser Phase keiner Visualisierungstechniken bedient, sondern im intensiven Kontakt zu beiden Konfliktparteien deren Bedürfnisse und Interessen im Gespräch evaluiert. Wechselseitig stellt der Mediator her, indem er beide Parteien bittet, sich in den jeweils anderen zu versetzen und wie-

derzugeben, was der anderen Seite wichtig ist.

In der vierten Phase der Lösungsfindung werden verschiedene Lösungsansätze diskutiert und konkretisiert, was mit der Phase 5 und der abschließenden Vereinbarung endet.

Der Film gibt einen gut strukturierten Einblick in den Verlauf einer – schauspielerisch sehr authentisch dargestellten – innerbetrieblichen Mediation. Verschiedene Methoden und Interventionsmöglichkeiten werden ebenso wie Rollen- und Haltungaspekte praktisch verdeutlicht und vertiefend theoretisch erläutert. Als ein Extra zu gängigen Methoden stellt der Film die Durchführung von Einzelgesprächen vor und gibt hilfreiche Hinweise zu deren Nutzen sowie dem konkreten Vorgehen. Der Film bietet somit nicht nur für Ausbildungsteilnehmer einen gut nachvollziehbaren Leitfaden und methodische Hilfen zur Durchführung eines Mediationsverfahrens, sondern auch für ausgebildete Mediatoren spannende Impulse für die praktische Mediatorentätigkeit.

Dr. Elke Müller

Rechtsanwältin, Mediatorin,
KONSTANZER SCHULE
FÜR MEDIATION