

De 5 mediationsmodeller

Over tid har forskellige aktører, oftest jurister eller psykologer, skabt deres helt egen forståelse af mediation tilpasset de aktuelle behov. Disse grundlæggende modeller beskrives i det følgende.

Aftalefokuseret mediation

Det altoverskyggende formål her er at få en aftale i stand. Denne skal dog også være holdbar på sigt forstået på den måde, at parterne skal efterleve den, hvilket bedst gøres ad frivillighedens vej. Den største inspirationskilde er Harvard negotiation workshop og den heraf afledte "Getting to yes". Effektiviteten er prioriteret højt både for så vidt angår tidsforbruget, som at der rent faktisk nås en løsning. Denne model har haft stor anvendelse hos jurister og forretningsfolk. Dens tilblivelse i et videnskabeligt univers, dens brugere og prioriteringen af effektivitet betyder, at mere følelsesbetonede og psykologiske sider af en konflikt kun har berettigelse i den udstrækning, det er åbenlyst nødvendigt for at opnå en aftale, men anvendelse af disse "blødere faktorer" vil være atypiske for denne mediationsform. Der ses ikke betænkelighed ved anvendelse af separate møder.

Kognitiv mediation

Denne mediationsform har på sin vis en del til fælles med den aftalefokuserede. Teorien handler om at udvikle tanker om, hvordan man tænker ("thinking about your thinking"). Således er der også her fokus på omdefinering af interesser, som det kendes fra "Getting to yes". Teoriens fire vigtigste komponenter er hypotesefrembringelse, strategilægning, neutralitet og refleksive spørgsmål. Det forekommer oplagt at hypotesefrembringelsen og de refleksive spørgsmål er udtryk for mediators opgave, der her er at bringe parterne i tale, men at de selv via spørgsmål skal bringe sig videre. Denne retnings krav til mæglers neutralitet kan sætte sine begrænsninger. Som det kan ses inddrager denne model som udgangspunkt heller ikke følelser i lighed med den aftalefokuserede mediation, men det kan vel næppe udelukkes, at der kan være et vist følelsesmæssigt præg i forbindelse med de refleksive spørgsmål, hvilket vil være tilfældet i højere grad end i den aftalefokuserede model.

Humanistisk mediation

Denne form er i sin natur klart adskillelig fra de to foregående. Følelser har i en helt anden grad betydning, end i de to førnævnte former, hvilket skyldes, at der typisk er tale om et forhold mellem offer og gerningsmand. Anvendelsesområdet er således snævert og ikke af større interesse i denne sammenhæng.

Transformativ mediation

Udgivelsen af "The promise of mediation" i 1994 er fundamentet for transformativ mediation. Med den tidsmæssige forskel i erindring må det antages, at der er tale om en modreaktion til en del af det indhold, som den aftalefokuserede model stod for. Denne reaktion byggede på mediatorers erfaring om, at den nyvundne respekt og gensidige forståelse ofte var en større gevinst for parterne end den indgåede aftale. Modellen har således ligheder med den humanistiske mediation, idet begreberne "empowerment" og "recognition" (anerkendelse) har højeste fokus. Det er således bemærkelsesværdigt, at en mediation kan være fuldt ud tilfredsstillende, selv om en aftale ikke er opnået, hvis blot "empowerment" og "recognition" er opnået. Der er således et helt andet fokus end i den aftalefokuserede mediation.

Narrativ mediation

Den narrative mediation har til formål at dekonstruere parternes historie, så de ændrer syn på konflikten, hvorved der åbnes for nye løsningsforslag. Sidstnævnte er således i lighed med øvrige mediationsmodeller. Derimod er konflikter ifølge denne opfattelse nærmere at forstå som et "biprodukt af mangfoldighed snarere end et resultat af behov og interesser". Således er der taget afstand fra det lyst- og interesse-baserede syn som Bentham introducerede, og som i nogen grad ligger under den forhandlingsteknik som "Getting to Yes" fremstiller. Derimod opfattes individet som et produkt af sin kultur og nære sociale omgivelser, hvorfor den sociale kontekst også rummer nøglen til forståelse. Herefter er det ikke overraskende at forfatterne angiver, at et af succesområderne for narrativ mægling er mellem de indfødte og kolonimagten på New Zealand.