



Seminarzeiten

Fr 20.04.2018, 09:30–17:30 Uhr
Sa 21.04.2018, 09:30–15:30 Uhr

Teilnahmeentgelt

Entgelt inkl. schriftlicher Unterlagen 390 EUR
Frühbucherrabatt bis zum 16.03.2018 370 EUR

Veranstaltungsort

Universität Heidelberg, Seminarzentrum D2
Bergheimer Str. 58A, 69115 Heidelberg

Anmeldefrist

Bitte melden Sie sich schriftlich bis spätestens
30.03.2018 an.
Anmeldeformulare und -bedingungen unter:
[www.uni-heidelberg.de/wisswb/kommunikation/
mediation/anmeldung.html](http://www.uni-heidelberg.de/wisswb/kommunikation/mediation/anmeldung.html)

Inhaltliches

Zulassung

Heidelsberger Institut für Mediation
Mönchhofstraße 11, 69120 Heidelberg
Tel.: +49 6221 473406
E-Mail: info@mediation-heidelberg.de
www.mediation-heidelberg.de

Informationen

An- und Abmeldungen

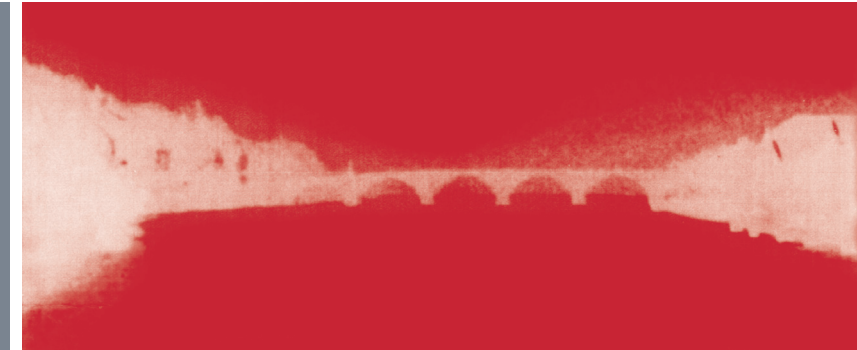
Universität Heidelberg
Wissenschaftliche Weiterbildung
Bergheimer Str. 58A, 69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 54–7810
E-Mail: wisswb@uni-hd.de
www.wisswb.uni-hd.de



Stand: September 2017

WISSENSCHAFTLICHE
WEITERBILDUNG

Heidelsberger Institut für Mediation



MEDIATION – 120-H-AUSBILDUNGSLEHRGANG

MODUL 3: 20.–21. APRIL 2018

**VERHANDLUNGS-
TECHNIKEN**

INHALT METHODE

Inhalt

In Konflikten wird streitig und distributiv verhandelt. Sämtliche Prinzipien sachgerechten Verhandeln, die bereits in den 1970er und 80er Jahren im Harvard Konzept beschrieben wurden, werden in der Regel auf Grund der hohen emotionalen Beteiligung außer Acht gelassen.

Aufgabe der Mediatorinnen und Mediatoren ist hier, das intuitive Verhalten zu ersetzen durch die rationale Verhandlungsmethode der Mediation: Strukturieren und Verändern der Konfliktebenen.

Der intuitive Verhandlungsstil steht in großer Spannung zum integrativen Verhandlungsstil und die Mediatorin, der Mediator muss mit dieser Spannung konstruktiv umgehen. Deshalb wird in diesem Modul sehr viel Wert darauf gelegt, zunächst die Verhandlungsstile genauestens zu definieren und voneinander abzugrenzen sowie integrative Verhandlungstechniken zu erlernen und anzuwenden.

Ein weiterer Schwerpunkt des Seminars ist Phase 4 der Mediation „Kreative Ideensuche für Optionen“.

Methode

In diesem Seminar wird die Methode „Tell-Show-Do“ durch Spiele ergänzt und so die Unterschiede der Verhandlungsstile „am eigenen Leib“ erfahrbar gemacht.

Wie in den vorangegangenen Modulen erhalten die Teilnehmenden ein ausführliches Handout sowie nach dem Seminar ein Flipchartprotokoll. Aus beidem wird eine Nacharbeitung des Seminars in der Peergroup bis Modul 4 erwartet.

AUSBILDUNGSABSCHNITT SEMINARLEITUNG

Ausbildungsabschnitt

Modul 3 umfasst 12 Zeitstunden.

Die Inhalte entsprechen der Verordnung über die Aus- und Fortbildung von zertifizierten Mediatoren, – Anlage, Nr. 3 Verhandlungstechniken und -kompetenz, 12 Stunden

Kein noch so gutes Fachbuch kann den Geist der Mediation so vermitteln, wie es in diesem Seminar geschieht. Die Seminarleiterin verkörpert in sich als Pionierin des Heidelberger Instituts für Mediation die Grundeigenschaften und vermittelt den Teilnehmern die Ansätze integrativer Verhandlungsmuster und die Möglichkeit, mitten in der Unterschiedlichkeit der Interessen der Beteiligten häufig auf einen Weg ungedachter Möglichkeiten zu kommen. Die Einführung in die Kunst des integrativen Verhandeln hat mir sehr viele neue Möglichkeiten eröffnet.

Isabelle Wien, Diakonin,
Vorstand Diakonissen Speyer-Mannheim

Lis Ripke

gehört zu den Pionieren der Mediation in Deutschland. Zusammen mit Prof. Dr. Reiner Bastine gründete sie 1995 das Heidelberger Institut für Mediation und leitet es bis heute. Ihren Grundberuf als Rechtsanwältin hat sie zugunsten der Mediation zurückgestellt, seit 2005 ist sie ausschließlich auf diesem Gebiet tätig. Die praktische Erfahrung aus über 700 Mediationen in unterschiedlichen Feldern bringt sie in die Lehrtätigkeit ein.

Im Jahr 2003 wurde ihr wegen ihrer großen Verdienste um die Mediation der Sokrates-Preis von der Centrale für Mediation verliehen.

Literaturempfehlungen

- Axelrod, Robert: Die Evolution der Kooperation. München 2000
- Fisher, Roger / Ury, William / Patton Bruce M: Getting to Yes: Negotiating an agreement without giving in. New York 2011

- Deutsch, Morton, Konfliktregelung und destruktive Prozesse. München 1976
- Pruitt, Dean G. / Carnevale Peter J.: Negotiating in social conflict. Buckingham 1993.
- Haft, Fritjof: Verhandlung in der Mediation. München 2009