



#### Seminarzeiten

Fr 13.10.2017, 09:30–17:30 Uhr

Sa 14.10.2017, 09:30–15:30 Uhr

#### Teilnahmeentgelt

Entgelt inkl. schriftlicher Unterlagen 390 EUR

Frühbucherrabatt bis zum 08.09.2017 370 EUR

#### Veranstaltungsort

Universität Heidelberg, Seminarzentrum D2

Bergheimer Str. 58A, 69115 Heidelberg

#### Anmeldefrist

Bitte melden Sie sich schriftlich bis spätestens  
22.09.2017 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

Heidelberger Institut für Mediation  
Mönchhofstraße 11, 69120 Heidelberg

Tel.: +49 6221 473406

E-Mail: [info@mediation-heidelberg.de](mailto:info@mediation-heidelberg.de)

[www.mediation-heidelberg.de](http://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](mailto:wisswb@uni-hd.de)

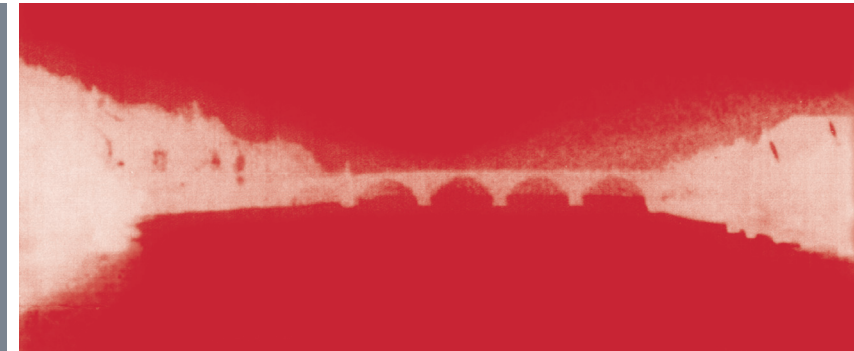
[www.wisswb.uni-hd.de](http://www.wisswb.uni-hd.de)



Stand: August 2017

WISSENSCHAFTLICHE  
WEITERBILDUNG

Heidelberger Institut für Mediation



**MEDIATION – 120-H-AUSBILDUNGSLEHRGANG**  
MODUL 3: 13.–14. OKTOBER 2017

# VERHANDELN

# INHALT METHODE

## Inhalt

Intuitiv wird besonders in Konflikten 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.

## 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

## Lis Ripke

ist Rechtsanwältin, Mediatorin BM® und BAFM, Lehrbeauftragte der Universitäten Heidelberg und Barcelona sowie Ausbilderin BM®. Zusammen mit Prof. Dr. Reiner Bastine gründete sie 1995 das Heidelberger Institut für Mediation und leitet es bis heute gemeinsam mit ihm. Sie ist von der Bundes-Arbeitsgemeinschaft für Familien-Mediation (BAFM) anerkannte Ausbildungsleiterin und international an vielen Ausbildungsgängen der Mediation beteiligt. Im Jahre 2003 wurde ihr wegen ihrer großen Verdienste um die Mediation der Sokrates-Preis von der Centrale für Mediation verliehen.

## Literaturempfehlungen

- Haft, Fritjof: Verhandlung in der Mediation. 2. Auflage München 2009
- 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.