



Seminarzeiten

Fr 02.03.2018, 09.30–17.30 Uhr
Sa 03.03.2018, 09.30–15.30 Uhr

Teilnahmeentgelt

Entgelt inkl. schriftlicher Unterlagen 390 EUR
Frühbucherrabatt bis zum 26.01.2018 370 EUR

Veranstaltungsort

Der genaue Veranstaltungsort in Berlin wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung mitgeteilt.

Anmeldefrist

Bitte melden Sie sich schriftlich bis spätestens 09.02.2018 an.
Anmeldeformulare und -bedingungen unter:
www.uni-heidelberg.de/wisswb/kommunikation/mediation/anmeldung.html

Inhaltliches

Heidberger Institut für Mediation
Standort Berlin
Frank Glowitz, Mediator BM®, BAFM
Immanuelkirchstr. 2B
10405 Berlin
Tel.: +49 30 44 03 99 90
E-Mail: frank.glowitz@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

Heidberger Institut für Mediation



MEDIATION – 120-H-AUSBILDUNGSLEHRGANG BERLIN
MODUL 3: 02.–03. MÄRZ 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

Frank Glowitz

ist Diplompsychologe, Systemischer Supervisor (DGSv; SG) und Mediator (BAFM/BM®). Seine Ausbildung zum Mediator hat er am Heidelberger Institut für Mediation durchlaufen und ist seit 2003 als Mediator in diversen Branchen, als Familienmediator sowie in der Supervision von praktizierenden Mediatorinnen und Mediatoren tätig. Von 1997 bis 2013 unterrichtete er an der Freien Universität Berlin. Seine Kernkompetenzen liegen in der organisatorischen Bearbeitung von Aushandlungsprozessen in Interessenkonflikten und im Konfliktcoaching.

Dr. Isabell Lütkehaus (Mediatorin BAFM, Rechtsanwältin, Supervisorin und Coach) wird die Seminare begleiten.

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