



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

## **THEMEN UND INHALTE DER AUFBAU-UND FORTBILDUNGSBLÖCKE:**

### **MODUL 1 (2 Tage - 29./30. März 2019)**

**Freitag - 29.03.2019**

#### **„Auftragsklärung und Qualitätssicherungsmatrix“ nach Anita von Hertel**

Eine wesentliche Voraussetzung für das Gelingen einer Baumediation ist eine ausreichende Auftragsklärung. Bei komplexen Mediationsfällen hat es sich bewährt, eine Auftragsklärung so gründlich wie möglich vorzunehmen, um in diesem Kontext bereits sämtliche relevanten Gesichtspunkte, wie Klärungsziel, Motivation der Medianden für die Mediation, Verantwortlichkeiten der Mediationsbeteiligten für die Inhalte und den Erfolg der jeweiligen Mediationsphasen sowie die Prinzipien „spielerisch“ festzulegen. Von besonderer Bedeutung sind dabei auch die Wahrscheinlichkeiten für das Gelingen der Mediation phasenweise im Rahmen einer Matrix abzufragen. Bewährt hat sich insoweit auch die frühzeitige Offenlegung der jeweiligen BATNA, um eine Affirmation in Richtung Gelingen der Mediation bei den Beteiligten herzustellen.

Dieses Thema erarbeiten wir in einer Kombination von Theorie-Input und praktischen Übungen.

**Samstag - 30.03.2019**

#### **„Typische Themen, Positionen, Interessen/Bedürfnisse in der Baumediation“**

Die sinnvolle Formulierung von Oberthemen ist eine wesentliche Voraussetzung für den Fortgang einer Baumediation. Es ist schon in psychologischer Hinsicht sinnvoll, eine große Anzahl von Einzelthemen zu vermeiden. Zudem sollte ein Thema so formuliert sein, dass es keine negativen Auswirkungen auf einen der Medianden hat. Daher ist eine abstrakte, neutrale Formulierung im Sinne eines Oberbegriffes als Thema sinnvoll. Das Gleiche gilt für die Formulierung der Interessen, die von den Positionen abzugrenzen sind. Auch hier ist das Geschick der Baumediatoren gefragt, um auf einer tiefer liegenden Ebene (Bedürfnis/Gefühle) die Medianden zu erreichen. Das heißt: Die Formulierung der Interessen kann nicht bereits ein konkreter Lösungsansatz sein, der erst in einem späteren Stadium zu erarbeiten ist. Ein weiteres wichtiges Thema der Interessenklärung ist das Thema Geld. Und damit die Frage, warum es den Menschen schwer fällt, über Geld angemessen zu kommunizieren.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • **TEL** +49.(0)211.416 50 615 • **MAIL** geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Prof. Dr. Shervin Haghsheno (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Christof Wagner (Stellvertreter)

Prof. Dr. Martin Jung • Dr. Andreas May • Dr. Sabine Renken

Commerzbank • **IBAN** DE89 1008 0000 0414 4338 00 • **BIC** DRES DEFF100 • **STR. NR.** 27/640/58048 • **VR-NR.** 27161 B Vereinsregister Berlin

[www.mkbauimm.de](http://www.mkbauimm.de)



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

## **MODUL 2 (3 Tage - 23. bis 25. Mai 2019)**

**Donnerstag - 23.05.2019**

### **„Baumediations-Techniken“ – Teil I**

Die Baumeditation kann nur gelingen, wenn bestimmte Techniken angewandt werden, die nicht nur zur jeweiligen Situation, sondern auch zu den Baumeditatoren/Baumeditatorinnen passen. Der Workshop bietet den Teilnehmern, je nach Bedarf, eine Vorstellung und Anwendungsmöglichkeit wesentlicher Mediationstechniken, z.B. Einzelgespräche, Kreativtechniken, Perspektivwechsel/Rollentausch, Inneres Team, Doppeln, Reflecting-Team sowie Umgang mit Komplexität.

Am Ende des Tages besteht die Möglichkeit, sich praktisch als Baumediator in einer besonderen Situation der Baumeditation darzustellen. Es geht dabei um Urheberrechtsproblematiken im Zusammenhang mit einer Neugestaltung eines Altarraumes.

**Freitag - 24.05.2019**

### **„Das Neun-Felder-Modell nach Dr. J. Rieforth – Vertiefung der Fragetechniken“**

In der Mediation kommt der Rolle des Mediators eine besondere Aufmerksamkeit zu. So gilt es, die Führung für den Prozeß zu halten und andererseits die Parteien ihre eigenen Lösungsvarianten finden zu lassen. Dabei stellt die Erarbeitung der verborgenen Wünsche sowie die Auswahl der persönlich angemessenen Ressourcen eine besondere Herausforderung in der Mediation dar.

Das Neun-Felder-Modell kann sinnvoll dann angewandt werden, wenn der Mediator über ein breites Spektrum sinnvoller Fragen auf verschiedenen Ebenen verfügt. Im Workshop werden die Grundlagen des Neun-Felder-Modells sowie die Bedeutung für die Mediation vorgestellt. Die Anwendung sowie die Fragetechniken werden in Fallübungen bearbeitet und reflektiert.

In der Baubranche kursiert das Vorurteil, daß ein rauher Ton sowie eine wenig wertschätzende Behandlung normal sind und als „sportlich“ hingenommen werden. In der Mediation äußern sich die Beteiligten hingegen anders. Es ist daher die Frage, wie aus der grundsätzlich trennenden Kommunikation eine verbindende Kommunikation werden kann. Daher werden die Grundsätze der gewaltfreien Kommunikation mit den Teilnehmern für den Baubereich diskutiert und reflektiert.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • **TEL** +49.(0)211.416 50 615 • **MAIL** geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Prof. Dr. Shervin Haghsheeno (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Christof Wagner (Stellvertreter)

Prof. Dr. Martin Jung • Dr. Andreas May • Dr. Sabine Renken

Commerzbank • **IBAN** DE89 1008 0000 0414 4338 00 • **BIC** DRES DEFF100 • **STR. NR.** 27/640/58048 • **VR-NR.** 27161 B Vereinsregister Berlin

[www.mkbauimm.de](http://www.mkbauimm.de)



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

### **„Die Transaktionsanalyse (TA) im Kontext zur Mediation“**

Der Psychiater Eric Berne (1910 – 1970) gilt als Begründer der Transaktionsanalyse. Er stellte während der Behandlungen bei seinen Patienten abrupte Veränderungen in Sprache, Gestik, Haltung, Gesichtsausdruck fest. Er führte dies darauf zurück, daß durch einen externen Reiz eine Erinnerung ausgelöst wurde.

Das theoretische Modell basiert im Wesentlichen auf den unterschiedlichen Ich-Zuständen, den Okay-Haltungen sowie der Spielanalyse. In diesem Kontext werden auch die unterschiedlichen Antreiber, das Drama-Dreieck sowie Gewinner-Dreieck behandelt.

Dieser Seminartag stellt die unterschiedlichen Grundlagen in theoretischer und praktischer Hinsicht vor. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, durch praktische Übungen die TA zu bearbeiten und zu reflektieren.

**Samstag - 25.05.2019**

### **„One-Party-Mediation: Bearbeitung eines Konfliktes mit einem Konfliktpartner“**

Sie möchten eine Mediation oder eine mediative Verhandlung durchführen und ein Konfliktpartner weigert sich, an der Klärung teilzunehmen. Oder eine Konfliktpartei möchte mit Ihnen einen intrapersonalen Konflikt klären. Dann eignet sich die Durchführung einer One-Party-Mediation. Diese Form der Mediation kann auch der Vorbereitung von weiteren Mediationsverfahren oder mediativen Verhandlungen mit allen Konfliktpartnern dienen. In vielen Fällen genügt bereits die One-Party-Mediation, um Ideen für erfolgreiche Veränderungen, Verhaltensweisen und mögliche Vertragsgestaltungen zu entwickeln, die dann im Dialog mit dem anderen Konfliktpartner weiter entwickelt werden können. Die Teilnehmer lernen durch Übungen zu helfen, intrapersonale und interpersonale Konflikte zu klären, indem sie einen der Konfliktpartner (Mitarbeiter) durch die One-Party-Mediation leiten. Ihr Gewinn der One-Party-Mediation:

- Sie klären die eigenen Ziele
- Sie klären die Ziele des Gesprächspartners soweit möglich
- Sie klären Alternativen durch Schaffung eines Perspektivwechsels

Der zweite Teil dieses Seminartages greift die Grundidee der Kurzzeit-Mediation auf, die darin besteht, den gesamten Prozeß einer Mediation in möglichst einer Sitzung zu durchlaufen. Kurzzeit-Mediationen sind in den meisten Feldern der Mediation möglich, der Zeitrahmen kann sich zwischen einem halben und zwei Tagen bewegen. Die Parteien nutzen den vorgesehenen Zeitraum zur Lösung ihres Konfliktes. Der Mediator / die Mediatorin lernt, den Mediationsprozeß in einem praktischen Übungsfall so zu strukturieren, daß dieses Ziel erreicht werden kann.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • TEL +49.(0)211.416 50 615 • MAIL [geschaeftsstelle@mkbauimm.de](mailto:geschaeftsstelle@mkbauimm.de)

**VORSTAND** Prof. Dr. Shervin Haghsheeno (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Christof Wagner (Stellvertreter)

Prof. Dr. Martin Jung • Dr. Andreas May • Dr. Sabine Renken

Commerzbank • IBAN DE89 1008 0000 0414 4338 00 • BIC DRES DEFF100 • STR. NR. 27/640/58048 • VR-NR. 27161 B Vereinsregister Berlin

[www.mkbauimm.de](http://www.mkbauimm.de)



**MK BauImm**

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

### **Modul 3 (2 Tage - 21./22. Juni 2019)**

**Freitag – 21.06.2019**

#### **„Baumediations-Techniken“ -Teil II**

Vertiefung der Inhalte des ersten Teils am 24.05.2018 und praktische Übungen

**Samstag – 22.06.2019**

#### **„Supervision/Mediationssupervision“**

In der Supervision lernen Einzelpersonen oder Gruppen berufliches Handeln zu prüfen und zu verbessern. Supervision wird eingesetzt, um Entwicklungsprozesse der Supervisanden anzustoßen und zu festigen.

Ausgangspunkt sind meist Probleme auf einer Sachebene, die erfahrungsgemäß unterfüttert wird durch unerkannte emotionale Beteiligungen. Diese verhindern meist, dass Lösungen auf der Sachebene erkannt und gefunden werden. Die Supervision ist wesentlich darauf fokussiert, solche Störungsprozesse aufzuspüren und miteinander zu verstehen sowie zu lösen, um sich auf diesem geklärten Hintergrund wieder der Sachebene zuwenden zu können. In der Einzelsupervision legt der Supervisor mit Mediatoren, Coaches, Rechtsanwälten etc. im Einzelgespräch den Fokus auf deren berufliche Situation, insbesondere deren persönliches Verhalten und die zugrundeliegenden Werte, Erfahrungen und Befindlichkeiten. Bei einer Gruppensupervision (Teilnehmerzahl von 4 – 8) geht es im Wesentlichen um die Zusammenarbeit im Team, Rollenerwartungen und Rollenverhalten, Verantwortung und Entscheidungsprozesse.

Im Workshop werden unterschiedliche Konzepte vorgestellt, z.B. Balint-Gruppe, Peer-Supervision sowie die Einzelsupervision im Rahmen der Drei-Stuhl-Technik unter möglicher Beteiligung der Gruppe.

Weitere Themen betreffen den Umgang mit (schwierigen) Gesprächs- bzw. Verhandlungstypen (z.B. Virginia Satir, Riemann-Thomann, Die Temperamente). Als Supervisionsinhalt wird auch das sogenannte Innere Team (Schulz von Thun) vorgestellt.

Den Teilnehmern wird somit verdeutlicht, was Supervision ist, wie sie funktioniert und welche Form zum jeweiligen Teilnehmer passt.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • TEL +49.(0)211.416 50 615 • MAIL [geschaeftsstelle@mkbauimm.de](mailto:geschaeftsstelle@mkbauimm.de)

**VORSTAND** Prof. Dr. Shervin Haghsheeno (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Christof Wagner (Stellvertreter)

Prof. Dr. Martin Jung • Dr. Andreas May • Dr. Sabine Renken

Commerzbank • IBAN DE89 1008 0000 0414 4338 00 • BIC DRES DEFF100 • STR. NR. 27/640/58048 • VR-NR. 27161 B Vereinsregister Berlin

[www.mkbauimm.de](http://www.mkbauimm.de)



## MK BauImm

MEDIATION UND KONFLIKTMANAGEMENT  
IN DER BAU UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT E.V.

### DOZENT

Christoph Bubert, Mediator (DGM, DACH, VdBauImm), international zertifizierter Mediationstrainer und -supervisor, Rechtsanwalt Christoph Bubert ist seit über zehn Jahren in zahlreichen Ausbildungsgängen als Mediationsausbilder, Buchautor, Mit-herausgeber eines Kommentars und zahlreicher Veröffentlichungen im Baurecht und Mediation, als Lehrbeauftragter und Vorstand der Forschungsgruppe Mediation an der TH Köln sowie als praktizierender Mediator aktiv tätig.

### ZEITEN

Dauer der Workshops/Fortbildungsseminare: täglich 09:00 – 18:00 Uhr inkl. Pausenzeiten.  
Davon sind 8 Zeitstunden pro Tag als Fortbildungsstunden anrechenbar.

### VERANTSTALTUNGORT

Haus der Technik in Essen, Hollestr. 1, 45127 Essen, Tel. 0201 - 1803 - 1, E-Mail: hdt@hdt

### KOSTEN

Modul 1 (2 Tage)				
Mitglieder:	614,00 €	zzgl. 7% MwSt. =	42,98 €, gesamt	656,98 €
Nichtmitglieder:	674,00 €	zzgl. 7% MwSt. =	47,18 €, gesamt	721,18 €

Modul 2 (3 Tage)				
Mitglieder:	921,00 €	zzgl. 7% MwSt. =	64,47 €, gesamt	985,47 €
Nichtmitglieder:	1.010,00 €	zzgl. 7% MwSt. =	70,70 €, gesamt	1.080,70 €

Modul 3 (2 Tage)				
Mitglieder:	614,00 €	zzgl. 7% MwSt. =	42,98 €, gesamt	656,98 €
Nichtmitglieder:	674,00 €	zzgl. 7% MwSt. =	47,18 €, gesamt	721,18 €

Jedes Modul kann einzeln gebucht werden. In den Fortbildungskosten sind sämtliche Veranstaltungsunterlagen, das Mittagessen (Mittagsbuffet oder Menu), die Kaffeepausen am Vor- und Nachmittag sowie Mineralwasser und Snacks während der Tagung enthalten.

Die Übernachtungskosten werden von den Teilnehmern getragen. Die Hotelzimmer werden von den Teilnehmern in eigener Verantwortung gebucht. Es besteht allerdings die Möglichkeit, Reservierung und Buchung über das HdT vorzunehmen. Ansprechpartnerin ist Frau Nuri Grohnert, Teil 0201-1803-322, E-Mail: hotel@hdt.de.

In den Fortbildungskosten sind sämtliche Veranstaltungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen, Mineralwasser, Obst und Süßigkeiten während der Seminartage enthalten.

**MKBauImm – Mediation und Konfliktmanagement in der Bau und Immobilienwirtschaft e.V.**

Postfach 840416 • 12534 Berlin • TEL +49.(0)211.416 50 615 • MAIL geschaeftsstelle@mkbauimm.de

**VORSTAND** Prof. Dr. Shervin Haghsheeno (Vorsitzender) • Martina Lauenroth (Stellvertreterin) • Christof Wagner (Stellvertreter)

Prof. Dr. Martin Jung • Dr. Andreas May • Dr. Sabine Renken

Commerzbank • IBAN DE89 1008 0000 0414 4338 00 • BIC DRES DEFF100 • STR. NR. 27/640/58048 • VR-NR. 27161 B Vereinsregister Berlin

www.mkbauimm.de