



**MK Baulmm**

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

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

### **MODUL 1 (2 Tage)**

**Freitag – 01. März 2024**

#### **„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 Medianten 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 tiefen liegenden Ebene (Bedürfnis/Gefühle) die Medianten 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 so schwerfällt, über Geld angemessen zu kommunizieren.

**Samstag – 02. März 2024**

#### **„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, in dem 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



**MK BauImm**

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

## **MODUL 2 (2 Tage)**

**Freitag – 22. März 2024**

**Samstag – 23. März 2024**

### **„Der kreative Bau- und Immobilienmethodenkoffer zur Lösungsfindung im Konflikt – Teil I und II“**

Was machen wir als Mediatoren, wenn unsere Konfliktparteien nicht in der Lage sind, Lösungen zu finden? Sei es, dass die Konfliktparteien, Ihre Positionen schwer bis gar nicht verlassen wollen, oder den Parteien jegliche Vorstellungskraft fehlt, eine gemeinsame Lösung zu erarbeiten.

In diesem Modul erfahren Sie, welche Techniken neben Brainstorming und Mindmapping im Rahmen der Lösungsfindung bei Bau- und Immobilienkonflikten wirkungsvoll einsetzbar sind.

Sie lernen unterschiedlichste Modelle und ihre theoretischen Hintergründe kennen und anhand von Fallbeispielen anwenden: z.B. Walt Disney Methode, Kopfstandmethode, Zwicky Box und Zielbaummethode.

Ziel des Moduls ist es Ihre Lösungsfindungskompetenz zu erweitern und Ihnen Modelle an die Hand zu geben, die effektiv im Sinne von Best Practise einsetzbar sind.

## **MODUL 3 (2 Tage)**

**Freitag – 24. Mai 2024**

**Samstag – 25. Mai 2024**

### **„Bewährte Techniken, Tools und Methoden in der Baumediation“ – Teil I und II“**

Die Baumediation kann nur gelingen, wenn bestimmte Techniken angewandt werden, die nicht nur zur jeweiligen Situation, sondern auch zu den Baumediator\*Innen passen.

Dieser zweitägige Workshop bietet den Teilnehmern, je nach Bedarf, eine Vorstellung und Anwendungsmöglichkeit wesentlicher Mediationstechniken. Das Modul ist gegliedert in Überlegungen, die vor der Mediation anzustellen sind, z.B. Shuttle-Mediation oder Kurzzeit-Mediation etc. Im Anschluss daran geht es um den Einstieg in die Mediation mit der Fragestellung, in welcher Form die Auftragsklärung durchzuführen ist. Der Hauptteil befasst sich mit Aspekten, die in der Mediation selbst zu beachten sind. Hier geht es z.B. um die Themenreduzierung bei Komplexität, spezielle Formen des Perspektivwechsels, das Doppeln, Einzelgespräche, Reflekting-Team sowie allgemeine Probleme des Umgangs mit Emotionen, Unfairness, Killerphrasen, Stress u.a.

Die jeweiligen Methoden werden anhand von Baumediationsfällen geübt. Unter anderem geht es auch um einen Fall mit Urheberrechtsproblematiken im Zusammenhang mit einer Neugestaltung eines Altarraumes.



**MK Baulmm**

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

## **MODUL 4 (2 Tage)**

**Freitag – 21. Juni 2024**

**Samstag – 22. Juni**

### **„„Erfolgreich Konflikte in Projektteams lösen – Teil I““**

In der Bau- und Immobilienwirtschafts haben wir es in der Regel mit Projektteams zu tun, die aufgabenfokussiert zusammenarbeiten. Zumeist ergibt sich die Zusammensetzung der Teams aus der spezifischen Aufgabenstellung. Selten unterliegt die Auswahl der Teammitglieder einem bewusst aufgesetzten Auswahlprozess. Und damit sind Kommunikationsstörungen und Reibungsverluste vorprogrammiert.

In diesem Modul erfahren Sie,

- was Teams ausmacht und welche unterschiedlichen Persönlichkeitstypen uns in Teams begegnen können,
- welche gruppendynamischen Prozesse in Teams ablaufen
- mit welchen Besonderheiten Sie im Rahmen von Teammediationen zu rechnen haben und
- welche Methodiken sich eignen, um Teammediationen effektiv durchführen zu können.

Ziel des Moduls ist es Ihnen ein Verständnis für das Agieren von Teams zu vermitteln und Ihnen Methodiken für die jeweiligen Mediationsphasen an die Hand zu geben, die Sie in die Lage versetzen, erfolgreich Teammediationen durchzuführen.