



MK BauImm

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

THEMEN UND INHALTE DER AUFBAU-UND FORTBILDUNGSBLÖCKE

MODUL 1 (2 Tage)

Freitag – 16. Mai 2025

Samstag – 17. Mai 2025

„Erfolgreich Konflikte in Projektteams lösen – Teile I und II“

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.

MODUL 2 (2 Tage)

Freitag – 13. Juni 2025

Samstag – 14. Juni 2025

„Bewährte Techniken, Tools und Methoden in der Baumediation“ – Teile 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.



MK BauImm

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

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.

MODUL 3 (2 Tage)

Freitag – 11. Juli 2025

Samstag – 12. Juli 2025

„Der kreative Bau- und Immobilienmethodenkoffer zur Lösungsfindung im Konflikt – Teile 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 4 (2 Tage)

Freitag – 29. August 2025

Samstag – 30. August 2025

„Weitere Verhandlungsmethoden/Techniken, Tools aus hybriden Konfliktklärungsverfahren, Einzelarbeit mit Wahrnehmungspositionen nach Adrian Schweizer“ – Teile I und II“

Ziel dieses Moduls ist es, bewährte Verhandlungsmethoden und Techniken zu vertiefen und in Rollenspielen zu üben. Hierzu zählen z. B. unspezifische und finanzielle Kompensationen, Paketverhandlungen, Aufzeigen der Relativität von Verhandlungsgrenzen, Framing-Effekte etc.

Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick über hybride Konfliktklärungsverfahren. Diese eignen sich dann besonders, wenn die Verhandlungen ins Stocken geraten sind. Es stellt sich dann die Frage, wie ein Scheitern der Baumediation dennoch verhindert werden kann.

Beispiele aus der Praxis von hybriden Formen sind z. B. Michigan-Mediation, Last-Offer-Arbitration, High-Low-Arbitration etc.

Schließlich wird als besonderes Thema die Einzelarbeit mit Wahrnehmungspositionen nach Adrian Schweizer vorgestellt. Dies ist dann sinnvoll, wenn Vernunft der Parteien nicht weiterhilft. In der Einzelarbeit übernimmt der jeweilige Mediand 4 Wahrnehmungspositionen in Form von 4 Stühlen, um vom unsinnigen Positionsgerangel hin zu sinnvollerer Interessenarbeit zu gelangen.