



## MEDIATIONS-AUSBILDUNGSPLAN BASISKURS

### AUSBILDUNGSLEHRGANG NACH DER RECHTSVERORDNUNG ZUM ZERTIFIZIERTEN MEDIATOR (M/W/D)

Nr.	Titel	Inhalte	Std.
1	<b>Einführung, Überblick und Einstieg in die Mediation</b>	<p>Geschichte, Grundlagen, Anwendungsfelder Haltung, Prinzipien, Rollen, Leitbilder, Abgrenzung, Überblick über die Phasen der Mediation</p> <p>Konflikttheorie (Konfliktfaktoren, Konfliktodynamik und Konfliktanalyse; Eskalationsstufen; Konflikttypen) Erkennen von Konfliktodynamiken (interaktiv)</p> <p>Recht der Mediation (Rechtliche Rahmenbedingungen: Mediatorvertrag, Verschwiegenheit, Vergütungsfragen, Haftung, Grundzüge des Rechtsdienstleistungsgesetzes)</p> <p>Kommunikations- und Arbeitstechniken (interaktiv), Rollendefinition, Rollenkonflikte</p> <p>Aufgabe und Selbstverständnis des Mediators (insbesondere Wertschätzung, Respekt und innere Haltung), Allparteilichkeit, Neutralität und professionelle Distanz zu den Medianden und zum Konflikt</p> <p>Praxisschwerpunkt: Phase 0 (Vorgespräch, Hypothesenbildung), Phase 1 (Arbeitsbündnis, Auftragsklärung)</p>	27
2	<b>Kommunikationskompetenz und Lösungsorientierung</b>	<p>Kommunikations- und Fragetechniken (interaktiv), Entwicklung und Bewertung von Lösungsoptionen, Kreativtechniken, Visualisierungs- und Moderationstechniken,</p> <p>Einzelheiten zu den Phasen der Mediation in der Theorie und Praxissimulation:</p> <p>Phase 1: Mediationsvertrag, Gesprächsregeln, Darstellung des Angebots als Mediator, Auftragsklärung</p> <p>Phase 2: uninterrupted time, Stoffsammlung, Themenerhebung und -priorisierung</p> <p>Phase 3: Interessenerforschung (Interessen hinter den Positionen, Window I und II, gemeinsame Bezugspunkte)</p>	25
3	<b>Konflikt- und Verhandlungskompetenz auf psychologischer Grundlage</b>	<p>Erkenntnisse der Hirnforschung zum Verhalten in Konflikten, Macht, Fairness und Gerechtigkeit in der Psychologie und in der Mediation</p> <p>Umgang mit Gefühlen des Mediators und der Medianden, Selbstreflexion (z. B. Bewusstheit über die eigenen Grenzen aufgrund der beruflichen Prägung und Sozialisation, Reflexion des eigenen Konfliktlösungsstils), Erkennen von Konfliktodynamiken, Interventionstechniken</p> <p>Verhandlungstechniken und -kompetenz, Grundlagen der Verhandlungsanalyse, intuitives Verhandeln, Verhandlung</p>	25



		<p>nach dem Harvard-Konzept/integrative Verhandlungstechniken, distributive Verhandlungstechniken, Exkurs: GRASP-Methode</p> <p>Praxissimulation: Wiederholung Phasen 1-3, Praxisschwerpunkt Phase 4 (Sammeln und Bewerten von Optionen) und Phase 5 (Verhandeln und Vereinbaren)</p>	
4	<b>Recht, Ethik und besondere Rahmenbedingungen</b>	<p>Rolle des Rechts in der Mediation, Abgrenzung von zulässiger rechtlicher Information und unzulässiger Rechtsberatung, Sensibilisierung für das Erkennen von rechtlich relevanten Sachverhalten, Mitwirkung externer Berater in der Mediation, Rechtliche Bedeutung und Durchsetzbarkeit der Abschlussvereinbarung unter Berücksichtigung der Vollstreckbarkeit</p> <p>Abschlussvereinbarung (SMART-Check) und Abschlussritual in der Mediation</p> <p>Besonderheiten unterschiedlicher Rahmenbedingungen und Settings in der Mediation: Betriebsinterne Mediation, Mediation im öffentlichen Raum/Bürgerbeteiligung</p> <p>Einzelgespräche, Co-/Teammediation, Mehrparteienmediation, Shuttle-Mediation</p> <p>Vor- und Nachbereitung von Mediationsverfahren, Dokumentation/Protokollführung</p> <p>Ethik und Religion in der Mediation, Konfliktlösungsstrategien in verschiedenen Religionen</p> <p>Praxisschwerpunkt: Phase 5 (Verhandeln und Vereinbaren), Praxissimulation einer Co-Mediation</p>	27
5	<b>Der eigene mediative Stil</b>	<p>Phasenmodell, Transformationsansatz und Metaphernbrücke – was passt wann?</p> <p>Einsatz kreativer Techniken: Bilder, Skulpturen, Storytelling, Psychodrama, Becher des Pythagoras</p> <p>Doppeln in der Mediation</p> <p>Ressourcenorientierte Selbstreflexion eigener Stärken und Schwächen</p> <p>Umgang mit Fehlern und Scheitern</p> <p>Praxissimulation zu Wagnissen und Herausforderungen in der Mediation</p> <p>Abschlusskolloquium und feierliche Übergabe der Zertifikate</p>	26
			<b>130</b>