



1. TAG DER BAULEITUNG  
25. SEPTEMBER 2021

# BAU – MEDIATION

[www.kreuzplatz-mediation.ch](http://www.kreuzplatz-mediation.ch)

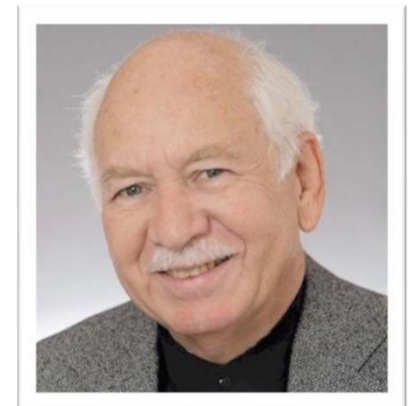
Walter A. Speidel, M.A.

Kreuzstr. 76, 8032 Zürich / T: +41 44 251 08 41

## Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften:

### **Walter A. Speidel, M.A.**

Master of Arts in Mediation, Konfliktforschung und  
Implementierung konstruktiver Konfliktlösungssysteme  
Systemischer Supervisor  
Mediator SDM/SKWM  
Bauexperte  
ImmobilienSchätzer SIV  
SVEB 1 Erwachsenenbildner  
Referent / Dozent für Konfliktmanagement + Mediation  
Lernforum Kreuzplatz-Mediation<sup>®</sup>



# Einführung in die Mediation

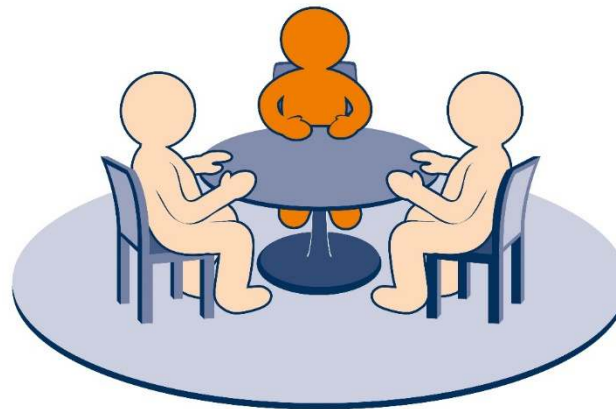
## Das müssen wir wissen

- Definition der Mediation
  - Klare Aussage
    - Zielsetzung der Mediation
      - Fragearten in der Mediation
        - Harvard Verhandlungskonzept
          - BATNA



# Definition der Mediation

Mediation ist ein aussergerichtliches Vermittlungsverfahren, das durch eine neutrale und unabhängige Drittperson ohne Entscheidungsgewalt assistiertes Verhandeln, welche die Parteien unterstützt.



Wir gehen **respektvoll** miteinander um...!

# Klare Aussage zur Mediation

Mediation (lat. Vermittlung) ist ein strukturiertes freiwilliges Verfahren zur konstruktiven Beilegung von Konflikten.



# Grundsatz der Mediation

## Neutralität / Unabhängigkeit / Unparteilichkeit

Der zentrale Grundsatz in der Mediation ist die Neutralität des Mediators. Fehlt das Vertrauen der Parteien in die Unparteilichkeit des Mediators, erscheint die Durch- und Weiterführung einer Mediation schwierig oder unmöglich.



# Zielsetzung der Mediation

Kostenreduktion

Zeitgewinn

Win-Win-Lösung

Befriedung

Vermeidung künftiger Konflikteskalationen

Wieder den Weg gemeinsam gehen



# Die 5 Phasen der Mediation

1. Mediation vereinbaren
2. Themen sammeln und strukturieren
3. Konflikt / Problem bearbeiten
4. Lösungs-Optionen erarbeiten
5. Vereinbarungen fixieren und schliessen





# Die 5 Phasen der Mediation

## DIE PHASEN DER MEDIATION

<b>PHASE 1 Die Mediation vereinbaren</b>	Das Ziel	Das Mediationsverfahren wird von den Beteiligten verstanden Grundsätzliches wird vereinbart, zB. wie wir miteinander umgehen Die Rollen aller Beteiligten sind geklärt Mögliche Alternativen sind den Beteiligten bekannt
	Das Ergebnis	Zeit- und Kosten sind geklärt Die Grundsätze der Mediation sind im Mediationsvertrag vereinbart Mit den Rahmenbedingungen sind alle einverstanden
<b>PHASE 2 Die Themen sammeln, in Struktur bringen</b>	Das Ziel	Die Beteiligten wissen, was bearbeitet und geregelt wird Die wesentlichen Voraussetzungen sind Was sind die Erwartungen? Worüber sprechen wir im nächsten Schritt?
	Das Ergebnis	Die Beteiligten wissen jetzt, über was wir nun sprechen werden Jetzt haben wir die Aufzählung der Themen
<b>PHASE 3 Schwierige Situationen / Probleme bearbeiten</b>	Das Ziel	Die eigenen Interessen kennen Die Interessen der beteiligten Partei/en kennen Die Sichtweise der beteiligten Partei/en jetzt verstehen
	Das Ergebnis	Die Beteiligten sind sich ihrer Interessen bewusst Die Beteiligten kennen die Interessen der beteiligten Partei/en
<b>PHASE 4 Lösungsoptionen gemeinsam erarbeiten</b>	Das Ziel	Welche Lösungen sind überhaupt denkbar? Welche Lösungen bringen Vorteile? Welche Lösungen sind für meine Interessen am besten? Mögliche Lösungen formulieren und aushandeln
	Das Ergebnis	Die Beteiligten wissen was ihre Interessen sind, sind sich bewusst Die Grundlagen / Eckpunkte sind für eine Vereinbarung bekannt
<b>PHASE 5 Die Vereinbarung wird fixiert und abgeschlossen</b>	Das Ziel	Die Vereinbarung über die Lösung / Regelung ist abgestimmt Die Vereinbarung ist realistisch und umsetzbar
	Das Ergebnis	Die Vereinbarung ist unterzeichnet Die Vereinbarung wird umgesetzt Optional: Die Umsetzung wird geprüft

**Das muss man sich merken...**

**Die Lösungsfindung (oder deren Regelung) liegt**

**IMMER**

**in der Verantwortung der Parteien**

# Das Harvard Verhandlungsmodell

Das Harvard Verhandlungsmodell stellt Verhandlungsprinzipien auf, die zeigen sollen, wie erfolgreich die Problemlösungsstrategie beim Verhandeln verfolgt werden kann (vgl. Roger Fischer, William Ury, Bruce Patton, Das Harvard-Konzept, Frankfurt/Main übersetzt vom Original „Getting to Yes“)

## Dabei sind 5 Prinzipien zu beachten:

1. Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln
2. Nicht Positionen, sondern Interessen in den Mittelpunkt stellen
3. Vor der Entscheidung verschiedene Wahlmöglichkeiten entwickeln
4. Das Ergebnis auf objektive Entscheidungsgrundlagen aufbauen
5. Entwickeln Sie die beste Alternative zur Verhandlungsübereinkunft (**BATNA**)

# Bedeutung von BATNA

**Die Bedeutung – BATNA - in der Mediation** steht für „best alternativ to negociated agreement“, d.h. **die ermittelte beste Alternative zum Verhandlungsziel.**

In einer Verhandlung markiert die BATNA den Punkt, den jeder Verhandlungspartner als Grenzwert festlegt und bei dessen Überschreiten der Verhandlungsausstieg günstiger erscheint als ein Verhandlungsabschluss.

Schlägt der Mediator in einer Situation, in der die Verhandlungsmacht eindeutig vorliegt oder eine solche aufgrund der Parteibeziehung vermutet wird, BATNA als Vorgehensweise bei der Verhandlung vor, ist die Wahrscheinlichkeit ein von beiden Seiten akzeptables Ergebnis zu finden erheblich höher.



# BATNA... was ist der Verhandlungsspielraum?



**Können sich die Konfliktparteien so einigen?**