



mensch, mayr!
management

MEDIATION
VERHANDELN
COACHING



Ihr persönliches Manuskript
für Wirtschaftsmediation,
Mediatives Verhandeln und
Mediatives Coaching.

mensch, mayr! management
steht für den Willen,
Menschen zu unterstützen,
gute Entscheidungen zu treffen.

DIE PHILOSOPHIE

Sehr geehrte Führungskräfte,
geschätzte Kundinnen und Kunden,

Michael Mayr von *mensch, mayr! management* lädt Sie ein.
Mit seinen Dienstleistungen bringt er Sie Schritt für Schritt vorwärts.
Er zeigt Ihnen neue Aspekte in der Konfliktbearbeitung, in der Verhandlungs-
führung und im Coaching.

Entdecken Sie dabei seine Freude am Tun. Mit seinem Willen etwas zu verändern,
zeigt er Ihnen Möglichkeiten, konsensualer, zielgerichteter, bedürfnisorientierter
und damit erfolgreicher zu agieren.

Lassen Sie sich inspirieren!
Denken Sie immer daran: **Unternehmer unter-nehmen!**

Herzlichst, Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Michael Mayr". The script is cursive and fluid.

Michael Mayr

Sie haben das Potenzial auf
Ihrem Weg wundervolle
Entdeckungen zu machen.
Keine wird jedoch größer
sein als das, was Sie über sich
selbst herausfinden werden.

JOHN C. MAXWELL

WISSEN

Was ist Mediation? _____	14-15
Nutzen der Mediation _____	16-17

LEISTUNGEN

Wirtschaftsmediation _____	18-29
Für Unternehmen _____	18-23
Für Verwaltung & Vereine _____	24-29
Mediatives Verhandeln _____	30-35
Mediatives Coaching _____	36-39
Stimmen _____	40-41

PROFIL

Michael Mayr ist eingetragener Mediator* mit absoluter Verschwiegenheitspflicht**

Diese Rolle resultiert aus seinen drei abgeschlossenen Studien und internationaler Tätigkeit als Produktmanager und Berater. Seine Aktivitäten führen ihn unter anderem nach Australien und in die USA. Dabei stellt er fest, dass Konflikte oft vermeidbar oder zumindest konsensual lösbar sind.

Mit seinem Unternehmen mensch, mayr! management ist er in der Wirtschaftsmediation tätig.

Ergänzt wird sein Dienstleistungsangebot durch mediatives Verhandeln und mediatives Coaching. Michael Mayr agiert entsprechend dem European Code of Conduct for Mediators.

Er folgt dabei seinem Motto: **Unternehmer unter-nehmen!**

** eingetragen beim österreichischen Justizministerium*

*** ZivMediatG*



WEGBEGLEITER

Manchmal ist die Begleitung um zielgerichtet und bedürfnisorientiert zu verhandeln, unbequem und anstrengend. Das werden Sie im mediativen Coaching feststellen.

Doch sie erweitert Ihre Komfortzone.

Menschen an der Spitze erweitern ständig Ihre Komfortzone.

ALLPARTEILICHKEIT

Durch seine Außensicht und sein Rollenverständnis ist Michael Mayr unbelastet und allparteilich. Daher agiert er als Mediator und Berater objektiv.

VERMITTLER

In Mediationen ist Michael Mayr der Architekt des Gesprächs. Im Coaching bringt er Ihnen den mediativen Verhandlungsansatz näher. Sie werden dabei erkennen, dass die Verbindung zwischen zwei Punkten nicht immer eine Gerade ist.





Mit der Weite des
Ausblicks, wächst die
Größe des Gedankens.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Gegenseitiges Vertrauen
ist wichtiger als
gegenseitiges Verstehen.

MARIE VON EBNER-ESCHENBACH





WAS IST MEDIATION?

Werden Konflikte durch Dritte entschieden, gibt es oft Sieger und Verlierer, unter Umständen einhergehend mit Macht- und Kontrollverlusten. Die Mediation unterscheidet sich davon massiv.

Mediation ist ein zukunftsorientierter, strukturierter Prozess. Der Mediator als fachlich ausgebildeter und neutraler Vermittler fördert mit anerkannten Methoden die Kommunikation zwischen den Parteien.

Ziel ist, dass die Parteien eine selbstverantwortete Lösung Ihres Konflikts finden.

NUTZEN DER MEDIATION

Die Mediation ist ein außergerichtliches Verfahren.

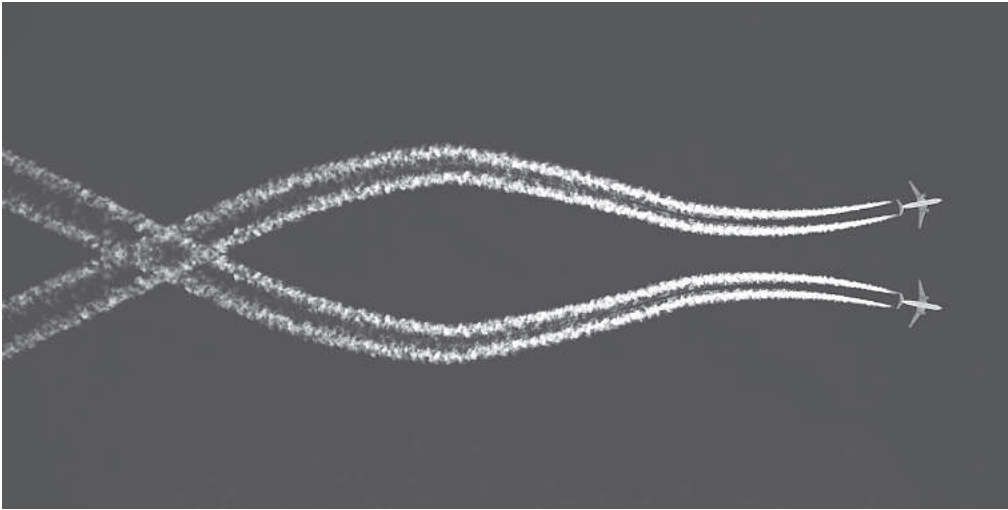
Sie ist diskret und ohne Publikum.

Die Termine werden von den teilnehmenden Parteien selbst festgelegt.

Die Verfahrensdauer ist in der Regel kürzer als bei einem Schieds- oder Gerichtsverfahren.

Die Mediation zeigt kreative Potentiale und neue Lösungsmöglichkeiten auf.

Sie führt oft zu Selbsterkenntnis bei den Beteiligten.





WIRTSCHAFTSMEDIATION

Weisheit ist ein
ausgeglichenes Maß an
Erfahrung und Reflektion.

ARISTOTELES



WIRTSCHAFTSMEDIATION

Es gibt in und zwischen Unternehmen immer wieder Konflikte.
Sie entstehen dort, wo Menschen zusammenarbeiten.

Die Wirtschaftsmediation soll helfen, Konflikte vernünftig zu lösen. Gerade dort, wo langjährige Geschäftsbeziehungen bestehen und weiter bestehen sollen, ist eine konsensuale Lösung sinnvoll.

Michael Mayr ist auf Wirtschaftsmediationen fokussiert.

Als Gesprächsarchitekt verantwortet er Ablauf und Gesprächsführung.

Nur die allergescheitesten
Leute benutzen ihren
Scharfsinn zur Beurteilung
nicht bloß anderer,
sondern auch ihrer selbst.

MARIE VON EBNER-ESCHENBACH





Es ist weniger schwierig
Probleme zu lösen,
als mit ihnen zu leben.

PIERRE TEILHARD DE CHARDIN

UNTERNEHMEN

Um Erfolg zu haben,
musst du den Standpunkt
des anderen annehmen
und die Dinge mit seinen
Augen betrachten.

HENRY FORD I







UNTERNEHMEN

Konflikte treten innerhalb der Unternehmensführung, zwischen Mitarbeitern unterschiedlicher Abteilungen oder Arbeitsplatzkollegen auf. Dadurch entstehen Missverständnisse. Die Produktivität sinkt. Die Anzahl der Krankenstände und Kündigungen steigt.

Konflikte zwischen Unternehmen oder in der Unternehmensnachfolge sind oft kostenintensiv, öffentlich und dauern lange.

Eine rasche Lösung des Konfliktes schafft Erleichterung und Entlastung.
Das Problembewusstsein wird gefördert.



VERWALTUNG & VEREINE

Durch differierende Arbeits- und Rechtssituationen entstehen Konflikte in Verwaltung und Vereinen. Unterschiedliche Verwaltungs- und Organisationsstrukturen sowie die Zusammenarbeit von Vereinen und Verbänden mit Haupt- und Ehrentätigkeit ergeben eine spezielle Gemengelage. Manchmal gibt es verschiedene Ansichten innerhalb der Führungsebene.

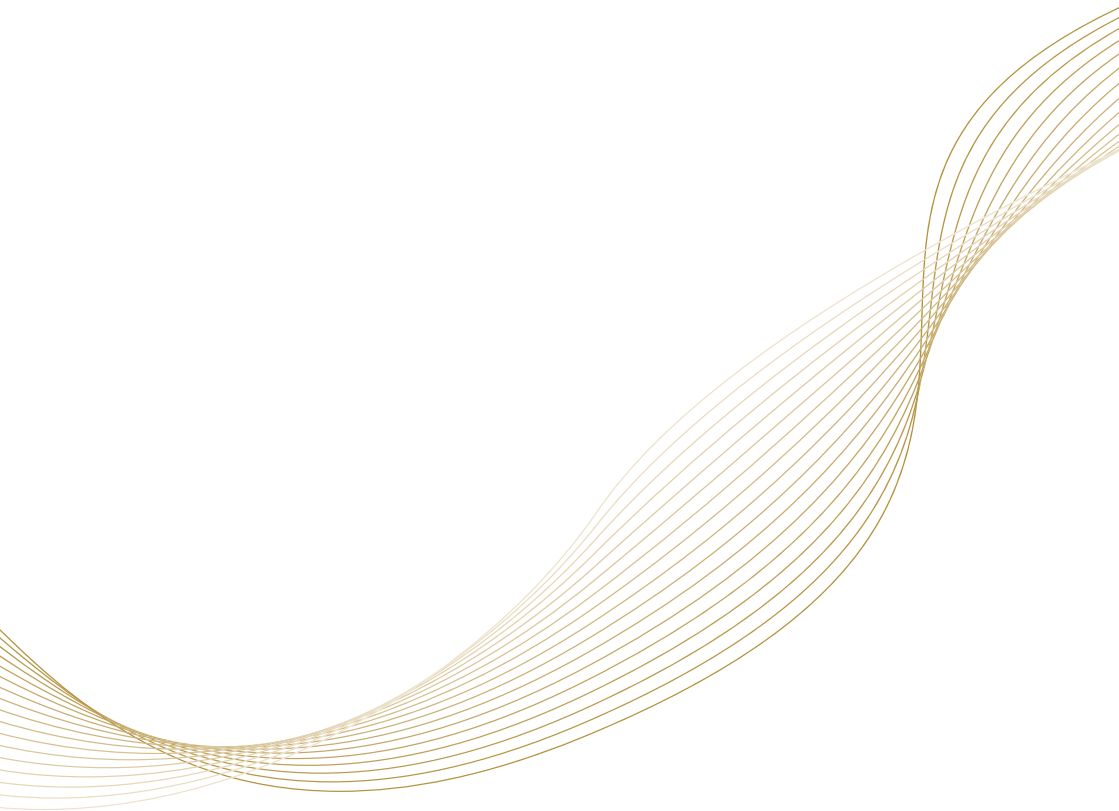
Die Mediation ermöglicht, Konflikte diskret, unter Ausschluss der Öffentlichkeit zu lösen. Somit bleibt das Image der Beteiligten gegenüber den Stakeholdern erhalten.

MEDIATIVES VERHANDELN

Lasst uns nie aus Angst
verhandeln, aber lasst
uns auch nie Angst vor
Verhandlungen haben.

JOHN FITZGERALD







MEDIATIVES VERHANDELN

Statt mit einer Sieger-Verlierer-Mentalität verhandeln Sie mit einem konsensualen Ansatz. Dadurch verhandeln Sie nicht mehr rein auf einer Sachebene. Sie erfahren mehr über die Bedürfnisse Ihres Verhandlungspartners.

Verwenden Sie diese Art des Verhandeln beispielsweise, wenn jemand das Unternehmen verlassen möchte, an diesem aber noch beteiligt ist. Denken Sie zudem an Firmenübernahmen oder Gesellschafterwechsel.



Mehr als die Vergangenheit
interessiert mich
die Zukunft, denn in ihr
gedenke ich zu leben.

ALBERT EINSTEIN

Andere zu erkennen zeigt von
Intelligenz, sich selbst
zu erkennen zeugt von wahrer
Weisheit. Herr zu sein über
andere bedeutet Stärke;
Herr zu sein über sich selbst
bedeutet wahre Kraft.

TAO TE KING 33

MEDIATIVES COACHING

Sie sollen gute Entscheidungen treffen. Michael Mayr unterstützt Sie dabei, indem er Sie mit mediativen Methoden berät.

Der Schwerpunkt liegt hierbei auf Themen, die sich im Arbeits- und Wirtschaftsumfeld befinden.

Beispielsweise müssen Sie sich auf Verhandlungen vorbereiten oder haben herausfordernde Gespräche mit Mitarbeiter / Kollegen / Vorgesetzten vor sich. Verzichten Sie dabei auf eine Sieger-Verlierer-Mentalität.

Durch das mediative Coaching erkennen Sie neue Aspekte. Diese verändern möglicherweise die Wichtigkeit Ihrer Verhandlungspunkte oder ergeben neue. Die gewonnenen Erkenntnisse geben Ihnen Sinn und Wert.





Es ist nicht genug zu
wissen, man muss
auch anwenden.
Es ist nicht genug zu
wollen, man muss
auch tun.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE





STIMMEN

Zuerst wollte ich keine Mediation. Ich wusste nicht, was mich erwartet. Nach dem Erstgespräch, war ich mir sicher, dass es funktioniert.

Endlich kam ich mal zu Wort und konnte sagen, um was es mir wirklich geht. Mein Streitpartner hatte plötzlich Verständnis. Hätten wir die Mediation doch bereits früher gemacht.

Ich hatte Bedenken einem Firmenfremden meine Probleme zu erzählen. Schließlich soll unsere Konkurrenz nicht mitbekommen, dass wir Probleme in der Führungsebene haben. Im Erstgespräch erzählte mir Michael Mayr von seiner Verschwiegenheitspflicht. Das machte es leichter für mich.



*Wir entdeckten neue Aspekte und Sichtweisen.
Auf die gefundenen Lösungen sind wir nur durch den
Mediationsprozess gekommen.
Michael Mayr folgte seiner Struktur und wir konnten uns
leiten lassen.*

*Ich bereitete mich auf die Erweiterung unseres
Gesellschafterkreises vor. Da geht es für mich um einiges.
Durch das mediative Coaching kam ich aus meinem
eingefahrenen Denken heraus. Ich erkannte neue Aspekte.*

*Herr Mayr lenkt mit bestimmten Auftreten das Gespräch.
Ich hatte das Gefühl, er weiß, was er tut.
Ich konnte mich beruhigen und auch mein Kollege war
weniger emotional.*

IMPRESSUM

mensch, mayr! management

MAG. (FH) MICHAEL MAYR, MBA, M.BC.

www.derwirtschaftsmediator.at

Medieninhaber:

MAG. (FH) MICHAEL MAYR, MBA, M.BC.

www.derwirtschaftsmediator.at

Grafik:

soulgraphics

Sonja Gaigg

www.soulgraphics.at

Druck:

kb Offset

Kroiss & Bichler GmbH & CoKG

www.kb-offset.at

Bilder: Shutterstock und aus dem Privateigentum von Michael Mayr.

Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten. Änderungen sind vorbehalten. Die Angaben zu den Dienstleistungen entsprechen den zum Zeitpunkt der Drucklegung vorhandenen Kenntnissen.

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung von Mag. (FH) Michael Mayr, MBA, M.BC.



mensch, mayr!
management

MAG. (FH) MICHAEL MAYR, MBA, M.BC.
EINGETRAGENER MEDIATOR

Oberweg 17 | A-4844 Schalchham
mobile: +43 664 11 32 832

michael.mayr@derwirtschaftsmediator.at
www.derwirtschaftsmediator.at