



1360: Gesprächsführung und Streitschlichtung für JuristInnen

Communication and conflict management for lawyers

- Dozent/in:** Dr. Thorsten Garbe, Vizepräsident des Landgerichts Bückeburg und Dr. Jens Rass, Leiter des Referates für Zivilrecht im Niedersächsischen Justizministerium
- Termine:** Freitag, 02.03.2018, 15-20 Uhr und Samstag, 03.03.2018, 09-17 Uhr sowie Freitag, 09.03.2018, 15-20 Uhr und Samstag, 10.03.2018, 09-17 Uhr (pünktlich zur vollen Stunde)
- Inhalt:** In den klassischen juristischen Berufen ist es oftmals Ihre Aufgabe, aus den Ihnen präsentierten Lebenssachverhalten die juristisch oder wirtschaftlich beste Lösung herauszuarbeiten: Als Rechtsanwalt oder als Unternehmensjuristin versuchen Sie, die Interessen Ihres Mandanten oder Ihrer Firma möglichst weitgehend gegenüber dem Vertragspartner oder Prozessgegner durchzusetzen. Als Staatsanwältin haben Sie die Aufgabe, durch Zeugenvernehmungen Straftaten aufzudecken. Als Verwaltungsbeamter bemühen Sie sich um den Ausgleich widerstreitender Interessen, als Richterin um Streitschlichtung und nötigenfalls um eine angemessene Entscheidung. Der Erfolg in einem juristischen Beruf setzt daher neben der richtigen Rechtsanwendung auch eine gelungene Gesprächs- und Verhandlungsführung voraus. Nur so können der Verhandlungspartner überzeugt, wahrheitsgemäße Zeugenaussagen erlangt oder streitende Parteien befriedet werden. In diesem Seminar werden Ihnen daher die Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlungs- und Gesprächsführung im juristischen Kontext vermittelt. Dabei lernen Sie die Gründe für Konflikte kennen und Kommunikationstechniken, wie Sie diesen Konflikten am besten auf professionelle Weise begegnen können. Ferner werden Ihnen Situationen aufgezeigt, in welchen juristischen Arbeitsfeldern ein solches Verhandlungsgeschick erforderlich ist und wie Sie es dort erfolgreich einsetzen können. Hierbei lernen Sie praxisorientiert anhand kleiner Rollenspiele, Übungen und Aufgaben.
- Lernziele:**
- Vermittlung von Grundlagen der Kommunikation
 - Erlernen der Grundlagen von Verhandlungsstruktur, -strategien und -techniken
- Studienleistungen:** Vollständige und aktive Teilnahme, Beteiligung an praktischen Übungen und Rollenspielen, Reflexion von praktischen Übungen, Präsentation von Arbeitsergebnissen, Erledigung von möglichen Aufgaben zwischen den Blockterminen
- Anmeldung:** Über Stud.IP
- Verwendung:** Schlüsselqualifikation für Jura-Studierende gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 1 lit. f NJAG Die Leistungsnachweise können bei Erfüllung aller Studienleistungen im Prüfungsamt der Rechtswissenschaften ca. zwei Wochen nach dem letzten Seminartermin abgeholt werden.