



## 1537: Zielsicher verhandeln für Jura- Studierende

Negotiating unerringly for Lawyers

- Lehrperson:** Dr. Ulrich Brock, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Fachanwalt für Familienrecht, Mediator (DAA), Wirtschaftsmediator (CFM), Verhandlungstrainer
- Termine:** Freitag, 25.01.2019, 15-20 Uhr und  
Samstag, 26.01.2019, 09-17 Uhr sowie  
Freitag, 01.02.2019, 15-20 Uhr und  
Samstag, 02.02.2019, 09-17 Uhr (pünktlich zur vollen Stunde)
- Inhalt:** Das klassische juristische Studium ist auf Rechtsanwendung gerichtet. Man wird vertraut gemacht mit Gesetzen, Verordnungen und anderen Normen. Studienbegleitende Praktika zeigen jedoch schon früh, dass im Alltag deutlich mehr verlangt wird:  
Aufgabe des Juristen/der Juristin war und ist es, Konflikte zu lösen und ständig Verhandlungen zu führen. Das hat man nicht gelernt, das gelingt in der Regel nicht immer, und man fühlt sich häufig hilflos.  
Verhandeln kann und muss man üben. Das gilt sowohl bezogen auf die Lösung zurückliegender Sachverhalte als auch für gegenwärtige Konflikte oder zukünftige Projekte. Die beste juristische Ausbildung nützt nichts, wenn sie nicht zielgerichtet in Verhandlungen eingebracht und erfolgreich umgesetzt werden kann.  
Die Brücke dazu schlägt dieses Seminar: Auf der Basis der weltweit anerkannten und angewendeten Harvard-Methode beschäftigen wir uns intensiv und anhand von Rollenspielen mit folgenden Themen:  
Wie wirken wir in Verhandlungen auf andere, wie erfahren wir schnell, wer jene sind? Wie vermitteln wir sachliche und rechtliche Information und nutzen sie erfolgreich? Wie gelingt es, unterschiedliche Positionen auf der Basis gemeinsamer Interessen in Übereinstimmung zu bringen und welche Ergebnisse sind daraus möglich? Wie "gewinne" ich eine Verhandlung?

- Lernziele:**
- Erlernen der Grundlagen interessenbezogener Verhandlungen nach dem Harvard-Konzept
  - Unterscheidung der positionsbezogenen Verhandlung zur interessenbezogenen Verhandlung
  - Genaue Umsetzung vorgegebener Ziele in jeder Verhandlung
  - Aufrechterhaltung der persönlichen Beziehungen der Beteiligten
  - Erlernen und Auswertung körpersprachlicher Signale
  - Nutzung struktureller Persönlichkeitsmerkmale in der Kommunikation
- 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
- Leistungspunkte:** 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.