

Fragebogen

zur Bedarfsermittlung für die Tagung „Kommunikation im Gerichtssaal“

(Grundtagung)

Die Grund-Tagung wird gestaltet von Frau Johanna Busmann, Trainerin für Rhetorik und Kommunikation aus Hamburg.

Frau Busmann ist spezialisiert auf Training und Beratung von Rechtsanwälten und ihren Kanzleien sowie auf die Fortbildung von Richtern in den Bereichen Vergleichsförderung, Verhandlungsmanagement und Vernehmungstechniken bei der Zeugenbefragung (www.busmann-training.de).

Um eine bedarfsgerechte Gestaltung des Seminars sicherzustellen, bitten wir Sie, die nachfolgenden Fragen zu beantworten.

Bitte senden Sie den ausgefüllten Fragebogen bis zum ... an folgende Faxnummer: **02361-481-141 (Justizministerium Nordrhein-Westfalen)**

Herzlichen Dank für Ihre Mühe!

THEMA:	WICHTIG	WENIGER WICHTIG	UNWICHTIG
1) Die Wahrnehmung:			
a) Subjektive Wahrnehmungswelten: "Nur unsere Wahrnehmung schafft unsere Wirklichkeit" (Die banale Erkenntnis der gehirnphysiologisch bedingten Befangenheit)			
b) "Kommunikation ist das, was ankommt." Mißverständnisse erkennen und vermeiden Verstehen und verstanden werden Zur Kongruenz von Absicht und Wirkung einer Botschaft			
c) Selbstbild-Fremdbild "Wie sehe ich mich, wie sehen mich andere?" Professionelle feed-back-Verfahren, auch für Mitarbeiterführung geeignet			

2) Zeugenbefragung			
a) Strategische Gesprächsführung "Kontakt" zum Zeugen aufbauen Indikation und Wirkung von Fragetechniken Struktur einer Zeugenvernehmung /Vorbereitung Widersprüche untersuchen / verstärken Druck erhöhen / Druck wegnehmen Sprache und Befindlichkeit "spiegeln"			
b) Führung und Atmosphäre Verbale Attacken nutzen und nicht fürchten Einwände, Widerstände und scharfe Worte Machtkämpfe und Positionsbestimmungen Prozeßbeteiligte einbeziehen			
3) Vergleichsförderung			
a) Struktur einer Verhandlung zwischen zerstrittenen Parteien vermitteln Vergleichsvorschläge nur auf Wunsch!! Wertfrei agieren und paraphrasieren Die Parteien zu einer Lösung führen Einen Vergleichsvorschlag präsentieren LASSEN! Wie man zerstrittene Parteien motiviert... "Fuß in die Tür" einer apodiktischen (Entweder...oder) Position			
b) Das "Harvard-Modell" Theorie und Praxis in Beispielen "Personen von der Sache trennen" wie geht das? Unterschied zwischen Position und Interesse "den Kuchen vergrößern" - wie geht das? Optionen festhalten			
c) Umgang mit Widerständen, Einwänden, Killerphrasen Motivationen der andern verstehen Gegenargumente verständlich platzieren Angreifer in die Schranken weisen Aufgebrachte Menschen versachlichen			

4) Interne Kommunikation Richter im Spruchkörper Staatsanwalt in der Hierarchie			
5) Freie Rede Die Belehrung (Videotraining) Bildhafte Sprache Übungen zur freien Rede (Videotraining)			
6) Was fehlt?			