

Fragebogen

zur Bedarfsermittlung für die Tagung

"Verhandlungsführung, Vergleichsförderung und Kommunikation im Gericht"

Die Tagung wird geleitet 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.

Alles Weitere erfragen Sie bitte unter : www.busmann-training.de

Diesen **Fragebogen** haben die Fortbildungsbeauftragten des Landes NRW mit Frau Busmann zusammen entworfen. Themenwünsche Ihrer Kolleginnen und Kollegen aus den Seminaren der vergangenen acht Jahre sind eingeflossen. Die Fragebögen sichern ab, daß das Seminar Ihren Bedarf trifft. Herzlichen Dank für Ihre Mühe!

Bitte senden Sie den Fragebogen bis spätestens _____ an folgende

mail-Adresse: _____

Faxnummer: _____

THEMA:	WICHTIG	WENIGER WICHTIG	UNWICHTIG
1) Die Wahrnehmung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
a) Subjektive Wahrnehmungswelten: "Nur unsere Wahrnehmung schafft unsere Wirklichkeit" (Die banale Erkenntnis der gehirphysiologisch bedingten Befangenheit)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) "Kommunikation ist das, was ankommt." Mißverständnisse erkennen und vermeiden Verstehen und verstanden werden Zur Kongruenz von Absicht und Wirkung einer Botschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Selbstbild-Fremdbild "Wie sehe ich mich, wie sehen mich andere?" Professionelle feed-back-Verfahren, auch für Mitarbeiterführung geeignet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Zeugenbefragung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
a) Strategische Gesprächsführung "Kontakt" zum Zeugen aufbauen Indikation und Wirkung von Fragetechniken Struktur einer Zeugenvernehmung /Vorbereitung Widersprüche untersuchen / verstärken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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?