

Sehr geehrte Richterin, sehr geehrter Richter,

Sie haben vor einiger Zeit an einem intensiven Kommunikationstraining der Richterakademie teilgenommen. Zwei unserer Dozentinnen, nämlich die Hamburger Kommunikationstrainerin Johanna Busmann ([www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de)) und die Richterin am Amtsgericht Wuppertal Andrea Kaminski (Mediative Elemente in der Ziviljustiz) haben auf vielfachen Wunsch einen Fortgeschrittenenkurs konzipiert.

Hier ist das Konzept:

## **Kommunikation und Vergleichsförderung im Gerichtssaal ( II )**

### **I) Teilnahme - Voraussetzungen:**

Dieser Kurs richtet sich an Richterinnen und Richter der Zivil-, Familien-, Betreuungs- und Arbeitsgerichte, die

- bereits seit 1995 ein mehrtägiges Kommunikations-, Verhandlungs- oder Fragetechniktraining in Wustrau oder Trier absolviert haben
- ihre (Er-)Kenntnisse aus dem ersten Seminar für ihren Arbeitsalltag reaktivieren und üben wollen,
- Vergleichsförderung und Interessenausgleich weiter verbessern wollen,
- ein Seminar mit über 80 % Übungsanteil und wenig Input brauchen
- zu Rollenspielen mit und ohne Videokamera bereit sind,
- ein feed-back möchten für ihre jetzige Verhandlungsführung
- eigene Fälle anonymisiert mitbringen, vorzugsweise solche, die erst nach dem Seminar verhandelt werden ( AZ geschwärzt )

### **II ) Inhalte:**

#### **A) Das Seminar wird Ihnen die Möglichkeit geben,**

- Standardsituationen aus richterlichem Arbeitsalltag ausführlich zu üben
- durch geordnete feed-back-Verfahren das Gelernte abzusichern
- Ihre Wirkung auf das Publikum zu verbessern
- durch Selbst- und Fremdbildanalysen die eigene Wahrnehmung zu trainieren

#### **B) Beim Thema "Belehrung" werden Sie Ihre**

- Wirkung auf Zeugen und Parteien durch Videoaufzeichnungen selbst verbessern können
- Belehrungen durch eine check-Liste effizienter und adressatenangemessen bewältigen.

#### **C) Beim Thema "Zusammenarbeit im Gericht"**

- erproben Sie Strategien effektiver Zusammenarbeit im Gericht in Rollenspielen
- verbessern Sie Ihre Teamarbeit in Serviceeinheit und Kammer
- lernen Sie, andere und sich zur Teamarbeit zu motivieren
- erkennen Sie Teamtypen und was sie brauchen, wollen und können
- lösen Sie Team-Aufgaben und schätzen Sie sich selbst als "Team-Menschen" ein

**D) Beim Thema der "Vergleichsförderung" üben Sie,**

- anhand eigener Fälle vergleichsfördernd zu agieren
- mediative Elemente in Ihre Verhandlungen einzuflechten
- vergleichsfördernde Fragetechniken einzusetzen
- Blockaden der Verhandlungspartner konstruktiv und versachlichend aufzulösen
- mit zerstrittenen Parteien zeitsparend und effizient umzugehen
- auch in Konfliktfällen "Chef im Ring" zu bleiben

**E) Beim Thema der "Mitarbeitergespräche" erproben und verbessern Sie**

- Technik, Einrichtung und Kontrolle von Zieldefinitionen
- motivierende Gesprächsführung
- professionelle feed-back-Methoden
- Kritikgespräche und deren "Umwandlung" in Motivationsgespräche