

"Kommunikation und Vergleichsförderung"

Landesarbeitsgericht Niedersachsen

Bad Nenndorf

Das Seminar hat einen Übungsanteil von 80 %. Bitte präparieren Sie Fälle, indem Sie die Positionen des Unternehmers und des Arbeitnehmers darstellen und selbst spielen können. Vielen Dank. Ihre Johanna Busmann

- **Begrüßung, Organisation, erster Erfahrungsaustausch / gemeinsame Zielsetzung**
- **Grundregeln der Kommunikation**
- Was weiß ich von den Parteien, bevor die Verhandlung beginnt ?
- Was beeinflusst meine Prozeßleitung ?

- **"Wenn Sie was von jemandem wollen, dann lassen Sie IHN reden".**
- Grundlagen strategischer Gesprächsführung
- "Vorschläge sind Schläge", von der Verantwortung der Parteien für ihren Streit
- Von der Verantwortung des Fragers zur Beantwortung der Frage
- Gesprächskrisen effektiv nutzen
- Die Parteien sind König - Sie sind Kaiser !
- Aktives Zuhören, Ich-Botschaften, Paraphrasierung

- **Vergleichsförderung**
- Interessen vs. Positionen (Begriffsklärung nach dem Harvard - Konzept)
- Interessen gegen Positionen abgrenzen
- Paraphrasen als Transporteur von „feindlichen“ Interessen
- Gleichbehandlung als Grundlage des Vergleichs
- Spielregeln, Perspektivwechsel, wertfreie Sprache, Dialogförderung, Optionen sammeln,
- Spiegeln, Abholen, Führen - drei Schritte zum Verhandlungserfolg
- Empathie, Sensibilität, Strategie - eine Gratwanderung

- **Machtkämpfe und Positionsbestimmungen im Gerichtssaal**
- Wer führt den Prozeß ? Wer führt im Prozeß ?
- "Dazu fehlt Ihnen doch der Sachverstand". - Killerphrasen
- Was tun gegen die Killerphrasen der Prozeßbeteiligten ?
- Welche Mittel helfen gegen Ihre eigenen ?
- Schlagfertigkeit und Sprachkreativität kann man lernen.