

Forensische Rhetorik

Referent

Dr. Frank Maurer

Vorsitzender Richter am Landgericht

Lehrbeauftragter der Juristischen Fakultät der Eberhard-Karls-Universität Tübingen für Forensische Rhetorik und für Aussagepsychologie.

Inhalt, Methode und Ziel

Sie alle kennen die Situation oder haben davon gehört, wenn

- der Richter sagt: „Herr/Frau X. Was wollen Sie denn bei mir mit dem BGH? Der ist doch weit weg!“
- der Richter bei einem Antrag die Augen verdreht und „blöd grinst“.
- der Gesprächspartner ständig unterbricht.
- ein Anwaltskollege sehr aggressiv auftritt, gar beleidigt.
- der Zeuge auf Fragen „pampig“ reagiert.
- Sie in einem kniffligen und komplexen Fall andere überzeugen wollen.
- der Polizist/das Gericht etc. unnötige „Machtspielchen“ spielt.
- ein Mitarbeiter öfter unangenehm nach Schweiß riecht.
- u.v.m.

Unser ganzes Leben besteht aus **Kommunikation**. Und wir wissen: **Rhetorik** ist die Kunst der guten Rede, der Schlüssel zum kommunikativen Erfolg. Warum soll es **vor Gericht, im Gespräch mit den Kollegen oder dem Mandanten** anders sein?

Inhalt des Seminars sind zunächst die täglich auf allen Seiten zu beobachtenden „Mechanismen“ und (unbewussten) „Fehler“ der Kommunikation (im Gerichtssaal). Den Teilnehmern wird aufgezeigt, dass Kommunikation nicht nur durch die reine Wortwahl, sondern noch vielmehr durch eine Vielzahl anderer Faktoren (Erwartungshaltungen, Interpretationen, Befindlichkeiten, unklare Botschaften auf beiden Seiten, nonverbale Kommunikationen u.v.m.) beeinflusst wird.

Den Teilnehmern wird praxisnah und beispielhaft vermittelt, wie sie die *Kommunikation des Gegenübers* besser analysieren und im Gegenüber besser „lesen“ können. Damit können die Ursachen insb. von schwierigen und eskalierenden Situationen (im Gerichtssaal) frühzeitig erkannt, bestenfalls vermieden und jedenfalls beseitigt sowie die Kommunikation insgesamt zielorientiert gesteuert werden.

Die Teilnehmer lernen auch, wie sie ihre *eigene Kommunikation* verbessern und selbst klarer und „erfolgreicher“ kommunizieren können und auch wie sie mit schwierigen Situationen / Gesprächstypen besser umgehen können. Auch Schlagfertigkeit lässt sich trainieren.

Ziel des Tagungsteils: Die Teilnehmer verstehen Methodik und Vorgehen und sind in der Lage, das Instrumentarium anzuwenden.

Besonderes Gewicht wird stets auf die **praktische Handhabung** gelegt. Anhand von realen Beispielen „aus dem Leben“ wird die Umsetzung der Theorie in die Praxis dargelegt und geübt.

Den Teilnehmern kann ein ausführliches **Skript** zur Verfügung gestellt werden. Es dient der Nachbearbeitung und Vertiefung.

Zeitlicher Rahmen und Themen

Bis 00.00 Uhr	Anreise der Teilnehmerinnen und Teilnehmer
00.00 bis 00.00 Uhr inkl. Pausen	Einstieg <ul style="list-style-type: none">- Themen, Ziele, Nutzen und Methoden- Erwartungen, und Wünsche

1. Wie wirke ich im Gerichtssaal auf meine Mitmenschen?

Es heißt: „Sie können nicht nicht kommunizieren?“

- Stimmt das, und woran liegt das?
- Wie wirken Gestik, Mimik oder Stimme auf mein persönliches Umfeld?
- Was beeinflusst den „persönlichen Eindruck“ von mir und von meinem Gegenüber?
- Wie trage ich (unbewusst) zur kommunikativen Eskalation bei?

2. Was will mir mein Gegenüber eigentlich sagen?

„Jetzt reicht´s“. Wir hören die Worte. Aber was ist die Botschaft?

- Warum kommunizieren „wir“ oft unklar?
- „So habe ich das gar nicht gemeint!“ – Woran liegt´s?
- Wie kann ich mein Gegenüber besser verstehen?
- Wie kann ich raushören, was mein Gegenüber von mir will?

3. Wie gehe ich mit schwierigen Gesprächssituationen um?

„Nicht der schon wieder!“ – „So und mit mir nicht, mein Freund“

Diese Gedanken und die damit verbundenen negativen Gefühle kennt jeder. Was tun?

Gegenangriff? Aber: Wer angegriffen wird, der verteidigt sich.

- Wie entstehen Konflikte, und wie kann ich sie vermeiden?
- Welche Konfliktlösungsstrategien gibt es?
- Wie bereite ich mich auf schwierige Gespräche vor?
- Wie „knacke“ ich schwierige Gesprächspartner (den Motzer, den Unterbrecher, den Schreier, den Beleidiger etc.)?
- Wie fördere ich Sachlichkeit in schwierigen Gesprächssituationen?

- Wie beende ich schwierige Gespräche?
- Wie gehe ich mit persönlichen Angriffen um?
- Wie vermeide ich persönliche Betroffenheit?

4. Wie kommuniziere ich „erfolgreich“?

Wir allen kennen die Sprüche: „Der Ton macht die Musik!“ – „Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte.“ Es existieren unzählige dieser Lehrsprüche. Aber:

- Was bedeuten die „Tipps“ für meine tägliche Kommunikation?
- Was macht erfolgreiche Kommunikation im Gerichtssaal aus?
- Wie kann ich in Gesprächen überzeugen?
- Wie kommunizieren ich sympathisch?
- Wie überzeugen Sie?