

Weitere Informationen unter www.otto-schmidt.de

Leseprobe zu



Ponschab/Schweizer (Hrsg.)

Schlüsselqualifikationen

Kommunikation · Mediation · Rhetorik · Verhandlung · Vernehmung

2008, 314 S., Lexikonformat, brosch.,

ISBN 978-3-504-06133-3

29.80 €

www.otto-schmidt.de

oVs Verlag
Dr. Otto Schmidt
Köln



Inhaltsverzeichnis

| | Seite |
|--|----------|
| Vorwort und Danksagung | V |
| 1. Teil Einleitung | |
| Oder: Warum und wie sollten Studenten Schlüsselqualifikationen erlernen? | 1 |
| 2. Teil Kommunikation und Gesprächsführung | |
| Oder: Was sage ich, nachdem ich „Guten Tag“ gesagt habe? | 7 |
| 1. Kapitel Worum geht es? Was Sie tun können, um als Anwalt geschäftlich erfolgreich zu sein | 8 |
| 2. Kapitel Zielbestimmung Wie Sie das Ziel Ihres Gespräches bestimmen | 13 |
| 3. Kapitel Synchronisation Wie Sie zu Ihrem Kunden Vertrauen aufbauen | 16 |
| 4. Kapitel Fragen Wie Sie erfragen, wer der Mandant ist | 19 |
| 5. Kapitel Interessen Wie Sie herausfinden, was der Mandant will | 31 |
| 6. Kapitel Wahlmöglichkeiten Wie Sie dem Mandanten helfen, über den eigenen Tellerrand zu sehen | 41 |
| 7. Kapitel Nachdenken Wie Sie die gewonnenen Informationen verarbeiten | 43 |
| 8. Kapitel Präsentieren Wie Sie dem Mandanten Ihren Lösungsweg präsentieren und schließlich Ihr Mandat bekommen | 46 |
| 9. Kapitel Verständnisfragen | 60 |
| 10. Kapitel Nachwort | 65 |

3. Teil Rhetorik

| | |
|---|-----|
| Oder: Wer hat das bessere Argument? | 67 |
| 1. Kapitel Grundlagen der Rhetorik | 69 |
| 2. Kapitel Was ist (angewandte) Rhetorik? | 70 |
| 3. Kapitel Die sprachlichen Mittel der Überzeugung | 71 |
| 3.1. Ethos, Logos und Pathos | 71 |
| 3.2. Die rhetorischen Figuren | 71 |
| 3.3. Übungen zu den sprachlichen Überzeugungsmitteln | 74 |
| 4. Kapitel Die argumentativen Mittel | 75 |
| 4.1. Das Argumentieren | 76 |
| 4.2. Die vier Grundtypen der Argumentation | 79 |
| 4.3. Die Argumentationstechniken | 80 |
| 4.4. Killerphrasen | 92 |
| 5. Kapitel Die Rede | 95 |
| 5.1. Schematischer Überblick über die klassische Rede | 96 |
| 5.2. Die Vorbereitungsphase | 96 |
| 5.3. Sammeln von Inhalten und Argumenten | 98 |
| 5.4. Einleitung – wir binden die Taue los | 100 |
| 5.5. Hauptteil – die Maschinen werden angeworfen | 101 |
| 5.6. Schluss – volle Kraft voraus! | 102 |
| 5.7. Vorbereitung des Manuskripts und der Hilfsmittel | 103 |
| 6. Kapitel Das Plädoyer | 104 |
| 6.1. Der Standpunkt-Fünfsatz | 107 |
| 6.2. Der dialektische Fünfsatz | 109 |
| 6.3. Regeln für das Plädoyer | 111 |
| 6.4. Was tun bei Lampenfieber? | 112 |
| 6.5. Körperhaltung, Mimik und Gestik | 113 |
| 6.6. Zehn Tipps für gute Reden | 113 |

4. Teil Vernehmungslehre

| | |
|---|-----|
| Oder: Was ich Sie immer schon fragen wollte | 115 |
| 1. Kapitel Vernehmungslehre – ohne Lehrlinge und Lehrer | 115 |
| 2. Kapitel Vernehmungslehre – in zu engen Kleidern ist schlecht leben ... | 116 |
| 3. Kapitel Tatsachenerforschung beim Mandanteninterview | 117 |
| 3.1. Rahmen der Kontaktaufnahme | 117 |
| 3.2. Die ersten zehn Sekunden geben die Richtung | 118 |

| | Seite |
|---|------------|
| 3.3. Den Mandanten bei seiner Selbstdarstellung abholen | 118 |
| 3.4. Tatsachenfeststellung | 119 |
| 3.5. Fragen – wonach? | 120 |
| 4. Kapitel Fragetechnik – Fragetypen | 121 |
| 4.1. Offene Fragen – geschlossene Fragen | 121 |
| 4.2. Suggestivfragen | 123 |
| 4.3. Rhetorische Fragen | 124 |
| 4.4. Sonstige Fragetypen | 125 |
| 5. Kapitel Wie Fragen entstehen | 126 |
| 6. Kapitel Glaub’ ich’s oder glaub’ ich’s nicht? | 129 |
| 6.1. Wahrnehmungsdefizite | 130 |
| 6.2. Defizite bei der Wahrnehmungsverarbeitung | 131 |
| 6.3. Lügen will gelernt sein | 133 |
| 7. Kapitel Tatsachenerforschung bei der Zeugenvernehmung | 134 |
| 7.1. Rahmen der Kontaktaufnahme – die Ladung | 134 |
| 7.2. Rahmen der Kontaktaufnahme – im Gerichtsgebäude | 135 |
| 7.3. Die persönliche Kontaktaufnahme – im Gerichtssaal | 136 |
| 7.4. Belehrung und Bericht | 137 |
| 7.5. Fragen stellen | 139 |
| 8. Kapitel Vernehmungslehre trainieren | 139 |
| 8.1. Was trainieren? | 139 |
| 8.2. Wie trainieren? | 141 |
| 8.3. Trainingseinheiten | 141 |
| 8.4. Fragetechnik | 143 |
| 8.5. Glaubwürdigkeitsbeurteilung | 145 |
| 5. Teil Verhandlungsführung | |
| Oder: Wie bekommt jeder, was er will? | 147 |
| 1. Kapitel Wann liegt eine Verhandlung vor? | 148 |
| 1.1. Gegenseitige Abhängigkeit | 148 |
| 1.2. Ausgewogene Machtverhältnisse | 148 |
| 2. Kapitel Was tue ich, bevor ich in die Verhandlung einsteige? | 149 |
| 2.1. Ausgleich der Machtverhältnisse | 149 |
| 2.2. Andere Verhandlungspartner einbeziehen | 151 |
| 2.3. Andere Verhandlungsgebiete erschließen | 151 |
| 2.4. Den Blick weiten | 152 |

| | Seite |
|---|-------|
| 3. Kapitel Typologie der Verhandler | 153 |
| 3.1. Der Sieger – kompetitiver Verhandlungsstil | 153 |
| 3.2. Der Verlierer – weicher Verhandlungsstil | 158 |
| 3.3. Der Rächer – nihilistischer Verhandlungsstil | 159 |
| 3.4. Der Gewinner – kooperativer Verhandlungsstil | 161 |
| 4. Kapitel Kooperatives Verhandeln versus kompetitives Verhandeln | 165 |
| 4.1. Worum geht es? | 165 |
| 4.2. Das kompetitive Verhandeln | 167 |
| 4.3. Acht Regeln des kompetitiven Verhandeln | 168 |
| 4.4. Kooperatives (rationales) Verhandeln: Acht Schritte kooperativen Verhandeln | 170 |
| 4.5. Schlussbemerkung | 190 |
| 6. Teil Mediation | |
| Oder: Was ist Ihr Interesse? | 191 |
| 1. Kapitel Was ist das Besondere an Mediation? | 191 |
| 1.1. War die Software fehlerhaft? | 191 |
| 1.2. Wer hat Recht? | 194 |
| 1.3. Was wollen die Beteiligten? | 196 |
| 1.4. Was ist der richtige Weg der Konfliktlösung? | 199 |
| 1.5. Wie bringt der Mediator die Parteien zur Einigung? | 201 |
| 2. Kapitel Wie bereite ich eine Mediation vor? | 204 |
| 2.1. Eignet sich der Fall für die Mediation? | 204 |
| 2.2. Wie komme ich an den richtigen Mediator? | 205 |
| 2.3. Anforderungen an den Mediator | 206 |
| 2.4. Was muss ich regeln, bevor die Mediation beginnen kann? | 207 |
| 2.5. Wie bereitet der Mediator die Mediation vor? | 208 |
| 3. Kapitel Wie läuft eine Mediation ab? | 210 |
| 3.1. Vorbereitung und Einführung – Phase 1 der Mediation | 213 |
| 3.2. Sachverhaltsdarstellung – Phase 2 der Mediation | 216 |
| 3.3. Interessen – Phase 3 der Mediation | 220 |
| 3.4. Optionen/Lösungen? – Phase 4 der Mediation | 224 |
| 3.5. Beste Alternative | 231 |
| 3.6. Visionen – Phase 5 der Mediation | 234 |
| 3.7. Die Einigung – Phase 6 der Mediation | 236 |
| 4. Kapitel Beantwortung der Wiederholungs- und Übungsfragen | 239 |
| Anlage 1: Mediation oder Gerichtsverfahren? – Eine Entscheidungshilfe – | 243 |
| Anlage 2: Mediationsklauseln | 244 |

| | Seite |
|--|------------|
| Anlage 3: Mediationsvereinbarung | 246 |
| Anlage 4: Vor- und Nachteile von Einzelsitzungen | 247 |
| 7. Teil Praxis | |
| Oder: Die tägliche Kommunikation und Rhetorik für Anwälte | 249 |
| 1. Kapitel Das Gespräch des Anwalts mit dem Mandanten | 250 |
| 1.1. Was ist das Ziel des Mandantengesprächs? | 250 |
| 1.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 250 |
| 1.3. Beispiele | 255 |
| 1.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 256 |
| 2. Kapitel Außergerichtliche Verhandlungen | 257 |
| 2.1. Was ist das Ziel von außergerichtlichen Verhandlungen? | 257 |
| 2.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 257 |
| 2.3. Beispiele | 262 |
| 2.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 265 |
| 3. Kapitel Verhandlungen bei Vergleichsgesprächen im Gerichtssaal | 266 |
| 3.1. Was ist das Ziel der Vergleichsgespräche im Gerichtssaal? | 266 |
| 3.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 266 |
| 3.3. Beispiel | 268 |
| 3.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 269 |
| 4. Kapitel Zeugenvernehmung | 269 |
| 4.1. Was ist das Ziel der Zeugenvernehmung? | 269 |
| 4.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 270 |
| 4.3. Beispiel | 272 |
| 4.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 272 |
| 5. Kapitel Vernehmung der eigenen Partei | 273 |
| 5.1. Was ist das Ziel der Vernehmung der eigenen Partei? | 273 |
| 5.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 273 |
| 5.3. Beispiel | 276 |
| 5.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 276 |

| | Seite |
|---|-------|
| 6. Kapitel Plädoyer im Strafprozess | 277 |
| 6.1. Was ist das Ziel des Plädoyers im Strafprozess? | 277 |
| 6.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 277 |
| 6.3. Beispiel | 280 |
| 6.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 281 |
| 7. Kapitel Anwaltliche Wortmeldungen im Zivilprozess | 282 |
| 7.1. Was ist das Ziel der anwaltlichen Wortmeldungen im Zivilprozess .. | 282 |
| 7.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 282 |
| 7.3. Beispiel | 284 |
| 7.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 284 |
| 8. Kapitel Der Anwalt als Schiedsrichter | 285 |
| 8.1. Was ist das Ziel des Anwalts als Schiedsrichter? | 285 |
| 8.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 286 |
| 8.3. Beispiele | 287 |
| 8.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 288 |
| 9. Kapitel Der Anwalt als Parteienvertreter im Schiedsverfahren und Mediationsverfahren | 288 |
| 9.1. Was ist Ziel des Anwalts als Parteienvertreter im Schieds- und Mediationsverfahren? | 288 |
| 9.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 289 |
| 9.3. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 289 |
| 10. Kapitel Der Anwalt als Mediator | 289 |
| 10.1. Was ist Ziel des Anwalts als Mediator? | 290 |
| 10.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 290 |
| 10.3. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 291 |
| 11. Kapitel Der Anwalt als Vortragender auf Konferenzen und in Seminaren | 291 |
| 11.1. Was ist Ziel des Anwalts als Vortragender auf Konferenzen und Seminaren? | 291 |
| 11.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 292 |
| 11.3. Wie kann ich Grundlagen und Mittel, erlernen um das Ziel zu erreichen? | 294 |

| | Seite |
|---|-------|
| 12. Kapitel Der Anwalt im Umgang mit den Medien | 295 |
| 12.1. Was ist Ziel des Anwalts im Umgang mit Medien? | 295 |
| 12.2 Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel? | 295 |
| 12.3. Beispiele | 298 |
| 12.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen? | 299 |
| Herausgeber und Autoren | 300 |