

Kommunikative Schlüsselkompetenzen zur Berufsfeldqualifizierung im Jurastudium

IV. Beispiel einer Unterrichtseinheit aus den „Techniken der Gesprächsführung und Konfliktlösung“

1.+2. Lernprozesse Provozieren und Aktivieren:

In einer Verhandlungssimulation, welche die Geschichte vom Streit zweier Schwestern um eine Orange aus dem „Harvard-Konzept“ nachstellt sollen zwei Partner/innen in einem umfassenden Szenario zu einem Verhandlungsergebnis kommen.



3. Lernprozess Informieren

Nach der Verhandlung werden den Teilnehmenden die Kriterien des Harvard-Konzepts sowie die Begriffe der integrativen Konfliktlösungsstrategie dargestellt. Unterschiede in den Ergebnissen der Konfliktlösungsstile ‚Kompromiss‘ und ‚Kooperation‘ werden diskutiert und kommunikative Strategien zur Ermittlung von Interessen aus der Mediation aufgezeigt.



4. Lernprozess Unterstützen

Einfache fiktive Aussagen aus Konfliktgesprächen sollen die Teilnehmenden anschließend den drei Begriffen Position – Interesse – Anspruch zuordnen und ihre Zuordnung anhand der Definitionskriterien begründen.

Position	Interesse	(Rechts-) Anspruch
<ul style="list-style-type: none"> Forderung einer Verhandlungsseite an die andere richtet sich gegen einen anderen 	<ul style="list-style-type: none"> Beweggrund, der der Forderung zugrunde liegt geht vom Sprecher aus 	<ul style="list-style-type: none"> aus einer Rechtsquelle ableitbare Forderung (des Klägers an den Beklagten) richtet sich gegen den Beklagten

5. Lernprozess Festigen

In einem realitätsnahen Fall eines Streits zwischen zwei Erben um ein Haus sollen die Teilnehmenden die Positionen, Ansprüche, besonders aber die Interessen der Streitparteien erarbeiten und die Ergebnisse anschließend im Seminarplenum vorstellen. Dabei wird deutlich, dass Interessen der einen Seite den Interessen der anderen Seite nicht entgegenstehen müssen. Die Schwierigkeit der Übung besteht darin, alle Definitionspunkte von Interessen zu berücksichtigen und bei ihrer Erarbeitung nicht vorschnell auf konkrete Lösungsmöglichkeiten für den Konflikt vorzugreifen.

www.rsf.uni-greifswald.de/studium/propaedeutik.html

I. Die Anforderungen

Ein wesentliches Ziel des Jurastudiums besteht darin, die Absolventen und Absolventinnen zu befähigen, Rechtskonflikte interessengerecht zu lösen oder präventiv zu vermeiden. Um dies leisten zu können, sind neben der fachlichen Kompetenz andere, vor allem soziale und kommunikative Fähigkeiten nötig, die unter dem Begriff der Schlüsselqualifikationen oder Schlüsselkompetenzen zusammengefasst sind. Die Belegung von interdisziplinären Schlüsselqualifikationen ist seit der Reform der Juristenausbildung im Jahr 2004 auch für das Jurastudium vorgeschrieben.



Erklären und Verhandeln als wichtige Tätigkeit von Juristinnen und Juristen

„Integrative und kooperative Konfliktbearbeitung ist stets von Vorteil.“
„Techniken sind auf Alltagssituationen sehr oft und gut anwendbar.“
(Zitate aus der Lehrveranstaltungsevaluation im Wintersemester 2014/15)

Behandelte Techniken

- Aktives Zuhören
- Kooperatives Verhandeln
- Lösungsorientierte Fragearten
- Verbalisierung von Bedürfnissen

Ausgewählte Literatur

- Fisher, R./Ury, W./Patton, B. (2004): Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik, 22. Aufl., Frankfurt/New York.
- Hanke, U./Winandy, S. (2014): Lehrveranstaltungen lernförderlich gestalten, in: Baatz, C., Fausel, A., Richter R. (Hg.), Tübinger Beiträge zur Hochschuldidaktik, Band 10/2, S. 5-15.
- Lange, B. (2014): Lernförderlich Lehren in den Rechtswissenschaften, in: Baatz, C., Fausel, A., Richter R. (Hg.), Tübinger Beiträge zur Hochschuldidaktik, Band 10/2, S. 29-35.

Thilo Tröger, M.A.

Mediator (DAA), Lehrkraft für Kommunikationstechniken
Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald
ttroeger@uni-greifswald.de

II. Das Lehrangebot

An der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald werden für das Jurastudium zu jedem Semester zwei alternative Wahlpflichtveranstaltungen angeboten. Während die „Rhetorik für Juristen“ vor allem die monologische Form der mündlichen Kommunikation (Rede, visualisierter Sachvortrag) thematisiert, widmet sich die Veranstaltung „Techniken der Gesprächsführung und Konfliktlösung“ interaktiven Formen der Kommunikation, insbesondere der integrativen Konfliktbearbeitung in Gespräch und Verhandlung.

III. Das didaktische Konzept

Didaktischer Hintergrund ist die Erkenntnis von Lernen als ein mehrschrittiger Prozess, bei dem die Lernenden (ihr) Wissen konstruieren und Handlungsmuster erwerben müssen. Noch mehr trifft dies zu, wenn nicht nur Wissen, sondern vor allem Fertigkeiten erworben werden sollen. Bei den Schlüsselkompetenzveranstaltungen an der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät wird in vielen Lehreinheiten nach der MOMBI-Strategie (nach Hanke/Winandy 2014) vorgegangen:

