

DAI advanced: Überlegene Kommunikationskompetenz in gerichtlichen und außergerichtlichen Verhandlungen

27. April 2026
 Bochum, DAI-Forum Metropole Ruhr
 Nr. 26258232

Kostenbeitrag:

1.380,— € (USt.-befreit)

einschl. Arbeitsunterlage, Pausengetränken und Mittagsimbiss

Anmeldung über die DAI-Webseite
www.anwaltsinstitut.de
 mit vielen neuen Services:



- Zugriff auf alle digitalen Unterlagen zur Fortbildung: Von Arbeitsunterlage bis zur Teilnahmebescheinigung
- Komfortable Umbuchungsmöglichkeiten
- Direkter Zugriff auf alle digitalen Lernangebote
- Speichern interessanter Fortbildungen auf Ihrer persönlichen Merkliste

Kontakt**Deutsches Anwaltsinstitut e.V.**

Fachinstitut für Familienrecht
 Gerard-Mortier-Platz 3, 44793 Bochum
 Tel. 0234 970640
kanzleimanagement@anwaltsinstitut.de
 Vereinsregister des Amtsgerichts Bochum: VR-Nr. 961

Veranstaltungszeiten**Montag, 27. April 2026**

10.00 – 11.30 Uhr

11.45 – 13.15 Uhr

14.15 – 15.45 Uhr

16.00 – 17.30 Uhr

Dauer: 6 Zeitstunden – § 15 FAO

Veranstaltungsort**Bochum, DAI-Forum Metropole Ruhr**

Gerard-Mortier-Platz 3
 44793 Bochum
 Tel. 0234 9706422

Unser Standort in Bochum

- > Modernes Seminarzentrum
- > Innovative Medientechnik
- > Zentrale Verkehrslage (Nähe Jahrhunderthalle)
- > Kostenfreie Parkplätze und 4 Ladestationen für E-Autos

DAI advanced – der exklusive Expertenaustausch

Die Reihe „DAI advanced“ ist das Premium-Angebot im Veranstaltungsprogramm des DAI. Kennzeichen der Veranstaltungen ist die Konzentration auf einen kleinen Teilnehmerkreis in exklusiven Räumlichkeiten für eine intensive Auseinandersetzung mit einem Spezialthema zwischen Teilnehmern und Referent auf höchstem Niveau. So entsteht mit „DAI advanced“ ein neues Forum für den tiefgehenden Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen Experten des jeweiligen Fach- und Themengebiets.

Das DAI ist eine gemeinnützige Einrichtung der Bundesrechtsanwaltskammer, Bundesnotarkammer, Rechtsanwaltskammern und Notarkammern.

Titelfoto: © iStock.com



DAI advanced:
 Überlegene
 Kommunikationskompetenz
 in gerichtlichen und
 außergerichtlichen Verhandlungen

27. April 2026
Bochum

**Exklusiver
 Expertenaustausch**

Referent

Andrej Marc Gabler, Vors. Richter am Schleswig-Holsteinischen Oberlandesgericht

Inhalt

Das Kleingruppenseminar wendet sich an diejenigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die ihre bisherigen kommunikativen Fähigkeiten über die Grenzen konservativer Kommunikationstechniken hinaus erweitern und neue – zielorientierte- Akzente in kompetitiven Verhandlungssituationen mit Gerichten und gegnerischen KollegInnen/MandantInnen setzen möchten. Das Seminar beinhaltet eine Vorstellung und Analyse verschiedener Kommunikationstechniken aber auch „kommunikativer Kampftechniken“ mit ihren Chancen und Risiken. Insbesondere bei intuitiv orientiertem Verhandeln ist oft nicht vorhersehbar, welche kommunikative Intervention erfolgreich sein, ihr Ziel verfehlen oder sogar der Durchsetzung von Positionen schaden kann. Deshalb werden in dem Seminar auch die psychologischen Wirkdimensionen von Kommunikationsstilen in den Fokus genommen.

Der Schlüssel zum effektiven Einsatz von Kommunikationsstrategien ist aber in erster Linie die treffgenaue Persönlichkeitsanalyse der beteiligten Verhandlungspartner und -im gerichtlichen Kontext- auch des Spruchkörpers. Woran erkennt man welche Persönlichkeit mit ihren Stärken, Schwächen aber auch Ängsten und wie setzt man dies in der Verhandlung – taktisch – ein? Oftmals entscheiden die Erkenntnisse der ersten Minuten einer Verhandlungssituation über Erfolg oder Misserfolg einer Strategie. Insbesondere im Hinblick auf das Erkennen der Persönlichkeiten auf der Richterbank vermittelt das Seminar aufgrund der Insiderkenntnis des Referenten einen einmaligen Einblick „hinter die Gerichtskulissen“ und in die Verhandlungspsychologie aus Sicht eines Gerichts: Was wirkt wie und welche – negativen – Folgen sind möglicherweise damit verbunden?

Darüber hinaus wird aber auch der kommunikative Umgang mit akzentuierten Mandantenpersönlichkeiten in den Blick genommen, insbesondere bei Blockadesituationen vor Gericht oder im Beratungsgespräch.

Im Vorfeld des Seminars haben die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, supervisorische Anliegen aus Erfahrungen in herausfordernden Verhandlungssituationen zu benennen, die mit in den Austausch einbezogen werden können.

Diese Veranstaltung in der Reihe „DAI advanced“ dient dem fachlichen Austausch auf höchstem Niveau. Die Begrenzung der Teilnehmerzahl auf wenige Personen ermöglicht eine exklusive Auseinandersetzung mit dem Thema der Veranstaltung in engem Austausch mit dem Referenten vergleichbar einer Expertenrunde.

Arbeitsprogramm**I. Kommunikationstechniken und Stile**

1. Einleitung
2. Die Bedeutung von Haltung und Authentizität in der Kommunikation
3. Paraphrasieren – Der Feind der Missverständnisse
4. Reframing – die Macht von Verständnis
5. Gewinn- und Verlustframing – Der Schlüssel zur Lösung von Entscheidungsblockaden

II. Persönlichkeitsanalyse – Die Grundformen der Angst und ihr Potential

1. Darstellung von 4 Grundpersönlichkeiten
2. Stärken, Schwächen und Sitz der Angst
3. Woran erkennt man die Persönlichkeitstypen bei Gegner, Mandant und Richter – Wer bin ich selbst?
4. Wer braucht was (oder auch nicht) in der Kommunikation?
5. Welche „kommunikative Kampftechnik“ hat welche Folgen?

III. Die Kunst des Fragens – Wer fragt der führt!

1. Fragearten und -techniken
2. Die Gefahr versteckter Vorwürfe in Frageform – Nutzen oder Schaden?
3. Vorstellung invasiver Fragetypen (paradox, visionär, therapeutisch usw.)
4. Die Verbindung von Aussagen und Fragen: Was an welcher Stelle?
5. Das triadische System – Wege von der Emotionalität zur Fokussierung auf die Sachebene

IV. Häufige Risiken in der (Gerichts-) Verhandlung und ihre Vermeidung

1. „Na, mal sehen, was die Gegenseite/das Gericht vorschlägt“
2. Die Gefahr von Apellen – Umgang mit Reaktanz
3. Negative Verstärkung – Auch mit Potential?
4. Androhung des Abbruchs von Verhandlungen
5. Kommunikativer Umgang mit dem Spruchkörper
6. „Übernahme“ der Verhandlungsleitung
7. „Vorurteile“ auf allen Seiten
8. Gruppenstrukturen und deren Vulnerabilität in der Verhandlung
9. Diametrale Wertschätzung

V. Erkenntnisse