

„Software hab' ich schon – Radfahren lern' ich aus Büchern“

**Sind kommunikative Fertigkeiten für Juristen
mehr als nur klug Paragraphen zitieren?**

Ein Diskussionsaufruf

Von Dr. Stefan Amin Talab, LL.M.



Dr. Stefan Amin Talab, LL.M.

„Was ist so grossartig, als das Gemüt
des Volkes, die Ansicht der Richter,
die Erwägungen des Senats durch
eine eintige Rede umzuwandeln?“
(Marcus Tullius Cicero)

Mit neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen aus der Organisationsentwicklung und der Auswirkung von sozialen Kompetenzen auf den Berufserfolg ziehen diese Themen, die schon zu Anbeginn der Juristerei mit dieser verbunden waren, langsam wieder in das Bewusstsein eines ganzen Berufsstandes ein. Mag. Prohaska, wissenschaftliche Leiterin bei .comeon – institute for .communication: „Die Wirtschaft macht sich das Wissen der Kommunikationspsychologie ja auch zunutze, warum sollte das ein Anwalt nicht tun?“

Ob Jus-Student, aufstrebender Konzipient oder auch erfahrener Rechtsanwalt: Als Top-Juristen arbeitet und profitiert diese Berufsgruppe unmittelbar von ihren kommunikativen Fertigkeiten.

Je früher die individuellen Stärken analysiert und bewusst kommunikative Fähigkeiten ausgeschöpft werden, desto früher stellt sich der persönliche Erfolg ein, ob bei einem Seminarvortrag oder im Gespräch mit langjährigen Mandanten. In keinem anderen Umfeld tragen ausgefeilte und feingeschliffene kommunikative Fähigkeiten so wesentlich zum Berufserfolg bei, deshalb will .comeon in diesem Bereich unterstützen.

Tatsächlich ist hier Brachland festzustellen. Die moderne Studienordnung widmet diesem Thema nicht eine einzige

Stunde, die Anwaltsanwärterprüfung kennt keine Überprüfung der „sozialen Kompetenz“. Auch so mancher Anwalt weiss übrigens mit dem Begriff „soft skills“ wenig anzufangen. „Ich brauche keine Software, die haben wir gerade bekommen, und reden kann ich selbst, den Rest lerne ich aus Büchern“, sagte erst unlängst ein älterer Partner einer Strafrechtskanzlei, auf soft skills angesprochen.

Ein Plädoyer
für Kommunikations-
training bei Juristen.

Aus Büchern lernen ist schön, aber wie gut kann ich tanzen, Radfahren oder verhandeln aus Büchern lernen? Freilich kann der Anwalt auch in seiner Praxis üben, wie er mit schwierigen Klienten um das Honorar verhandelt oder die richtigen Fragen im Gerichtssaal stellt. Auch ein Sportler kann Gewichtstraining ohne Hilfe bewältigen, geht es ja nur darum die Hantel hin und her zu schupfen. Dennoch würde ich jedem, der gezielt Stärken aufbauen will, dazu raten, sich den Luxus eines Trainers zu leisten.

Um in den Bereichen von Kommunikation über Schnelllesetechniken bis Präsentation, aber auch bei Themen wie „Intercultural Awareness“ oder „English for Lawyers (siehe nächste Seite)“, umfassend zu unterstützen, steht Anwälten das institute for .communication – kurz .comeon – zur Verfügung.

Wie viele Anwälte diese Investition in

Kommunikationsverbesserung zu schätzen wissen, und vor allem auch finanziell in die Konzipienten investieren wollen, bleibt abzuwarten.

Beiträge zum Thema können direkt an office@comeon.at gemailt oder unter www.forum.konzipient.com eingebracht werden.

Kurzbeschreibung:

Kommunikationszentrum für Juristen

- Seminare
- Training
- Coaching

Bereiche:

- Kommunikation
- Präsentation
- Journalisteninterviews
- Führungskräfte training
- Honorarverhandlungen

Kontakt:

.comeon –
institute for .communication
Paradisgasse 30/12/7, A-1190 Wien
Telefon +43/1/946 98 30
www.comeon.at
office@comeon.at

.comon[®]
institute for .communication