

VERHANDELN LERNEN

DIE WICHTIGSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN UND -KONZEPTE
FÜR JUNGE JURISTINNEN UND JURISTEN

- ▶ Die wichtigsten Verhandlungsmethoden im Überblick –
Darleen Mokosek
- ▶ Verhandlungstaktik in der mündlichen Verhandlung und der
Güterverhandlung – *Peter Schönberger*
- ▶ „Was man in der Praxis lernt ist, dass man sich nicht auf alles
vorbereiten kann“ – *Rechtsanwältin Maria Dimartino im Interview*
- ▶ Verhandeln als Berufseinsteigerin oder Berufseinsteiger –
Junganwältin Alexandra Lederer im Interview



Partnerunternehmen



Die große Legal Tech-Umfrage

Wie digital arbeiten Sie?



Jetzt teilnehmen
und Gutes tun



Darleen Mokosek

► Wie man richtig verhandelt und weshalb es so wichtig ist – die wichtigsten Verhandlungsmethoden im Überblick

Von Darleen Mokosek 3



Peter Schönberger

► Verhandlungstaktik Teil 1: Die mündliche Verhandlung – warum gute Vorbereitung die halbe Miete ist

Von Peter Schönberger 6

► Verhandlungstaktik Teil 2: Die Güteverhandlung – wer sind meine Verhandlungspartner und wie vermeide ich Fehler?

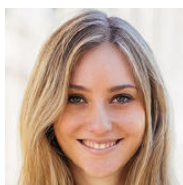
Von Peter Schönberger 9



Maria Dimartino

► „Was man in der Praxis lernt ist, dass man sich nicht auf alles vorbereiten kann“

Interview mit Maria Dimartino 12



Alexandra Lederer

► Verhandeln als Berufseinsteigerin oder Berufseinsteiger – Tipps von einer Junganwältin

Interview mit Alexandra Lederer 14

► Literaturtipps 16

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF:





DARLEEN MOKOSEK

Darleen Mokosek hat an der Universität Frankfurt Rechtswissenschaften studiert und befindet sich derzeit in der Examensvorbereitung. Neben ihrem Studium verfasst sie als Freelance Writerin mit dem Schwerpunkt Legal Writing Texte – von Blogbeiträgen bis eBooks.

WIE MAN RICHTIG VERHANDELT UND WESHALB ES SO WICHTIG IST – DIE WICHTIGSTEN VERHANDLUNGSMETHODEN IM ÜBERBLICK

Ob als Anwalt oder Anwältin, Richter oder Richterin, bei der Staatsanwaltschaft oder in der Rechtsabteilung: In allen juristischen Berufen wird verhandelt. Die Kunst der Gesprächsführung ist ein wichtiges Werkzeug für Juristen und Juristinnen – wird aber an den allermeisten deutschen Universitäten nicht als eigenständiges Fach angeboten. Und das, obwohl Verhandeln nachweislich bessere Ergebnisse liefern kann: Viele Konflikte, die vor Gericht landen, sind zugänglich für eine Verhandlungslösung, die eine echte Alternative zum Rechtsstreit bieten kann. Denn Prozessieren ist teuer, belastet die Beteiligten und kann sich über Monate und Jahre hinziehen.

Wenn der Austausch von Schriftsätzen oder der E-Mail-Verkehr nicht mehr ausreichen, muss man sich zusammen an einen Tisch setzen. Und genau hier spielen folgende Tipps und Tricks, mit denen sich Jurastudierende sowie junge Anwältinnen und Anwälte vertraut machen können, eine wichtige Rolle.

In diesem Beitrag stelle ich eine Auswahl der gängigsten Methoden und Techniken vor, durch die das Verhandlungsgeschick ausgebaut werden kann.

DER ANKER-EFFEKT

Hierbei geht es um den Anfang jeder Verhandlung: Der Initiator sollte das Eröffnungsgebot machen und als erster eine klare Position einnehmen. Denn das erste Statement, das erste Angebot, hat enormen Einfluss auf das spätere Verhandlungsergebnis und dient als Vergleichs- bzw. Richtwert, an welchem sich die übrigen Verhandlungsparteien automatisch orientieren.

DAS HARVARD-KONZEPT

Bei dem sog. Harvard-Konzept handelt es sich um sachbezogenes Verhandeln im kooperativen, also interessenbezogenen, friedlichen und konstruktiven Verhandlungsstil. Ziel ist es hier, ein Ergebnis zu finden, das beiden Parteien einen größtmöglichen Nutzen bietet und die Qualität der persönlichen Beziehungen untereinander weiterhin aufrechterhält.

Entwickelt wurde das Harvard-Konzept Anfang der 1980er Jahre von dem amerikanischen Rechtswissenschaftler Roger Fisher und dem Anthropologen William Ury. Das Buch „Getting to Yes“, das die Theorie erklärt, beruht auf dem Harvard Negotiation Project, das Teil des Verhandlungsprogramms der Harvard Law School war.

Die Grundlage des Konzepts besteht aus vier Bedingungen:

1. Trenne den Menschen von seinen Interessen

Der Verhandlungspartner bzw. die Verhandlungspartnerin ist in erster Linie Mensch. Ganz nach dem Grundsatz: Sei hart in der Sache, aber weich zu dem Menschen. Denn eigentlich teilen alle Verhandlungsparteien dieselben Grundinteressen: Die persönliche Beziehung zueinander und die eigenen Ziele bezüglich des Verhandlungsgegenstandes. Hier sollte es unterlassen werden, die Absichten der anderen Partei aus den eigenen Befürchtungen heraus abzuleiten. Vielmehr sollten die Emotionen der anderen erkannt und verstanden sowie die eigenen Probleme und Forderungen klar artikuliert werden.

2. Auf die Interessen der Beteiligten konzentrieren, nicht auf ihre Position

Dieser Punkt knüpft stark an den vorherigen an: Der Verhandlende sollte idealerweise versuchen, sich in seinen Verhandlungspartner bzw. -partnerin hineinzusetzen und deren Interessen (am besten während einer intensiven Vorbereitung) herauszuarbeiten. Hierzu kann beispielsweise eine Liste mit den Schwerpunkten und Grundsätzen des anderen erstellt werden. Aber es sollte sich auch unbedingt mit den eigenen Interessen, die hinter den Forderungen stecken, auseinandergesetzt werden.

3. Entwickeln von Entscheidungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil

Hier geht es zunächst um das Finden von Optionen, beurteilt werden diese später. Wichtig ist, dass das Ergebnis bzw. die eigenen Vorschläge die andere Partei ebenfalls einbinden. Es gilt, gemeinsame und unterschiedliche Interessen zu besprechen und deren Gewichtung auszuloten. Durch Kreativität und Flexibilität gelangt man so zum Verhandlungsziel.

Kurz: Nicht „Entweder-oder“, sondern lieber „Sowohl-als-auch“.

4. Anwendung neutraler Beurteilungsmaßstäbe

Solche objektiven Bewertungskriterien können beispielsweise in gesetzlichen Regelungen, vertraglich vereinbarten Klauseln, wirtschaftlichen Indikatoren oder auch ethischen Grundsätzen liegen, nicht aber in rein persönlichen Beurteilungen. Außerdem gilt hier das Gebot des fairen Verhandeln, von „unlauteren Mitteln“ sollte daher Abstand genommen werden. Essenziell ist außerdem, dass alle Beteiligten ihr Minimalziel kennen, also wissen, wo ihre definitive Grenze liegt. Durch die gemeinsame Entscheidungsfindung erhöht sich auch die Akzeptanz aller Beteiligten hinsichtlich der Endlösung.

Für die Entwickler des Harvard-Konzepts war im Übrigen auch das zeiteffiziente Verhandeln wichtig, weshalb Diskussionen nicht unnötig in die Länge gezogen werden sol-

len. Weitere, wichtige Kriterien liegen in der Art der Kommunikation: Es sollte lieber über sich als über die Gegenseite geredet und so gesprochen werden, dass man auch klar verstanden wird.

Würden all diese Bestimmungen eingehalten, sollte am Ende der Verhandlung eine Übereinkunft als Ergebnis vorhanden sein. Beide Seiten sollten das Gefühl haben, durch die Verhandlung etwas erlangt zu haben, was ihren Interessen nützt.

DIE SPIEGEL-TECHNIK

Bei der Spiegel-Technik spricht man auch vom Mirroring oder dem Chamäleon-Effekt. Hier werden bewusst Mimik und Gestik des Gesprächspartners imitiert, um sich so mit diesem – jedenfalls zum Teil – zu synchronisieren. Ziel ist hier das Schaffen von Sympathie und dem Gefühl, dass man einem Ebenbürtigen gegenübersteht. Das funktioniert, da der Mensch das Bedürfnis nach Harmonie und Symmetrie hat. Besonders gut lassen sich Mikrogesten wie Lächeln, Berührungen im Gesicht, das Trinken oder auch Gähnen spiegeln. Weitere Beispiele sind das Imitieren der Körperhaltung, die sich häufig in unbewussten Bewegungen ausdrückt, oder auch der Stimmhöhe, Stimmlautstärke oder Redegeschwindigkeit. Besonders effektiv ist die Synchronisation des Tonfalls und des Sprachgebrauchs.

Beispiel: Redet ein Verhandlungspartner eher schneller und benutzt viele Fachbegriffe, sollte man nach der Spiegel-Technik auf einen

lockeren, umgangssprachlichen Ton verzichten und seine Wortwahl entsprechend anpassen.

Diese Technik kann, wenn sie richtig und bewusst eingesetzt wird, durchaus einen Unterschied machen, wie effizient der Anwender an sein Ziel kommt. Allerdings kann sie schnell „zu viel“ sein: Wird jede Geste und jede Gesichtsregung ohne zeitliche Verzögerung imitiert, kann dies den Verhandlungspartner oder die Verhandlungspartnerin irritieren und auffällig sein.

FRAGEN STELLEN

Durch geschicktes (Nach-) Fragen kann das Gespräch gelenkt werden. Ganz nach dem Motto: Wer fragt, der führt. Ziel ist es, dem Verhandlungspartner oder der Verhandlungspartnerin gekonnt Informationen zu entlocken, Schwerpunkte und Intentionen offenzulegen oder Behauptungen zu entkräften. Je nachdem, was mit einer Frage bezweckt wird, sollte diese offen oder geschlossen formuliert werden. Möchte man sein Gegenüber beispielsweise auf eine Aussage „festnageln“, so sollte eine „Ja oder Nein“-Frage gestellt werden. Erhofft man sich dahingegen nähergehende Informationen, sollte die Frage offen sein.

Das Nachfragen kann auch beim Aufdecken von Fehlern in der Denkweise des anderen helfen: Schwachstellen lassen sich aufzeigen, indem man die Behauptung des Gegenübers konsequent laut zu Ende denkt, mögliche Szenarien abbildet und sich diese wiederum von dem Verhandlungsgegner oder

der -gegnerin bestätigen lässt, während offensichtlich wird, dass dessen Annahmen schlichtweg falsch sind. Bestenfalls erkennt dieser die Schwächen seiner Argumente. Dies funktioniert auch bei schwer annehmbaren, wenn nicht sogar absurden Forderungen: Der Verhandlende kann hypothetisch akzeptieren und durch Fragen auf die inakzeptable Konsequenz des Vorschlags hindeuten.

Hier ein paar Formulierungsvorschläge:

- ▶ „Mit anderen Worten...“
- ▶ „Es scheint so, als ob Sie damit ...“
- ▶ „Wenn ich Sie richtig verstanden habe...“
- ▶ „Stimmt es, dass Sie den Schwerpunkt also auf (XY) setzen? (...)“

FAZIT: FRÜHE BESCHÄFTIGUNG MIT DEM THEMA VERHANDELN IST EMPFEHLENSWERT

Fest steht: Richtig verhandeln zu können ist eine essenzielle Fähigkeit und sollte trainiert werden, gerade schon während des Studiums. Wichtig ist, sich neben all den durchaus effektiven Theorien das gesunde Bauchgefühl beizubehalten. Denn jede Verhandlung ist so individuell wie ihre Beteiligten. Es ist empfehlenswert, sich ein Repertoire an „Skills“ zu erarbeiten und diese Instrumente je nach Situation auf den Einzelfall angepasst anzuwenden, um so herauszufinden, welcher Verhandlungsstil am besten zu einem selbst und den eigenen Zielen passt. Denn: Ob im Beruf, im Studium oder im privaten Umfeld – Verhandeln hilft, für sich und die eigenen Interessen einzustehen!

TIPPS FÜR DIE PRAXIS

- ▶ Eine ausreichende Vorbereitung auf die Verhandlung ist ein Muss!
- ▶ Vor dem Gang in die Verhandlung sollten die eigenen Ziele und Grenzen klar definiert sein.
- ▶ Die Körpersprache sollte mit dem Gesagten übereinstimmen.
- ▶ Nicht sofort einknicken! Kompromisse einzugehen ist wichtig, aus dem Unwohlsein heraus zu schnell klein beizugeben jedoch falsch. Die Verhandlung kann als Spiel betrachtet werden, in dem man einen gleichberechtigten Part einnimmst.
- ▶ Schweigen, bewusste Pausen machen und Stille aushalten. Man muss nicht der- oder diejenige sein, der oder die jedes Mal sofort reagiert, sobald Stille auftritt. Sprechpausen können auch gern zwei, drei Sekunden länger als gewöhnlich sein, um so die Aufmerksamkeit auf dich zurückzulenken.
- ▶ Die Stimme sollte kontrolliert und bewusst eingesetzt werden. Zu empfehlen ist, nicht zu leise zu sprechen, aber auch nicht zu laut zu werden. Die eigene Art zu reden kann Selbstbewusstsein ausstrahlen und Emotionen sollten nicht die Kontrolle übernehmen.
- ▶ Respektvoller Umgang sollte stets gewahrt werden, beleidigende Aussagen sind ein Tabu.

Mit kollegialen Grüßen

Darleen Mokosek
Darleen Mokosek



PETER SCHÖNBERGER

Rechtsanwalt Peter Schönberger studierte an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Nach dem 1. Staatsexamen arbeitete er einige Jahre als Repetitor. Er schloss sich während dieser Zeit der renommierten Kanzlei Gaedertz Vieregge Quack Kreile in München an und wechselte vor 24 Jahren an den Kölner Kanzleisitz. Nach einigen Jahren in Köln und in eigener Kanzlei leitete er die Rechtsabteilung eines Konzerns im Bereich eHealth. Von der Rechtsabteilung wechselte Herr Schönberger 2011 in die Leitung der Personalabteilung. 2014 übernahm er zunächst die Leitung der Kölner Haie und daraufhin die Leitung des VfL Gummersbach.

 schoenberger.consulting

VERHANDLUNGSTAKTIK TEIL 1: DIE MÜNDLICHE VERHANDLUNG – WARUM GUTE VORBEREITUNG DIE HALBE MIETE IST

Wer erfolgreich verhandeln will, der sollte in allen drei Stufen einer Verhandlung einige Grundsätze beachten, die nachfolgend einmal näher ausgeführt werden. Bei diesen Stufen handelt es sich um die Vorbereitung, das Kennenlernen und die eigentliche Verhandlung. Alle drei Stufen sind wichtig. Während jedoch in Verhandlungen außerhalb des Gerichtssaals die Vorbereitung der Verhandlung keinen außergewöhnlich großen Raum einnimmt, ist dies bei Gerichtsverhandlungen anders. Klageschrift, Erwidern, Replik und Duplik können da schon von entscheidender Bedeutung sein. Vor diesem Hintergrund sollten einige wichtige Prinzipien vor der eigentlichen mündlichen Verhandlung beachtet werden:

MACHEN SIE ES DEM RICHTER LEICHT

Gerichte haben wenig Zeit und sind teilweise mit der bestehenden Informationsflut überfordert. Wenn Sie daher wollen, dass Ihre Argumente in der mündlichen Verhandlung dem Gericht aus Ihren Schriftsätzen präsent sind, dann sollten Sie zwei Punkte beachten:

Alles was wirklich wichtig für Ihre Argumentation ist, sollte auf den ersten Seiten im Schriftsatz stehen. Die Aufmerksamkeitsschwelle von Gerichten nimmt mit je-

der Seite ab. Ist der Sachverhalt einmal extrem komplex und müssen sich Schriftsätze in die Länge ziehen, dann ist Ihnen das Gericht dankbar, wenn Sie stichpunktartig eine Kurzzusammenfassung Ihrer Argumente liefern, bevor es um die Details geht. Diese Kurzzusammenfassung sollte dann auch den Schriftsatz einleiten.

Weiterhin zu beachten ist, dass jede Information ohne Emotion vom Gehirn nur schwer verarbeitet wird.

”

„Wichtige Argumente sollten daher mit Emotionen hinterlegt werden.“

Hiermit ist nicht gemeint, dass Sie die Gegenseite wüst beschimpfen, sondern vielmehr, dass beim Lesen ein Bild entstehen sollte. Metaphern sind dabei z. B. gut geeignet. So kann etwa die Botschaft, dass die Gegenseite den eigenen Mandanten oder die Mandantin existentiell geschädigt hat, mit der plastischen Umschreibung: „Der Kläger wurde vom Beklagten schachmatt gesetzt“ besser beschrieben werden. Sie können davon ausgehen, dass das Gericht diese Begrifflichkeit dann in der mündlichen Verhandlung wiederholt, weil sie sich festgesetzt hat.

Die Frage, wie der Schreibstil generell sein sollte, hängt natürlich auch vom Empfänger, also dem Richter oder der Richterin ab. Auf der sicheren Seite sind Sie jedoch

im Allgemeinen, wenn der Verfasser bzw. die Verfasserin des Schriftsatzes nicht nur kompetent, sondern auch sympathisch und menschlich wirkt. Übertreibungen, zu große Emotionen oder gar Zynismus sind Gift hierfür. Auch wenn Sie überaus engagiert im Einsatz für den Mandanten oder die Mandantin sind, bleiben Sie sachlich und gelassen. Vermeiden Sie Wörter wie „natürlich“, „logischerweise“, „extrem“ und eben alles, was die Argumente nicht konkret genug beschreibt.

DER BEGINN DER MÜNDLICHEN VERHANDLUNG

Die ersten fünf Minuten einer Verhandlung sind sehr wichtig für den Gesamterfolg. Justitia ist keineswegs blind, es entscheiden Menschen mit Gefühlen über den Fall. Verhandlungstaktisch ist es daher von großer Bedeutung, sich dem Verhandlungspartner zu ähneln. Man spricht hier von sogenanntem „Rapport“, also die Herstellung eines „Gleichklanges“ zwischen den verhandelnden Personen. Hierzu gilt es das Folgende zu beachten:

Wer ist eigentlich mein Verhandlungspartner, mit wem sollte ich also Rapport erzielen? Hier ist die Antwort eindeutig: ausschließlich das Gericht. Ein häufig beobachteter Fehler von Anwältinnen und Anwälten liegt darin, sich viel zu sehr auf die Gegenseite einzulassen oder gar einen Schaukampf zu führen, um den Mandanten oder die Mandantin zu beeindrucken. Gegner und Mandant oder Mandantin sind für den Verhandlungserfolg nur Nebendarsteller. Stellen Sie also Rapport zum Gericht her.

Rapport bedeutet, sich zu ähneln. Die Schwierigkeit besteht in mündlichen Ver-

handlungen nun darin, nicht so genau zu wissen, wie das Gericht „tickt“, vor allem, wenn man das Gericht nicht oder nicht gut kennt. In Verhandlungen außerhalb des Gerichtssaals kann man erstmal im Small Talk herausfinden, was den anderen bewegt, welche Hobbys er oder sie hat etc. Small Talk gibt's jedoch bei Gericht eher selten. Es gibt für solche Fälle jedoch eine grobe Möglichkeit der Einordnung meines Verhandlungspartners bzw. der Verhandlungspartnerin. Stellen Sie sich eine Matrix mit einer horizontalen und einer vertikalen Linie vor. Die horizontale Linie unterscheidet zwischen wenig bestimmten und sehr bestimmten Menschen. Die vertikale Linie zwischen Verstandes-basierten und Gefühls-basierten Menschen. So erhält man vier klassische Typen:

- ▶ Analytiker (wenig bestimmt, Verstand)
- ▶ Pragmatiker (sehr bestimmt, Verstand)
- ▶ Extravertierter (sehr bestimmt, Gefühl)
- ▶ Friedlicher (wenig bestimmt, Gefühl)

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Mitglieder des Gerichts Analytiker oder Pragmatiker sind, ist bei Juristen und Juristinnen höher, denn diese sind in der Regel nicht in erster Linie vom Gefühl geprägt.

Ist der Richter oder die Richterin Analytiker, dann ist diese Person an allem interessiert. Sie werden dies recht schnell erkennen, wenn Dinge gefragt werden, die mit dem Fall nichts zu tun haben, wie etwa „Wie war Ihre Anreise?“ oder „Wir sind derzeit etwas spärlich besetzt“. Ein Pragmatiker kommt gleich zum Fall, es werden keine „Belanglosigkeiten“ erwähnt. Er oder sie hält „Small Talk“ für überflüssig und redet generell weniger. Passen Sie sich also an. Wenn Sie einen pragmatischen Richter oder eine prag-

matische Richterin in ein Gespräch jenseits des Falles verwickeln wollen, dann sinken Ihre Erfolgchancen gleich zu Beginn.

DIE SITUATION DER VORVERURTEILUNG

Wie schon geschildert, haben Gerichtsverhandlungen die Besonderheit, dass alle wesentlichen Argumente schon auf dem Tisch liegen. Natürlich weiß man noch nicht, was Zeugen aussagen würden, aber:

”

„Im Grunde ist für das Gericht der Fall oftmals schon entschieden, bevor Sie ein Wort hierzu gesagt haben.“

Nicht selten zitiert das Gericht bei seiner Sachverhaltszusammenfassung aus dem bereits vorformulierten eigenen Urteilstext.

WIE ERKENNT MAN DENN NUN, WELCHE VORVERURTEILUNG BEREITS GETROFFEN WURDE?

Zumeist wird das Gericht bei seiner Einführung die Seite anblicken und ansprechen, die die schlechteren Karten hat, denn diese Seite soll vom Gericht davon überzeugt werden, dass sie im Unrecht ist. Sofern Sie auf dieser Seite stehen, hilft nur ein Abwehrkampf – ein „Drehen“ des Gerichts ist da oft ein aussichtsloser Kampf. Sie sind in diesem Falle gut beraten, dem Gericht Alternativen zum Urteil anzubieten und recht zügig auf Vergleichsmöglichkeiten einzugehen. Dies vermindert für das Gericht die Gefahr, in nächster Instanz aufgehoben zu werden und plötzlich könnte die Seite in die Defensive geraten, die erstmal die besseren Karten hatte.

Sollte sich das Gericht zu Beginn an die Gegenseite wenden, dann können Sie sich in der Regel entspannt zurücklehnen, denn Sie haben hier die besseren Karten. Häufig ist zu beobachten, dass Anwälte und Anwältinnen dennoch meinen, dem Gericht ins Wort fallen zu müssen oder noch ein Argument drauf setzen zu müssen. Dies ist eher schädlich als nützlich. Hier ist Stille angesagt.

Schafft es die Gegenseite dann tatsächlich, dem Gericht etwa einen Vergleich schmackhaft zu machen, dann sollten Sie nur einlenken, wenn Sie Bedenken haben, ob das Urteil in einer nächsten Instanz hält. Das Gericht war sich ja eigentlich schon sicher und dies sollte man durch eigene Standhaftigkeit unterstützen.

RICHTIGES VERHALTEN IN VERGLEICHSSITUATIONEN

Sollte es in der mündlichen Verhandlung zu Vergleichsverhandlungen kommen, dann gilt es einige grundsätzliche taktische Erwägungen zu treffen:

Die Herrschaft der Prozentzahlen

Eine Forderung hört sich generell deutlich harmloser an, wenn kein absoluter Betrag, sondern der Prozentbetrag einer absoluten Summe gefordert wird. Vor diesem Hintergrund sollten Sie jederzeit sattelfest sein, wenn Prozente aufgerufen werden. Machen Sie sich in diesem Fall möglichst schon im Rahmen der Vorbereitung eine kleine Tabelle mit Prozentzahlen.

Quid pro quo

Alle Gesellschaften, die Handel betreiben, haben gelernt, dass beim Handeln nichts

geschenkt wird. Wer einfach auf Teile seiner Forderung verzichtet bzw. nachgibt, ohne etwas für den Verzicht zu fordern, macht sich unglaublich. Entweder erscheint die ursprüngliche Forderung als nicht wirklich ernsthaft oder es entsteht der Eindruck, als würde man „tricksen“. Deshalb sollte ein Nachgeben immer mit einem „wenn... dann“ verbunden werden. Vergleiche sind regelmäßig inhaltlich so vielschichtig, dass dies unschwer möglich ist.

Vorherige Priorisierung der eigenen Interessen

Bei einer etwas komplexeren Vereinbarung gibt es immer Punkte, auf die Sie leicht verzichten können, solche, die unter Umständen verzichtbar sind und schließlich absolute „No Gos“. Sie sollten sich bei anstehenden Vergleichsverhandlungen vorher eine kurze Übersicht erstellen, in denen diese Punkte am besten mit einem Ampelsystem (grün für leicht verzichtbar, gelb für Punkte, die evtl. aufgegeben werden können, und rot für nicht verhandelbare Punkte) gekennzeichnet sind. Da Ihre Mandanten und Mandantinnen hierüber entscheiden, sollte die Priorisierung vorher mit der Mandantschaft abgesprachen sein.

Vergleichswiderrufe sind ein Fiasko für die eigenen Interessen

Wer einen Vergleich widerruft, der verärgert das Gericht und erweckt den Eindruck, nicht Herr des Verfahrens zu sein. Sollte also die Mandantschaft nicht im Termin zur mündlichen Verhandlung anwesend sein, dann sollte sie zumindest erreichbar sein. Eine vorherige Absprache des Handels in einer Vergleichssituation empfiehlt sich ohnehin.

Das Prinzip der höheren Instanz

Ein Nachgeben in Vergleichsverhandlungen sollte nie den Eindruck erwecken, man mache sich die Sache leicht. Hierauf zahlt zum einen das Prinzip „Quid pro Quo“ (s. o.) ein, zum anderen ist sehr oft eine Bitte um Unterbrechung der Sitzung von Vorteil. Ein dann in der Unterbrechung erstmal vorgenommenes Beratungsgespräch mit der Mandantschaft und eine nachfolgende Verkündung, auf was man sich gerade noch einlassen könne, stärkt die eigene Position. Ich kenne Kollegen bzw. Kolleginnen, die auch während der Verhandlung unterbrechen, obwohl sie gar nicht mit der Mandantschaft sprechen. Manche erwecken dann nur den Anschein eines Telefonats oder einer Diskussion.

FAZIT: ERFOLGREICHE VERHANDLUNGEN BEGINNEN MIT DER VORBEREITUNG

Schon die Verhandlungsvorbereitung durch die entsprechenden Schriftsätze ist äußerst fehleranfällig und schafft gleichzeitig die Basis für einen späteren Verhandlungserfolg. Wichtig ist es zudem, das Gericht auf die eigene Seite zu ziehen, indem Rapport geschaffen wird. In Vergleichsgesprächen dürfen schon mal ein paar klassische Verhandlungstricks angewendet werden. Scheuen Sie sich hier nicht: Ein erfahrener Gegner wird es ebenfalls tun.

Mit kollegialen Grüßen



Peter Schönberger



PETER SCHÖNBERGER

Rechtsanwalt Peter Schönberger studierte an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Nach dem 1. Staatsexamen arbeitete er einige Jahre als Repetitor. Er schloss sich während dieser Zeit der renommierten Kanzlei Gaedertz Vieregge Quack Kreile in München an und wechselte vor 24 Jahren an den Kölner Kanzleisitz. Nach einigen Jahren in Köln und in eigener Kanzlei leitete er die Rechtsabteilung eines Konzerns im Bereich eHealth. Von der Rechtsabteilung wechselte Herr Schönberger 2011 in die Leitung der Personalabteilung. 2014 übernahm er zunächst die Leitung der Kölner Haie und daraufhin die Leitung des VfL Gummersbach.

 schoenberger.consulting

VERHANDLUNGSTAKTIK TEIL 2: DIE GÜTEVERHANDLUNG – WER SIND MEINE VERHANDLUNGSPARTNER UND WIE VERMEIDE ICH FEHLER?

Die Güteverhandlung ist in § 278 ZPO für Zivilprozesse gesetzlich geregelt. Das Gericht ist angehalten, vor der mündlichen Verhandlung einen Einigungsversuch zu unternehmen. Ausnahmen hiervon bestehen nur dann, wenn ein Vergleichsversuch im Vorfeld einer außergerichtlichen Gütestelle stattgefunden hat oder wenn nach dem Inhalt der Klage eine gütliche Einigung der Parteien erkennbar aussichtslos erscheint. Es geht hier also darum, einen Konflikt zwischen Parteien zu entschärfen, diese zu einem Vergleich zu bewegen, und damit ein langwieriges Streitiges Verfahren gar nicht erst entstehen zu lassen.

Nachfolgend wird dieses spezielle Instrument der Streitschlichtung vor dem Hintergrund allgemeiner verhandlungstaktischer Grundsätze einmal näher beleuchtet – und zwar mit dem Ziel, dem oder der an der Güteverhandlung teilnehmenden Anwalt oder Anwältin einige sinnvolle Tipps zur Fehlervermeidung und Erlangung eines besseren Ergebnisses an die Hand zu geben.

MIT WEM VERHANDLE ICH EIGENTLICH IN DER GÜTEVERHANDLUNG?

Wer sind eigentlich meine Verhandlungspartner in der Güteverhandlung? Ist es nur die Gegenseite? Nein keineswegs – verhandlungstaktisch betrachtet haben Sie zumindest drei Verhandlungspartner:

- ▶ die gegnerische Partei,
- ▶ das Gericht,
- ▶ den eigenen Mandant, bzw. die Mandantin.

Dass die gegnerische Partei der Hauptverhandlungspartner ist, liegt auf der Hand. Mit dieser soll ja schließlich ein Vergleich geschlossen werden.

Die anderen beiden Verhandlungspartner drängen sich nicht auf den ersten Blick auf. Tatsächlich ist jedoch auch das Gericht Verhandlungspartner, denn das Gericht leitet die Verhandlung und schafft durch seine erste unverbindliche Einschätzung zu den Erfolgsaussichten einer Streitigen Verhandlung Drucksituationen für die eine oder die andere Partei, sich doch zügig zu einigen.

Schließlich muss auch der eigene Mandant bzw. die Mandantin als Verhandlungspartner betrachtet werden, denn ohne die Zustimmung des Mandanten oder der Mandantin gibt es schließlich keinen Vergleich.

WELCHE INTERESSEN HABEN DIE VERHANDLUNGSPARTNER IN DER GÜTEVERHANDLUNG?

Von entscheidender Bedeutung für jeden Verhandlungserfolg ist es, nicht nur die – sich in der Regel aus den Schriftsätzen und Anträgen ergebenden – Positionen der Verhandlungspartner zu kennen, sondern sich Klarheit über deren Interessen zu verschaffen. Ohne zu wissen, was diese wirklich antreibt, wird es schwer werden, eigene Interessen durchzusetzen. Die jeweiligen Interessen differieren natürlich von Fall zu Fall, grundsätzlich wird man jedoch das Folgende bei einem überwiegenden Teil der Güteverhandlungen feststellen können:

DAS GERICHT

Das Gericht wird nahezu immer ein starkes Interesse daran haben, eine Hauptverhandlung zu vermeiden, denn diese bedeutet noch mehr Arbeit für die ohnehin ausgelasteten Gerichte.

”

„Ich werde als Anwalt oder Anwältin daher in der Güteverhandlung immer das Gericht auf meine Seite ziehen können, wenn ich eine aktive Rolle beim Gestalten einer gütlichen Einigung einnehme.“

Das Gericht wird mir dann sofort als Verstärkung aktiv zur Seite stehen und auf die Gegenseite Druck ausüben. Es ist daher dringend zu empfehlen, immer Einigungsbereitschaft zu signalisieren und an einer Einigung mitzuarbeiten, auch wenn man selbst kaum Raum für eine Einigung sieht.

DIE PARTEIEN

Das Interesse der Gegenpartei ist regelmäßig die Vermeidung einer Hauptverhandlung, wenngleich nicht um jeden Preis, ebenso wie das Interesse der eigenen Partei. Um nun beide Interessen als Anwalt bzw. Anwältin bedienen zu können muss er oder sie diese nicht nur kennen, sondern auch hierüber sprechen. Was passiert, wenn man dies nicht tut, zeigt das schöne Beispiel der Mutter zweier Schwestern, die sich um die letzte Orange gestritten haben. Der Mutter wurde es zu bunt, sie schnitt die Orange in zwei Hälften und gab jedem Kind eine Hälfte. Beide Kinder waren mit der Lösung unzufrieden, denn das eine Kind wollte das Fruchtfleisch und das andere die Schale für einen Kuchen. Die Lösung wäre so einfach gewesen, hätte sich die Mutter angehört, was beide Kinder eigentlich mit der Orange beabsichtigt hatten.

Fragen Sie also Ihren Mandanten vor der Güteverhandlung, worum es ihm oder ihr denn wirklich geht. Eine Einigung kann sehr viel mehr beinhalten als eine Geldsumme. Es geht oft um Sicherheit, Wertschätzung oder das Vermeiden oder Schaffen von Prä-

judizen. In der Güteverhandlung sollten Sie diese Interessen auch ansprechen, die Gegenseite nach ihren Interessen fragen und dann nicht über Positionen, sondern über diese Interessen zu einer Einigung finden. Das Gericht haben Sie da sehr sicher auf Ihrer Seite.

„QUID PRO QUO“

Uns Menschen ist das „Prinzip der Gegenseitigkeit“ zueigen. Seitdem der Mensch Handel betreibt, hat er gelernt, dass er etwas geben muss, um etwas zu bekommen. Wer gibt, ohne zu nehmen, der wirkt nicht etwa sympathisch, sondern erregt in erster Linie Misstrauen, da dies dem „Prinzip der Gegenseitigkeit“ schlicht widerspricht. Daraus folgt, dass ein Zugeständnis in der Verhandlung nahezu immer mit einer Forderung verbunden werden sollte. Es eignen sich hier sehr gut Wenn-Dann-Formulierungen. Auch das Gericht hat im Übrigen ein gutes Gedächtnis und wird sich für eine spätere Hauptverhandlung merken, was eine Partei ohne Gegenleistung hergegeben hätte. Diese dann in der Hauptverhandlung durchzusetzen wird unter Umständen schwerer.

PRIORISIERUNG ALS TEIL DER VORBEREITUNG

Um ein Zugeständnis machen zu können, sollte man natürlich wissen, welche Punkte überhaupt verhandelbar sind – und welche nicht. Vor größeren Verhandlungen in wirtschaftlichen Angelegenheiten wird als zent-

raler Teil der Vorbereitung eine Priorisierung der Interessen über eine Farbskala durchgeführt. Rote Punkte sind „Dealbreaker“, gelbe Punkte sind Zugeständnisse, die unter Umständen machbar sind und grüne Punkte sind leicht zu machende Zugeständnisse.

WAS IST DIE BATNA?

Um einschätzen zu können, wie nachgiebig man in der Güteverhandlung sein sollte, ist es von großer Bedeutung, sich die sog. BATNA (Best Alternative to a negotiated Agreement), also den Plan B genau anzusehen. Der Plan B wäre hier der Ausgang einer späteren Hauptverhandlung nebst Berufungsmöglichkeiten. Besprechen Sie unbedingt die BATNA in allen Einzelheiten (Zeit- und Kostenaufwand, Risiken, Chancen) mit Ihrem Mandanten. Auch dies wird oft unterlassen, da solche Gespräche unangenehm sein können und der finale Prozessausgang ja erstmal weit entfernt liegt.

WAS IST FÜR ANWÄLTE UND ANWÄLTINNEN MACHBAR?

Natürlich kann man es sich als sehr beschäftigter Anwalt bzw. Anwältin nicht leisten, bei jeder noch so kleinen Güteverhandlung vorher zusammen mit dem Mandanten eine Prioritätenliste aufzustellen und jede weitere Entwicklung zu besprechen. Man sollte die Richtung jedoch im Kopf haben und vor der Güteverhandlung mit der Partei ausführlich über ihre Interessen und ihre Prio-

ritäten, wie auch zumindest in Grundzügen die weitere Prognose gesprochen haben.

Ich kenne viele Mandantenbeziehungen, in denen der Anwalt oder die Anwältin vor der Güteverhandlung kaum mit dem Mandanten kommuniziert hat und die ganze Güteverhandlung eher als lästige Durchgangsstation empfunden wurde. Genau diese Einstellung halte ich für falsch, denn die Güteverhandlung ist eine große Chance, ein Mandat effizient und klienten-freundlich abzuschließen. Da Anwälte und Anwältinnen im Wesentlichen von Empfehlungen leben lohnt es sich, hier mehr Zeit zu investieren.

DER UNSÄGLICHE „VERGLEICH AUF WIDERRUF“

Verhandlungstaktisch ist ein Vergleich auf Widerruf möglichst zu vermeiden. Dieser wird oftmals geschlossen, wenn die Parteien nicht persönlich geladen sind. Ein Vergleich auf Widerruf hat – jedenfalls im Falle des dann erfolgten Widerrufs - folgende Nachteile:

- ▶ Er zeigt, dass der Anwalt bzw. die Anwältin sich vorher nicht hinreichend mit dem Mandanten und seinen bzw. ihren Interessen auseinandergesetzt hat.
- ▶ Er zeigt, dass Anwalt bzw. Anwältin und Mandant nicht „mit einer Stimme“ sprechen.
- ▶ Er verärgert das Gericht, welches den Fall schon als nahezu erledigt ansah.

Dies sind alles keine guten Voraussetzungen für eine spätere Hauptverhandlung.

DIE FÜNF WICHTIGSTEN TAKTISCHEN REGELN FÜR DIE GÜTEVERHANDLUNG:

- ▶ Seien Sie in der Güteverhandlung in jedem Fall vergleichsbereit und arbeiten Sie an einem Vergleich aktiv mit.
- ▶ Sprechen Sie über die Interessen der Parteien und nicht nur über deren Positionen.
- ▶ Machen Sie keine Zugeständnisse ohne Gegenleistung.
- ▶ Führen Sie vor der Verhandlung ein ausführliches Gespräch mit dem Mandanten über dessen Interessen, die Priorisierung und die weitere Prognose.
- ▶ Schließen Sie möglichst keine Vergleiche auf Widerruf – zumindest dann nicht, wenn der Widerruf wahrscheinlich ist

Mit kollegialen Grüßen

Peter Schönberger



MARIA DIMARTINO

Maria Dimartino ist Rechtsanwältin. Sie arbeitet mit Schwerpunkten im Arbeitsrecht, Datenschutz und Neue Medien. Sie ist Referentin & Autorin im Arbeitsrecht und Beschäftigtendatenschutz, hält Vorträge auf digitalen Konferenzen und Barcamps und ist als Lehrbeauftragte an verschiedenen Hochschulen tätig.

jurvita.de

„WAS MAN IN DER PRAXIS LERNT IST, DASS MAN SICH NICHT AUF ALLES VORBEREITEN KANN“

Auch wer schon einige Jahre als Anwältin oder Anwalt tätig ist, kann in der Praxis noch mit Unvorhergesehenem konfrontiert werden. Umso wichtiger ist es, mit gutem Handwerkzeug gerüstet zu sein, findet Maria Dimartino, die seit 2014 als Anwältin im Arbeitsrecht tätig ist. Im Interview spricht sie darüber, wie sie sich auf Verhandlungen vorbereitet, mit unvorhergesehenen Szenarien umgeht und welche Verhandlungstipps sie für (angehende) Juristinnen und Juristen hat.

Frau Dimartino, inwieweit haben Sie sich vor Ihren eigenen Verhandlungserfahrungen als Anwältin schon mit dem Thema Verhandlungsführung und Verhandlungskonzepten auseinandergesetzt?

Verhandlungsthemen sind an der Uni erst in den letzten Jahren etwas populärer geworden. Ich bin aber froh, dass es mir möglich war, im Schwerpunktbereich Arbeitsrecht in Heidelberg erste Angebote für Mediation im Arbeitsrecht wahrzunehmen. Auch im Referendariat gab es Angebote für Rhetorik, da habe ich ebenso an einem Fortbildungsangebot der Justizakademie Hessen teilgenommen. Auch wenn mir das damals alles sehr abstrakt vorkam – später zeigte sich dann doch die Relevanz.

Sie sind Anwältin für Arbeitsrecht – einem Rechtsgebiet, in dem man teilweise mit emotionalen Mandantinnen und Mandanten in Kontakt kommt, beispielsweise nach einer Kündigung. Wie bereiten Sie Ihre Mandantschaft für gewöhnlich auf Verhandlungen vor?

Der erste Schritt ist erst einmal zuhören, den Sachverhalt zu erfassen und den Menschen abzuholen – aber auch die Emotionen etwas abzufangen. In einem weiteren Gesprächstermin, der mit etwas Abstand stattfindet, können dann Ziele und mögliche Strategien besprochen werden. Ich versuche meine Mandantschaft für die Stärken und Schwächen des Falles zu sensibilisieren.

Wie bereiten Sie selber sich auf eine Verhandlung vor?

Mir erscheint es immer noch wie im Studium erlernt. Die gutachterliche Vorbereitung ist sehr hilfreich, da man durch sie den Sachverhalt von beiden Perspektiven betrachtet. Dann findet man in der Regel die möglichen Schwächen der Argumentationsführung auf beiden Seiten. Recherchen rund um den Sachverhalt sind auch hilfreich – um mögliche Optionen zu finden, die die Partei bisher noch nicht im Blick hatte. Es ist daher wichtig, die Interessen der Parteien sowie die Möglichkeiten einschätzen zu können.

Wie gehen Sie mit unvorhergesehenen Szenarien um – beispielsweise, wenn Sie in einer Verhandlung unterbrochen werden?

Was man in der Praxis lernt ist, dass man sich nicht auf alles vorbereiten kann. Daher ist es wichtig, mit gutem Handwerkszeug gerüstet zu sein. Eine Unterbrechung kann beispielsweise auch eine Chance sein, etwas Abstand zu gewinnen.

Haben Sie zum Abschluss Tipps für (angehende) Juristinnen und Juristen, denen ihre erste Verhandlung bevorsteht oder die noch wenig Erfahrung haben?

Angehende Juristinnen und Juristen sollten sich auf jeden Fall bewusst machen, dass eine Strategie bei der Verhandlungsführung wichtig ist. Ebenfalls wichtig ist, zwischen der Sache und dem Menschen zu trennen. Ein respektvolles Verhandeln auf Augenhöhe prägt auch die Außenwirkung. Ein zu hartes Verhandeln ist in vielen Bereichen nicht ergebnisgerecht, gerade wenn es um Vergleiche geht. Hier müssen im Idealfall beide Parteien mit einem guten Gefühl aus der Verhandlung gehen, sonst werden diese Vergleiche widerrufen oder es stellen sich die nächsten Herausforderungen bei der Vollstreckung. Wenn man in die Thematik einsteigen will gibt es viele Klassiker – z. B. das Harvard Verhandlungskonzept. Auch an

den Universitäten und im Referendariat gibt es zunehmend Angebote, die wahrgenommen werden wollen.

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Antworten.

Mit kollegialen Grüßen

Maria Dimartino

Maria Dimartino

Fachanwalt
Karrieresprungbrett Weiterbildung

**Einfach.
Besser.**

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de

Foto: Gettyimages



Fachseminare
von Fürstenberg

Mit Spezialisierung mehr erreichen.

Heben Sie sich mit einer Ausbildung zum Fachanwalt von Ihren Kollegen ab. Nutzen Sie die Zusatzqualifikation, um sich für neue Mandanten erfolgreich zu positionieren. Dank unseres Blended Learning-Modells profitieren Sie bei der Ausbildung von maximaler Zeitflexibilität:
50% Präsenzunterricht, 50% Eigenstudium.

► **Unser Angebot: herausragend**

- Fachanwaltskurse in den Bereichen Arbeitsrecht, Erbrecht, Handels- & Gesellschaftsrecht, Steuerrecht
- Erfolgreich seit 2006 mit mehr als 900 Absolventen
- Umfassende Darstellung aller beraterrelevanten Felder
- Dozenten-Team aus Richtern, Hochschulprofessoren sowie Rechts- und Fachanwältinnen

► **Unser Ausbildungsmodell: einzigartig**

- Mehr Flexibilität im Beruf und im Privaten
- Jederzeit Zugriff auf Online-Seminare, Lernvideos und weiterführende Skripte der Dozenten
- Persönlicher Austausch mit Dozenten und Kollegen vor Ort





ALEXANDRA LEDERER

Alexandra Lederer LL. M. ist Einzelrechtsanwältin. Nach ihrem Studium der Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) absolvierte sie den Masterstudiengang „International Law“ an der University of Miami. 2021 gründete sie ihre eigene Kanzlei LedererLegal im gewerblichen Rechtsschutz.

 ledererlegal.com

VERHANDELN ALS BERUFSEINSTEIGERIN ODER BERUFSEINSTEIGER – TIPPS VON EINER JUNGANWÄLTIN

Junge Anwältinnen und Anwälte kommen beim Berufseinstieg erstmals ganz konkret mit dem Thema Verhandeln in Kontakt – und haben teils Verhandlungsgegner, die jahrelange Erfahrung mitbringen. Wie schafft man es also, in den ersten Jahren der Berufstätigkeit vor Gericht souverän aufzutreten? Nach ihrem Zweiten Staatsexamen und ihrer Tätigkeit als Rechtsanwältin in einer Großkanzlei gründete Rechtsanwältin Alexandra Lederer ihre eigene Kanzlei LedererLegal. Im Interview verrät die Junganwältin, welche Rolle das Thema Verhandeln in ihrer Juristenausbildung gespielt hat, wie sie sich auf Verhandlungen vorbereitet – und welche Tipps sie angehenden Juristinnen und Juristen mit auf den Weg geben würde.

Frau Lederer, Verhandeln gehört zu den Softskills von Juristinnen und Juristen, doch das Thema kommt an manchen Universitäten noch zu kurz. Inwieweit haben Sie sich vor Ihren ersten Verhandlungserfahrungen als Anwältin schon mit dem Thema Verhandlungsführung und Verhandlungstaktik auseinandergesetzt – beispielsweise im Studium?

Im Studium und Referendariat lernen wir vorwiegend die rein juristische, theoretische Arbeit kennen – wie man aber z. B.

in einer Gerichtsverhandlung oder außergerichtlichen Verhandlung taktisch klug vorgeht, kommt da leider viel zu kurz. Dennoch werden einige freiwillige Zusatzkurse- und Qualifikationen wie „Verhandlungsmanagement“ oder ein „Rhetorikkurs“ angeboten, die ich auch selbst wahrgenommen habe. Diese Kurse habe ich zwar als hilfreich empfunden, dennoch reichen diese bei Weitem nicht aus, um einen Juristen auf die Praxis vorzubereiten. Ich selbst habe z. B. meinen Master of Laws in den USA absolviert und konnte dort sehr viel für meine Verhandlungsfähigkeiten mitnehmen, da es in den amerikanischen Law Schools auf der Tagesordnung steht z. B. an sogenannten „Moot Courts“, also Verhandlungssimulationen vor Gericht, teilzunehmen.

Gab es wichtige Erkenntnisse, die Sie in Ihren ersten Jahren als Anwältin – sowohl aus guten als auch weniger guten – Verhandlungserfahrungen mitgenommen haben?

In meinem ersten Jahr als angestellte Rechtsanwältin wurde ich direkt ins kalte Wasser geworfen und durfte nach einigen Monaten bereits selbst Gerichtsverhandlungen führen. Davor habe ich bei anderen Kollegen an Sitzungen teilgenommen, um mich mit dem Ablauf und möglichen Argumentationslinien vertraut zu machen. Schlussendlich kommt man aber als Verhandlungsexperte bzw. Jurist nicht daran vorbei, selbst

praktische Verhandlungserfahrungen zu erwerben. Und mit jeder Verhandlung steigt das Selbstbewusstsein!

Wie bereiten Sie sich und Ihre Mandantschaft auf Verhandlungen vor?

Nachdem ich meine Kanzlei als Online-Kanzlei ausgestaltet habe, ist es mir vor Gerichtsterminen besonders wichtig, noch einige Augenblicke mit meinen Mandanten und Mandantinnen persönlich zu haben, um diese ggf. zu beruhigen, noch offene Fragen zu beantworten und gemeinsam den Gerichtssaal zu betreten. Ich selbst schaue mir vor Verhandlungen nochmal meine wichtigsten Argumente an und konzentriere mich auf das Wesentliche.

Ich denke es ist immer wichtig, mögliche alternative Lösungswege zu durchdenken und sich nicht auf ein bestimmtes Ziel zu versteifen. Deswegen macht es durchaus Sinn, vor Verhandlungen verschiedene Ziele zu gewichten und sich einen Plan B bereit

zu halten, sollte sich die Verhandlung nicht in die gewünschte Richtung entwickeln.

Als junge Anwältin oder junger Anwalt hat man teils Verhandlungsgegner, die jahrelange Erfahrung im Verhandeln mitbringen. Was kann man in solchen Situationen machen, um souverän aufzutreten?

Ich finde, dass es sehr hilfreich sein kann, offen und freundlich mit der Gegenseite und dem Gericht zu kommunizieren, so dass eine lockere Atmosphäre herrscht und eine angenehme Verhandlungsbasis geschaffen wird.

Mein eigenes souveränes Auftreten fällt mir meist auch leichter, wenn ich seriöse Kleidung trage, in der ich mich wohl fühle.

Haben Sie zum Abschluss Tipps für (angehende) Juristinnen und Juristen, denen ihre erste Verhandlung bevorsteht oder die noch wenig Erfahrung haben?

Ganz wichtig: an möglichst vielen öffentlichen Gerichtsverhandlungen als Zuschauer teilnehmen und sich so ein paar „Skills“ abschauen. Ansonsten finde ich es auch sehr hilfreich, mögliche Szenarien vorab mit Kollegen und Kolleginnen durchzusprechen, um sich so auf eine Vielzahl von Eventualitäten vorzubereiten und mit einem sicheren Gefühl in die Verhandlung starten zu können.

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Antworten!

Mit kollegialen Grüßen

Alexandra Lederer

Alexandra Lederer

www.advo-spezial.de



RECHTSANWALTS- & NOTARIATSBEDARF

Profitieren Sie von . . .

- unserer langjährigen Erfahrung
- unserem Vollsortiment
- 3% Internet-Rabatt



LITERATUR ZUM THEMA „VERHANDELN LERNEN“



René Pfromm:

[Effektiver verhandeln – Strategien und Taktiken für Anwälte](#)

eBroschüre (pdf), DeutscherAnwaltverlag, 2016, 24,90 Euro



Roger Fisher, William Ury und Bruce Patton:

[Das Harvard-Konzept. Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse](#) DVA, 2018, 30,00 Euro



Jörg Kupjetz:

[Verträge verhandeln. Tipps und Wissen für den erfolgreichen Vertragsabschluss](#) Redline Verlag, 2016, 16,99 Euro



Claudia Bouhafa, Robert Fucik, Susanne Kleindienst-Passweg und Rose-Marie Rath (Hrsg.):

[Verhandeln vor Gericht](#)

Verlag Österreich, 2016, 49,00 Euro



Stephan Schmitz-Herscheidt und Benjamin Wagner:

[Zivilprozess- und Verhandlungstaktik](#)

Nomos, 2020, 26,90 Euro



Benno Heussen und Gerhard Pischel (Hrsg.):

[Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement](#)

Otto Schmidt Verlag, 2021, 179,00 Euro



Kerstin Diercks-Harms und Rüdiger Brodhun:

[Basiswissen und Strategien für junge Anwälte](#)

Deutscher Anwaltverlag, 2020, 49,00 Euro



Siegfried Rosner und Andreas Winheller:

[Mediation und Verhandlungsführung](#)

Nomos, 2012 (neue Auflage 2023), 39,80 Euro



Lukas Wyss:

[Die Kunst der Verhandlungsführung](#)

C. H. Beck, 2021, 88,00 Euro

Bald erhältlich:



René A. Pfromm und Claudius Mandel:

[Verhandlungsführung für Praktiker](#)

De Gruyter, 2022, 49,95 Euro



IMPRESSUM

FFI-Verlag

Verlag Freie Fachinformationen GmbH

Leyboldstraße 12

50354 Hürth

Ansprechpartnerin

für inhaltliche Fragen im Verlag:

Jasmin Kröner

☎ 02233 80575-13

kroener@ffi-verlag.de

www.ffi-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.

Haftungsausschluss

Die im Magazin enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen können Herausgeber:innen/Autor:innen und der Verlag trotz der gewissenhaften Zusammenstellung keine Haftung übernehmen. Die Autor:innen geben in den Artikeln ihre eigene Meinung wieder.

Bestellungen

ISBN: 978-3-96225-112-3

Über jede Buchhandlung und beim Verlag. Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

Erscheinungsweise

Nur als PDF, nicht im Print. Für Bezieher kostenlos.

Bildquellennachweis

Cover: Adobe Stock/VectorMine

Partnerunternehmen



☎ 0221 9373-808

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de
Fachanwaltskurse mit nur 9 Präsenztagen



☎ 030 32775-532

info@advo-discount.de
www.advo-discount.de



☎ 02233 8057-512

info@ffi-verlag.de | www.ffi-verlag.de

In sechs Ausgaben pro Jahr informiert Sie das MKG-Magazin alle zwei Monate über typische und aktuelle Berufsthemen, wie aktuelle Rechtsprechung, Abrechnung, Kanzleiführung und Karriere.

DIE AKTUELLE MKG-AUSGABE:

Das MoPeG – ein Überblick über die wesentlichen Neuregelungen – Teil 2

Hier gratis downloaden



Noch aktuellere News gibt es auf mkg-online.de

BESUCHEN SIE UNS AUF MKG-ONLINE.DE

Verpassen Sie keine Ausgabe des Mkg-Magazins!

ABONNIEREN SIE HIER UNSEREN NEWSLETTER

MKG

MIT KOLLEGIALEN GRÜßEN

Junge Juristinnen und Juristen haben beim Berufsstart wichtige Fragen:

Wie rechne ich richtig ab?
Welche Urteile muss ich kennen?
Wie gelingt der Karrierestart?

Im MkG-Magazin bekommen frischgebackene Anwältinnen und Anwälte Antworten.

Jetzt gratis abonnieren

