

Inhaltsverzeichnis

<i>Erster Teil: Mediation und Streitbeilegung</i>	1
Einführung	1
A) Methoden der Streitbeilegung.....	4
I. Konfliktlösung im Gerichtsverfahren?	7
1. Annahmen der Jurisprudenz	8
a) Anspruchsorientiertes Denken	8
b) Vergangenheitsorientiertes Denken und Glaube an eine objektive Wirklichkeit.....	9
c) Denken in kleinen Einheiten	10
d) Fehlerbezogenes statt lösungsorientiertes Denken.....	11
e) Das Gewinner-Verlierer-Konzept	11
f) Konfliktlösung durch Delegation und Wechsel der Begriffswelt.....	12
2. Zusammenfassung	13
II. Verfahren außergerichtlicher Streitbeilegung.....	14
1. Moderation.....	15
2. Schlichtung	16
3. Schiedsverfahren.....	18
4. Mediation	18
5. Zusammenfassung	20
B) Mediation als Konfliktlösungsmodell.....	22
I. Der Ablauf eines Mediationsverfahrens	22
II. Prinzipien eines Mediationsverfahrens.....	23
1. Neutralität des Mediators.....	23
2. Selbstverantwortlichkeit	25
a) Die Lehre von der passiven Mediation	25

b)	Die Lehre von der aktiven Mediation	26
aa)	Eigenes Vorschlagsrecht des Mediators	27
bb)	Interventionsmöglichkeit bei Untragbarkeit des Ergebnisses?	27
3.	Freiwilligkeit	29
4.	Informiertheit der Beteiligten	31
5.	Vertraulichkeit	32
a)	Sicherung der Vertraulichkeit	34
aa)	Schutz vor Gefährdung der Vertraulichkeit durch Zeugenaussagen des Mediators	35
bb)	Schutz vor Gefährdungen durch die Information selbst	36
b)	Der Vertraulichkeitsgrundsatz in Verfahren mit Teammедiation	36
III.	Voraussetzungen für die Durchführung von Mediations- verfahren	37
1.	Grundsätzliche Gesprächsbereitschaft und Ergebnisoffenheit	38
2.	Kein unausgleichbares Machtungleichwicht	38
3.	Kein Einmalkonflikt	39
4.	Keine Präzedenzentscheidung	39
IV.	Rolle und Aufgaben eines Mediators	39
1.	Allgemein	39
2.	Wirtschaftsmедiation	41
V.	Die Rolle des Rechts in der Mediation	46
VI.	Mediation als Rechtsberatung?	47
1.	Rechtsangelegenheiten	48
2.	Tätigkeiten zur Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten	48
a)	Eigene Lösungsvorschläge des Mediators	50
b)	Rechtliche Erwägungen im Verlauf des Verfahrens	51
c)	Hinweis auf Beratungsdefizite	52

d)	Abschlussvereinbarung und RBERG	52
VII.	Anwendungsgebiete der Mediation	53
1.	Familienmediation	54
2.	Mediation im Kinder- und Jugendrecht	57
3.	Mediation in Erbschaftsangelegenheiten	57
4.	Nachbarschaftsmediation	58
5.	Mediation in Arbeits-, Aus- und Weiterbildungs- verhältnissen	60
6.	Wirtschaftsmediation	64
7.	Mediation im öffentlichen Bereich	65
8.	Täter-Opfer-Ausgleich	67
C)	Mediation – beispielhaft	67
I.	Erstkontakt	68
II.	Vorbereitung des ersten Treffens (und weiterer Treffen)	70
III.	Das erste Treffen	71
1.	Begrüßung	72
2.	Vorstellung und Worte der Ermunterung	72
3.	Erläuterung des Verfahrens, Gelegenheit zur ersten Problembeschreibung, Erläuterung der Prinzipien, Darstellung der Rolle des Mediators	73
IV.	Das zweite Treffen	85
	Literaturverzeichnis	108
	Anhang: Ausbildungsmöglichkeiten und Institutionen	111
I.	Ausbildungsmöglichkeiten	111
1.	Weiterbildendes Studium Mediation	111
2.	Weiterbildender Studiengang „Master of Mediation“	112
II.	Institutionen	112
1.	Bundesweit tätige Institutionen im Bereich der Mediation	113
2.	Institutionen in den einzelnen Bereichen der Mediation	114
a)	Familienmediation	114

b)	Mediation im öffentlichen Bereich	114
c)	Arbeits- und Wirtschaftsmediation	115
d)	Täter-Opfer-Ausgleich	115

Anhang: Fragebogen.....	117
-------------------------	-----

<i>Zweiter Teil: Verhandlungstechnik und Rhetorik.....</i>	121
--	-----

Rhetorik und Verhandlungstechnik für Juristen, Referendare und Anwälte	124
---	-----

A) Die Rhetorik.....	121
----------------------	-----

I. Was ist Rhetorik?.....	121
---------------------------	-----

II. Der kurze geschichtliche Überblick.....	122
---	-----

III. Die Kommunikation	124
------------------------------	-----

1. Die Körpersprache	127
----------------------------	-----

a) Der Blickkontakt	129
---------------------------	-----

b) Die Mimik	129
--------------------	-----

c) Die Gestik.....	130
--------------------	-----

d) Die Deutungsmöglichkeiten für Gestik und Mimik.....	131
--	-----

e) Die Distanzzonen	132
---------------------------	-----

aa) Die Distanzzonen in der Kommunikation	132
---	-----

bb) Die Intimdistanz	133
----------------------------	-----

cc) Die persönliche Zone.....	133
-------------------------------	-----

dd) Die soziale/gesellschaftliche Distanz	133
---	-----

ee) Die öffentliche Distanz.....	134
----------------------------------	-----

f) Die Körperhaltung.....	134
---------------------------	-----

g) Der Einsatz der Hände.....	135
-------------------------------	-----

2. Die Stimme und die Sprache	136
-------------------------------------	-----

3. Die Ich-Botschaft.....	136
---------------------------	-----

B) Die Rhetorik der Rede als Basis	138
--	-----

I. Die Vorbereitung	138
---------------------------	-----

1. Aufgabenstellung und Ziel.....	139
-----------------------------------	-----

2. Die Zuhörer.....	140
---------------------	-----

a) Die Freiwilligkeit	142
-----------------------------	-----

b)	Das Zuhörerinteresse.....	142
c)	Die Publikuserwartungen.....	142
d)	Die Sympathie und Antipathie.....	143
e)	Das Zuhörerwissen.....	143
f)	Die Publikumssprache.....	143
g)	Der Dialekt und die Fremdwörter.....	144
3.	Der Vortragsraum, die technischen Hilfsmittel und die Zuhörerplätze.....	144
4.	Die Kleidung und Co.	145
5.	Die Ideensammlung/Stoffsammlung.....	146
6.	Das Manuskript.....	147
a)	Das Vollmanuskript.....	148
b)	Das Stichwortmanuskript.....	148
c)	Die Eckpunkte eines Manuskripts.....	148
d)	Die freie Rede.....	149
e)	Die Overhead- und Powerpointpräsentation als Manuskript.....	149
f)	Tipps zur Gestaltung von Präsentationen.....	150
aa)	Schrift.....	150
bb)	Form/Farbe.....	150
cc)	Inhalt.....	150
dd)	Elemente.....	150
7.	Die Bilder.....	151
8.	Der Wortschatz.....	151
II.	Rhetorische Gestaltungsmittel.....	152
1.	Die Allegorie.....	152
2.	Die Alliteration.....	152
3.	Die Klimax.....	153
4.	Die Metapher.....	153
5.	Die Überraschung.....	153

III.	Der Aufbau einer Rede	153
1.	Der klassische Aufbau	154
2.	Die AIDA-Formel.....	154
3.	Die Einleitung (Eingang, escordium)	155
4.	Der Hauptteil (Ausführung, disputatio).....	157
5.	Der Schluss (Beschluss, conclusio)	158
IV.	Die Redestörungen.....	159
1.	Das Lampenfieber.....	160
2.	Die technischen Störungen – Lärm, Technik, Hitze & Co.	161
3.	Die Zuhörer.....	162
a)	Der Zuspätkommer.....	162
b)	Der Zwischenrufer.....	162
c)	Der Zwischenfräger.....	165
e)	Der Besserwisser	166
4.	Die Killerphrasen.....	167
5.	Der Blackout.....	168
V.	Die Manöverkritik.....	169
VI	Der Anwalt als Rhetoriker	170
1.	Vorbereitung des Anwalts	170
2.	Das Vorstellungsgespräch	171
3.	Die Kanzleigespräche	171
a)	Das Kollegengespräch.....	172
b)	Das Mitarbeitergespräch	172
aa)	Das Kritikgespräch	172
bb)	Die Zielvereinbarung.....	174
c)	Das Mandantengespräch	174
d)	Das Telefonieren	176
4.	Im Gericht.....	177
C)	Die Verhandlungstechnik.....	178
I.	Die Voraussetzung der Verhandlung.....	179

1.	Der streitige Sachverhalt.....	179
2.	Die gemeinsame Lösung.....	180
3.	Die Verhandlungsbereitschaft	180
a)	Die freiwillige Verhandlungsbereitschaft	181
b)	Die unfreiwillige/genötigte Verhandlungsbereitschaft	181
II.	Verhandlungsstrategien	182
1.	Die intuitive Verhandlung/Basar	182
2.	Die strukturierte Verhandlung	183
III.	Vorbereitung der Verhandlung	184
1.	Der Verhandlungsgegenstand und das Ziel	185
2.	Der Verhandlungspartner.....	185
3.	Der Verhandlungsort.....	186
4.	Unterlagen.....	186
IV.	Interessenlagen ausloten	187
1.	Die eigenen Interessen	187
2.	Die beste Alternative	188
3.	Die Partnerinteressen	188
V.	Die Ebenen der Verhandlung.....	189
1.	Die Sachebene.....	189
2.	Die Tagesordnung.....	190
3.	Geschäftsordnung	190
4.	Protokoll.....	191
5.	Beziehungsebene	191
VI.	Das Verhandlungsgeschick.....	193
1.	Der Verhandlungsrahmen	193
2.	Die Forderungen	194
3.	Die Hausmeistersicht	194
4.	Die Verhandlungskommunikation.....	194
5.	Das aktive Zuhören.....	195

6. Die Fragetechnik.....	195
VII. Nachbereitung der Verhandlung.....	197
Anhang.....	199
A) Literaturverzeichnis und weiterführende Empfehlungen.....	199
B) Links für die juristische Materialiensuche.....	201
C) Redeaufbauten.....	203
I. Fünf-Finger-Formel.....	203
II. Drei-Zeiten-Formel.....	203
III. Plus-Minus-Formel.....	203
IV. Vier-B-Formel.....	204
V. Neunzehn weitere Stilmittel.....	204
1. Die Allusion.....	204
2. Die Anadiplose.....	204
3. Der Anakoluth.....	204
4. Die Anapher.....	205
5. Die Anrede.....	205
6. Die Antithese.....	205
7. Der Appell.....	205
8. Das Asyndeton.....	205
9. Der Chiasmus.....	206
10. Die Correctio.....	206
11. Die Hyperbel.....	206
12. Die Ironie.....	206
13. Die Stilblüte.....	206
14. Der Vergleich.....	206
15. Das Zitat oder Sprichwort.....	207
16. Das Wortspiel.....	207
17. Die Pause.....	207
18. Die rhetorische Frage.....	208

19. Die Kompetenzübertragung.....	208
VI. Die Rede richtig vorbereiten.....	208
VII. Verhandlungs-Checkliste.....	210
VIII. Bewertungsbogen für eine Rede/Vortrag	211
IX. Beispiel für ein Vollmanuskript.....	213
X. Lateinische Redewendungen und Sentenzen.....	213
XI. Lateinische Verse.....	219
XII. Zitatensammlung verschiedener Epochen	221