Verhandlungstechnik für Juristen

Posted on 17. August 2009 by Klaus F. Röhl

Als ich gerade einige Zeilen über Mediation schreiben musste, habe ich mich an mein altes Skriptum erinnert, das ich Ende der 90er Jahre als Unterlage für einen Kurs »Verhandlungstechnik für Juristen« verteilt habe. Beim Durchblättern fand ich es gar nicht so schlecht. So geht es einem ja oft, wenn man eigene Texte in längerem Abstand wieder aufschlägt. Da liest man mit der rosaroten Brille. Inzwischen gibt es viel Neueres und Besseres. Aber im Internet ist noch Platz, und deshalb stelle ich das alte Manuskript hier ein: Röhl, Verhandlungstechnik für Juristen. Der geneigte Leser sollte darauf achten, dass ZPO und Kostenrecht inzwischen geändert worden sind. Deshalb sind die Abschnitte D. und E. über den rechtlichen Rahmen der Verhandlung und über (rechtliche) Aspekte des Vergleichs teilweise überholt.

Nachtrag vom 22. März 2022: Für einen aktuellen Überblick über die Verhandlungsforschung vgl. Erica J. Boothby/Gus Cooney/Maurice E. Schweitzer, Embracing Complexity: A Review of Negotiation Research, Annual Review of Psychology 74, 2023, 299-332.

Ähnliche Themen

- Die Invisibilisierung des (zweiten) Mediationsparadoxes
- Mit harten Bandagen in die Mediation?
- Kann man Vermittlungstechnik lernen?
- Noch einmal: Das zweite Mediationsparadox
- Das zweite Mediations-Paradox: Erfolgreich, schneller, billiger und besser, aber ungenutzt