

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort und Danksagung	V
1. Teil Einleitung	
Oder: Warum und wie sollten Studenten Schlüsselqualifikationen erlernen?	1
2. Teil Kommunikation und Gesprächsführung	
Oder: Was sage ich, nachdem ich „Guten Tag“ gesagt habe?	7
1. Kapitel Worum geht es? Was Sie tun können, um als Anwalt geschäftlich erfolgreich zu sein	8
2. Kapitel Zielbestimmung Wie Sie das Ziel Ihres Gespräches bestimmen	13
3. Kapitel Synchronisation Wie Sie zu Ihrem Kunden Vertrauen aufbauen	16
4. Kapitel Fragen Wie Sie erfragen, wer der Mandant ist	19
5. Kapitel Interessen Wie Sie herausfinden, was der Mandant will	31
6. Kapitel Wahlmöglichkeiten Wie Sie dem Mandanten helfen, über den eigenen Tellerrand zu sehen	41
7. Kapitel Nachdenken Wie Sie die gewonnenen Informationen verarbeiten	43
8. Kapitel Präsentieren Wie Sie dem Mandanten Ihren Lösungsweg präsentieren und schließlich Ihr Mandat bekommen	46
9. Kapitel Verständnisfragen	60
10. Kapitel Nachwort	65

3. Teil Rhetorik

Oder: Wer hat das bessere Argument?	67
1. Kapitel Grundlagen der Rhetorik	69
2. Kapitel Was ist (angewandte) Rhetorik?	70
3. Kapitel Die sprachlichen Mittel der Überzeugung	71
3.1. Ethos, Logos und Pathos	71
3.2. Die rhetorischen Figuren	71
3.3. Übungen zu den sprachlichen Überzeugungsmitteln	74
4. Kapitel Die argumentativen Mittel	75
4.1. Das Argumentieren	76
4.2. Die vier Grundtypen der Argumentation	79
4.3. Die Argumentationstechniken	80
4.4. Killerphrasen	92
5. Kapitel Die Rede	95
5.1. Schematischer Überblick über die klassische Rede	96
5.2. Die Vorbereitungsphase	96
5.3. Sammeln von Inhalten und Argumenten	98
5.4. Einleitung – wir binden die Taue los	100
5.5. Hauptteil – die Maschinen werden angeworfen	101
5.6. Schluss – volle Kraft voraus!	102
5.7. Vorbereitung des Manuskripts und der Hilfsmittel	103
6. Kapitel Das Plädoyer	104
6.1. Der Standpunkt-Fünfsatz	107
6.2. Der dialektische Fünfsatz	109
6.3. Regeln für das Plädoyer	111
6.4. Was tun bei Lampenfieber?	112
6.5. Körperhaltung, Mimik und Gestik	113
6.6. Zehn Tipps für gute Reden	113

4. Teil Vernehmungslehre

Oder: Was ich Sie immer schon fragen wollte	115
1. Kapitel Vernehmungslehre – ohne Lehrlinge und Lehrer	115
2. Kapitel Vernehmungslehre – in zu engen Kleidern ist schlecht leben ...	116
3. Kapitel Tatsachenerforschung beim Mandanteninterview	117
3.1. Rahmen der Kontaktaufnahme	117
3.2. Die ersten zehn Sekunden geben die Richtung	118

	Seite
3.3. Den Mandanten bei seiner Selbstdarstellung abholen	118
3.4. Tatsachenfeststellung	119
3.5. Fragen – wonach?	120
4. Kapitel Fragetechnik – Fragetypen	121
4.1. Offene Fragen – geschlossene Fragen	121
4.2. Suggestivfragen	123
4.3. Rhetorische Fragen	124
4.4. Sonstige Fragetypen	125
5. Kapitel Wie Fragen entstehen	126
6. Kapitel Glaub’ ich’s oder glaub’ ich’s nicht?	129
6.1. Wahrnehmungsdefizite	130
6.2. Defizite bei der Wahrnehmungsverarbeitung	131
6.3. Lügen will gelernt sein	133
7. Kapitel Tatsachenerforschung bei der Zeugenvernehmung	134
7.1. Rahmen der Kontaktaufnahme – die Ladung	134
7.2. Rahmen der Kontaktaufnahme – im Gerichtsgebäude	135
7.3. Die persönliche Kontaktaufnahme – im Gerichtssaal	136
7.4. Belehrung und Bericht	137
7.5. Fragen stellen	139
8. Kapitel Vernehmungslehre trainieren	139
8.1. Was trainieren?	139
8.2. Wie trainieren?	141
8.3. Trainingseinheiten	141
8.4. Fragetechnik	143
8.5. Glaubwürdigkeitsbeurteilung	145
5. Teil Verhandlungsführung	
Oder: Wie bekommt jeder, was er will?	147
1. Kapitel Wann liegt eine Verhandlung vor?	148
1.1. Gegenseitige Abhängigkeit	148
1.2. Ausgewogene Machtverhältnisse	148
2. Kapitel Was tue ich, bevor ich in die Verhandlung einsteige?	149
2.1. Ausgleich der Machtverhältnisse	149
2.2. Andere Verhandlungspartner einbeziehen	151
2.3. Andere Verhandlungsgebiete erschließen	151
2.4. Den Blick weiten	152

	Seite
3. Kapitel Typologie der Verhandler	153
3.1. Der Sieger – kompetitiver Verhandlungsstil	153
3.2. Der Verlierer – weicher Verhandlungsstil	158
3.3. Der Rächer – nihilistischer Verhandlungsstil	159
3.4. Der Gewinner – kooperativer Verhandlungsstil	161
4. Kapitel Kooperatives Verhandeln versus kompetitives Verhandeln	165
4.1. Worum geht es?	165
4.2. Das kompetitive Verhandeln	167
4.3. Acht Regeln des kompetitiven Verhandeln	168
4.4. Kooperatives (rationales) Verhandeln: Acht Schritte kooperativen Verhandeln	170
4.5. Schlussbemerkung	190
 6. Teil Mediation	
Oder: Was ist Ihr Interesse?	191
1. Kapitel Was ist das Besondere an Mediation?	191
1.1. War die Software fehlerhaft?	191
1.2. Wer hat Recht?	194
1.3. Was wollen die Beteiligten?	196
1.4. Was ist der richtige Weg der Konfliktlösung?	199
1.5. Wie bringt der Mediator die Parteien zur Einigung?	201
2. Kapitel Wie bereite ich eine Mediation vor?	204
2.1. Eignet sich der Fall für die Mediation?	204
2.2. Wie komme ich an den richtigen Mediator?	205
2.3. Anforderungen an den Mediator	206
2.4. Was muss ich regeln, bevor die Mediation beginnen kann?	207
2.5. Wie bereitet der Mediator die Mediation vor?	208
3. Kapitel Wie läuft eine Mediation ab?	210
3.1. Vorbereitung und Einführung – Phase 1 der Mediation	213
3.2. Sachverhaltsdarstellung – Phase 2 der Mediation	216
3.3. Interessen – Phase 3 der Mediation	220
3.4. Optionen/Lösungen? – Phase 4 der Mediation	224
3.5. Beste Alternative	231
3.6. Visionen – Phase 5 der Mediation	234
3.7. Die Einigung – Phase 6 der Mediation	236
4. Kapitel Beantwortung der Wiederholungs- und Übungsfragen	239
Anlage 1: Mediation oder Gerichtsverfahren? – Eine Entscheidungshilfe –	243
Anlage 2: Mediationsklauseln	244

	Seite
Anlage 3: Mediationsvereinbarung	246
Anlage 4: Vor- und Nachteile von Einzelsitzungen	247
 7. Teil Praxis	
Oder: Die tägliche Kommunikation und Rhetorik für Anwälte	249
1. Kapitel Das Gespräch des Anwalts mit dem Mandanten	250
1.1. Was ist das Ziel des Mandantengesprächs?	250
1.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	250
1.3. Beispiele	255
1.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	256
2. Kapitel Außergerichtliche Verhandlungen	257
2.1. Was ist das Ziel von außergerichtlichen Verhandlungen?	257
2.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	257
2.3. Beispiele	262
2.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	265
3. Kapitel Verhandlungen bei Vergleichsgesprächen im Gerichtssaal	266
3.1. Was ist das Ziel der Vergleichsgespräche im Gerichtssaal?	266
3.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	266
3.3. Beispiel	268
3.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	269
4. Kapitel Zeugenvernehmung	269
4.1. Was ist das Ziel der Zeugenvernehmung?	269
4.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	270
4.3. Beispiel	272
4.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	272
5. Kapitel Vernehmung der eigenen Partei	273
5.1. Was ist das Ziel der Vernehmung der eigenen Partei?	273
5.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	273
5.3. Beispiel	276
5.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	276

	Seite
6. Kapitel Plädoyer im Strafprozess	277
6.1. Was ist das Ziel des Plädoyers im Strafprozess?	277
6.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	277
6.3. Beispiel	280
6.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	281
7. Kapitel Anwaltliche Wortmeldungen im Zivilprozess	282
7.1. Was ist das Ziel der anwaltlichen Wortmeldungen im Zivilprozess ..	282
7.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	282
7.3. Beispiel	284
7.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	284
8. Kapitel Der Anwalt als Schiedsrichter	285
8.1. Was ist das Ziel des Anwalts als Schiedsrichter?	285
8.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	286
8.3. Beispiele	287
8.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	288
9. Kapitel Der Anwalt als Parteienvertreter im Schiedsverfahren und Mediationsverfahren	288
9.1. Was ist Ziel des Anwalts als Parteienvertreter im Schieds- und Mediationsverfahren?	288
9.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	289
9.3. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	289
10. Kapitel Der Anwalt als Mediator	289
10.1. Was ist Ziel des Anwalts als Mediator?	290
10.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	290
10.3. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	291
11. Kapitel Der Anwalt als Vortragender auf Konferenzen und in Seminaren	291
11.1. Was ist Ziel des Anwalts als Vortragender auf Konferenzen und Seminaren?	291
11.2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	292
11.3. Wie kann ich Grundlagen und Mittel, erlernen um das Ziel zu erreichen?	294

	Seite
12. Kapitel Der Anwalt im Umgang mit den Medien	295
12.1. Was ist Ziel des Anwalts im Umgang mit Medien?	295
12.2 Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?	295
12.3. Beispiele	298
12.4. Wie kann ich Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?	299
Herausgeber und Autoren	300