

DACH
Europäische Anwaltsvereinigung e.V

Mediation

**18. Tagung in Luxemburg
vom 14.-16. Mai 1998**

Mit Beiträgen von

Rechtsanwalt Eugen Ewig, Bonn
Rechtsanwalt lic. iur Francis Jaquenod, Zürich, und
Jerôme Racine, Therwil BL
Rechtsanwalt Dr. Reiner Ponschab, München
Rechtsanwalt Adrian Schweizer, Nürensdorf ZH
Dipl.- Psych. Dr. phil. Claudio Weiss, Oberrieden (Zürich)

1999

**Verlag
Dr. Otto Schmidt
Köln**

Schulthess
Polygraphischer Verlag Zürich

Inhalt

Vorwort	V
---------	---

Adrian Schweizer

Rechtsanwalt, Nürensdorf ZH

„Sie irren sich, Herr Kollege!" oder: Warum Anwälte nicht verhandeln können	1
I. Lilith in Amerika oder: worum geht es?	1
II. Wodurch zeichnet sich ein Konflikt aus?	11
III. Was bestimmt unser Handeln in Konfliktsituationen?	17
IV. Was für Denkmuster gibt es?	20
V. Die Denkmuster der vier Konfliktlösungsstrategien	25
VI. Wie Sie erkennen, welche Konfliktlösungsstrategie die Gegenpartei anwendet!	30
VII. Wie gehe ich vor, wenn ich nicht konfrontativ vorgehen will?	36

Dipl.-Psych. Dr. phil. Claudio Weiss

Oberrieden (Zürich)

Beziehungsmanagement - eine Schlüsselkompetenz im Offenen Verhandeln nach dem Harvard-Konzept	43
I. Win/Win-Verhandeln	43
II. Sache und Beziehung	44
III. Beziehungsprobleme haben Vorfahrt	46
IV. Stolperstein Beziehungsprobleme	48
V. Beziehungsarten	49
VI. Die ungestörte Beziehung	52
VII. Negative Erfahrungen und Vorurteile	53
VIII. Enttäuschte Erwartung und Schuldzuweisung	56
IX. Freiheit und Verantwortung	58
X. Den Beziehungspartner entschuldigen	61
XL. Ich-Botschaften senden	64
XII. Sich beim Beziehungspartner entschuldigen	65

XIII. Beziehungen vertiefen	68
XIV Die wiedergewonnene Unschuld.	69

Dr. Reiner Ponschab
Rechtsanwalt, München

Das „Friedlinger Modell" - Durch kooperatives Verhandeln in sieben Schritten zum Erfolg	71
1. Schritt: Verhandeln Sie die Vorgehensweise - vereinbaren Sie Gegenstand und Ablauf der Verhandlung!	73
2. Schritt: Schaffen Sie eine gute Beziehung - bauen Sie Vertrauen auf!	75
3. Schritt: Trennen Sie Absicht von Verhalten - bringen Sie Ihre wirklichen Ziele ein und entdecken Sie die der anderen Seite!	79
4. Schritt: Realisieren Sie die Ziele beider Seiten - entdecken Sie Lösungen, in denen sich die Parteien wiederfinden!	82
5. Schritt: Entwickeln Sie eine gemeinsame Vision - verstärken Sie die gefundene Lösung auf einer höheren Ebene!	84
6. Schritt: Planen Sie die Schritte zum gemeinsamen Ziel - klären Sie, wer was wann tut!	85
7. Schritt: Schliessen Sie eine bindende Vereinbarung - prüfen Sie das Ergebnis!	86

lic. iur. Francis Jaquenod
Rechtsanwalt, Zürich
Jerome Racine
Verhandlungsberater, Therwil BL

Mediation: Auch eine geschäftliche Herausforderung für die Anwaltschaft?	89
I. Einführung.	89
II. Mediation im „Markt der Konfliktlösung".	90
III. Die Stellung der Anwaltschaft im Umfeld der Mediation	95
IV Funktion der Anwälte in der Mediation.	99

Eugen Ewig

Rechtsanwalt, Bonn

Mediation - Standort, Ausbildung, Werbung und

Marktchancen aus deutscher Sicht101

- I. Thesen.101
- II. Berufspolitische Entwicklung/Standort.102
- III. Ausbildung.103
- IV Werbung.106
- V Marktchancen der Mediation.107

Dr. Reiner Ponschab

Rechtsanwalt, München

Länderbericht Mediation in Deutschland - unter besonderer

Berücksichtigung der Wirtschaftsmediation.109

- I. Chancen der Mediation in Deutschland.109
- II. Vorhandene Streitschlichtungseinrichtungen.114
- III. Institutionen der freiwilligen Schlichtung.115
- IV Förderung des Gedanken der Wirtschaftsmediation durch
private Initiativen.117