

## Auf einen Streich informiert

Das „Handbuch“ liegt derzeit im Trend. Man sollte diese Bücher besser „Händebücher“ nennen – meist braucht man zwei Hände, um sie zu tragen. Dasselbe gilt auch für die fast 1.300 Seiten, die Roland Fritz (Präsident des Verwaltungsgerichts Frankfurt am Main a. D.) und Dietrich Pielsticker (Rechtsanwalt und Notar zu Berlin) – beide Mediatoren – zusammengetragen haben. Dass dieses umfassende Werk höchst lesenswert ist bzw. auch sehr hilfreich für die Nutzer, davon zeugt als schwerwiegendes Indiz die mittlerweile 2. Auflage.



Es wäre ein Irrtum anzunehmen, dass es hierin nur um Rechtsauslegung ginge, was der Titel meines Erachtens suggeriert. Vielmehr geht es neben dem Mediationsförderungsgesetz, der Ausbildungsverordnung, dem Verbraucherstreitbeilegungs-

gesetz und dem Rechtsdienstleistungsgesetz im zweiten Teil auch explizit um die Methodik und Anwendungsbereiche der Mediation und andere Verfahren der außergerichtlichen Streitbeilegung bis hin zu Online-Verfahren.

Fazit: Wer rechtlich auf dem neuesten Stand sein möchte und gleichzeitig viele praktische Hinweise (die jeden Abschnitt abschließen) zu bekommen wünscht, sollte sich das Handbuch ins Regal nahe seinem Arbeitsplatz stellen.

**Prof. Dr. Gernot Barth**

Mediator (Berlin/Stuttgart)

*\*Fritz, Roland/Pielsticker, Dietrich (Hrsg.) (2020): Handbuch zum Mediationsgesetz. 2. überarb. u. erw. Aufl. Köln: Luchterhand Verlag.*

## Erfolgreich verhandeln – durch Übung

Verhandeln kann man lernen! Im deutschen Sprachraum scheint diese Fähigkeit allerdings eher als etwas Naturgegebenes, durch Sozialisation Erworbenes zu gelten, denn als durch Training Erlerntes angesehen zu werden. Die Literatur zum Verhandeln hält sich im Vergleich zum angelsächsischen Raum sehr in Grenzen. Vielleicht ist es auch so, dass hier der Verhandlungsrahmen stärker geregelt ist und sich so für das „Spiel“ im Verhandlungsprozess oft weniger die Möglichkeit bietet. Die Autoren der Monografie führen an, dass es wohl zuvörderst an der fehlenden Interdisziplinarität der Kooperation der Wissenschaften an deutschen Universitäten liegen könnte und deshalb ein so komplexes Phänomen schwer zu bearbeiten ist. Umso bedeutsamer ist deren grundlegende Schrift. Stefanie Jung und Peter Krebs versuchen als Juristen die engen Grenzen der Jurisprudenz zu überspringen oder mit ihren Worten gesagt, sie fügen auch die rechtlichen Rahmenbedingungen in die Verhandlungswissenschaft ein.



Ihr Buch ist sowohl für Anfänger wie für Fortgeschrittene geeignet. Dies hervorzuheben ist umso wichtiger vor dem Hin-

tergrund, dass in Deutschland Verhandlungen ökonomisch genauso wichtig sind wie im angelsächsischen Raum, allerdings kaum eine breite Ausbildung für viele Professionen angeboten wird. Zugleich sollte man wissen, dass Verhandeln eine Technik ist, zu deren Beherrschung es der Übung bedarf. Insofern betrachten die Autoren ihr Werk als einen grundlegenden Baustein, der in Verhandlungstaktiken und -strategien einführt, die dann allerdings auch trainiert werden sollten.

Fazit: Die Schrift ist meines Erachtens für jeden, der sich mit dem Thema Verhandeln beschäftigen möchte, empfehlenswert. Insbesondere für Mediatoren, bei denen das Thema in den Aus- und Fortbildungen oft etwas kurz gerät.

**Prof. Dr. Gernot Barth**

Mediator (Berlin / Stuttgart)

*\*Jung, Stefanie/Krebs, Peter (2020): Die Vertragsverhandlung. Taktische, strategische und rechtliche Elemente. 2. Aufl. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.*