

Hubert Feindl / Christine Haumer, **Der Prozessvergleich**, Ein Handbuch für Rechtsanwälte und Richter, C. H. Beck, 2016

ThürVBl. 2016, 234.

In längst vergangenen Zeiten ohne digitale Unterstützung forderte ich die Kandidaten in Examenprüfungen mitunter mit einer "Bonus"-Frage heraus. Für Nicht-Prüfer: So nennt man eine Frage, bei der man nur Plus- aber keine Minus-Punkte sammeln kann. Die Frage lautete: "In der mündlichen Verhandlung wird ein Vergleich geschlossen. Warum klebt der Vorsitzende Richter einen gelben Zettel mit dem Vermerk 'Achtung Vergleich!' auf den Aktendeckel, wenn er Akte und Diktatkassette auf den Weg zur Schreibkraft gibt?" Nur die besonders aufgeweckten Referendare fanden die Lösung. Jedenfalls bot deren Erörterung eine Möglichkeit, auf den Vergleich als prozessbeendenden Akt einzugehen.

§ 278 ZPO, vom Gesetzgeber mit "gütliche Streitbeilegung, Güteverhandlung, Vergleich" betitelt, ist eine der vielfältigen Einbruchstellen für die nach meinem Dafürhalten wichtigste Hilfswissenschaft der Juristen: die Psychologie (deren Vertreter mögen mir die Qualifikation als "Hilfswissenschaft" nachsehen). Daher verwundert es nicht, dass sich weite Teile des Buches mit psychologischen Aspekten beschäftigen; für den durch den Buchtitel vorgegebenen Rahmen nicht nur sinnvoll, sondern geradezu zwingend. Nur zwei der fünf Teile des Buches behandeln nahezu ausschließlich juristische Fragestellungen: "II. Teil. Rechtsfragen" und "V. Teil. Kosten/Musterformulierungen". In den übrigen Teilen geht es auch („I. Teil. Grundlagen", in dem die Interessen und die Bedeutung des Vergleichs für die Prozessbeteiligten dargestellt werden) oder ganz vorwiegend um Themen der "Seelenkunde". Die Teile III. und IV. behandeln die Kommunikation im Zivilprozess einschließlich der möglichen Störungen und des Umgangs damit (III. Teil) sowie die Taktiken und Strategien der Prozessbeteiligten im Zusammenhang mit einer gütlichen Einigung (IV. Teil).

Im Hinblick auf die rechtlichen Aspekte der Thematik sollten die Verfasser beruhigt sein. Ihr Wunsch, "dass jeder Leser in diesem Buch Antworten auf seine rechtlichen Fragen findet" (siehe das Vorwort im Buch), scheint – soweit dies in einem solchen Werk möglich erscheint – in Erfüllung gegangen. Diese Einschätzung ins rechte Licht rückend muss ich geständig hinzu-

fügen, dass mein Interesse weniger dem Vergleich als (prozess-)rechtlichem Phänomen galt, als ich den Verlag um Übersendung eines Besprechungsexemplars bat. Bei kursorischer Betrachtung der Ausführungen wird jedenfalls alles m.E. Wesentliche abgehandelt. Der Käufer des Werks sollte nur wissen, dass sich die Autoren allein auf den zivilrechtlichen Prozessvergleich konzentrieren. Andere Verfahrensordnungen bleiben unberücksichtigt (ein Hinweis, der nicht als Anmeldung eines Verbesserungsvorschlags verstanden werden sollte, zumal weite Teile des Buchs – einschließlich der "rechtlichen" Betrachtungen – auch im Geltungsbereich anderer Verfahrensordnungen herangezogen werden können).

Im *Kapitel 6. Kommunikation im Zivilprozess* handeln die Autoren zahlreiche psychologische Aspekte im Schnellverfahren ab und verschaffen so einen ersten Überblick über einige der maßgeblichen Themen. Erfreulicherweise weisen sie nachdrücklich und mit aller nur wünschenswerten Deutlichkeit auf die Bedeutung des Themas, insbesondere der Kommunikationstheorie für uns Juristen hin. So stellen sie – vermutlich ungewollt, aber völlig zu Recht – einen weiteren Beleg für die dringende Reformbedürftigkeit der (tatsächlichen) Juristenausbildung her, die – zumindest in manchen Ausbildungszweigen – von den umwälzenden Erkenntnissen der Neurowissenschaften und der Psychologie weitgehend ebenso unberührt geblieben ist wie von den gesetzgeberischen Mühen aus dem Jahre 2002 [Stichwort: Schlüsselqualifikationen in §§ 5a Abs. 3 Nr. 1 und 5d Abs. 1 Satz 1 DRiG; wenn Sie das nicht wahr haben wollen, fragen Sie nur mal einen frischgebackenen Referendar mittlerer Art und Güte, von mir aus auch eine ebensolche Assessorin, aus welchen – neurologisch bedingten – Gründen manch führender Neurologe die strafrechtlich relevante Willensfreiheit in Frage stellt oder gar vehement bestreitet. Oder lassen Sie sich von ihr (oder meinetwegen auch von ihm) allgemeine rhetorische und kommunikationstheoretische Grundlagen oder moderne Vernehmungstechnik erläutern.]

Erläutert werden also der Unterschied zwischen Positionen und Interessen, die Maslow'sche Bedürfnispyramide, das Eskalationsmodell von Friedrich Glasl, das Harvard-Konzept von Roger Fisher und William Ury und die fünf Grundregeln nach diesem Konzept. Etwas verstörend empfand ich im vorgenannten Kontext die thematisch unpassende Prozessrisikoanaly-

se. Hier wird eine statistische Problematik angesprochen, die zwar mit dem Mandanten kommuniziert werden kann, aber ansonsten mit dem Thema des Kapitels – Kommunikation – wenig, um nicht zu sagen nichts zu tun hat. An dieser Stelle sei am Rande eine Bemerkung zu den Fußnoten eingeflochten: Dass die Autoren dort die Vornamen ihrer schreibenden Kollegen weitgehend, aber nicht durchgehend (vgl. etwa Fn. 26, 54, 66, 68) unterschlagen und dass sie den Namen des Nobelpreisträgers Kahneman in allen ihn betreffenden Fußnoten mit zwei n am Ende schreiben und sein Haupt-Werk nicht in das Literaturverzeichnis aufgenommen haben, hat mich ein wenig irritiert. Aber dass sie auch dort, wo dies möglich und sinnvoll gewesen wäre, häufig keine genaue Seitenangabe eingefügt haben, hat mich doch sehr verwundert. Aber lassen wir das ...

Weiter geht es im Buch mit Ausschnitten aus der Vernehmungs- respektive Fragetechnik, einem kursorischen Streifzug zur Gesprächsführung und zum nonverbalen Verhalten (beides, um die Interessen des Mandanten bzw. der Parteien auch zutreffend zu ermitteln), zum Unterschied zwischen Ich- und Du-Botschaften und – das darf nicht fehlen – zum "Vier-Ohren-Modell" des Friedemann Schulz von Thun. Das alles sind ausgesprochen bedeutsame Themen, weswegen man sich eine weniger komprimierte Darstellung gewünscht hätte ... oder zumindest den Hinweis, dass die Darstellung keinesfalls genügen kann und man etwa das Buch "Miteinander Reden 1" von Schulz von Thun als Jurist unbedingt gelesen haben sollte. Wenn die Autoren zum Beleg ihrer kurzen Darstellung die Bücher "Miteinander Reden 1-3" zitieren, zeigt dies erneut den unsorgfältigen Umgang mit Zitaten. Denn im Band 2 erläutert Schulz von Thun das "Innere Team" und in Band 3 befasst er sich mit dem Thema "Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung", was seine Bücher allerdings nicht weniger lesenswert erscheinen lässt, aber mit dem Thema Kommunikation selbst nur mittelbar zu tun hat. Wie oberflächlich dieses wahrhaft grundlegende Thema "veranschaulicht" wird, zeigt auch die Tatsache, dass die Autoren nur vom *Vier-Ohren-Modell* sprechen, obwohl dieses (lediglich) die korrespondierende Ergänzung zum *Vier-Seiten-Modell* ist.

Was dann unter dem Thema "Risiken durch Wahrnehmungsverzerrungen" erklärt wird, ist alles hoch interessant und unbedingt erwähnenswert (übrigens nicht nur in Bezug auf den

zivilprozessualen Vergleich), hat aber teilweise mit dem Begriff "Wahrnehmungsverzerrung" wenig zu tun. Der Anker-Effekt (etwa definiert als die Assimilation von numerischen Urteilen unter Unsicherheit an eine Zahlenvorgabe) tritt ein, wenn eine Schätzaufgabe abverlangt wird, nachdem eine Zahl genannt wurde, die nichts mit der Aufgabe zu tun haben muss. Der Ankereffekt ist keine Wahrnehmungsverzerrung, sondern eine Verzerrung des Denkens, der sowohl auf Priming-Effekten (Suggestion) wie auch auf bewussten Überlegungen beruhen kann, die sich mit der Validität des Ankers beschäftigen. Bedauernd habe ich zur Kenntnis genommen, dass maßgebliche deutsche Forscher, die sich mit dem Anker-Effekt bei juristischen Sachverhalten beschäftigen und dazu Vieles veröffentlicht haben, Thomas Mussweiler, Fritz Strack und vor allem die Sozialpsychologin Birte Englich, nicht erwähnt und offenbar auch nicht ausgewertet wurden. Womöglich haben die Autoren auch das für die Vergleichsthematik ergiebige Buch "Psychologische Rhetorik für Juristen" der Letztgenannten unbeachtet gelassen. Überhaupt wird der Darstellung und Erläuterung des Ankereffekts als einem der "zuverlässigsten und robustesten Befunde der experimentellen Psychologie" (Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, 2. Aufl., 2011, Seite 152) m.E. etwas zu wenig Raum zugestanden, zumal die Autoren an späteren Stellen noch beiläufig auf ihn zu sprechen kommen. Dies (die zu geringe Tiefe der Erörterungen) gilt noch mehr für die Darstellung des Priming-Effekts, der als eine der möglichen Erklärungen für den Anker-Effekt vor und nicht nach diesem hätte angesprochen werden sollen. Die erstaunlich hohe Bedeutung des Priming-Effekts für unser Entscheidungsverhalten wird aber anhand der in lediglich zwei kurzen Randnummern ausgeführten Erläuterungen auch nicht ansatzweise deutlich.

Auch die weiteren Punkte zum so nicht existierenden Homo oeconomicus, der vielmehr vorhersehbar und systematisch irrational handelt und diversen Denkfehlern unterliegt – genannt werden kognitive Dissonanz, sunk-cost-fallacy sowie Risiko- und Verlustaversion – sind ausgesprochen spannend und bedeutsam und deshalb viel zu kurz erörtert, abgesehen davon, dass sie wiederum mit der Kapitelüberschrift wenig zu tun haben.

Das 7. Kapitel beantwortet die Fragen, wie man Störungen (in) der Kommunikation erkennen und qualifizieren kann und wie man ihnen be-

gegenen sollte. Hier findet der Leser wertvolle Tipps, die er nicht nur bei Vergleichsverhandlungen, sondern auch ganz allgemein in der Gerichtsverhandlung zu Rate ziehen kann, und zwar gleichgültig, welche Prozessrolle er einnimmt. Gleiches gilt für die Kapitel 8 und 9, in denen die Vergleichsstrategien für den Richter und Rechtsanwälte vorgeschlagen werden. Vieles könnte auch in einem Lehrbuch über die mündliche Verhandlung stehen, das sich nicht spezifisch mit dem Vergleich befasst. Das ist kein Nachteil, denn man kann das Buch auch dann gewinnbringend lesen, wenn man sich über die mündliche Verhandlung im Zivilprozess informieren möchte. An einigen Stellen habe ich aber ein Eingehen auf weitere psychologische Aspekte vermisst. So etwa hätte etwa im Zusammenhang mit der problematischen Vergleichsverhandlung per Telefon (Kap. 8, Rn. 64 f.) das Konzept der sozialen Präsenz angesprochen werden können, wonach die Kooperationsbereitschaft bei zunehmender Entfernung nachlässt (vgl. B. Glunz, Psychologische Effekte beim gerichtlichen Einsatz von Videotechnik, Diss., 2012, m.w.N.). Auch bspw. das Phänomen unterschiedlicher Entscheidungsgewichte, wie es von Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, 2. Aufl., 2011, Seite 386 bis 394 beschrieben wird, sollte in einem Buch über den Vergleich aufgenommen werden, wenn man – wie gesagt: zu Recht – die Bedeutung der Psychologie erkannt hat.

Zusammenfassung: Das Handbuch – von Praktikern für Praktiker geschrieben – kann trotz manch kritischer Anmerkung nachdrücklich empfohlen werden. Den Autoren kommt der große Verdienst zu, uns Juristen auf die Bedeutung psychologischer Aspekte auch und gerade im Zusammenhang mit dem Prozessvergleich

nicht nur aufmerksam zu machen, sondern auch Hinweise zu geben, die das Interesse an einer – m.E. durchaus notwendigen – Vertiefung wecken können. Meine teilweise geäußerte Negativ-Kritik begegnet im Übrigen der Einschränkung, dass die von mir angemahnten Fundierungen und Erweiterungen den "Nur-Juristen" beim erstmaligen Kontakt überfordern könnten. Nach allem ist das Werk für alle Juristen eine Bereicherung; entweder um die Vergleichsquote zu erhöhen (Richter) oder um in Vergleichsverhandlungen das beste Ergebnis zu erzielen (Rechtsanwälte).

Es bleibt mir nun noch, die Eingangsfrage aufzulösen, denn ihre Antwort ergibt sich nicht, zumindest nicht ausdrücklich aus dem hier besprochenen Buch – was diesem, heute zumal, nicht vorgehalten werden kann. Als die Sitzungsprotokolle noch mit der Schreibmaschine geschrieben wurden, begnügten sich die Schreibkräfte üblicherweise mit einem Kurzrubrum ("In Sachen Müller gegen Meier"), was effizient war und nach § 160 Abs. 1 Nr. 4 ZPO auch noch heute ausreichend wäre. Wenn man also die Schreibkraft nicht gleich zu Beginn ihrer Arbeit – etwa mit Hilfe besagten gelben Zettels – auf den Vergleich aufmerksam machte und darauf, dass im Hinblick auf die Eigenschaft als Vollstreckungstitel ein vollständiges Rubrum erforderlich war, musste sie im schlimmsten Fall die bis dahin erstellte Sitzungsniederschrift noch einmal schreiben, weil sie nur das übliche Kurzrubrum vorangesetzt hatte. Schöne Zeiten für knifflige Examensfragen, oder?

Dr. h.c. Stefan Kaufmann, Präsident des Thüringer Oberlandesgerichts.