

Juristen und Verhandlungswissenschaft - Welche Rolle können Juristen in der Verhandlungswissenschaft einnehmen?

Die **Verhandlungswissenschaft** ist der **qualitativ** und **empirisch erfassbaren Sozialwissenschaft** zuzuordnen, während die Organisation und Optimierung von Verhandlungen in einem Unternehmen bei der Betriebswirtschaft zu verorten ist. Das Harvard Verhandlungskonzept wurde an der Harvard Law School entwickelt und beruht in weiten Teilen auf den abstrahierten und fortgeschriebenen Erfahrungen und Beobachtungen ihrer Entwickler. **Juristen** haben also aufgrund ihrer **Verhandlungserfahrungen** und der **Bedeutung von Verhandlungen für die Praxis juristischer Berufe** (Verhandlungen mit Mandanten, für Mandanten, Verhandlungen vor Gericht) eine Nähe zur Verhandlungswissenschaft, auch wenn sie nicht in erster Linie der Rechtswissenschaft zuzuordnen ist.

Die **Verhandlungswissenschaft** ist **neu** und **bietet** daher sehr vielen **Wissenschaftlern aus den verschiedensten Disziplinen ein Betätigungsfeld**. Zu den **wissenschaftlichen Disziplinen**, die ein natürliches Interesse an Verhandlungen und damit an der Verhandlungswissenschaft haben, zählen die **Psychologie** (viele Geschehnisse erklären sich psychologisch), die **Volkswirtschaftslehre** sowohl in der Form der **Behavioral Economics** und auch der **Spieltheorie**, die **Kommunikationswissenschaft**, die **Betriebswirtschaft** (Verhandlungen als Managementaufgabe), die **Politikwissenschaft** (wegen der Bedeutung von Verhandlungen für innerstaatliche und noch mehr für zwischenstaatliche politische Prozesse) und die **Rechtswissenschaft** (Verhandlungen als wesentlicher Teil juristischer Berufstätigkeit, rechtliche Rahmenbedingungen von Verhandlungen). In Zukunft dürften sich auch die **Neurowissenschaft** (Erforschung der Gehirnvorgänge bei Verhandlern) und die **Informatik** (Verhandlung durch Softwareagenten) vermehrt mit der Verhandlungswissenschaft beschäftigen. Aber auch aus Sicht **der Wirtschaftsethnologie, der politischen Philosophie, von Ethik und Moralwissenschaft, der Konfliktforschung** als Teilgebiet der Soziologie und selbst der **Evolutionsbiologie** (hier speziell hinsichtlich der Rolle von Täuschungen und Drohungen und Koalitionsbildungen für die Evolution) kann die Verhandlungswissenschaft bzw. Teilaspekte davon, ein interessantes Forschungsfeld darstellen.

Die **wissenschaftlichen Einzelerkenntnisse** stammen **bisher** überwiegend aus der **Spieltheorie**, der **Psychologie** und der **Behavioral Economics**, jedenfalls wenn man strenge wissenschaftliche Standards an die Wissenschaftlichkeit der Erkenntnisse anlegt. Die Verhandlungserfahrungen von Juristen und Betriebswirten, Politikern und Diplomaten fließen in die Verhandlungswissenschaft ein, werden jedoch (bisher) meist nicht nach wissenschaftlichen Standards ausgewertet.

Das immer noch **einzig universale Verhandlungskonzept**, das **Harvard Verhandlungskonzept**, wurde von **Juristen** entwickelt. Das könnte zunächst Zufall gewesen sein. Aber dass die Harvard Law School, wenn auch heute unterstützt von Psychologen und Ökonomen, ihre weltweit führende Stellung über mehr als 35 Jahre gehalten hat, kann nicht allein ein Zufall sein. Dafür war die Beschäftigung mit der Verhandlungswissenschaft zu intensiv. Gibt es also eine besondere Herangehensweise der Juristen, die vielversprechend für die Verhandlungswissenschaft und insbesondere der Erarbeitung von entsprechenden Konzepten ist?

Vielleicht. Juristen verhandeln viel und können daher von den Erkenntnissen der Verhandlungswissenschaften erheblich profitieren. Dies führt zu einem natürlichen **Interesse an den**

Ergebnissen der Verhandlungswissenschaft, prädestiniert aber noch nicht zur Forschung in diesem Bereich. Das **Ergebnis von Verhandlungen** ist allerdings im Erfolgsfalle **meist ein Vertrag** oder Vergleich, also ein **juristisches Produkt** und selbst das Scheitern der Verhandlung hat nicht selten juristische Konsequenzen z.B. in Form eines Gerichtsprozesses. Auch die Verhandlungen selbst werden durch rechtliche Regeln beeinflusst (z.B. Regeln des Vertretungsrechts, Haftung für vorvertragliche Pflichtverletzungen c.i.c.). Daraus ergibt sich bereits eine besondere **Nähe** zu den Verhandlungen und **zur Verhandlungsforschung**. Die juristischen Einzelerkenntnisse sind aber doch letztlich für die Verhandlungswissenschaften bisher von untergeordneter Bedeutung gewesen. Das Potential der juristischen Forschung ist hier sicherlich bei weitem noch nicht ausgereizt.

Es gibt zudem Gesichtspunkte, die mit den allgemeinen **wissenschaftlichen Methoden von Juristen** zusammenhängen, die diese auch für die Verhandlungswissenschaft bzw. genauer für die Systembildung prädestinieren könnten. Juristen hören dies zwar meist nicht gern, aber das **Recht** hat **hinsichtlich** der geregelten **Inhalte** eine **dienende Funktion** (eigenständig und originär juristisch sind die Aufgaben der Herstellung einer Ordnung und einer Befriedung). Gesetzgeber oder auch Richter und selbst Vertragsgestalter nutzen ökonomische, sozialwissenschaftliche, technische oder naturwissenschaftliche Erkenntnisse für ihre Aufgabe eine bestmögliche interessengerechte Ordnung zu schaffen. Juristen sind es also gewohnt, sich jedenfalls die **Grunderkenntnisse anderer Wissenschaften**, die sie benötigen, immer wieder individuell **anzueignen**. Außerdem gehört es zu den **Kernaufgaben von Juristen komplexe Verhältnisse im Spannungsfeld zwischen Einzelfallgerechtigkeit und Rechtssicherheit so zu erfassen**, dass vereinfachende, handhabbare Regeln entstehen, dies aber dennoch zu weitgehend einfallgerechten Lösungen führen.

Für **verhandlungswissenschaftliche Gesamtkonzepte** werden diese beiden von den Juristen in besonderer Weise beherrschten Methoden benötigt. Denn für verhandlungswissenschaftliche Gesamtkonzepte geht es um die Kombination von Erkenntnissen der Einzelwissenschaften. Schon dies kommt daher Juristen entgegen, besonders denen, die wie in den USA der Integration ökonomischer Erkenntnisse in das Recht im Rahmen von **Law and Economics** ohnehin einen sehr hohen Stellenwert einräumen. Wegen der Komplexität und Vielgestaltigkeit von Verhandlungen, geht es bei der Formulierung von Gesamtkonzepten als Solchen um die Formulierung **handhabbarer und zutreffender Regeln**, die **Besonderheiten der Einzelfälle** aber nicht unterdrücken, also um die komplexe Aufgabe des Ausgleichs von Handlungsregel und Einzelfallflexibilität mit der sich die juristische Forschung immer wieder beschäftigt.

Rechtswissenschaftler sind daher für die **Entwicklung und Verbesserung von Gesamtkonzepten für Verhandlungen in besonderer Weise geeignet** und daher aufgerufen, sich hieran intensiv zu beteiligen, nicht zuletzt auch weil es sich bei Verhandlungen auch für die praktische Arbeit der Juristen um einen sehr wichtigen Bereich handelt. Juristen können daher einen wichtigen Beitrag zur Verhandlungswissenschaft leisten.