

Inhalt

A	Einleitung.....	13
1	Konzeption und Zielsetzung der Arbeit.....	15
B	Theoretischer Überblick.....	23
2	Das Mandantengespräch: Beteiligte, Rahmenbedingungen, Literaturüberblick	27
2.1	Beteiligte und Rahmenbedingungen.....	27
2.1.1	Der Rechtsanwalt	27
2.1.2	Der Mandant.....	34
2.1.3	Die Vor- und Nachgeschichte des anwaltlichen Erstgesprächs	37
2.2	Literaturüberblick: Sprache und Recht mit Schwerpunkt Mandantengespräche	40
2.2.1	Forschungsfelder im Gebiet Sprache und Recht	41
2.2.2	Diskurs- und gesprächslinguistische Ergebnisse im Gebiet Sprache und Recht	43
2.2.3	Literaturüberblick zum anwaltlichen Mandantengespräch.....	47
2.2.3.1	Ergebnisse ohne authentisches Gesprächsmaterial	48
2.2.3.2	Ergebnisse aus Anwaltssicht auf der Basis von Gesprächserfahrung	50
2.2.3.3	Ergebnisse auf der Basis authentischen Gesprächsmaterials	55
3	Institutionelle Beratungsgespräche und Rechtsberatung.....	61
3.1	Merkmale von Beratungsgesprächen und Rechtsberatung.....	62
3.2	Expertenberatung in verschiedenen Institutionen: Literaturüberblick.....	76
4	Erforschung von Rechtsberatung: Projektaufbau und -ablauf	97
4.1	Wahl des Forschungsgegenstandes und Fragestellung	97
4.2	Korpus, Datenerhebung und Datenaufbereitung.....	98
4.3	Theoretischer Rahmen und methodisches Vorgehen	104
4.3.1	Beschreibung des Gesprächsablaufs: Phasen des anwaltlichen Erstgesprächs	106

4.3.2	Rekonstruktion des Handlungsschemas: Kommunikative Aufgaben im anwaltlichen Erstgespräch.....	108
4.3.3	Rekonstruktion sprachlicher Handlungsmuster im anwaltlichen Erstgespräch.....	111
4.3.4	Triangulation der Daten: Fragebögen und Ergebnisfeedback aus der Praxis	114
C	Empirische Analysen	117
C1	Strukturelle Beschreibung: Phasen, Ablauf, Typen	123
5	Ablauf und Typen anwaltlicher Erstgespräche.....	125
5.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels.....	125
5.2	Typen anwaltlicher Erstgespräche und ihre Konstellationen	126
5.3	Entwicklung einer Ablaufbeschreibung für das anwaltliche Erstgespräch.....	131
5.4	Gesprächsphasen im anwaltlichen Erstgespräch.....	135
5.4.1	Themeneinführung.....	135
5.4.2	Themenexploration und -zuspitzung.....	139
5.4.3	Aufklären über die Rechtslage.....	144
5.4.4	Besprechen von (juristischen) Handlungsmöglichkeiten.....	148
5.4.5	Kosten(-übernahme) besprechen	152
5.4.6	Formalitäten abwickeln	153
5.5	Zusammenfassung der Ergebnisse	157
5.6	Gesprächsablauf und Sicht der Praxis.....	159
C2	Gesprächsanalytische Beschreibung: Handlungsschema.....	163
6	Das Handlungsschema anwaltlicher Erstgespräche.....	165
6.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels.....	165
6.2	Entwicklung eines Handlungsschemas für das anwaltliche Erstgespräch.....	166
6.3	Kommunikative Aufgaben im anwaltlichen Erstgespräch	170
6.3.1	Gesprächseröffnung.....	170
6.3.2	Sachverhaltsklärung.....	178
6.3.3	Ziel- und Auftragsklärung	186
6.3.4	Begutachtung der Lage des Mandanten	191
6.3.5	Wissens(v)ermittlung	194
6.3.6	Handlungsmöglichkeiten entwerfen	197

6.3.7	Verarbeitung der Lage in der Rechtswelt und der Handlungsmöglichkeiten	201
6.3.8	(Ver-)Kaufen der Handlungsumsetzung.....	204
6.3.9	Gesprächsabschluss.....	210
6.4	Zusammenfassung: Das Handlungsschema anwaltlicher Erstgespräche	215
C3 Handlungstheoretische Beschreibung:		
	Sprachliche Handlungsmuster	219
7	Sachverhaltsdarstellung.....	221
7.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels	221
7.2	Ein typischer Gesprächsausschnitt einer Sachverhaltsdarstellung.....	223
7.3	Bei der Sachverhaltsdarstellung verbalisierte Wissenselemente.....	230
7.3.1	Partikulares Sachverhaltswissen.....	231
7.3.2	Bild des Mandanten von sich selbst im Sachverhalt.....	232
7.3.3	Subjektive Theorien des Mandanten: Laienwissen und Sachverhaltsspekulation.....	234
7.3.4	Emotionaler Bezug zur Lage.....	237
7.3.5	Motivation des Mandanten, sein Ziel auszubilden und einen Rechtsanwalt aufzusuchen	239
7.3.6	Gesprächs- und Handlungsziel des Mandanten	241
7.4	Das sprachliche Handlungsmuster Sachverhaltsdarstellung.....	242
7.5	Abweichende Fälle: Erfahrene und bekannte Mandanten	248
7.6	Sprachliche Form der Sachverhaltsdarstellung: Bericht mit Bewertungshinweisen.....	252
7.7	Zusammenfassung der Ergebnisse	256
7.8	Sachverhaltsdarstellung und Sicht der Praxis	256
8	Sachverhaltsbegutachtung.....	259
8.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels	259
8.2	Ein typischer Gesprächsausschnitt einer Sachverhaltsbegutachtung	260
8.3	Das sprachliche Handlungsmuster Sachverhaltsbegutachtung	265
8.4	Die Einschätzung des Anwalts gegenüber der Einschätzung des Mandanten	281
8.5	Die Sachverhaltsbegutachtung als Bestandteil des Handelns in der Institution und der anwaltlichen Ausbildung.....	285

8.6	Zusammenfassung der Ergebnisse	288
8.7	Sachverhaltsbegutachtung und Sicht der Praxis	289
9	Entwicklung von Handlungsoptionen	293
9.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels	293
9.2	Ein typischer Gesprächsausschnitt zur Entwicklung von Handlungsoptionen	295
9.3	Das sprachliche Handlungsmuster Entwicklung von Handlungsoptionen	302
9.4	Die Entwicklung von Handlungsoptionen in den drei Typen der anwaltlichen Beratung	319
9.5	Das anwaltliche Erstgespräch als Beratungsgespräch	321
9.6	Zusammenfassung der Ergebnisse	322
9.7	Entwicklung von Handlungsoptionen und Sicht der Praxis	324
10	Verhandeln der Kosten	327
10.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels	327
10.2	Zwei typische Gesprächsausschnitte zum Verhandeln der Kosten	331
10.2.1	Ein typischer Gesprächsausschnitt einer schnellen Bearbeitung des Verhandeln der Kosten	331
10.2.2	Ein typischer Gesprächsausschnitt einer ausführlichen Bearbeitung des Verhandeln der Kosten	333
10.3	Verkaufen und Verhandeln: theoretische Übersicht	340
10.4	Das sprachliche Handlungsmuster Verhandeln der Kosten	344
10.5	Verhandeln der Kosten: Mythos oder Realität?	360
10.6	Zusammenfassung der Ergebnisse	362
10.7	Verhandeln der Kosten und Sicht der Praxis	364
C4	Changierende Handlungsmuster	367
11	Vertreten: Zwischen Beraten und Verkaufen	369
11.1	Fragestellung und Ziel des Kapitels	369
11.2	Ein typischer Gesprächsausschnitt zur Beauftragung	371
11.3	Das Changieren zweier sprachlicher Handlungsmuster im anwaltlichen Erstgespräch	376
11.4	Schwierigkeiten durch das Changieren der Muster im Gesprächsverlauf	383
11.4.1	Unklare Zuständigkeiten durch beratenden Schwerpunkt	385

11.4.2	Unbemerkte Mandatierung durch verkaufenden Schwerpunkt	388
11.4.3	Ausschlagen des Angebots wegen verkürzter Entwicklung von Handlungsoptionen.....	391
11.4.4	Schleifenbildung durch Orientierung an verschiedenen Mustern	395
11.5	Das Changieren der Muster im Zusammenhang mit den Rollen des Anwalts	401
11.6	Divergierende Handlungsanforderungen im anwaltlichen Erstgespräch.....	405
11.6.1	Divergierende Handlungsanforderungen beim Beraten und Verkaufen.....	405
11.6.2	Divergierende Handlungsanforderungen durch das Changieren der Handlungsmuster.....	407
11.7	Zusammenfassung der Ergebnisse	410
D	Zusammenfassung und Ausblick	413
12	Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse.....	415
12.1	Anwaltliche Erstgespräche: Thesenartige Zusammenfassung der Ergebnisse	416
12.2	Zusammenführung der Beschreibungsdimensionen: wichtige theoretische und methodische Ergebnisse	420
12.3	Anwendbarkeit der Ergebnisse und Perspektiven für die Praxis	429
	Literatur.....	435
	Anhang	479