

Ein Symbiosis Denkbaustein

Die Rolle von Präzedenzfällen beim Verhandeln

Präzedenzfälle beeinflussen oft die Entscheidungen, die im Rahmen von Verhandlungen getroffen werden. Ein interessanter Artikel, der im "Negotiation Journal" veröffentlicht wurde, beschreibt wann und warum Präzedenzfälle diese Auswirkung haben, und wie man sie strategisch benutzen kann ⁱ.

Die Frage, ob ein bestimmtes Thema zum ersten Mal diskutiert wird oder früher schon besprochen wurde, kann den Ablauf und das Ergebnis einer Verhandlung wesentlich verändern.

Ein Präzedenzfall ist eine zurückleitende Angelegenheit oder Entscheidung, die mit der Zeit zu einer Regel, einem Standard oder einer Richtlinie mutiert ist. Um Verhandlungsentscheidungen zu beeinflussen, müssen Präzedenzfälle allerdings im konkreten Fall als relevant betrachtet werden.

Beim Verhandeln sind Präzedenzfälle nützlicher als abstrakte Begriffe wie Gerechtigkeit, Gleichheit und Bedürfnisse.

Präzedenzfälle können gut oder schlecht, gewünscht oder gefährlich, stark oder schwach sein.

Ein Präzedenzfall kann auch absichtlich und vorausschauend geschaffen werden, damit er in späteren Verhandlungen als Regel, Standard oder Richtlinie herangezogen werden kann. Beim Verhandeln macht es Sinn, sich auf Präzedenzfälle zu beziehen, die mit den eigenen Zielen kompatibel sind. Genauso macht es Sinn, den Verweis auf Präzedenzfälle abzulehnen, die man in der jetzigen Verhandlung als irrelevant und nicht anwendbar betrachtet.

Ob es einer Partei gelingt, einen Präzedenzfall aufzuzwingen oder abzulehnen und dabei eine Einigung zu erzielen, hängt von den Machtverhältnissen zwischen den Parteien ab.

Kriterien, die die Relevanz oder Irrelevanz von Präzedenzfällen bestimmen:

- die Zeitspanne zwischen dem Präzedenzfall und der jetzigen Verhandlung;
- die Ähnlichkeit zwischen der früheren und der jetzigen Verhandlung;
- die Ähnlichkeit zwischen der Partei, die den Präzedenzfall geschaffen hat, und derjenigen, die ihn jetzt geltend macht – oder umgekehrt: die Ähnlichkeit zwischen der Partei, die den Präzedenzfall geschaffen hat, und derjenigen, die ihn jetzt als geltend anerkennen sollte.

Wie die folgenden Zitate zeigen, sollte die Existenz von Präzedenzfällen bei der Verhandlungsvorbereitung sorgfältig geprüft werden:

« Süd-Korea überprüfte sämtliche Freihandelabkommen, die Australien bisher unterschrieben hatte, um mit diesem Land eine günstige Vereinbarung erzielen zu können. » (Erklärung eines Koreanischen Regierungsbeamten)

« Australien nahm sämtliche von Süd-Korea schon abgeschlossene Freihandelabkommen unter die Lupe. » (Erklärung eines Mitglieds der Australischen Verhandlungsdelegation)

« Es ist eminent wichtig, zu wissen, was man früher gemacht hat, und die Verbindung zwischen den eigens geschaffenen Präzedenzfällen und den Zielen oder Präferenzen der anderen Partei gut zu verstehen. Es ist ebenfalls eminent wichtig, eine Antwort parat zu haben, wenn die andere Partei eine Inkonsistenz zwischen dem, was man früher gemacht hat, und dem, was man heute vorschlägt. (...) Man muss antizipieren und eruieren, was sich entwickeln könnte. Die Folgerichtigkeit der eigenen Argumentation ist entscheidend. Falls sie nicht gegeben ist, diskreditiert man sich und schwächt sich. » (Erklärung eines hochrangigen Verhandlungsführers)

Die Dynamik von Präzedenzfällen: Vorbereitungsrahmen

(von der Originalversion adaptiert)

	Offensiv	Defensiv
Präzedenzfälle, die von der Partei A geschaffen wurden	Die Argumente sammeln, die dafür plädieren, dass die jetzt zu treffende Entscheidung auf einem von Ihnen geschaffenen Präzedenzfall basieren sollte.	Die Argumente vorbereiten, die rechtfertigen, dass ein von Ihnen geschaffener Präzedenzfall für die jetzige Verhandlung irrelevant und nicht anwendbar ist.
Präzedenzfälle, die von der Partei B geschaffen wurden	Die Argumente sammeln, die dafür plädieren, dass die jetzt zu treffende Entscheidung auf einem von der anderen Partei geschaffenen Präzedenzfall basieren sollte.	Die Argumente vorbereiten, die rechtfertigen, dass ein von der anderen Partei geschaffener Präzedenzfall für die jetzige Verhandlung irrelevant und nicht anwendbar ist.

ⁱ Larry Crump and Don Moon, [Precedents in Negotiated Decisions: Korea-Australia Free Trade Agreement Negotiations](#), Negotiation Journal, Volume 33, Number 2, April 2017 (on file)