

## Inhaltsverzeichnis

<b>A. Unternehmen Jurastudium .....</b>	<b>1</b>
<b>I. Ihr Unternehmen .....</b>	<b>1</b>
1. Sie sind ein Unternehmer .....	1
2. Ich behandle Sie nicht als traditionellen Juristen .....	1
a) Sie sind kein künftiger Wissenschaftler.....	1
b) Sie sind kein künftiger Richter.....	1
c) Sie sind kein künftiger Rechtsanwalt .....	1
3. Als Unternehmer haben Sie eine weite Perspektive ...	1
a) Die herkömmlichen Barrieren .....	1
b) Die unternehmerische Plattform .....	2
 <b>II. Ihre Branche.....</b>	<b>2</b>
1. Sie sind in der Dienstleistungsbranche tätig.....	2
a) Sie erbringen Dienstleistungen .....	2
b) Lassen Sie sich als Dienstleister nicht beirren .....	3
(1) Die meisten Juristen empfinden sich nicht als Dienstleister .....	3
(2) Das Beispiel Konizitätsrechner .....	3
c) Die Betroffenen benötigen keine Rechts-“erkennt- nis“ .....	4
(1) Die Betroffenen benötigen Problemlösungen.....	4
(2) Die Konkurrenz ist längst aktiv .....	4
2. Dienstleistungen.....	5
a) Als Juristen tun wir uns mit Dienstleistungen schwer. ....	5
(1) Das Erbe des Obrigkeitsstaates .....	5
(2) Deutschland ist kein Dienstleistungsland.....	5
b) Die Konkurrenz macht es besser .....	5
3. Sie verkaufen Ihre Zeit .....	6
a) Zeit ist immer begrenzt .....	6
b) Sie brauchen ein optimales Zeitmanagement.....	6
(1) Das Zeitproblem wird Sie immer begleiten.....	6
(2) Für traditionelle Juristen existiert die Zeit nicht als Thema .....	7
(3) Die meisten Examenskandidaten kommen mit dem Zeitproblem nicht zurecht.....	7

<b>III. Ihre Unternehmensziele.....</b>	<b>7</b>
<b>1. Sie brauchen eine konkrete Vision.....</b>	<b>7</b>
a) „Vision Engineering“ .....	7
(1) Was soll Ihre „core competence“ sein? .....	7
(2) Auch Juristen brauchen eine Vision .....	8
(3) The „Vision Thing“ .....	9
b) Ihr künftiger Beruf ist Ihre Vision .....	9
(1) Das Examen ist kein Wert an sich.....	9
(2) Nur Sie selbst können Ihre Vision entwerfen.....	9
<b>2. Bemühen Sie sich um Selbsterkenntnis.....</b>	<b>9</b>
a) Welchen Beruf möchten Sie einmal ausüben?.....	9
b) Was Sie zusätzlich tun können .....	10
(1) Erwerben Sie Sprachkenntnisse .....	10
(2) Konzentrieren Sie sich auf Mediation und Verhandeln.....	10
(3) Achten Sie auf die abgelegenen Rechtsgebiete....	11
(4) Verschieben Sie nichts auf die Zukunft .....	12
<b>IV. Ihre volkswirtschaftliche Aufgabe .....</b>	<b>13</b>
<b>1. Machen Sie sich hierüber Gedanken.....</b>	<b>13</b>
<b>2. Die volkswirtschaftliche Aufgabe des Juristen .....</b>	<b>13</b>
a) Die traditionelle Aufgabe.....	13
b) Die moderne Aufgabe .....	13
(1) Unsere übermäßig verrechtlichte Gesellschaft ...	13
(2) Der Paragraphenwust.....	14
(3) Die Informationslawine des Rechts.....	14
(4) Die Prozeßwut.....	17
<b>3. Berücksichtigen Sie die aufgezeigten Befunde .....</b>	<b>17</b>
a) Das Recht als Teil des Problems.....	17
b) Ziehen Sie daraus die Konsequenzen .....	17
(1) Setzen Sie auf Können statt auf Wissen.....	18
(2) Suchen Sie Problemlösungen auch außerhalb des Justizbereiches.....	18
(3) Werden Sie aktiv .....	18
<b>V. Ihr Markt.....</b>	<b>19</b>
<b>1. Traditionell denkende Juristen denken nicht         unternehmerisch .....</b>	<b>19</b>
a) Der Richter als Kaufmann .....	19
b) Der Anwalt als Gewerbetreibender .....	19



2. Denken Sie unternehmerisch .....	19
a) Der Wandel vom Hoheitsträger zum Unternehmer .....	19
b) Kundenorientierung .....	20
(1) Kunden muß man mögen.....	20
(2) Anwaltskunden.....	20
3. Verhalten Sie sich schon während Ihres Studiums kundenfreundlich.....	22
 VI. Ihre Zukunftsaussichten .....	23
1. Die Juristenschwemme.....	23
2. Veränderungen der Ausbildung.....	23
a) Das gegenwärtige Leitbild: Richter .....	23
b) Das künftige Leitbild: Rechtsanwalt .....	24
(1) Die Chance zur Eroberung neuer Märkte.....	24
(2) Veränderungen in der juristischen Ausbildung ..	24
(3) Das Beispiel Steuer- und Wirtschaftsberatung ..	24
 VII. Ihr Unternehmensplan.....	25
1. Sie brauchen einen Unternehmensplan.....	25
2. Planen Sie richtig .....	25
a) Nehmen Sie sich nichts Unmögliches vor .....	25
b) Planen Sie realistisch .....	26
c) Planen Sie langfristig.....	26
d) Planen Sie lustvoll .....	27
e) Planen Sie selbständig .....	27
f) Planen Sie gesellig .....	27
g) Programmieren Sie sich auf Erfolg.....	28
 B. Ihre Produkte .....	29
I. Sie lindern Konflikte .....	29
1. Die Produkte von Dienstleistern .....	29
2. Juristische Produkte .....	29
3. Gute und schlechte juristische Produkte .....	29
 II. Drei verschiedene juristische Produktlinien .....	30
1. Übersicht .....	30
2. Die drei Produktlinien.....	31
a) Konfliktvermeidung .....	31
(1) Vorbeugen ist besser als Reparieren.....	31
(2) Kautelarjurisprudenz.....	31

(3) Verhandlungsfertigkeiten .....	32
b) Konfliktausgleich .....	32
(1) Interessenausgleich .....	32
(2) Mediation .....	35
c) Konfliktentscheidung .....	35
(1) Nullsummenspiele .....	35
(2) Die traditionelle Programmierung auf Streit .....	36
(3) Werden Sie aktiv .....	36
<b>C. Ihr Rohstoff: Recht .....</b>	<b>37</b>
<b>I. Regeln .....</b>	<b>37</b>
<b>1. Das Recht besteht aus juristischen Regeln .....</b>	<b>37</b>
a) Gesetzliche Regeln .....	37
b) Juristisches Regelwissen .....	37
<b>2. Ihr Einstiegsproblem .....</b>	<b>38</b>
a) Ein ständig wiederkehrendes Problem .....	38
b) Zwei Einstiegsprinzipien .....	38
(1) Übersicht .....	38
(2) Das Prinzip des hierarchischen Vorgehens .....	38
(3) Das Prinzip des eigenverantwortlichen Lernens .....	39
(4) Ungewohnte Prinzipien .....	39
c) Erproben Sie die beiden Prinzipien .....	40
(1) Suchen Sie den Einstieg in das Recht .....	40
(2) Eigenverantwortliches Vorgehen als idealer Lernender .....	40
(3) Kontrolle der Überlegungen anhand des Studienplanes .....	40
(4) Kontrolle der Überlegungen anhand der Bücher .....	41
(5) Die Suche nach der Spitze der Hierarchie .....	41
(6) Soziale Spielregeln .....	42
<b>3. Das Wesen der Regeln .....</b>	<b>42</b>
a) Ein normales Beispiel: Die Kaufvertragsregel .....	42
(1) Normalfalldenken .....	42
(2) Voraussetzungsteil und Folgeteil der Regel .....	42
b) Elementare Regeln .....	43
(1) Das Beispiel Gefahrregel .....	43
(2) Regeln .....	43



<b>4. Regeln erfordern ein informationsverarbeitendes System im Menschen .....</b>	<b>44</b>
a) Welche Leistungen muß das System erbringen? .....	44
(1) Informationswahrnehmung und Regel-	
aktivierung.....	44
(2) Nochmals: Das Beispiel Gefahrregel .....	44
b) Wozu muß das System fähig sein? .....	45
(1) Anwendung des Gleichheitssatzes .....	45
(2) Gleichheit und Gerechtigkeit .....	45
<b>5. Die menschlichen Regelwerke.....</b>	<b>46</b>
a) Regeln sind kompliziert und rätselhaft .....	46
(1) Wir wissen wenig über unsere Regeln .....	46
(2) Das Beispiel Kaufregeln .....	46
b) Die Erforschung unserer unbekannten Regeln .....	47
(1) Die Forschungen verschiedener Disziplinen ....	47
(2) Common-Sense-Regeln .....	48
(3) Die automatische Aktivierung menschlicher	
Regeln .....	48
<b>6. Vorjuristische und juristische Regeln.....</b>	<b>49</b>
a) Vorjuristische Regeln.....	49
(1) Diese Regeln beherrschen uns .....	49
(2) Das Beispiel Reziprozitätsregel.....	49
(3) Die Entdeckung der Reziprozitätsregel durch	
Aristoteles.....	49
b) Juristische Regeln.....	50
(1) Die herrschende Vorstellung .....	50
(2) Die herrschende Vorstellung trifft nicht zu .....	50
(3) Keine Beeinflussung der Regeln im	
Kernbereich des Zusammenlebens.....	53
(4) Die Verwechslung von Ursache und Wirkung ..	53
(5) Die Regelverletzer .....	54
(6) Regeln, die in der Rechtsordnung nicht	
vorgesehen sind.....	54
c) Rechtstechnische Regeln .....	55
<b>7. Was können wir mit Regeln tun?.....</b>	<b>55</b>
a) Wir können Regeln befolgen .....	55
b) Wir können Regeln mißachten .....	55
c) Wir können Regeln bei anderen aktivieren .....	56

<b>8. Rechtsregeln haben keinen zu verstehenden „Sinn“</b>	<b>56</b>
a) Die Auslegung von Rechtsregeln .....	56
b) Sie haben ein Problem .....	56
(1) Sie können Ihr Problem lösen .....	56
(2) Denken Sie an die Konsequenzen Ihrer Entscheidung .....	57
<b>9. Verfahrensrecht und materielles Recht</b> .....	<b>57</b>
a) Eine weitere Einstiegsfrage .....	57
(1) Wie verhalten sich beide Rechtsgebiete zueinander? .....	57
(2) Die Suche nach der Antwort in den Büchern .....	57
(3) Die Suche nach der Antwort in der Studienordnung .....	58
b) Die Dominanz des materiellen Rechts.....	58
(1) Ist das sachgerecht? .....	58
(2) Blick in die Zukunft .....	58
(3) Blick in die Vergangenheit.....	59
c) Das Verfahrensrecht ist primär.....	59
(1) Am Anfang der Rechtsentwicklung stand das Verfahrensrecht .....	59
(2) Die Erfindung des Gerichts.....	59
<b>10. Die Früchte des Prinzips Eigenverantwortung</b> .....	<b>61</b>
a) Suchen Sie immer eigenverantwortlich den richtigen Einstieg .....	61
b) Weichen Sie gegebenenfalls auch von den Büchern ab.....	61
c) Veränderungen stehen bevor .....	62
<b>11. Konsequenzen für das juristische Lernen</b> .....	<b>63</b>
a) Üben Sie die juristischen Regelwerke ein.....	63
b) Zusammenfassung der sechs für den Umgang mit Rechtsregeln notwendigen Erkenntnisse .....	63
(1) Rechtsregeln sind Teil eines komplexen Regelsystems .....	63
(2) Die meisten Regeln beherrschen uns .....	63
(3) Die elementaren Regeln sind uns vorgegeben ....	63
(4) Regeln können nur unvollkommen in Rechts- regeln abgebildet werden .....	64
(5) Es ist verfehlt, nach dem „Sinn“ von Regeln zu fragen.....	64
(6) Das Verfahrensrecht ist primär .....	64



<b>12. Nochmals: Der richtige Einstieg .....</b>	<b>64</b>
a) Nochmals: Die richtige Einstiegsfrage .....	64
b) Kein Plädoyer für ein nichtjuristisches Studium....	64
(1) Sie studieren Jura .....	64
(2) Der Einstieg „Rechtsregeln“ .....	65
(3) Der Einstieg „Regeln“ .....	65
<b>13. Regeln in juristischen Texten.....</b>	<b>66</b>
a) Übersetzen Sie juristische Texte .....	66
b) Beispiele .....	66
(1) Formulierungen in juristischen Büchern.....	66
(2) Regeln in Gesetzen .....	69
 <b>II. Ein historischer Rückblick.....</b>	 <b>70</b>
<b>1. Die Naturrechtsdiskussion .....</b>	<b>70</b>
a) Das intuitive Empfinden der Existenz von Regeln. 70	
b) Der Beginn der Naturrechtsdiskussion in der Antike.....	71
(1) Die kosmologische Epoche.....	71
(2) Die Sophistik.....	71
(3) Existenzielle Naturrechtslehren .....	72
(4) Ideelle Naturrechtslehren .....	76
c) Das mittelalterliche Naturrecht .....	77
(1) Der Begriffsrealismus .....	77
(2) Der Nominalismus .....	77
d) Das Ende der Naturrechtsdiskussion im 18. Jahrhundert.....	78
(1) Das Vernunftrecht .....	78
(2) Die Kodifikationsbewegung .....	83
<b>2. Der Rechtspositivismus .....</b>	<b>83</b>
a) Das Absterben der Rechtsphilosophie im 19. Jahrhundert.....	83
(1) Kant statt Hegel .....	83
(2) Regeln jenseits des positiven Rechts .....	84
<b>3. Die historische Rechtsschule .....</b>	<b>84</b>
<b>4. Die Begriffsjurisprudenz .....</b>	<b>84</b>
<b>5. Die Interessenjurisprudenz .....</b>	<b>89</b>
<b>6. Die rechtsphilosophische Neubesinnung im 20. Jahrhundert .....</b>	<b>89</b>
a) Verschiedene Strömungen .....	89
b) Ernüchterung in der Gegenwart.....	90

7. Nochmals: Regeln .....	90
a) Beschränkung auf rechtliche Regeln .....	90
b) Die Existenz des platonischen Ideenreiches in den Regeln .....	93
c) Das Recht existiert nur als Verabredung .....	93
(1) Wie wirklich ist das Recht? .....	94
(2) Orakeln Sie nicht! .....	94
<b>III. Das Problem der Komplexität</b> .....	94
1. Unsere körpersprachlichen Automatismen .....	94
2. Rechtliche Regeln .....	97
a) Verbale Regeln .....	97
b) Die Überforderung durch Komplexität .....	97
3. Was ist Komplexität? .....	97
a) Negative Bestimmung .....	97
b) Positive Bestimmung .....	98
(1) Die Merkmale von Komplexität .....	98
(2) Das Lohhausen-Experiment .....	99
4. Sie müssen Komplexität bewältigen .....	101
a) Jede juristische Aufgabe ist komplex .....	101
b) Das Beispiel Raubmord .....	101
(1) Das Problem .....	101
(2) Die Ableitungsregeln .....	102
(3) Die Regeln des Bundesgerichtshofes .....	102
(4) Die Regeln der Literatur .....	103
(5) Keine eigene Lösung des Problems .....	105
<b>D. Ihre Betriebsausstattung</b> .....	107
I. Übersicht .....	107
II. Ihre Hardware .....	109
1. Ein Blick auf den Computer .....	109
a) Die Nützlichkeit der Analogie zur Technik .....	109
b) Was ist ein Computer? .....	109
c) Der Vergleich des menschlichen Gehirns mit dem Computer .....	110
2. Die formal begrenzte Rationalität des Menschen ...	113
a) Die „magische Sieben“ .....	113
(1) Kein meßbarer Fortschritt .....	113
(2) Die Speicherbegrenzung .....	113



(3) „The magical number seven“ .....	113
b) Belege für die „magische Sieben“ .....	114
(1) Raimundus Lullus.....	114
(2) Der Hang zum Triolon.....	115
(3) Das Beispiel Garantendogmatik.....	115
(4) Die Vorprogrammierung juristischer Unfälle durch den Gesetzgeber.....	116
3. Die menschlichen Gedächtnisse.....	116
a) Die Existenz mehrerer Gedächtnisse .....	116
b) Die Dynamik der Gedächtnisse.....	116
c) Das Langzeitgedächtnis.....	117
d) Das Ultrakurzzeitgedächtnis .....	117
(1) Ein Zwischenspeicher.....	117
(2) Das Beispiel Gefahrregel.....	118
(3) Die Prägung der Architektur der menschlichen Informationsverarbeitung.....	118
e) Das Langzeitgedächtnis ist ein Regelspeicher .....	118
(1) Kein Faktenspeicher .....	118
(2) Ein Regelspeicher .....	119
(3) Angeborene und erworbene Verhaltensregeln.	119
(4) Warum für das Jurastudium vier Jahre vorgeschrieben sind .....	119
(5) Sie müssen juristische Regelwerke eintrainieren	120
(6) Der Mensch, der nichts vergessen konnte .....	120
f) Das Kurzzeitgedächtnis.....	120
(1) Die Entstehung mit der verbalen Sprache .....	120
(2) Die Verwendung einer ungeeigneten Hardware	121
(3) Die Funktionen des Kurzzeitgedächtnisses .....	121
(4) Die Gewinnung der geschichtlichen Dimension	121
(5) Die Reproduktion sprachlich gespeicherter Erinnerungen .....	122
(6) Die moderne Linguistik .....	122
4. Zusammenfassung .....	123
III. Ihre „Software“ .....	124
1. Ein Blick auf die Computersprachen .....	124
2. Der Vergleich mit den menschlichen Sprachen .....	125
3. Die Körpersprache .....	125
a) Unsere Primärsprache .....	125

b)	Eine situationsbezogene Sprache.....	126
c)	Regelgeleitetes Verhalten .....	126
d)	Der Nutzen der Beobachtung von Körpersprache.....	127
4.	<b>Die verbale Sprache</b> .....	127
a)	Eine Geschichtensprache .....	127
b)	Normalität und Sensationen .....	128
c)	Der juristische Drang zu den Problemen .....	128
(1)	Juristische Sensationen.....	128
(2)	Die Lehrbuchkriminalität.....	129
(3)	Probleme zeigen die Normalität .....	129
(4)	Das Beispiel Meuchelmord.....	130
(5)	Die Konsequenzen für Ihr Lernen.....	130
d)	Die Eindimensionalität der Geschichtensprache ...	131
(1)	Die Geschichte verläuft in der Zeit.....	131
(2)	Das Beispiel Urlaub.....	131
(3)	Rechtsfälle sind Geschichten.....	132
e)	Die Grenzen der Geschichtensprache im Recht ....	132
(1)	Die Grenze der Geschichtensprache beim Umgang mit Komplexität.....	132
(2)	Formale Kunstsprachen .....	133
(3)	Keine juristische Kunstsprache .....	134
5.	<b>Die Struktursprache</b> .....	134
a)	Einfache Hilfsmittel.....	134
b)	Das Beispiel Stadtplan .....	134
c)	Juristische „Stadtpläne“ .....	134
IV.	<b>Ihr Betriebsgeheimnis</b> .....	135
1.	<b>Die Entdeckung des juristischen Betriebs-             geheimnisses in der Spätantike</b> .....	135
a)	Das Betriebsgeheimnis besteht in einer Methode ..	135
b)	Am Anfang stand das Fallrecht .....	135
(1)	Einzelfallentscheidungen .....	135
(2)	Das Beispiel Cautio Muciana .....	136
c)	Die Suche nach dem Präzedenzfall .....	138
d)	Didaktische Nöte.....	138
e)	Das Retrievalproblem.....	139
f)	Das didaktische Problem .....	139
2.	<b>Das juristische Betriebsgeheimnis</b> .....	140
a)	Der Rückgriff auf die griechische Wissenschaftstheorie .....	140



b) Begriffsbäume.....	140
(1) Die Suche nach dem Wesen der Dinge .....	140
(2) Die arbor porphyriana .....	141
(3) Juristische Begriffsbäume.....	142
(4) Das Beispiel Cautio Muciana.....	142
(5) Begriffsbäume vereinfachen Komplexität .....	143
(6) Das Beispiel „Person“ .....	143
c) Das Prinzip .....	144
d) Nochmals: Die Begriffsjurisprudenz .....	144
e) Die Laien kennen das juristische Betriebs- geheimnis nicht.....	144
f) Die deutsche Fixierung auf Rechtsbegriffe.....	145
g) Das angelsächsische Case law .....	145
(1) Der Fallvergleich.....	145
(2) Die Regel des Fallvergleiches.....	146
(3) Das Beispiel Palsgraf v. Long Island Railroad Company .....	146
<b>3. Recht und Rechtssystem.....</b>	<b>146</b>
a) Keine Identität.....	146
b) Die Unrechtsperioden der deutschen Geschichte. ....	147
(1) Die nationalsozialistische Unrechtsdiktatur ....	147
(2) Der Erste Weltkrieg.....	147
(3) Der DDR-Unrechtsstaat.....	147
c) Rechtsbegriffe und Rechtssätze dienen nur zur Komplexitätsbewältigung.....	148
<b>V. Ihre „Feelware“ .....</b>	<b>148</b>
<b>1. Ein neuer Begriff .....</b>	<b>148</b>
<b>2. Die herkömmliche Einstellung zum Rechtsgefühl. ....</b>	<b>149</b>
a) Ein Gegensatz zum Verstand.....	149
b) Die Geringschätzung des Rechtsgefühls in den Büchern.....	149
(1) Kein Argument .....	149
(2) Keine Rechtserkenntnisquelle .....	150
(3) Negative Stoßrichtung .....	150
(4) Auflösung des Rechtsgedankens .....	150
(5) Nachträgliche Korrektur einer getroffenen Entscheidung.....	150

3. Das Rechtsgefühl reagiert auf Regelverstöße .....	151
a) Reaktion auf Fehler beim Zustandekommen der Entscheidung .....	151
b) Entscheidungsgrundlage gerechter Entscheidungen .....	152
4. Das uns vorgegebene Regelsystem .....	152
5. Rechtsprechung und Dogmatik folgen dem Rechtsgefühl .....	153
a) Mitunter gelingt die dogmatische Umsetzung des Rechtsgefühls .....	153
b) Mitunter gelingt die dogmatische Umsetzung des Rechtsgefühls nicht .....	153
6. Das Rechtsgefühl betrifft das Verfahrensrecht .....	154
a) Wie wir zu „verfahren“ haben .....	154
b) Das Beispiel „Fairneßprinzip im Strafverfahren“ ..	154
(1) Das oberste Prinzip .....	154
(2) Das Fairneßprinzip als formales Verfahrensprinzip .....	154
c) Die Sicherheit des Rechtsgefühls .....	155
7. Das Rechtsgefühl ist unsere wesentliche Erkenntnisquelle .....	155
8. Mißtrauen Sie den großen Worten .....	157
 E. Ihre Unternehmensgrundsätze .....	159
I. Strategisches Denken .....	159
1. Die üblichen Fehler .....	159
a) Übersicht .....	159
b) Jura als Zufallsentscheidung .....	159
c) Fehlende Voraussetzungen .....	159
d) Unzureichende Gestaltung des Studiums .....	160
e) Vernachlässigung der Berufschancen .....	160
f) Vermeiden Sie diese Fehler .....	161
2. Denken Sie strategisch! .....	161
3. Was ist ein Strategie? .....	161
a) Der klassische Strategiebegriff .....	161
(1) Strategien in der Antike .....	161
(2) Strategen in der Neuzeit .....	162
b) Der moderne Strategiebegriff .....	162



<b>4. Ihre Strategie für das Jurastudium .....</b>	<b>164</b>
a) Übersicht.....	164
b) Was wollen Sie erreichen? .....	164
(1) Orientieren Sie sich an Ihrem späteren Beruf..	164
(2) Finden Sie Ihr Berufsziel heraus .....	165
(3) Beobachten Sie sich selbst.....	166
(4) Befragen Sie andere .....	167
<b>5. Die Informationsbeschaffung für Ihren Gesamtplan .....</b>	<b>168</b>
a) Die Rechtsgrundlagen Ihres Studiums.....	168
(1) Beschaffen Sie sich alle Normen .....	168
(2) Werten Sie die Normen aus.....	168
(3) Sie werden einen Widerspruch zwischen Studium und Prüfung finden .....	168
(4) Der ideale Lernende .....	169
b) Exkurs: Universitätsstudium und Staatsprüfungen.....	169
(1) Die Entstehung der Universitäten.....	169
(2) Die Gliederung der Universitäten.....	169
(3) Die Studenten und der Unterricht .....	170
(4) Das Mittelalter war „moderner“ als unsere Zeit	170
(5) Die Einführung der Staatsprüfungen.....	173
(6) Die Universität bietet nach ihrem Selbstver- ständnis keine Vorbereitung auf die Staatsprüfungen .....	173
<b>6. Der Entwurf Ihres Gesamtplans .....</b>	<b>174</b>
a) Die Grundentscheidung .....	174
(1) Universitätsstudium - Ja oder Nein? .....	174
(2) Alles, was nützt, ist erlaubt.....	174
(3) Ihre Entscheidungskriterien .....	175
(4) Befragen Sie auch andere.....	175
b) Die Entscheidung für eine alternative Ausbildung	175
(1) Der Zwang zu einer Alternative.....	175
(2) Die Universität hilft nur dem idealen Studenten.....	176
(3) Die freiwillige Entscheidung gegen die Universität.....	176
(4) Die alternative Strategie .....	176
(5) Informieren Sie sich über die alternativen Angebote .....	177

c) Die Entscheidung für das akademische Studium...	177
(1) Folgen Sie dem Lehrplan .....	177
(2) Besuchen Sie alle Lehrveranstaltungen.....	177
(3) Erkennen Sie die Mängel des Studienplans .....	178
(4) Organisieren Sie Ihren Wissenserwerb.....	179
(5) Setzen Sie Informationen in Regelwissen um ...	179
(6) Verschaffen Sie sich immer den Gesamtüberblick .....	179
(7) Gewichten Sie Ihr Regelwissen.....	180
(8) Lernen Sie im Baukastensystem.....	180
7. Ihre Taktik .....	181
 II. Normalfalldenken .....	181
1. Das Prinzip.....	181
2. In Wirklichkeit, Gesetz und Dogmatik herrschen die Normalfälle.....	182
3. Warum spielen „Probleme“ in Studium und Schrifttum eine derart große Rolle? .....	182
a) Die juristischen Sensationen .....	182
b) Drei Gründe erklären das juristische Sensationsverbreitungswesen.....	183
(1) Normalität ist nicht spannend.....	183
(2) Normalität wird erst anhand von Problemen bemerkt.....	183
(3) Problemfalldenken befördert die Selbständigkeit des Denkens .....	184
4. Und dennoch - lernen Sie keine Probleme! .....	187
a) Ziehen Sie keinen falschen Schluß.....	187
b) Drei Gründe sprechen gegen das Lernen von Problemen .....	187
(1) Ihre begrenzte Hardware .....	188
(2) Probleme sind ohne Normalität nicht zu verstehen.....	189
(3) Normalfalldenken bewahrt Sie vor begriffsrealistischem Orakeln.....	190
5. Der Ertrag des Normalfalldenkens .....	191
a) Übersicht .....	191
b) Sie ersparen sich viel vergebliche Mühe.....	191
c) Sie erwerben eine hilfreiche Methode .....	191
d) Sie bewahren sich vor Selbsttäuschungen.....	192



e) Sie simulieren die Arbeitsweise des erfahrenen Juristen .....	192
f) Sie verbessern Ihre Informationsverarbeitung .....	193
g) In Studium und Examen regiert in Wahrheit die Normalität .....	193
6. Anmerkung .....	193
<b>III. Strukturdenken .....</b>	<b>194</b>
1. Strukturdenken und lineares Denken .....	194
2. Was ist Strukturdenken? .....	195
a) Eine Anleihe bei den Systemanalytikern .....	195
b) Die Modellierfreiheit .....	195
c) Die Überforderung des Menschen durch Strukturen .....	195
d) Ein Experiment zum Strukturdenken .....	196
(1) Der Mauswieselfall .....	196
(2) Verbesserung der Darstellungsmöglichkeiten mit Hilfe einer Entscheidungstabelle .....	197
(3) Eine Entscheidungstabelle zur strafrechtlichen Irrtumslehre .....	198
e) Erklärung der Elemente aus den Relationen .....	200
3. Bilden Sie selbst juristische Strukturen .....	201
a) Unterschiedlich strukturierte Rechtsgebiete .....	201
b) Keine juristische Superstruktur .....	201
c) Bilden Sie Ihre eigenen Strukturen .....	202
d) Befolgen Sie bei der Strukturbildung Prinzipien ..	202
4. Die wichtigsten juristischen Strukturarten .....	203
5. Baumstrukturen .....	203
a) Die Herkunft .....	203
b) Was ist eine Baumstruktur? .....	203
c) Das Prinzip Einfachheit .....	204
d) Das Prinzip „Von oben nach unten, von links nach rechts“ .....	204
e) Das Gesetz der abnehmenden Wichtigkeit .....	205
f) Der Nutzen von Baumstrukturen .....	206
(1) Ein mächtiges Werkzeug .....	206
(2) Die Dogmatiker haben nur mit einfachen Strukturen Erfolg .....	207
(3) Der moderne Gesetzgeber mißachtet das Gebot der Einfachheit .....	207

g) Baumstrukturen in Begriffsdefinitionen.....	207
(1) Jede Begriffsdefinition ist als Baumstruktur darstellbar .....	207
(2) Das Beispiel „Wegnahme“ beim Diebstahl.....	208
<b>6. Hinweise für Ihre praktische Arbeit .....</b>	<b>210</b>
a) Das Programm „Finden, benennen, ordnen“ .....	210
b) Das Beispiel eines Prüfungsgesprächs .....	211
(1) Ein alltäglicher Fall .....	211
(2) Der erste Kandidat beginnt mit der Fall- bearbeitung .....	211
(3) Der zweite Kandidat setzt die Fallbearbeitung fort .....	212
(4) Der dritte Kandidat bekommt den Fall.....	212
(5) Der vierte Kandidat übernimmt den Fall.....	213
(6) Was haben die Kandidaten falsch gemacht? ...	213
(7) Wie wäre es richtig gewesen? .....	214
(8) Bei richtigem Vorgehen wahren Sie Ihre Chancen .....	215
(9) Falsches Vorgehen kostet Zeit .....	215
(10) Üben Sie das hierarchische Arbeiten mit Baumstrukturen ein.....	216
<b>7. Kontrollieren Sie Ihre Informationsverarbeitung ..</b>	<b>216</b>
a) Arbeiten Sie bewußt mit Baumstrukturen .....	216
b) Durch kontrollierte Informationsverarbeitung setzen Sie die Schwerpunkte richtig .....	217
c) Trainieren Sie das hierarchische Denken mit Baumstrukturen .....	217
(1) Achten Sie auf die Gliederungen von Büchern.....	217
(2) Alle Gliederungen sind als Baumstrukturen gestaltet.....	218
(3) Achten Sie auf die „Gewinner“ in Fernseh- diskussionen.....	218
<b>8. Sachverhaltsstrukturen .....</b>	<b>219</b>
a) Skizzieren Sie den Fall! .....	219
b) Regieskizzen.....	219
c) Sachverhaltsstrukturen als Lernstrukturen .....	219
(1) Übersicht.....	219
(2) Das Beispiel Untreue.....	220
d) Optisches Recht .....	221



e)	Hierarchische Sachverhaltsstrukturen .....	221
(1)	Das Prinzip.....	221
(2)	Das Beispiel des Betruges.....	221
9.	<b>Arbeitsstrukturen</b> .....	225
a)	Übersicht .....	225
b)	Gesetze als Arbeitsstrukturen.....	226
(1)	„Alte“ Gesetze sind einfach.....	226
(2)	Moderne Gesetze überfordern die Menschen..	226
c)	Der Programmablaufplan.....	227
(1)	Das Prinzip.....	227
(2)	Das Beispiel „Rücktritt vom Versuch“ .....	228
(3)	Das Beispiel „Fahrerflucht“ .....	230
d)	Hierarchisch verknüpfte Arbeitsstrukturen .....	230
10.	<b>Entscheidungstabellen</b> .....	231
11.	<b>Tabellen</b> .....	232
a)	Das Prinzip .....	232
b)	Das Beispiel „Beleidigungsdelikte“ .....	232
12.	<b>Kurvendiagramme</b> .....	234
13.	<b>Konten</b> .....	235
a)	Das Prinzip .....	235
b)	Das Beispiel Strafvereitelung .....	236
14.	<b>Weitere Strukturen</b> .....	236
IV.	<b>Kombinatorisches Denken</b> .....	237
1.	Der Glaube an die „herrschende Meinung“ .....	237
2.	<b>Autoritäres Denken</b> .....	238
a)	Übersicht .....	238
b)	Ein Beispiel: Der Fall Rose-Rosahl .....	238
c)	Sie lernen nach der autoritären Methode .....	239
d)	Der erste Nachteil des Lernens nach der autoritären Methode: Es funktioniert nicht.....	240
(1)	Das Langzeitgedächtnis ist kein Faktenspeicher .....	240
(2)	Menschliche Faktenspeicher sind pathologische Ausnahmen .....	241
e)	Der zweite Nachteil des Lernens nach der auto- ritären Methode: Es befördert den Untertanen- geist.....	241
(1)	Kein guter Geist .....	241

(2) Sie brauchen den Widerstandsgeist .....	242
(3) Das Beispiel Überwindung der Folter .....	242
(4) Alternativprofessoren des Strafrechts .....	243
(5) Aktuelle Mißstände im Strafverfahren .....	244
(6) Das Beispiel Voltaires .....	244
(7) Kein Widerspruch um des Widerspruchs willen .....	247
(8) Der Rat, die Ich-Form zu verwenden .....	247
(9) Die Paradoxie des Ratgebers .....	248
(10) Was Sie heute tun, werden Sie auch künftig tun .....	249
f) Der dritte Nachteil des Lernens nach der auto- ritären Methode: Es führt zu Manipulationen .....	249
(1) Eine Absage an den Verstand .....	249
(2) Menschen sollen etwas gegen ihren Willen tun .....	249
(3) Aktivierung von Verhaltensprogrammen .....	250
(4) Das Verhaltensprogramm: Fachleute wissen es besser als wir .....	251
(5) Das Milgram Experiment .....	251
(6) Die Mächtigkeit der Autoritätsregel .....	253
<b>3. Kombinatorisches Denken .....</b>	<b>253</b>
a) Was ist kombinatorisches Denken? .....	253
(1) Das Prinzip .....	253
(2) Die Suche nach allen denkbaren Lösungsmög- lichkeiten .....	254
(3) Die Trennung von Finden und Bewerten .....	254
(4) Die Methode des Brainstorming .....	254
b) Nochmals zum Fall Rose-Rosahl .....	255
(1) Die Struktur des Falles .....	255
(2) Ein Experiment .....	255
(3) Die Kombinatorik des Falles Rose-Rosahl über- fordert die menschliche Verarbeitungseinheit .....	256
(4) Die kombinatorische Untersuchung des Falles anhand einer Tabelle .....	256
(5) Die Zusammenstellung aller möglichen Lösungen vor ihrer Bewertung .....	257
(6) Die Auswahl der „richtigen“ Lösung .....	257
(7) Die Geschichte des Falles Rose-Rosahl .....	258
(8) Die „richtige“ Lösung muß systemkonsistent sein .....	259



4. Ein weiteres Beispiel: Der Stachynskij-Fall .....	260
<b>V. Das Denken in Interessen.....</b>	<b>261</b>
1. Ein ungewohntes Denken.....	261
2. Das vertraute Denken in Positionen.....	261
a) Ein alltägliches Denken .....	261
b) Der Grund für das Positionsdenken .....	262
c) Positionen erzeugen Gegenpositionen.....	262
d) Ein spieltheoretisches Experiment: Das Gefangenendilemma.....	263
3. Die traditionelle Rolle der Juristen als Positions- verstärker .....	265
a) Die Ursprünge in der Antike .....	265
(1) Die forensische Rhetorik in Griechenland .....	265
(2) Das römische Aktionensystem.....	266
b) Die Gegenwart .....	267
(1) Die Anspruchswelt des Privatrechts .....	267
(2) Ansprüche im Öffentlichen Recht .....	267
(3) Ansprüche im Strafrecht .....	268
(4) Ansprüche sind Positionen .....	268
c) Der zentrale Einwand gegen das Positionsdenken .....	268
(1) Kein Dienst am Bürger.....	268
(2) Das Beispiel Nachbarschaftsstreit.....	269
(3) Prozesse sind Menschenzerstörer .....	269
(4) Ausnahmen bestätigen die Regel.....	270
(5) Sie müssen das Positionsdenken beherrschen..	270
4. Die Alternative: Das Denken in Interessen .....	271
a) Interessen .....	271
(1) Interessen sind komplex.....	271
(2) Interessen haben eine Oberflächen- struktur und eine Tiefenstruktur.....	271
b) Ein Beispiel: Der Pulloverfall.....	272
(1) Der Fall .....	272
(2) Die Positionen.....	272
(3) Die Suche nach der rechtlichen Konfliktlösung .....	272
(4) Drei Verlierer .....	273
(5) Das Versagen der Rechtsordnung .....	273
(6) Die interessenorientierte Lösung des Handels	274

c) Ein weiteres Beispiel: Der Autofall .....	274
d) Noch ein Beispiel: Der Zahnarztfall .....	275
e) Die Beispiele enthalten keine Bagatellfälle .....	275
f) Kuchenvergrößerung und Win-Win-Negotiation .....	276
g) Kreativität durch Brainstorming .....	277
<b>F. Ihre Produktionsmethoden .....</b>	<b>279</b>
<b>I. Übersicht .....</b>	<b>279</b>
<b>II. Lernen durch Hören .....</b>	<b>280</b>
1. Der Ursprung der Vorlesung im Mittelalter .....	280
2. Die moderne „Vorlesung“ .....	280
a) Reformbestrebungen .....	280
(1) Absagen an die „klassische“ Vorlesung .....	280
(2) Grundkurse .....	283
(3) Examenskurse und Klausurenkurse .....	283
(4) Examenskurse .....	283
(5) Klausurenkurse .....	284
b) Das Klausurenschreiben bringt nichts .....	284
(1) Der verbreitete Irrtum .....	284
(2) Das Schreiben von Klausuren kostet nur Geld und Zeit .....	284
(3) Die Befestigung fehlerhafter Verhaltensweisen .....	285
3. Die Grundprobleme aller Dozentenver- anstaltungen .....	286
a) Wissen statt Methode .....	286
b) Vorlesungen dienen dem Dozenten .....	286
c) Passivität der Zuhörer .....	287
4. Die Ursachen für den geringen Ertrag des Hörens .....	287
5. Und dennoch: Besuchen Sie Vorlesungen .....	288
(1) Sie kommen unter Menschen .....	288
(2) Manche Informationen erfahren Sie nur in Vorlesungen .....	288
(3) Vorlesungen werden vom Staat finanziert .....	288
(4) Gestalten Sie den Besuch von Vorlesungen ertragreich .....	289
<b>III. Lernen durch Lesen .....</b>	<b>289</b>
1. Achten Sie auf das „Süffigkeitsgesetz“ .....	289
2. Lesen Sie aktiv .....	290



a)	Bekämpfen Sie die Legasthenie .....	290
(1)	Eine unbequeme Wahrheit .....	290
(2)	Der Beleg: Examensklausuren .....	290
(3)	Der Schwund des Lesens .....	291
(4)	Jurisprudenz vom Hörensagen .....	291
(5)	Lese- und Lernprogramme .....	292
b)	Die Defizite juristischer Autoren .....	293
(1)	Fehlende Kundenfreundlichkeit .....	293
(2)	Zu geringe Beachtung des Lesers .....	293
(3)	Schreibfreudigkeit .....	294
(4)	Verwertung von Vorlesungsskripten .....	294
(5)	Meinung und Wissenschaft .....	294
(6)	Die Zitatologie .....	296
(7)	Ein Beispiel zur Zitatologie .....	298
(8)	Keine Antwort der Lehrbücher auf die Frage nach dem Lernen .....	303
c)	Trotz alledem: Lesen Sie! .....	303
(1)	Kein „Jura light“ .....	303
(2)	Lesen Sie richtig! .....	304
<b>IV.</b>	<b>Lernen durch Handeln .....</b>	<b>304</b>
<b>1.</b>	<b>Aktivitäten zur Überwindung des Kurzzeit- gedächtnisses .....</b>	<b>304</b>
a)	Das Problem .....	304
b)	Die Lösung des Problems .....	305
(1)	Übersetzen Sie fremde Texte .....	305
(2)	Erkennen Sie die Strukturen hinter Formulierungen .....	305
(3)	Eröffnen Sie sich verschiedene Zugänge zu Ihrem Stoff .....	305
(4)	Bilden Sie eigene Strukturen .....	306
(5)	Programmieren Sie sich selbst .....	306
(6)	Orientieren Sie sich an Normalfällen .....	306
(7)	Bemühen Sie sich um Einfachheit .....	306
<b>2.</b>	<b>Aktivitäten zur Vorbereitung des Lernens .....</b>	<b>307</b>
a)	Das Prinzip .....	307
(1)	Bereiten Sie Ihr Lernen inhaltlich vor .....	307
(2)	Benutzen Sie für die Vorbereitung nur Ihren Kopf .....	307
(3)	Bilden Sie probeweise erste Strukturen .....	307

b)	Das Beispiel „Unterlassungsdelikte“ .....	308
(1)	Sie können mit dem Begriff „Unterlassen“ etwas anfangen.....	308
(2)	Ihre Suche nach dem zugehörigen Normalfall ..	308
(3)	Der Unterschied zwischen dem Problemfall Unterlassen und dem Normalfall Tun.....	309
(4)	Wann ist der Problemfall wie der Normalfall zu behandeln? .....	309
(5)	Andere Denkmodelle.....	309
3.	<b>Aktivitäten nach dem Lernen</b> .....	310
a)	Nacharbeit .....	310
b)	Nochmals: Das Beispiel „Unterlassungsdelikte“ ...	311
(1)	Das Regelwissen für eine Unterlassungs- prüfung.....	311
(2)	Keine Computerprogramme .....	311
(3)	Training .....	312
c)	Ihre eigene Verantwortung .....	312
(1)	Verhaltensfertigkeiten .....	312
(2)	Kleine Gruppen .....	313
V.	<b>Mit dem Computer lernen</b> .....	314
1.	<b>Benutzen Sie Ihren Computer</b> .....	314
2.	<b>Der Weg in die Informationsgesellschaft</b> .....	314
a)	Information als Rohstoff der Juristen.....	314
b)	Juristen betreiben pure Informationsverarbeitung ..	314
(1)	Alle juristischen Berufe müssen mit Computerunterstützung ausgeübt werden .....	314
(2)	Der Computer kann Ihr Lernen unterstützen..	315
3.	<b>Die Ablehnung der Informationstechnik in         Deutschland</b> .....	315
a)	Die Zurückhaltung der Rechtsfakultäten .....	315
b)	Gründe für die negative Einstellung zum Computer .....	316
(1)	Ein allgemeines Unbehagen.....	316
(2)	Angriff auf juristische Traditionen .....	316
(3)	Das Recht als begriffsrealistische Bastion .....	316
4.	<b>Computergestützte juristische Lernprogramme</b> ...	317
a)	Hilfe beim Erwerb von Faktenwissen .....	317
b)	Hilfe beim Erwerb von Regelwissen.....	318



(1) Programmierung von Baumstrukturen .....	318
(2) Das Tübinger Dialogverfahren.....	320
(3) Weitere Lernprogramme.....	320
(4) Der Normfall Strukturtrainer.....	321
c) Der strafrechtliche Strukturtrainer im Normfall Projekt.....	322
(1) Die elementarste Aufbauregel: Unrecht vor Schuld.....	322
(2) Die weiteren Regeln .....	322
(3) Offene Strukturfragen.....	323
(4) Das Beispiel: Einstieg in die Recht- fertigungsgründe.....	324
(5) Nochmals: Das Gesetz abnehmender Wichtigkeit.....	327
d) Die Modellierung typologischen Denkens im Computer.....	327
(1) Baumstrukturen und begriffliches Denken.....	327
(2) Typologisches Denken.....	328
(3) Der Einsatz des Computers im Bereich des typologischen Denkens.....	329
(4) Expertensysteme.....	330
(5) Das LEX-Projekt.....	331
5. Arbeiten Sie mit dem Computer .....	333
<b>G. Produktbeispiele .....</b>	<b>335</b>
<b>I. Ein Produktbeispiel aus dem Bürgerlichen Recht -         die „Person“ .....</b>	<b>335</b>
1. Der Normalfall „Mensch“ .....	335
2. Der Problemfall „juristische Person“ .....	336
3. Der Problemfall „Zwischenformen“ .....	337
a) Zwischenformen müssen existieren.....	337
b) Der Taxifall.....	337
c) Die Zwischenformen .....	339
d) Der Entwicklungsprozeß der Zwischenformen....	340
e) Systematische Befragung der Literatur .....	341
(1) Mit den Büchern und gegen die Bücher arbeiten .....	341
(2) Kombinatorisch arbeiten .....	342
f) Der Falltrainer .....	344

4. Güter als Träger von Rechten und Pflichten .....	347
5. Der Anstoß von Folgeaktivitäten	347
6. Die Perspektive des Wissenden	348
II. Ein weiteres Produktbeispiel aus dem Bürgerlichen Recht - die „Willenserklärung“ .....	349
1. Der Baustein des Rechtsgeschäfts .....	349
2. Der Normalfall .....	349
3. Der Problemfall .....	349
4. Der ideale Lernende .....	350
a) Die Suche nach der Struktur .....	350
b) Die Vorarbeit im Kopf .....	350
(1) Ein einfacher Terminus .....	350
(2) Ein subjektives und ein objektives Element .....	351
(3) Die Suche nach der Antwort auf die Einstiegs- frage .....	351
(4) Die Erstellung der Normalfallstruktur .....	353
c) Die Kontrolle anhand der Bücher .....	354
(1) Aktiv lesen .....	354
(2) Der Blick in das Gesetz .....	355
(3) Die Lektüre des Lehrbuches .....	355
(4) Die korrigierte Normalfallstruktur .....	356
(5) Der Problemfalltrainer .....	357
d) Der Rest ist Training .....	368
H. Ihr Marketing .....	371
I. Die Schwierigkeit, den Wert Ihrer Dienstleistung zu verdeutlichen .....	371
1. Das Bewertungsproblem .....	371
a) Der Wert von „Beratung“ .....	371
(1) Wieviel kann ein „Nein“ wert sein? .....	371
(2) Das Beispiel „Ideenklau“ .....	371
(3) Das Beispiel „Schutzschrift im Strafverfahren“ .....	372
b) Juristische Dinge sind unsichtbar .....	373
(1) Der Irrtum des Rechtspositivismus .....	373
(2) Die Unsichtbarkeit juristischer Dienstleistungen .....	373
2. Konsequenzen aus dem Bewertungsproblem .....	373



**II. Die drei juristischen Präsentationsformen:**

<b>Feststellung, Urteil, Gutachten</b> .....	374
1. Übersicht .....	374
2. Die Feststellung .....	374
3. Das Urteil .....	375
4. Das Gutachten.....	375
5. Die üblichen Fehler .....	375
a) Gedankenlosigkeit .....	375
b) Ein Beispiel: Sachbeschädigung .....	376
c) Was ist hier falsch? .....	376
d) Die richtige Lösung .....	377
e) Ihre Zweifel an der richtigen Lösung.....	377
(1) Schlechte Noten.....	377
(2) Die Unterscheidung zwischen Urteil und Feststellung.....	377
(3) Normalität und Rechtsprobleme .....	378
f) Ökonomische Überlegungen.....	378
g) Abschreiben von Sachverhalt und Gesetz .....	379
6. Präsentationstraining.....	379
a) Von selbst gelingt der Verkauf nicht.....	379
b) Ein Blick auf die Gebrauchtwagenbranche .....	379

**III. „Tools“ für die Präsentationsform „Feststellung“ ..... 380**

1. „Tools“ .....	380
2. Regeln für „Tools“ .....	380
3. Beispiele.....	381
a) Zusammenfassung mehrerer Tatbestandsmerk- male .....	381
b) Zeitsparende „Tools“ .....	381
4. Im Normalfallteil der Klausur bewahren Sie sich vor Schaden.....	382

**IV. „Tools“ für die Präsentationsform „Gutachten“ ..... 382**

1. Bewahren Sie Ihre Informationsverarbeitung vor Störungen.....	382
2. Das Sechs-Schritt-Tool .....	382
a) Erster Schritt - Problemeröffnung .....	382
(1) Sie „stolpern“ .....	382
(2) Sie müssen dem Kunden jetzt etwas mitteilen. ....	382

(3) Vermeiden Sie Einstiegsfehler .....	383
b) Zweiter Schritt - Normalfalldefinition .....	383
(1) Was erwartet der Kunde von Ihnen? .....	383
(2) Vergessen Sie für einen Augenblick Ihr Problem .....	384
(3) Bilden Sie Normalfälle .....	384
(4) Verwandeln Sie auch Ihren Problemfall in einen Normalfall .....	384
(5) Leiten Sie aus den Normalfällen eine Normal- falldefinition ab .....	384
(6) Wie Sie mit Typusbegriffen umgehen .....	385
c) Dritter Schritt - Problemanalyse .....	386
(1) Analysieren Sie das Problem anhand der Normalfalldefinition .....	386
(2) Unterscheiden Sie die bei den verschiedenen Problemtypen A und B .....	386
(3) Bilden Sie „Tools“ für Typ A .....	386
(4) Bilden Sie „Tools“ für Typ B .....	387
d) Vierter Schritt - Problemdiskussion .....	387
(1) Ihre Kür .....	387
(2) Ihre Problemdiskussion bei Typ A .....	387
(3) Ihre Problemdiskussion bei Typ B .....	388
(4) Argumente und Gegenargumente .....	389
(5) „Tools“ für Argumente .....	390
3. Mit „Tools“ schaffen Sie sich Freiräume .....	390
a) Fünfter Schritt - Rechtsgefühl .....	392
b) Sechster Schritt - Entscheidung .....	392
I. Anhang .....	395
I. Ihr Klausurentainer .....	395
1. Der Normfall Examenstrainer .....	395
2. Nicht Quantität, sondern Qualität .....	395
3. Schreiben Sie Klausuren nach einem Fünf-Ebenen- Programm .....	395
a) Die erste Ebene - die Sachverhaltsebene .....	395
(1) Eignen Sie sich den Sachverhalt an .....	395
(2) Unterscheiden Sie gegebenenfalls verschiedene Sachverhaltskomplexe .....	396
(3) Benennen Sie die Sachverhaltskomplexe knapp, plastisch und untechnisch .....	396



(4) Ordnen Sie die Sachverhaltskomplexe.....	397
(5) Gliedern Sie mit Großbuchstaben.....	397
(6) Sie brauchen die Klausur nicht chronologisch zu schreiben.....	398
b) Die zweite Ebene - die Personenebene .....	398
(1) Finden Sie alle zu prüfenden Personen.....	398
(2) Kürzen Sie Namen ab.....	398
(3) Gliedern Sie die Personen mit römischen Nummern.....	399
c) Die dritte Ebene - die Paragraphenebene .....	399
(1) Sie brauchen gute juristische Suchprogramme.	399
(2) Zitieren Sie die Einstiegsnormen genau.....	400
(3) Ordnen Sie nach Gewicht.....	402
(4) Ordnen Sie mit arabischen Nummern.....	402
d) Die vierte Ebene - die Normalfallebene.....	402
(1) Sie erstellen eine komplette Normalfalllösung..	402
(2) Sie kennzeichnen die Probleme .....	403
(3) Ordnen Sie mit kleinen Buchstaben.....	404
e) Die fünfte Ebene - die Problemebene .....	404
(1) Ihre Kür .....	404
(2) Unkenntnis macht produktiv .....	404
4. <b>Schlußbemerkung</b> .....	405

<b>II. Sprachempfehlungen</b> .....	406
1. <b>Testen Sie sich!</b> .....	406
a) Wie nennen Sie das Auto? .....	406
b) Wie wird das Auto amtlich genannt? .....	407
2. <b>Woher kommt das Juristendeutsch?</b> .....	407
3. <b>Die Priorität der gesprochenen Sprache</b> .....	408
4. <b>Sechs Sprachempfehlungen</b> .....	408
a) Denken Sie mündlich! .....	408
(1) Übersetzen Sie Geschriebenes in Ihre Rede....	408
(2) Sagen Sie, was Sie sagen wollen .....	409
(3) Trainieren Sie die mündliche Fallbearbeitung..	409
(4) Erwerben Sie Rede- und Verhandlungsfähig- keiten! .....	410
(5) Hüten Sie sich vor Sprachschlamperei! .....	410
b) Verbessern Sie Ihre Schreibfähigkeiten.....	410
(1) Trainieren Sie das mündliche Schreiben!.....	410

(2) Überprüfen Sie Ihre Klausuren nach dem Schreiben! .....	411
(3) Erfahren Sie etwas über sich selbst! .....	411
(4) Lesen Sie viel! .....	411
(5) Testen Sie Ihre Produkte vor dem Ernstfall! ....	411
c) Drücken Sie sich einfach aus! .....	412
(1) Das Komplizierte kommt von selbst .....	412
(2) Testen Sie die Satzmonumente .....	415
(3) Meiden Sie den juristischen Jargon! .....	415
(4) Sagen Sie „Ich“ .....	416
d) Bemühen Sie sich um Kürze .....	416
(1) Weitschweifigkeit kommt von selbst .....	416
(2) Strukturen als Weg zur Kürze .....	417
e) Vermeiden Sie starke Worte .....	417
f) Sprechen Sie anschaulich .....	417
(1) Das Manko der deutschen Sprache .....	417
(2) Bemühen Sie sich um ausdrucksstarke Wörter! .....	418
g) Drücken Sie sich kundenfreundlich aus .....	418
(1) Schonen Sie den Kunden! .....	418
(2) Stimmen Sie den Kunden froh! .....	418
(3) Programmieren Sie den Prüfer im mündlichen Examen positiv! .....	420
h) Trainieren Sie das schnelle Lesen und Präparieren von Gesetzen .....	420
(1) Gesetze können eine sperrige Lektüre sein .....	420
(2) Trainieren Sie den Umgang mit mißratenen Gesetzen .....	421
J. Schlußbemerkung .....	423
Nachwort .....	425
Namens- und Sachregister .....	437