

## **Sehr geehrte Damen und Herren,**

die Begegnung zwischen Zeugen und den anderen Prozeßbeteiligten in einer Verhandlung ist von einer alltäglichen Kommunikationssituation weit entfernt :

Wahrheitspflicht, ungewohnte Öffentlichkeit, ein hierarchisiertes Umfeld, die plötzliche Wichtigkeit der eigenen Worte und die für Parteien und Zeugen undurchsichtigen Strukturen (Justizsprache, Zeugenbelehrung, Protokollierung, festgelegte Reihenfolge der Vernehmung, Begrenzung auf das Beweisthema, Vereidigung etc.) sind für ihn in aller Regel streßauslösend.

Diese Begleitumstände ihres Auftritts im Gericht machen besonders Naturalparteien - jenseits Ihrer inneren Einstellungen zum Sachverhalt - zu schwierigen Gesprächspartnern. Unter diesen Umständen von ihnen verwertbare Aussagen zu erfragen, das erfordert Sensibilität und vor allem eine geschickte, ausgefeilte Fragetechnik.

Richter brauchen spezielle Fragetechniken, denn

### **1. Richter befragen Parteien und Zeugen zuerst.**

Das erfordert eine einfühlsame Herangehensweise an die Parteien. Die Befragung muß sich nach der Persönlichkeit des Einzelnen richten, damit der Kontakt während des Gesprächs auf- und ausgebaut und die Aussagewilligkeit gefördert wird. Der Richter ist angewiesen darauf, daß er auch Zugang findet zu ängstlichen und unwilligen Auskunftspersonen .

Die Belehrung sollte den Zeugen auskunftsbereiter machen und nicht bedrohen.

Gleichzeitig muß die Befragung straff und strukturiert sein. Bei aller Freundlichkeit und "Partnerschaft" muß der Richter klarstellen, daß er "führt".

Bewußte und unbewußte Vorwürfe während der Vernehmung sowie komplizierte Satzkonstruktionen, Fremdwörter und suggestive Untertöne verunsichern die meisten Nicht-Juristen und führen dazu, dass sie sich verschließen oder wieder auf Positionen zurückfallen.

Richter brauchen Auskünfte. Sie müssen die Parteien und Zeugen eingangs öffnen und "beheimaten", sie aber auch an neuralgischen Punkten der Vernehmung einengen und festlegen, ohne durch suggestive Techniken verführt zu sein.

Fragetechniken können hier helfen, diesen beiden genannten Funktionen der Vernehmung gerecht zu werden.

### **2. Richter führen die Verhandlung**

Eine Gerichtsverhandlung ist ein kompliziertes Gebilde der Kommunikation. Der Richter ist verantwortlich für die Atmosphäre und für eine angemessene Würdigung aller Prozessbeteiligten.

Streitereien, Verzögerungen, die strategisch an einem manifesten Prozessziel arbeitenden Anwälte und Staatsanwälte, der Stress der Urteilsfindung sowie möglicherweise auch der Druck der Öffentlichkeit auf das Gericht - das sind Alltagserscheinungen, mit denen Richter befasst sind.

Solche Begleiterscheinungen alltäglicher Arbeit sollten in die Verhandlungsführung integriert sein und diese eher bereichern als stören.

**Ein zweitägiges Seminar für das Oberlandesgericht Schleswig beschäftigt sich mit der Verbesserung der Frage- und Vernehmungstechniken für Richterinnen und Richter.**

## **Das Seminar "Gut befragt ist halb gewonnen®" umfaßt die folgenden vier Bereiche:**

- I Wie kommt der Richter an den Zeugen heran?
  - II Wie kann der Richter die Vernehmungssprache bewußt einsetzen ?
  - III Die wichtigsten Frageformen und ihre Wirkung auf den Zeugen
  - IV Das Einmaleins der Verhandlungsführung
- 
- I Persönliche Wirkungsmittel wie Stimme, Körpersprache und Wortwahl begleiten die Befragung und helfen dem Richter, an den Zeugen heranzukommen. Die Teilnehmer lernen, sich in den Zeugen hineinzusetzen, und ihm dies immer wieder rhetorisch zu vermitteln. Ein Zeuge, der sich ernst genommen und verstanden fühlt, ist auskunftsbereiter als der, zu dem der Kontakt nicht aufgebaut werden konnte.  
Die Teilnehmer vergleichen verschiedene Begrüßungen und Belehrungen und üben den motivierenden Einstieg in die Vernehmung. Sie lernen, auf Sprache und Gestik des Zeugen bewußt zu achten und diese aufzunehmen, zu "spiegeln".
  - II Bewusste und unbewusste Vorwürfe, verschachtelte Sätze, vermischte Fragekomplexe, Fragenhäufung, Fremdworte, juristische Fachsprache, schnelles Sprechen, Nuscheln, zu hohes Sprachniveau sowie offene oder versteckte Drohungen führen bei den meisten Zeugen zu Verstockung und Abwehr.  
Die Teilnehmer üben einen partnerschaftlichen, freundlichen, aber sehr straffen Befragungsstil ein und machen sich ihre Spracheigenheiten und deren Wirkung bewuszt.
  - III Im dritten Teil werden die wichtigsten Frageformen vorgestellt, kontrastiert und in ihrer Wirkung verglichen. Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern und Übungsbeispiele aus dem Gerichtsalltag systematisieren den Blick für typische "Fragefehler". Die Seminarteilnehmer erweitern ihre Wahrnehmungsfähigkeiten und sensibilisieren sich für ihre Gesprächspartner im Gerichtssaal.  
Dazu trainieren die Teilnehmer anhand von anonymisierten Gerichtsakten die "strategische" Befragung. Die Teilnehmer lernen, wie sie einen Zeugen öffnen können, ohne daß er weitschweifig wird, wie sie ihn bedrängen, ohne dass er sich verschließt, wie sie ihn führen, ohne Suggestivfragen zu stellen.  
Sie schärfen ihren Blick für eine Lügenabsicht des Zeugen und entwickeln Fragetechniken für den Umgang mit der offenen Lüge.
  - IV Richter sind für die Atmosphäre im Verhandlungssaal verantwortlich. Dazu gehört es auch, Streitereien und Missverständnissen konstruktiv zu begegnen und auch die Prozessordnung für die Atmosphäre zu nutzen.  
Neben dem juristischen sichert auch das rhetorische Instrumentarium (Schlagfertigkeit, Fragetechniken, Konfliktlösungsvorschläge etc.) den Einfluss des Richters auf das Prozessgeschehen. Killerphrasen sind Ausdruck der Machtkämpfe zwischen den Prozessbeteiligten. Sie bedeuten immer Angriff. Streitereien zwischen den Prozessbeteiligten entstehen in der Regel durch ihre meist gegensätzlichen Strategien. Richter brauchen rhetorische Mittel, um die Verhandlungsatmosphäre positiv zu beeinflussen.

Durch den Einsatz von Kommunikationsspielen, Filmausschnitten, Videobegleitung, Gruppenarbeiten, Plenumsauswertungen und Rollenspielen wird der Workshop zu einem lebendigen, spaßigen Einblick in Möglichkeiten, sich vor Gericht besser zu präsentieren, den Kontakt zum Zeugen herzustellen und dadurch die Arbeitsatmosphäre zu verbessern.

# **„Gut befragt ist halb gewonnen®“**

Frage- und Vernehmungstechniken vor Gericht

Bordesholm, 3. und 4. November 2001

## **I) Begrüßung, Organisation**

### **II) Erwartungen der Teilnehmer**

erster Erfahrungsaustausch / gemeinsame Zielsetzung des Seminars

### **III) Einstieg in die Vernehmung**

Wie wirken bestimmte Zeugen auf mich ?

Wie und wodurch wirke ich auf sie ?

Was tue ich für meine "Präsenz" ?

Was beeinflusst meine Befragung ?

Belehren ohne zu drohen

Begrüßen heißt "Beheimaten"

Wahrnehmungsübungen

Sensibilisierungsübungen mit der Kamera

### **IV) "Wenn Sie was von jemandem wollen, dann lassen Sie IHN reden".**

Grundlagen strategischer Gesprächsführung

Von der Verantwortung des Fragers zur Beantwortung der Frage

Gesprächskrisen effektiv nutzen

Der Zeuge ist König - Sie sind Kaiser !

Aktives Zuhören

Ich-Botschaften

Paraphrasierung

Sensibilisierungsübungen

Automatisierungsübungen "Eingangsformulierungen"

Partner-Befragung

### **V) Der Zeuge - ein komplizierter Gesprächspartner ?**

Spiegeln, Abholen, Führen - drei Schritte zum Befragungserfolg

Empathie, Sensibilität, Strategie - eine Gratwanderung

einen verschlossenen Zeugen öffnen

Kommunikationsspiele

Simulation eines "Verweigerer-Gesprächs"

Stimmübungen

Film-Szene

### **VI) Gut befragt ist halb gewonnen®**

Funktion und Wirkung der unterschiedlichen Frageformen

aus geschlossenen Fragen offene machen

Je weniger Sie reden, desto mehr bekommen Sie raus.

Columbo - die richtige Frage im richtigen Moment !

anonymisierte Gerichtsakten als Grundlage einer simulierten Zeugenvernehmung  
Filmausschnitt

**VII) Vorbereitung und Struktur einer Vernehmung**

Kerngeschehen - Randgeschehen - das Prinzip "Gulliver"

die Befragung vom Rand zum Kern

Fragekomplexe trennen und strukturieren

es gibt IMMER noch mehr Fragen !!

Vorbereitung der Vernehmung - der "Trichter"

Die fünf Sinneskanäle : "Schau mir in die Augen, und ich sag dir, was du denkst".

**VIII) Ihre Sprache - Ihr Werkzeug für den Kontakt**

Unbewußte und bewußte Vorwürfe

Angleichen des Sprachniveaus

Fragekomplexe trennen / Fragenhäufung vermeiden

Fachsprache und Fremdwörter

"Was ist der Anlaß für...?" Abstrakta im Alltag

**IX) Verhandlungsführung und Atmosphäre**

Wer führt den Prozeß ? Wer führt im Prozeß ?

"Dazu fehlt Ihnen doch der Sachverstand". - Killerphrasen

Was tun gegen die Killerphrasen der Prozeßbeteiligten ?

Welche Mittel helfen gegen Ihre eigenen ?

Schlagfertigkeit und Sprachkreativität kann man lernen.

Fragetechniken als Instrument der Verhandlungsführung

Übungen zur Sprachkreativität

Wortfelder

Standardformulierungen unter der Lupe

Filmausschnitt