

"Gut befragt ist halb gewonnen"®

-Frage- und Vernehmungstechniken vor Gericht-

Einführungsseminar für Justizreferendare

Frage- und Vernehmungstechniken vor Gericht – das ist bis heute ein vernachlässigtes Thema in der Aus- und Fortbildung von Juristen. Dabei stellt sich der Erfolg einer Befragung keinesfalls nur durch lückenlose Aktenkenntnis und die Kenntnis anwaltlicher Rechte ein.

Eine Hamburger Trainerin für Rhetorik und Kommunikation hat nach ausgiebigen Beobachtungen der Kommunikationsprozesse in Gerichtssälen ein Seminar für Rechtsanwälte entwickelt, das sie seit September 1994 für Justizreferendare anbietet.

Ziel dieses eintägigen Workshops ist es, die Wahrnehmung zu schulen, dadurch einen besseren Kontakt zum Zeugen aufzubauen, bestimmte Absichten in der Befragung durch präzise Fragetechniken zu verfolgen, das Gespräch FÜHREN zu lernen und schließlich eine größere Aufttritts- und Aktionssicherheit im Gerichtssaal zu erreichen.

Programm

1) Grundzüge der strategischen Gesprächsführung

aktiv zuhören, Ich-Botschaften, Paraphrasierung

2) Der Zeuge - ein schwieriger Gesprächspartner?

Wie nehme ich ihn wahr?

Was weiß ich von ihm, bevor die Befragung beginnt?

Spiegeln, Abholen, Führen

Körpersprache

3) Fragetechniken

Wer fragt, führt. Wer klug fragt, führt effektiver.

Funktion und Wirkung der verschiedenen Frageformen

Je weniger Sie reden, desto mehr bekommen Sie heraus.

4) Strategie in der Befragung

Atmosphäre schaffen

Die Öffnung des Zeugen

Die richtige Frage im richtigen Moment

5) Machtkämpfe im Gerichtssaal

Killerphrasen und andere Attacken--- Was können Sie dagegen tun ?

Schlagfertigkeit und Sprachkreativität