



"Gut befragt ist halb gewonnen"® - Zeugenvernehmung

Köln, 18. - 19. November 2016

busmann training® - Johanna Busmann

Frage- und Vernehmungstechniken vor Gericht – das ist bis heute ein **vernachlässigtes Thema** in der Aus- und Fortbildung von Juristen.

Der **Erfolg einer Befragung** ist abhängig von lückenloser Aktenkenntnis und Grundlagen der **strategischen Gesprächsführung**. „Aufgestellte Antennen“ einer **trainierten Wahrnehmung** sorgen auch im Gerichtssaal für besseren strategische Ergebnisse.

Lernen Sie **Frage- und Vernehmungstechniken** und **Vernehmungsstrukturen**!

## "Gut befragt ist halb gewonnen"® - Ziele

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 den Zeugen undurchsichtigen **Strukturen** (Justizsprache, Zeugenbelehrung, Protokollierung, festgelegte Reihenfolge der Vernehmung, Verteidigung, Staatsanwaltschaft, Jugendgerichtshilfe etc.) sind für ihn in aller Regel Stress auslösend.

Viele Zeugen sind **wahrheitsunwillig**, einige auch **wahrheitsunfähig**. Unter diesen Umständen von ihm verwertbare – und vor allem die gewünschten – Aussagen zu erfragen, das erfordert **Sensibilität** und eine geschickte, **ausgefeilte Frage- und Vernehmungstechnik**.

Sie lernen / verbessern,

- die **Bestimmungen der ZPO und der StPO** auszunutzen
- die richterliche **Autorität** (territorialer Verhandler) **taktisch** zu nutzen
- den gegnerischen Zeugen **zielgerichtet** zu vernehmen
- den Zeugen zu einem **bestimmten Punkt** zu führen
- eine Zeugenvernehmung zu **strukturieren**
- Widersprüche zu verstärken und **Lügenabsichten** zu enttarnen
- ein **Zeugenkomplott** aufzudecken
- Attacken und **Unsachlichkeiten** zu versachlichen
- **Machtkämpfe** für sich zu entscheiden

# "Gut befragt ist halb gewonnen"® - Programm

## Die Wahrnehmung

- Wie wirken andere Beteiligte auf mich?
- Wie und wodurch wirke ich auf sie?
- Was tue ich für meine "Präsenz"?
- Was weiß ich von dem Gesprächspartner, bevor die Befragung beginnt?

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

- Grundlagen strategischer Gesprächsführung
- Von der Verantwortung des Fragers zur Beantwortung der Frage
- Aktives Zuhören
- Ich-Botschaften
- Paraphrasierung

## Prozesstaktik

- StPO § 69,1,2 (ZPO, § 396,1,2) taktisch ausnutzen
- Den Richter in meine Befragung einbinden
- Der „territoriale Führer“ – Verhandlungstaktik mit „Regenten“
- Prozessuale Instrumentarien androhen, verwenden, auslassen

## Der Zeuge - ein komplizierter Gesprächspartner ?

- Spiegeln, Abholen, Führen - drei Schritte zum Befragungserfolg
- Empathie, Sensibilität, Strategie - eine Gratwanderung
- Bedrängen, ohne zu verschließen – bestärken, ohne sich anzubiedern.

## 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“
- Frage-Trichter: öffnen und schließen als Strategie
- Lügenabsicht enttarnen

## Vorbereitung und Struktur einer Befragung

- Abhängigkeit von Tagesform bedeutet Bedarf nach Struktur
- Kerngeschehen – Randgeschehen
- Die Befragung vom Rand zum Kern
- Lügenbereitschaft und abgesprochene Aussagen aufdecken
- Fragekomplexe trennen und strukturieren

## Umgang mit verbalen Attacken

- „Sie kennen doch die Akte gar nicht.“ und andere Sprüche
- Verhandlungssituationen glätten, Einwände nutzen und Killerphrasen versachlichen
- Distanz zu Streitereien aufbauen
- Aufgebrachte (Prozess-) Beteiligte zum Nachdenken bringen
- Richter überzeugen

## "Gut befragt ist halb gewonnen"® - Organisation

Herzlich willkommen in Köln zu Ihrem Zeugenvernehmungs-Seminar "Gut befragt ist halb gewonnen®" am 18. und 19. November 2016!

### Seminarort:

Hotel Hopper "et cetera"  
Brüsseler Straße 26  
50674 Köln  
T. +49.221.92440-0  
F. +49.221.92440-6  
hotel@hopper.de



### Ihre Anreise:

**Bahn:** Ab Hauptbahnhof ca 15 Gehminuten zum Hotel. **Flug:** Ab Flughafen 25 min mit Taxi.  
Drucken Sie bitte diesen **Lageplan** aus: [http://www.hopper.de/files/download\\_etc\\_de.pdf](http://www.hopper.de/files/download_etc_de.pdf)

### Parkplatz

Wenn Sie im HOPPER übernachten, erhalten Sie einen **Zugang zur Parkgarage** direkt mit dem Zimmerschlüssel an der Rezeption. (13 Euro / Tag)

Wenn Sie nicht im Hopper übernachten, fahren Sie rechts vom Hotel durch die schmale Einfahrt auf den **Parkplatz des Tagungszentrums** hinter dem Hotel oder in die dortige **Tiefgarage**.

### Ihre Übernachtung:

Übernachtung incl. Frühstück für meine Teilnehmer ab 80 € / Nacht. incl. Frühstück. Buchen Sie Ihr Zimmer bitte unter **tel 0221.92440-0** und sagen Sie den Code "**Busmann training**". Es ist trotz unserer Sonderpreise nicht ausgeschlossen, dass Sie über das Internet im Einzelfall noch günstiger buchen können.

### Honorar:

Ihr Honorar beträgt 710 € / Person (610 € bei Anmeldung zu dritt) + MWSt. + 2 x 22 Euro für die Mittagessen (incl. nicht-alkoholischer Kaltgetränke. Bitte zahlen Sie unbedingt erst nach dem Seminar. Sie erhalten eine Rechnung.

### Rücktrittsbestimmungen:

**VORSICHT!** Bei Rücktritt in den letzten beiden Monaten VOR dem Seminar zahlen Sie den vollen Preis, falls Sie keinen Teilnehmer zu Ihren Konditionen benennen! Bei Rücktritt aus einer Dreiergruppe verlieren die beiden anderen Gruppenteilnehmer ihren Sonderpreis, falls Sie keinen Teilnehmer zu Ihren Konditionen benennen! Alles Weitere bei der **Anmeldung über die Webseite** [www.busmann-training.de/seminar-buchen/](http://www.busmann-training.de/seminar-buchen/)

### Ich freue mich auf Sie!

Ich warte auf Sie am 18. November 2016 mit Kaffee, Tee, Snacks und Rockmusik **ab 9.30 Uhr** auf Sie.