

# Vernehmungstechnik und Vernehmungstaktik im Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenverfahren

Axel Wendler  
Richter am Oberlandesgericht a.D. und  
Lehrbeauftragter an der Universität Tübingen

11. ACE-Verkehrsrechtstag  
28. und 29. Juni 2019 | Frankfurt am Main





**Axel Wendler**  
Richter am Oberlandesgericht a.D.  
Lehrbeauftragter Universität Tübingen

Geboren 06. Oktober 1951 in Saarbrücken

Studium der Rechtswissenschaften sowie einige Semester Psychologie in Freiburg und Tübingen

**Ab 1978 im Staatsdienst:**

Staatsanwalt mit Schwerpunkt Kapitaldelikte und Delikte mit Öffentlichkeitsbezug

Haftstaatsanwalt in der Vollzugsanstalt Stammheim im so genannten „Stuttgarter Haftrechtsmodell“

Amtsrichter: Zivil-, Straf-, Abschiebehafrecht

Richter am Landgericht: Große Strafkammer und Jugendkammer

Von 2000 bis 2014: Richter am Oberlandesgericht Stuttgart, 2. und 4. Strafsenat

**Seit 1985** bundesweit und im Ausland (Italien, Luxemburg, Mallorca, Österreich, Schweiz) in der **Aus- und Weiterbildung** für Richter/innen, Staatsanwälte/innen, Rechtsanwälte/innen, Assessoren/innen, Referendare/innen, Sachbearbeiter/innen, Polizeibeamten/innen etc.

**2009, 2010 und 2011** Unterrichtung chinesischer Richter/innen (2009 und 2011) und Staatsanwälte/innen (2010) für die **China-EU School of Law** at the China University of Political Science and Law (CESL) in Beijing gemäß dem Abkommen der Europäischen Union mit der Volksrepublik China mit dem Ziel: „To support the Chinese Government in its efforts to develop a society based on the rule of law“

**Seit 1994** Lehrbeauftragter an der **Universität Tübingen**

**1995 bis 2003** zusätzlich Lehrbeauftragter an der **Fachhochschule für Polizei** in Villingen-Schwenningen

**Persönliche Weiterbildung** in körperorientierter Psycho- und Gesprächstherapie, systemische Aufstellungen, Psycho-Drama, Coaching-Ausbildung  
Coaching und Seminare zu Themen wie Wege aus Motivationskrisen, Hilfe bei Burnout-Problemen, Selbstfindung, Der MENSCH in der Robe u.ä.

**1994** Mitgründer des Fördervereins **KOBRA eV** (Beratungsstelle gegen sexuellen Missbrauch an Kindern und Jugendlichen), Vorstandsvorsitzender während der ersten Jahre

## Veröffentlichungen

- 2017 Wer fragt, erhält Antworten – wer richtig fragt, die richtigen! Axel Wendler/Dr. Frank Maurer. Kompetenz, Kommunikation und Recht: Soft Skills im Trend. In: Der Wirtschaftsführer 2017.
- 2015 Technik und Taktik der Befragung: Prüfung von Angaben. Gespräche, Interviews und Vernehmungen zielorientiert vorbereiten und führen. Urteile richtig begründen. Fehler in Urteilen aufdecken. Lüge und Irrtum erkennen. 2., erweiterte Aufl. Stuttgart: Kohlhammer.
- 2014 Die Vernehmung der Auskunftsperson in der Hauptverhandlung aus richterlicher Sicht. In: Deckers, R./Köhnken, G. (Hrsg.), Die Erhebung von Zeugenaussagen im Strafprozess – Juristische, aussagepsychologische und psychiatrische Aspekte. S. 379-403. Berlin: Juristische Weiterbildung - Berliner Wissenschafts-Verlag. 2. Aufl.
- 2012 Übersetzung in die chinesische Sprache von: Technik und Taktik der Befragung. Wendler/Hoffmann. Beijing.
- 2011 „Einen Schritt tiefer gehen...“ – Einzelne Situationen in der Kommunikation im Strafprozess, in denen früher erlebte Verletzungen wiederholt werden. In: Nagler, A. (Hrsg.), Kultur der Strafverteidigung. S. 85-112. Die Schriftenreihe der Strafvereinigungen. Berlin: Verlag Thomas Uwer.
- 2009 Technik und Taktik der Befragung. Wendler/Hoffmann. Stuttgart: Kohlhammer.
- 2008 Wie ähnlich war der Unfall? - Die Überprüfung von Aussagen auf Glaubhaftigkeit und Irrtumsfreiheit. Erneut überarbeitet in: Der Verkehrsunfall im Versicherungsrecht (3). Schriftenreihe der ARGE Verkehrsrecht, ARGE Versicherungsrecht im Deutschen Anwaltverein. 3. Berliner Fachtagung 2008.
- 2008 Wie ähnlich war der Unfall? - Die Überprüfung von Aussagen auf Glaubhaftigkeit und Irrtumsfreiheit. Neu überarbeitet in: StRR 2008, S. 12 ff., 58 ff.
- 2007 Die Vernehmung der Auskunftsperson in der Hauptverhandlung aus richterlicher Sicht. In: Deckers, R./Köhnken, G. (Hrsg.), Die Erhebung von Zeugenaussagen im Strafprozess - Juristische, aussagepsychologische und psychiatrische Aspekte. S. 188-212. Berlin: Juristische Weiterbildung - Berliner Wissenschafts-Verlag.
- 2003 Wie ähnlich war der Unfall? - Die Überprüfung von Aussagen auf Glaubhaftigkeit und Irrtumsfreiheit. In: Homburger Tage 2002. Schriftenreihe der ARGE Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein sowie in Zfs 2003, S. 529-536. Bonn: Deutscher Anwaltverlag.
- 2003 Vernehmungslehre. In: Römermann, V./Paulus, Chr. (Hrsg.)
- 2003 Schlüsselqualifikationen für Jurastudium, Examen und Beruf, S. 298-331. München: Beck.
- 2003 Argumente für eine Ersetzung des in der Aussagenanalyse gebräuchlichen Terminus <Fantasie-Signal> durch die Bezeichnung <Warn-Signal>. In: Gedächtnisschrift für Rolf Keller, S. 341-359. Tübingen: Mohr.
- 2002 Bauprozess und Wahrheitsfindung - Zwei sich widersprechende Begriffe? In: ARGE Baurecht Mitteilungsblatt 1/2002, S. 6-17. Berlin: Deutscher Anwalt Verein.
- 2000 Probleme bei der Wahrheitsfindung in Aussagen von Ausländern und Ausländerinnen. In: Wolf, G. (Hrsg.), Kriminalität im Grenzgebiet (Band 3). Ausländer vor deutschen Gerichten. S. 219-245. Berlin: Springer.
- 1987 Das Modell Stuttgart - Darstellung der Haftrechtspraxis und persönliche Erfahrungen eines Haftstaatsanwalts“ in Protokoll der Tagung der Ev. Akademie Hofgeismar „Stimmt etwas nicht mit der Untersuchungshaft“.

Zahlreiche Interviews in Funk und Fernsehen

## KONTAKT

Telefon: 0711 704177 oder 07543 3088808 | E-Mail: abtwendler@t-online.de

# VERNEHMUNGSTECHNIK UND VERNEHMUNGSTAKTIK

## A. Ein kleines, aber wichtiges „Vorwort“

Liebe Leserin, lieber Leser.

Sie werden im Folgenden etwas ganz Anderes vorfinden, als die Teilnehmer/innen an der Veranstaltung am 28. und 29. Juni 2019 in Frankfurt von mir zu hören bekommen haben. Um meinen Beitrag möglichst individuell auf die Veranstaltung zuzuschneiden und vor allem um die Inhalte lebendig und interessant darzustellen, habe ich mein Referat nicht vorab im Einzelnen ausgearbeitet oder gar vorformuliert, sondern zu dem Thema, mit dem ich mich seit Jahrzehnten beschäftige, eine freie Rede gehalten. Deshalb bin ich nun nicht in der Lage, als Handout eine schriftliche Ausführung meines Referats vorzulegen.

In der Veranstaltung habe ich einzelne typische, d.h. häufig wiederkehrende und daher vielen Rechtsanwälten/innen bekannte, kommunikativ anspruchsvolle Situationen herausgegriffen und besprochen. Dazu haben wir uns Ausschnitte über Vernehmungen von Zeugen/innen und Parteien aus mitgefilmten, nicht etwa

nachgestellten, sondern echten (Schieds-)Gerichtsverhandlungen angeschaut. Der Blick war natürlich auf die Rhetorik und die Fragetechnik der beteiligten Richter/innen und Anwälte/innen gerichtet. An solchen konkreten Beispielen lässt sich nach meiner Meinung sehr Vieles besonders gut und eindrücklich zu diesen Themen aufzeigen: Wie komplex und vielschichtig Rhetorik in Gerichtsverfahren ist, wie leicht man eine ungeschickte Frage stellen kann und wie weitreichend die daraus entstehenden Folgen sein können, aber auch wie Richter/innen auf das Verhalten von Anwälten/innen bzw. umgekehrt Anwälte/innen auf das Verhalten von Richtern/innen reagieren.

Wichtig war mir, nachdrücklich darauf hinzuweisen, dass für Rechtsanwälte/innen Fragetechnik immer Frage-TAKTIK ist. Je nachdem, wen Sie in einem Prozess vertreten, haben Sie ein unterschiedliches Erkenntnisinteresse. An diesem Ihrem jeweiligen Erkenntnisinteresse (bzw. dem Ihres/r Mandanten/in) sollten Sie sich immer ausrichten. Das umfasst nicht nur den Inhalt Ihrer Fragen, sondern natürlich auch die Art und Weise der Befragung sowie Ihre Rhetorik. Das kann sogar so weit gehen, dass Sie fragetechnisch bewusst falsch vorgehen, z.B. bewusst eine Suggestivfrage oder eine verneinende Frage stellen oder einer Frage eine lange Einleitung voranstellen, eben um dadurch in eine bestimmte, Ihrem Erkenntnisinteresse entsprechende Richtung zu lenken.

Über solche Dinge habe ich in meinem Vortrag *gesprochen*. Zu *lesen* bekommen Sie nun wenigstens als kleinen „Ersatz“ einen Auszug aus einem meiner Skripte zum Thema Grundlagen der Rhetorik und Fragetechnik, wie man es richtig macht, also wie die Richter/innen es eigentlich machen sollten. Die Richter/innen haben ein „übergeordnetes“, umfassendes Erkenntnisinteresse und sollten immer unter Ausschöpfung aller Möglichkeiten versuchen herauszubekommen, was tatsächlich geschehen ist, denn ein Urteil, dem ein „falscher“ Sachverhalt zugrunde liegt, ist ein „falsches“ Urteil.

## **B. Die Bedeutung der Rhetorik in der juristischen Alltagspraxis**

Der Personalbeweis, die Beweisführung anhand der Angaben von Personen, spielt bei der Überzeugungsbildung im forensischen Bereich unter sämtlichen Beweismitteln eindeutig die größte Rolle. In allen Sparten des Rechts werden Personen vernommen. Aber auch außerhalb des gerichtlichen Bereichs finden Gespräche, Anhörungen und Befragungen statt und sind häufig die wesentliche Grundlage für die juristische Arbeit. Inhaltlich stehen im Mittelpunkt der Tätigkeit von Rechtsanwälten/innen zunächst die Gespräche, die sie mit ihrer Mandantschaft führen, sei es um den Vortrag für die Schriftsätze vorzubereiten, sei es um die Grundlagen für Vertragsgestaltungen abzuklären und so weiter. Allein schon deshalb hat das Thema „Befragungstechnik“ eine so große Bedeutung.

Allerdings sind es eigentlich nur oder zumindest in erster Linie die Richter und Richterinnen, deren Aufgabe und Auftrag es ist, anhand der Befragungen und Vernehmungen herauszufinden, was tatsächlich geschehen ist. Sie haben sozusagen ein „übergeordnetes“, umfassendes Erkenntnisinteresse. (Aus Sicht des Gesetzgebers gilt das zwar auch für die Staatsanwälte und Staatsanwältinnen. Das scheint jedoch in der Rechtswirklichkeit leider im Laufe der Jahre zu einem beträchtlichen Teil in Vergessenheit geraten zu sein.) Alle anderen und ganz besonders die Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen haben in den meisten Vernehmungen und Befragungen ein am Interesse des Mandats ausgerichtetes, einseitiges, oft „beschränktes“ Erkenntnisinteresse. Der Vertreter der Klägerin wird nach anderen Dingen fragen als die Vertreterin des Beklagten; die Verteidigerin will von den Zeugen anderes hören, manches auch nicht hören, als der Vertreter der Nebenklage. Deshalb ist Befragungs- und Vernehmungstechnik ganz besonders für Rechtsanwälte/innen immer zu einem großen Teil zugleich Befragungs- und Vernehmungs-**TAKTIK!** Für sie geht es nicht nur darum, *welche* Fragen man stellt, sondern vor allem auch darum, *wie* man sie stellt. Was will ich von der betreffenden Person hören, was nicht? Wie erreiche ich dieses Ziel? Wie gehe ich dabei mit dem/r Richter/in und dem/r Staatsanwalt/in oder mit dem/r gegnerischen Anwalt/in und den Parteien um?

Die Schauspielerin Shirley MacLaine soll einmal gesagt haben: „Ab einem gewissen Alter fängt man an, die *richtigen* Fragen zu stellen.“ Ich kenne kaum eine/n Anwalt/in und auch kaum ein/e Richter/in (einschließlich mir selbst), der/die sich nicht irgendwann einmal über eine von ihm/ihr selbst gestellte Frage geärgert hat. Si tacuisses...

Natürlich lernt man durch Erfahrungen. Allerdings hat man nach meiner Auffassung bei diesem Thema nie ausgelernt. Es ist ein lebenslanger Weg. Man muss offenbleiben und bereit sein, immer wieder Neues dazuzulernen, und Anregungen für andere mögliche Vorgehensweisen sammeln.

### **C. Allgemeine Regeln für eine Befragung**

Die Ausgangspositionen und die Interessenlagen sind im jeweiligen Einzelfall verschieden. Sie haben ein unterschiedliches Erkenntnisinteresse und wollen in einer Befragung/Vernehmung andere Dinge erfahren oder auch nicht hören, je nachdem, ob Sie den/die Kläger/in oder den/die Beklagte/n vertreten, ob sie Verteidiger/in oder Vertreter/in der Nebenklage sind. Es gibt aber in Vernehmungen und Befragungen, so könnte man es zu Lehrzwecken nennen, ein „übergeordnetes“ Ziel: Man will von der Auskunftsperson umfangreiche, präzise und zuverlässige Informationen über das betreffende Thema erlangen, um klären zu können, was tatsächlich geschehen ist. An diesem grundsätzlichen Ziel richten sich die Regeln zur Befragungs- und Vernehmungslehre insgesamt aus.

#### **1. Bereiten Sie sich auf die Befragung/Vernehmung vor**

Eine Befragung/Vernehmung beschränkt sich nicht auf den Zeitraum, wenn sich die Personen, diejenige, die etwas wissen will (im Folgenden → die Vernehmungsperson), und diejenige, die etwas weiß oder wissen soll (im Folgenden → die Auskunftsperson), einander gegenüber sitzen. Einer guten Befragung geht

immer eine gute Vorbereitung voraus. Dabei müssen beide Seiten gleichermaßen berücksichtigt werden, die Seite des/der Fragenden und die des/der Befragten.

**Planung** ist das A und O. Wer den Akteninhalt nicht kennt und in den Unterlagen herumblättert, strahlt Inkompetenz aus. Erstellen Sie sich zuvor eine – **inhaltliche und taktische – Gliederung/Struktur**, anhand derer Sie die Befragung/die Vernehmung durchführen wollen. Machen Sie sich vorher klar (notieren!), worauf es Ihnen bei der Befragung/Vernehmung ankommt. Lassen Sie sich nicht vorschnell auf die Alternativen „A“ oder „nicht A“ festlegen. Überlegen Sie, ob nicht auch eine dritte oder vierte Möglichkeit in Betracht kommen könnte.

## **2. Reihenfolge der Befragungen**

Leider haben Rechtsanwälte/innen jedenfalls im Gerichtsalltag in der Regel nur wenige Möglichkeiten, darauf Einfluss zu nehmen, in welcher Reihenfolge Auskunftspersonen vernommen werden. Hier dennoch kurz, was dabei bedacht werden sollte. Vielleicht könnte es auch für den/die eine/n oder andere/n Richter/in sinnvoll sein, die eigene Routine von Zeit zu Zeit zu hinterfragen und zu überdenken. Nicht von ungefähr hat Kurt Tucholsky einmal gesagt: „Erfahrung heißt gar nichts. Man kann eine Sache auch 35 Jahre schlecht machen.“

Es gibt, je nach Fallkonstellation, verschiedene Möglichkeiten:

### **a. Personale Ordnung**

Die wichtigsten Auskunftspersonen sind die unmittelbar **Betroffenen** selbst. Dem trägt die Strafprozessordnung vorbildlich Rechnung: Der Angeklagte hat das erste – § 243 Absatz 4 StPO – und das letzte Wort – § 258 Absatz 2 StPO –.

Die Vernehmung von **Zeugen/innen** erfolgt im Allgemeinen in einer dieser drei Varianten:

- Nach **Lagern** geordnet – es werden jeweils sämtliche Be- und Entlastungszeugen/innen bzw. alle den klägerischen Vortrag und alle den Vortrag des/der Beklagten stützenden Zeugen/innen nacheinander gehört; oder
- nach **Gewichtigkeit** – die vom Aussageninhalt und vom Aussagenumfang her „interessantesten“ Zeugen/innen kommen zuerst; oder
- inhaltlich aufeinander **aufbauend** – die Aussagen der Zeugen/innen sollen sich immer weiter ergänzen.

Was die richtige oder beste Reihenfolge ist, lässt sich nicht allgemein bestimmen. Vielmehr sollte man sich immer an den Bedingungen des jeweiligen Einzelfalls ausrichten.

Allerdings muss vor der dritten Variante (inhaltlich aufeinander aufbauend oder sich gegenseitig ergänzend) gewarnt werden. Zwar ist sie in der forensischen Praxis durchaus nicht selten anzutreffen, jedoch birgt sie in sich die Gefahr einer sei es auch nur unbewussten Voreingenommenheit. Sie setzt ein aus dem Aktenstoff gewonnenes Vorverständnis, „wie der Fall laufen könnte“, voraus. Dadurch entstehen Erwartungen den Aussageninhalt der Auskunftsperson betreffend. Die Vernehmungsperson kann dann eine Tendenz entwickeln, die Angaben der Auskunftsperson in die Richtung ihrer Erwartungen zu lenken, sich unbewusst quasi die vermuteten Antworten nur noch bestätigen zu lassen. Zumindest ist die Vernehmungsperson, wenn sie schon eine relativ feste Vorstellung vom (inhaltlichen) Verlauf einer Befragung/Vernehmung hat, weniger offen für andere, neue Alternativen, die sich ergeben können.

## **b. Inhaltliche Ordnung**

Für die Frage, in welcher Reihenfolge die einzelnen, inhaltlich unterschiedlichen Themenbereiche in der Befragung abgehandelt werden sollen, gibt es ebenfalls keine einzig richtige Antwort. Auch hier bestimmt der Einzelfall die jeweilige Vorgehensweise.

**Sachliche Reihenfolge:** Die **Streitpunkte** werden in ihrer Gesamtheit einzeln abgehandelt, d.h. mit der Befragung aller Auskunftspersonen, die dazu etwas beitragen können.

Sie empfiehlt sich in besonders umfangreichen Verfahren, in denen es den Beteiligten, zumindest dann, wenn keine genaue Aussagenprotokollierung stattfindet, oft so ergeht, dass sie sich Wochen oder Monate später nach vielen Terminen kaum noch genau daran erinnern, was die einzelnen Zeugen/innen tatsächlich gesagt haben.

**Psychologische Reihenfolge:** Hier geht man **vom „Einfachen“**, vom mehr Unstreitigen, **zum „Schwierigen“**, zu den heftiger umstrittenen Punkten.

## **3. Notizen, Checkliste**

Es ist erleichternd, bei der Vorbereitung und der Durchführung einer Befragung/Vernehmung **Checklisten** zu verwenden. Man sollte sich nicht „sklavisch“ daran halten, aber sie sind hilfreich, um strukturiert(er) die entscheidenden Punkte zu bedenken und abzuarbeiten.

### **Struktur für eine Befragung/Vernehmung**

- Was ist der **bisherige Kenntnisstand**?
- Was davon steht **sicher** fest?

- Was **vermuten** Sie?
- Was sind die **bisherigen Ermittlungen**, was die **Beweismittel**?
- Was ist Ihr **Erkenntnisziel** in der Befragung?
- Suchen Sie nach möglichen **Alternativen!**

Die Verwendung einer solchen „Checkliste“ empfiehlt sich immer, egal auf welcher Seite man steht.

#### **4. Kontakt herstellen**

Die Auskunftsperson besitzt etwas, das die Vernehmungsperson, Sie, von ihr bekommen wollen: Informationen. Deshalb muss sich nicht die Auskunftsperson der Vernehmungsperson anpassen; vielmehr muss die Vernehmungsperson, müssen Sie **sich auf die Auskunftsperson einstellen**. Klären Sie zunächst, ohne dass der/die Andere es bemerkt, die Sprach- und die so genannte Wir-Ebene (in welchem „Ton“ kommunizieren Sie miteinander – eher distanziert, formell, höflich, locker, kameradschaftlich etc.)?

Der Einstieg in die Befragung/Vernehmung spielt für Rechtsanwälte/innen dann eine besonders große Rolle, wenn sie – wie in Strafprozessen leider üblich – meist spät oder gar als letzte an die Reihe kommen, Fragen stellen zu dürfen. Oft sind die Auskunftspersonen zu diesem Zeitpunkt bereits „genervt“. Zudem empfinden Zeugen/innen den/die Anwalt/in der anderen Partei oder erst recht den/die Verteidiger/in nicht selten als „Gegner/in“ oder sogar als „Feind/in“. Sie, der/die Rechtsanwalt/in, müssen also eine Art zusätzliche „kommunikative Leistung“ erbringen, eine „kommunikative Brücke“ bauen, damit die Auskunftsperson (eher) bereit ist, auf Ihre Fragen unvoreingenommen(er) einzugehen.

Der Kontakt, den Sie zur Auskunftsperson herstellen, entscheidet über die Qualität ihrer Angaben.

## **Setting:**

Es lohnt sich, einen Blick auf die „äußeren Bedingungen“ zu werfen, unter denen das Gespräch/die Befragung/die Vernehmung stattfindet. Ziel ist vom Grundsatz her, negative, den Kommunikationsfluss hemmende Einflüsse zu minimieren.

Insbesondere im Rahmen von außergerichtlichen Befragungen oder auch in Gesprächen mit dem/der Mandanten/in kann man durch kleine „Dinge“ und „Gesten“ allerhand bewirken. Lektüre, Zeitschriften, die man auslegt, um die möglichst kurze Wartezeit besser überbrücken zu können; wie man auf den/die Mandanten/in zugeht; ob man ihn/sie durch Dritte ins Zimmer bringen lässt oder selbst abholt; ob man sich gemeinsam an einen („runden“) Tisch setzt oder hinter dem eine schwer zu überwindende Barriere bildenden Schreibtisch bleibt; ob man ein Getränk anbietet; ob man die Befragung allein oder zu zweit durchführt usw. Bei all dem gibt es kein richtig und falsch. Aber all das wirkt sich auf den Informationsfluss aus. Man sollte sich der unterschiedlichen Wirkungen bewusst sein und das „Setting“ am Ziel des Gesprächs oder der Befragung ausrichten.

Lassen Sie die Auskunftsperson erst ankommen und „warm“ werden, indem Sie mit ihr ein paar belanglose Worte wechseln, bevor Sie zur Sache kommen.

## **5. Kommunikative Meta-Ebenen**

Am bedeutsamsten ist natürlich die verbale Kommunikation. Sie läuft immer zugleich auf mehreren unterschiedlichen Ebenen ab. Wir senden, wenn wir sprechen, zusätzliche „Botschaften“ aus. Oft ist uns das selbst nicht bewusst. Die Anderen „hören“ aber gerade diese „Botschaften“ und reagieren dann darauf. Manchmal kann das Gespräch dadurch einen ungewollten Verlauf nehmen.

Dazu ein kleines, scherzhaftes Beispiel:

Eine Rechtsanwältin, die im Gespräch mit ihrem Mandanten auf die Uhr blickt und beiläufig sagt, „*Oh, schon 12.30 Uhr*“, teilt etliche Botschaften auf kommunikativen Meta-Ebenen mit. Der Mandant erfährt die Uhrzeit (so genannte **Sachebene**). Er

hört aber vielleicht auch heraus, dass die Anwältin in Eile sei oder Hunger habe (so genannte **Selbstkundgabe-, Selbstoffenbarungsebene**). Wenn er ihr gegenüber ein wenig kritisch eingestellt ist, meint er eine ähnliche Botschaft zu entdecken wie, „Mein Fall ist ihr nicht wichtig“, „Sie verdient an meinem Prozess nicht viel und würde jetzt lieber ein anderes Verfahren bearbeiten“ (so genannte **Beziehungsebene**). Und er vernimmt schließlich die Aufforderung, „Beeilen Sie sich, es reicht, Sie können jetzt gehen“ (so genannte **Appellebene**).

Vielleicht hat er richtig „zwischen den Zeilen“ gehört. Vielleicht hat er aber auch allerhand aus seinen eigenen Erwartungen und Befürchtungen Stammendes hineininterpretiert.

In Wahrheit macht die Rechtsanwältin nämlich gerade eine Abmagerungskur und freut sich, als sie auf ihre Uhr blickt, dass es schon so spät ist und sie noch keinerlei Hungergefühl verspürt (Selbstoffenbarung). Sonst nimmt sie sich in der Regel höchstens eine Stunde für ein Mandanten/innen-Gespräch. Diesen Fall aber findet sie so interessant, dass sie gar nicht bemerkt hat, wie bereits zwei Stunden vergangen sind (Beziehungsebene). Außerdem denkt sie, der Fall ist so kompliziert, dass man sich nochmals treffen muss, und sie will den Mandanten schonend darauf vorbereiten, nach der Mittagspause wiederzukommen (Appellebene).

Als sie ihre Äußerung über die Uhrzeit machte, hat sie also an ganz andere Dinge gedacht, als der Mandant zu „hören“ meinte.

Dieses kleine Beispiel soll zeigen, wie leicht es zu rein sprachlich bedingten Missverständnissen kommen kann, wie schnell man an einander vorbeiredet. Denn wenn wir etwas sagen, senden und hören wir, gewollt und ungewollt, bewusst und unbewusst, immer zugleich Botschaften auf allen diesen vier Ebenen. Deshalb sollten wir nicht nur auf diese Ebenen achten, sondern sie ganz bewusst **einsetzen**, sie benutzen, um die Auskunftsperson beispielsweise unter Druck zu setzen oder zu beruhigen – je nachdem, was ich wünsche. **Wir haben viele Möglichkeiten, durch einen bewussten und gezielten Einsatz dieser vier Ebenen, auf den Verlauf von Gesprächen, Befragungen und Vernehmungen Einfluss zu nehmen.**

## 6. Kontakt halten

Seien Sie bemüht, den Kontakt während der Befragung/Vernehmung durchgängig zu halten – auch „körperlich“, z.B. über Blickkontakt, Gesten, körperliche Hinwendung. Zeigen Sie Interesse, unter Umständen aus taktischen Gründen vielleicht sogar Verständnis für das Verhalten des/der Anderen.

Durch Minimaläußerungen, so genannte „Hörersignale“ („Back Channels“), kann der Auskunftsperson auf einfache Weise gezeigt werden, dass man innerlich „dabei“ ist, dass man mit ihr in Kontakt steht (**aktives Zuhören**).

Unter **Back Channels** oder Rezipienzsignalen (dem Sprecher wird vom Hörer Verständnis, nicht zwingend Akzeptanz, der erfolgten Aussage signalisiert und „grünes Licht“ zum Weiterreden gegeben) versteht man kleine, meist verbale Reaktionen oder beiläufige „Kommentare“: „Aha“, „ja“, „so“, „gut“, „verstehe“ etc. Damit kann man sehr intensiv leiten, entweder den Anderen motivierend und unterstützend („ich verstehe“, „gut“) oder auch ihn demotivierend und verunsichernd („oh“, „tja“). Es ist wichtig, zu wissen, dass wir ständig solche Signale aussenden. In der Regel ist uns das nicht bewusst. Der Andere nimmt sie aber, ebenfalls in der Regel unbewusst, wahr und reagiert darauf. Es gilt also, sich vor dem Aussenden von ungewollten, weil dem Fortgang der Befragung/Vernehmung nicht zuträglichen Signalen zu hüten, und umgekehrt entsprechende Signale bewusst am jeweiligen Erkenntnisziel orientiert einzusetzen.

Zuhören ist mehr als hören, was der/die Andere *sagt*. **Aktives Zuhören** umfasst auch, zu hören, was der/die Andere *meint*. Aktives Zuhören umfasst weiter, zu hören, was der/die Andere sagen *will*. Aktives Zuhören bedeutet sogar, zu hören, was der/die Andere *nicht* sagt.

Blättern Sie während des Gesprächs/der Befragung/der Vernehmung nicht – es sei denn aus „taktischen“ Gründen, z.B. um die Auskunftsperson zu verunsichern – in den Unterlagen. Motivieren Sie, etwa indem Sie zustimmend nicken oder sagen:

*„Das ist interessant, unter diesem Gesichtspunkt habe ich das noch nicht betrachtet.“* Wenn es angebracht ist, loben Sie. Manchmal hilft auch die Selbstöffnung. (*„Einem guten Bekannten von mir ist so etwas Ähnliches auch schon einmal passiert.“*)

## **7. Nehmen Sie sich Zeit und haben Sie Geduld**

Eine ungeduldige Vernehmungsperson setzt die Auskunftsperson unter Stress. Das kann dazu führen, dass die Auskunftsperson Teile weglässt, die sie für weniger wichtig hält, die für den Rechtsstreit/das Verfahren/Ihre Entscheidung, wie Sie vorgehen werden, aber durchaus bedeutsam sein können.

Bestehen Sie unbedingt darauf, dass Ihre Fragen wirklich beantwortet werden. Wenn erforderlich, warten Sie einfach auf eine Antwort, **schweigen** Sie. Halten Sie dabei Blickkontakt (Appellebene). Auch wenn Sie schweigen, „hört“ Ihr Gegenüber etwas. Er/sie „hört“ Botschaften wie: *„Was Sie gesagt haben, reicht mir noch nicht.“*, *„Das hätte ich gern genauer und ausführlicher.“*, *„Das kommt mir seltsam vor.“*, *„Ich weiß nicht, ob ich Ihnen das glauben kann.“*, *„Fahren Sie fort.“* usw.

Besprechen Sie jeden Punkt zu Ende, ehe Sie einen neuen erörtern.

Lassen Sie es nicht zu, dass ein/e andere/r Beteiligte/r, schon gar nicht der/die gegnerische Anwalt/in, Sie unterbricht oder sich sonst einschaltet.

## **8. Zweiteilung der Befragung: Erst berichten lassen, dann Fragen stellen**

Der wichtigste Grundsatz der allgemeinen Befragungs- und Vernehmungslehre ist: Die Zweiteilung in zunächst den Bericht und dann das „Verhör“, die Befragung.

Das schreiben übrigens die Gesetze – vernehmungstechnisch vorbildlich – so vor:

Nach § 69 Abs. 1 Satz 1 StPO, § 396 Abs. 1 ZPO ist der Zeuge zu veranlassen, das, was ihm von dem Gegenstand der Vernehmung bekannt ist, im Zusammenhang anzugeben.

Erst danach befasst sich der zweite Absatz mit dem Verhör: „Zur Aufklärung und zur Vervollständigung der Aussage sowie zur Erforschung des Grundes, auf dem das Wissen des Zeugen beruht, sind nötigenfalls (weitere) Fragen zu stellen.“

### **Befragung als gemeinsamer Rekonstruktionsprozess**

Der in einer Vernehmung/Befragung stattfindende Kommunikationsvorgang ist empirisch intensiv untersucht worden. Dabei wurde festgestellt, dass es sich sehr häufig um einen gemeinsamen Rekonstruktionsprozess handelt, bei dem der/die Fragende und die Auskunftsperson die Geschehnisse quasi miteinander „aushandeln“.

Das danach erstellte **Protokoll** ist das Ergebnis einer längeren kommunikativen Interaktion. Es gibt immer nur verändert Teile der gesprochenen Worte wieder.

Von entscheidender Bedeutung für möglichst wenige Veränderungen ist die Zweiteilung in Bericht und Befragung.

Der Auskunftsperson sollte immer genügend Raum für ihren Bericht gelassen werden. Denn ein wichtiger Lehrsatz jeder Vernehmungstechnik lautet: „**Wer fragt, führt.**“ Vielfach bemerken die Beteiligten es gar nicht, wie sich die ursprünglichen Angaben unter dem Einfluss der Befragungssituation (durch Fragen, Vorschläge, Gegenvorschläge, Vorhaltungen usw.) verändern.

*Loftus* hat zum Einfluss von Fragen auf Antworten Experimente durchgeführt. Nachdem den Probanden ein Film mit einem Auffahrunfall gezeigt worden war, wurden sie nach der Geschwindigkeit der Fahrzeuge befragt. Je

aggressiver die Wortwahl in der Frage war, desto höher wurde die Geschwindigkeit geschätzt.

Die Ergebnisse:	Smashed	→ 40,8 mph,
	collided	→ 39,3 mph,
	bumped	→ 38,1 mph,
	hit	→ 34,0 mph,
	contacted	→ 31,8 mph.

Doppelt so viele, die mit „smashed“ gefragt wurden, wie diejenigen, die mit „hit“, bejahten die Frage, ob sie zerbrochenes Glas – das im Film gar nicht vorkam! – gesehen hatten.

Der Bericht – den Anderen, ohne Fragen zu stellen oder Kommentare abzugeben, berichten lassen – dient dazu, möglichst gutes Auskunftsmaterial zu erlangen. Gutes Auskunftsmaterial bedeutet: Geschehensschilderungen, die rasch und gut auf ihre Zuverlässigkeit (Glaubhaftigkeit und Irrtumsfreiheit) überprüft werden können.

Der Bericht kann zwar weniger Einzelheiten enthalten, aber der Einfluss der Vernehmungsperson ist geringer. Demgegenüber erbringt eine gute Befragung, ein „Verhör“ zwar mehr Details, ist aber durch die Fragen und den sonstigen Einfluss der Vernehmungsperson gefärbt („Wer fragt, leitet“). Erst beide Teile zusammen ergeben eine gute Vernehmung.

Die Zweiteilung ist nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung vorgeschrieben. Ihre Verletzung kann mit der Revision gerügt werden (BGHSt 3, 281, 284).

Um den Beweiswert einer Aussage richtig bemessen zu können, sollte ein Gesprächsprotokoll diese Zweiteilung der Vernehmung auch erkennen lassen.

## 9. Verständlichkeit

Wie in den anderen Bereichen, so sollte auch mit der Sprache die Vernehmungsperson sich an die Auskunftsperson anpassen und nicht umgekehrt.

Vermeiden Sie das so genannte „Juristen-Deutsch“.

Bei Worten wie <vorsätzlich>, <fahrlässig> oder gar <bewusst fahrlässig>, <Streitgegenstand>, <Eigentümer>, <Besitzer>, <billigend in Kauf nehmen>, <vorverstorben>, aber auch schon bei <grundsätzlich> oder selbst nur bei Worten wie <Anspruch> und <Mahnung> öffnet sich im Kopf von Juristen/innen eine „Schublade“ und sie stellen sich alle dasselbe darunter vor. Es handelt sich bei vielen um im allgemeinen Sprachgebrauch geläufige Formulierungen, die jedoch durch eine juristische Definition mit einer spezifischen Bedeutung belegt sind. Den „juristischen Laien“ fehlen solche „Schubladen“. Sie verwenden bisweilen die Formulierungen in ihrem aktiven Wortschatz ebenfalls, aber so, wie allgemein üblich, aus juristischer Sicht „unscharf“ oder gar „unrichtig“. Dessen sind sich die Auskunftspersonen natürlich nicht bewusst. Sie glauben, jedes Wort zu verstehen, und doch hat der/die Rechtsanwalt/in vielleicht etwas Anderes gemeint. Den Juristen/innen ergeht es umgekehrt genauso. Wenn sie das Wort <Betrug> hören, tauchen in ihrem Kopf automatisch sieben Voraussetzungen auf.

Allgemein lässt sich sagen: Durch den Gebrauch einer für die Auskunftsperson ungewohnten Sprache wird ihr signalisiert, dass man sich (etwa bei einer wichtigen Befragung oder auch nur in der Kanzlei des/der Rechtsanwalts/in) in einer bestimmten Weise, nämlich „gewählt“ ausdrückt. Zumindest unbewusst wird die Auskunftsperson versuchen, sich anzupassen. Das birgt die Gefahr einer ungenauen Verwendung mancher Worte oder gar von Fachausdrücken, deren Bedeutung ihr nicht in vollem Umfang klar ist.

Achten Sie auf die Länge Ihrer Sätze! Für gutes Verständnis ist die **Satzlänge** von großer Bedeutung. Vermeiden Sie „Bandwurm-Sätze“. Sie werden schlecht

verstanden und vermitteln einen wenig kompetenten Eindruck. Außerdem riskieren Sie, dass Sie selbst „den Faden verlieren“.

Achten Sie auf Ihre **Sprechgeschwindigkeit**! Mit einer hohen Sprechgeschwindigkeit setzen Sie den Anderen im weitesten Sinn unter Stress. Er muss sich erhöht konzentrieren, um alles richtig zu verstehen. Sie laufen immer Gefahr, dass der Andere Sie falsch versteht oder Teile dessen, was Sie sagen, nicht aufnimmt oder dass er irgendwann nicht mehr richtig zuhört. Sie verkürzen beim Anderen die Zeit zum Denken.

Vergewissern Sie sich, ob Sie richtig verstanden worden sind; stellen Sie **Rückfragen**, ziehen Sie Folgerungen aus den Antworten („*Sie wollen also sagen...*“). Allerdings kann es gerade bei letzterem auch leicht – vielleicht ja auch mit Absicht (!) – zu „Manipulationen“ (Veränderungen des eigentlichen, tatsächlichen Aussageinhalts) kommen.

## **10. Sieben Sprachgesetze**

- Passen Sie Ihre Sprechweise der jeweiligen Auskunftsperson an.
- Benutzen Sie kurze, einfache Sätze und gebräuchliche Wörter.
- Vermeiden Sie abstrakte Begriffe.
- Verwenden Sie eindeutige Formulierungen, vermeiden Sie negative Fragen.
- Stellen Sie keine vorwurfsvollen Fragen.
- Ihre Fragen sollen nicht erkennen lassen, wie viel Sie selbst schon wissen und welche Antwort Sie erwarten.
- Stellen Sie immer nur eine Frage, machen Sie keine Fragenhäufung.

Besonders gefährlich, leider aber sehr verbreitet, sind so genannte „Fragebatterien“, also viele Fragen auf einmal.

## C. Das Verhör / Die Befragung im engeren Sinn

### I. Einleitung der Befragung

#### 1. Befragung erst nach ausführlichem Bericht

Mit der Befragung sollten Sie erst beginnen, wenn der Bericht gut genug war. Wenn der Bericht zu knapp ausfällt, dann sollten Sie die Auskunftsperson dazu veranlassen, den **Bericht** zu **ergänzen**:

*„Ich kann mir das Ganze schon recht gut vorstellen. Ich hätte es gern noch ein bisschen genauer gehört. Beginnen Sie am besten nochmal bei...“*

**Regel: Den Bericht ggfs. wiederholen lassen.**

#### 2. Mit offenen Fragen beginnen

Eine gute Befragung beginnt, nachdem Filterfragen (vgl. unten) gestellt wurden, immer mit so genannten offenen Fragen (im Gegensatz zu geschlossenen Fragen – vgl. ebenfalls unten), um eine möglichst unverfälschte Aussage zu erhalten.

Dazu gehören:

**W-Fragen:** *„Wer, was, wann, wo etc. ...?“ – (Nicht: „Warum?“)*

**Leerfragen:** *„Wie ging es weiter?“, „Und dann?“*

**Anstoßfragen:** *„War da noch etwas im Zusammenhang mit den Inventuren?“*

**Sondierungsfragen:** *„Sie sagten vorhin etwas von einem Gespräch mit der Filialleiterin?“*

## II. Fragetechnik

### 1. Allgemeines

Stellen Sie **immer nur eine Frage**. Fragenhäufung ist leider sehr verbreitet, führt aber zwangsläufig zu Informationsverlust.

Geben Sie **keine inhaltlichen Vorgaben**. Inhaltliche Vorgaben unterstützen den Vorgang der unbewussten Rekonstruktion, anstatt der bloßen Schilderung von Erinnerungsinhalten.

Wecken Sie **keine positiven oder negativen Assoziationen**.

Vermeiden Sie, dass der Eindruck entsteht, die Auskunftsperson müsse auf alle Fragen eine Antwort wissen. Aber **bestehen Sie darauf, dass Ihre Fragen erschöpfend beantwortet werden**. Zahlreiche Untersuchungen belegen, dass in vielen Vernehmungen ein Teil der gestellten Fragen unbeantwortet bleibt, ohne dass die Beteiligten dies bemerken. Man kann auch in einer passenden Situation einmal darauf hinweisen, dass Zeugen/innen sagen dürfen, ja müssen, wenn sie etwas nicht (sicher) wissen.

**Keine Unterbrechung** der Auskunftsperson. Der/die Andere gerät rasch durcheinander und es droht Informationsverlust.

Wählen Sie **keine negative Ansprache**.

Negativ-Beispiel: *„Haben Sie keinen Verdacht geschöpft? Ist Ihnen das nicht komisch vorgekommen?“*

Man „hört“ beinahe das Kopfschütteln! Hier empfängt die Auskunftsperson auf den Meta-Ebenen u.a. die Botschaften: <Das macht man doch!>, <So etwas kommt doch jedem komisch vor!>, <Dann sind Sie selbst schuld> und <Ich weiß nicht so

recht, ob ich Ihnen das glauben kann.>. Dagegen wird die Auskunftsperson sich „zur Wehr setzen“. Entweder wird sie behaupten, sehr wohl der Sache nachgegangen zu sein, oder sie wird eine Erklärung liefern, warum das in diesem Fall nicht nötig war, warum es für sie damals keinen Anlass für ein ungutes Gefühl gab.

Falsch: *„Haben Sie nicht nach dem Mehrpreis gefragt?“*

Besser: *„Über was haben Sie sonst noch gesprochen?“*

Noch besser: *„Haben Sie noch über etwas Anderes gesprochen?“*

Stellen Sie **keine vorwurfsvollen Fragen**. Das sind besonders gefährliche geschlossene Fragen.

*„Ist Ihnen als Abteilungsleiterin das nicht gleich aufgefallen?“* oder *„Warum sind Sie denn, wenn er doch vorher schon aufdringlich war, noch mit ihm in seine Wohnung gegangen?“* – Die Auskunftsperson hört nur die Missbilligung ihres Verhaltens und den darin enthaltenen Vorwurf, jedoch nicht den sachlichen Anteil der Frage. Entsprechend wird ihre Antwort sein.

Geben Sie **keine Begründungen** ab, warum Sie eine Frage stellen. Machen Sie keinen Vorspann (Einleitung), stellen Sie einfach die Frage.

Nicht selten kommt es vor, dass die Vernehmungspersonen die Fragen teilweise beinahe selbst „beantworten“. **Teilen Sie Ihre Informationen nicht vorzeitig mit**. Lassen Sie die Auskunftsperson erst einmal antworten. Anschließend können Sie sie mit Ihren Erkenntnissen, Ihren Unterlagen, den Beweismitteln und mit anderem Wissen konfrontieren. Die Wirkung, die Sie so erzielen, wird in der Regel intensiver sein, als wenn Sie Ihre „Munition“ schon vorab „verschießen“.

Achten Sie auf Ihre **Wortwahl**. Vermeiden Sie den bestimmten Artikel; verwenden Sie den unbestimmten Artikel.

In einem entsprechenden Test antworteten auf die Frage, „Sahen Sie *einen* kaputten Scheinwerfer?“, sieben Prozent der Befragten mit „ja“. Die Frage, „Sahen Sie *den* kaputten Scheinwerfer?“, bejahten fünfzehn Prozent.

## 2. Sechs Fragetypen

### a. Filterfragen

Die Filterfrage ist in § 69 Absatz 2 StPO und in § 396 Absatz 2 ZPO definiert. Sie dient „zur Erforschung des Grundes, auf dem das Wissen des Zeugen beruht“. Deshalb sollte sie, sofern man nicht bereits über die entsprechenden Kenntnisse verfügt, am Anfang der Befragung stehen.

### b. Offene Fragen

Die Befragung im engeren Sinne sollte stets mit offenen Fragen beginnen. Sie enthalten, vor allem wenn sie kurz sind, keine inhaltlichen Vorgaben oder Suggestionen. Die Auskunftsperson kann frei über Form und Inhalt ihrer Antwort entscheiden.

Um offene Fragen zu stellen, verwendet man so genannte **W-Fragen**. Sie werden durch ein mit dem Buchstaben W beginnendes Fragewort eingeleitet: „Wer“, „wie“, „wo“, „wann“, „was“ etc. – Nicht: „Warum“!

Innerhalb der W-Fragen kommen zunächst die **Leer-Fragen** („*Wie ging es weiter?*“). Damit sollen bei den Befragten Erinnerungsprozesse eingeleitet werden.

Dann folgen die **Anstoß-Fragen**, bei denen ein konkretes Stichwort ins Gespräch gebracht wird („*Wann haben Sie die fehlende Unterschrift zum ersten Mal bemerkt?*“).

Erst wenn man mit offenen Fragen nicht mehr weiterkommt, werden geschlossene Fragen nötig. Sie sind immer suggestiv und daher problematisch, insbesondere die „Ja-oder-Nein-Frage“.

c. **Auswahl-, Alternativfragen**

Zwischen den offenen und geschlossenen Fragen steht die Auswahlfrage (multiple choice): Der Auskunftsperson werden mehrere Antwortmöglichkeiten vorgegeben.

Auswahlfragen sind, wie alle geschlossenen Fragen, „riskant“. Nicht nur, weil man der Auskunftsperson Formulierungen vorgibt, die sie selbst vielleicht so nicht gewählt hätte. Die Auskunftsperson geht unter Umständen auch davon aus, dass es nur die genannten Alternativen geben könnte, und sucht sich dann in der Regel diejenige aus, die eben am besten passt oder die für sie am günstigsten ist.

Wenn man Auswahlfragen stellt, sind zwei Regeln zu beachten:

Erstens: Immer eine offene Alternative mit formulieren.

Zweitens: Die vermutlich richtige Alternative in der Frage nicht mit vorgeben.

Beispiele:

Falsch: *„Haben Sie oder hat Ihr Kunde als erster entdeckt, dass sich der Lieferumfang verringert hatte?“*

Besser: *„Haben Sie oder hat Ihr Kunde entdeckt, dass sich der Lieferumfang verringert hatte, oder wer hat das als erster bemerkt?“*

Noch besser: *„Wie haben Sie mitbekommen, dass sich der Lieferumfang verringert hatte?“*

(Tatsächlich war es in dem betreffenden Fall als erstem einem Mitarbeiter aus dem Lager aufgefallen.)

*„Kam sie mit dem Bus oder mit der Straßenbahn oder wie sonst?“*

(Sie kam mit dem Auto.)

Ähnlich problematisch sind:

→ **Ja/Nein-Fragen.** – Sie sind die am stärksten geschlossenen Fragen, da sie eigentlich nur zwei, zudem extrem kurze Antworten zulassen. Selbst die denkbare Antwort, *„Ich weiß nicht mehr“*, wird in den Hintergrund gedrängt.

Beispiel: *„Haben Sie im neuen Jahr wieder bei demselben Lieferanten Bestellungen aufgegeben?“*

Besser: *„Wie haben Sie im neuen Jahr die Bestellungen aufgegeben?“*

→ **Konträrfragen.** – Man hält der Auskunftsperson, quasi um sie zu „provokieren“, das vermutete Gegenteil des Geschehens vor.

Beispiel:

Ein entführtes Kind wurde gefragt: *„Hat er zu dir gesagt, dass du am Abend ruhig wieder nach Hause gehen darfst?“* Daraufhin kam eine ganze Reihe von neuen Informationen zu Versprechungen und Drohungen, die der Täter gemacht hatte.

→ **Unmöglichkeitensfragen.** – Es wird „simuliert“, man halte eine Geschehensschilderung für ausgeschlossen

Beispiele:

*„Sie konnten doch gar nicht aus dem fahrenden Auto entkommen.“*, um „Protest“, *„Doch!“*, hervorzurufen. *„Ich verstehe heute noch nicht, dass ich mich getraut habe, herauszuspringen. Ich hab’ mich zum Glück kaum verletzt.“*

*Sie konnten die Inventur, nachdem der Kollege ausgefallen war, doch gar nicht in so kurzer Zeit zu Ende bringen.“* – *„Doch! Ich habe am Wochenende meinen Sohn mit in das Lager genommen. Der hat mir dann geholfen.“*

→ **Herausforderungsfragen.** – Damit treibt man, insbesondere wenn man unwahre Angaben vermutet, den/die Andere/n bewusst in die Enge.

Beispiele:

*„Wenn es doch so einfach war und von niemanden bemerkt wurde, warum haben Sie, trotz Ihrer immer größer werdenden Schulden, später nicht nochmals Geld aus der Kasse genommen?“*

*„Wenn Sie sich nicht prügeln wollten, warum sind Sie dann extra auf die andere Straßenseite und nicht einfach weitergegangen?“*

Es kann immer wieder Situationen geben, in denen man nicht umhinkommt, solche Fragen zu stellen. Sie müssen dann aber im Protokoll festgehalten werden.

Das sollte überhaupt der Regelfall sein! **Es sollten möglichst immer sämtliche Fragen protokolliert werden.**

d. **Lenkungs-, Ablenkungsfragen**

Mit **Rangierfragen** führt man die Auskunftsperson zum gewünschten Thema hin („*Ich will noch mal auf ... zurückkommen*“ oder „*Sahen Sie bei ... einen Zusammenhang mit ... ?*“). Man kann damit auch bewusst vom Verfahrensstoff weglenken, um zu testen, wie die Auskunftsperson unverfängliche Themenbereiche schildert. Unterschiedliche Verhaltensweisen können ein Hinweis auf bewusste Aussageverfälschungen sein.

Bei vermuteten Lügen und insbesondere in einem **Kreuzverhör** kann die so genannte **Zick-Zack-Befragung** sinnvoll sein. Dabei stellt die Vernehmungsperson Fragen zum Geschehen in einer chronologisch ungeordneten Reihenfolge. Ein/e Lügner/in kommt rasch in Schwierigkeiten, weil er/sie die innere Ordnung der Lügengeschichte unter Kontrolle halten muss.

Mit der **Ablenkungsfrage** kann man unerwünschte Reaktionen (z.B. Gefühlsausbrüche, Wut, Angst, Trauer um den bei dem Geschehen getöteten Sohn etc.) abbauen, indem man auf ein gefühlsneutrales Thema überleitet. („*Ich kann Ihren Schmerz und Ihre Wut gut verstehen...*“)

e. **Situationsfragen**

Dieser Fragentyp ist besonders wichtig, weil er darauf abzielt, das Detailwissen der Auskunftsperson zu erkennen und zu überprüfen. Die Vernehmungsperson „löchert“ die Auskunftsperson mit **Fragen** zur konkreten Situation des Vorgangs und zwar – wichtig! – **über das eigentliche Beweisthema hinaus**. Jemand, der/die das Geschehen erlebt hat, sich tatsächlich noch daran erinnert und die Wahrheit sagt, muss im Allgemeinen auch noch über das enge Beweisthema hinausgehende Einzelheiten bekunden können. Umgekehrt bereiten sich Lügner/innen regelmäßig lediglich auf das Beweisthema vor. Denn sie erwarten, nur darüber befragt zu werden. Wissen sie allein dazu Details, nicht aber auch zu dem Geschehen davor und danach oder zu sonstigen scheinbar nebensächlichen Begleitumständen, sollte man misstrauisch werden.

Im Prozess können nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung Situationsfragen in der Regel nicht mit dem Hinweis, sie gehörten nicht zur Sache, zurückgewiesen werden; jedenfalls dann nicht, wenn die Fragen erkennen lassen, dass sie auf die Prüfung der Glaubhaftigkeit der gemachten Angaben abzielen (BGHSt 1, 5). – § 68 Absatz 4 StPO: „Erforderlichenfalls sind dem Zeugen Fragen über solche Umstände, die seine Glaubwürdigkeit in der vorliegenden Sache betreffen, insbesondere über seine Beziehungen zu dem Beteiligten oder dem Verletzten, vorzulegen.“

Beispiele:

Eine Mitarbeiterin behauptete, von ihrem Vorgesetzten auf einer Geschäftsreise unter einem Vorwand in sein Hotelzimmer gelockt und dann sexuell „übergriffig“ behandelt worden zu sein. Er bestritt, dass sie jemals in seinem Zimmer war.

→ *Beschreiben Sie bitte sein Hotelzimmer.* (Die Frau beschrieb mehr oder weniger ihr eigenes Hotelzimmer.) *War es ein Raucher- oder ein Nicht-Raucher-Zimmer?* (Sie sprach von einem Raucherzimmer mit mehreren, überquellenden Aschenbechern – ihr Vorgesetzter war, wie sie ja wusste, Kettenraucher; sie habe sich sogar vor dem intensiven Geruch geekelt. Das Hotel verfügte tatsächlich jedoch nur über Nicht-Raucher-Zimmer.) *Wie sah das Badezimmer aus?* (Durch die Befragung bereits verunsichert, konnte sie sich nach und nach immer weniger „erinnern“. Sie glaubte, dass es eine Badewanne mit Dusche gab. Das war falsch.) *Hatte es in dem Zimmer ein Doppel- oder ein Einzelbett?* (Beinahe erwartungsgemäß legte sie sich auf ein Doppelzimmer fest. Er hatte aber eines der zwei einzigen, weniger komfortablen Einzelzimmer bekommen, worüber er sich sogar an der Rezeption beschert hatte.) *Worüber hat man nach dem Vorfall gesprochen? Etc.*

Bei einer Schlägerei in einer Gaststätte → *Wie sah die Kellnerin aus? Beschreiben Sie die Gaststube. Worüber hat man nach dem Vorfall gesprochen? Etc.*

f. **Suggestivfragen**

Suggestivfragen sind nicht schlechthin unzulässig. Die meisten Fragen gehen von bestimmten – oft nicht ausdrücklich genannten – Voraussetzungen aus. Mitunter lassen sich (echte) Suggestiv-Fragen gar nicht vermeiden, etwa wenn die Auskunftsperson Dinge, die Ihnen aus den Akten bekannt sind, einfach nicht von sich aus erwähnt; z.B. der Kläger schildert nicht, dass – wie

aus den Akten bekannt – eine Teilzahlung erfolgt ist. Man muss sich aber immer der Suggestivkraft und ihrer besonderen Gefährlichkeit bewusst sein.

Negativ-Beispiel:

*„Haben Sie nicht, wenn Sie das Geld abgegeben haben, beim Nachzählen zugeschaut?“ – Antwort: „Ja, schon.“*

In einem – schlechten – Protokoll könnte dann zu lesen sein: *„Ich habe, nachdem ich das Geld übergeben habe, beim Nachzählen immer zugeschaut.“*

Daraus müsste der Schluss gezogen werden, dass das Geld erst später beiseitegeschafft wurde. Tatsächlich geschah dies aber in dem betreffenden Fall bereits bei der Übergabe; der Bote hatte eben doch nicht so genau zugeschaut.

Bei Suggestivfragen kommt es entscheidend auf den Beweiswert der Antwort an. Um ihn beurteilen zu können, muss die **Frage** mit **protokolliert** sein, damit man die Reichweite der Suggestion erkennen kann. Beweiswert kommt dann nur dem Teil der Antwort zu, der über die Suggestion hinausgeht (so genannte **Überhang-Antwort**). (Im obigen Beispiel war gerade *kein* „Überhang“ erkennbar!)

Negativ-Beispiel:

Frage: *Habe ich Sie richtig verstanden? Sie sind schon bei Grün auf die Ampel zugefahren und dann weiter bei Grün übergefahren?“*

Antwort: *„Ja.“*

Im (fachlich schlechten) Protokoll war zu lesen:

*„A. Fr.: Ich bin bei Grün über die Ampel gefahren.“*

**Regel: Die Frage/der Vorhalt ist stets (mit) zu protokollieren!**

**Hinweis:**

**Resistenz auf eine Suggestion** ist ein Hinweis auf wahrheitsgemäße Geschehensschilderung!

Beispiel:

Ein kleines Kind, das von mehreren sexuellen Übergriffen durch den Vater jeweils im Badezimmer gesprochen hatte, wurde – bewusst – mit einer falschen Suggestion – gefragt: „*Hat der Papa dich ausgezogen, als er dich im Schlafzimmer am Lulu gepiekt hat?*“ – Das Kind erwiderte: „*Papa im Bad am Lulu gepiekt.*“

Diese Korrektur der (falschen) Suggestion, zumal bei dem noch niedrigen Sprachniveau des Kindes, ist ein eindeutiger Hinweis auf einen realen Erlebnishintergrund.

**Achtung:**

Hätte das Kind die Suggestion nicht korrigiert oder gar aufgegriffen, dürfte man das jedoch nicht negativ, nicht als Hinweis auf eine unwahre Geschehensschilderung verwenden; denn es könnte allein eine Reaktion auf die Suggestion sein.

## **D. Besondere Vernehmungslehre / Befragungs-TAKTIK**

### **I. Komplott/Absprachen aufdecken**

So genannte fantastische Komplotte (= nur eine der Auskunftspersonen hat das Geschehen selbst erlebt und hat sich dann mit anderen, die nicht dabei waren, abgesprochen) kommen in der Praxis häufig vor. Sie sind besonders gefährlich, wenn man der falschen Alltagstheorie anhängt, dass Angaben von Personen dann glaubhaft sind, wenn sie in allen Punkten übereinstimmen. Das Gegenteil ist richtig. Wenn zwei Personen dasselbe Ereignis beobachten, werden sich ihre Wahrnehmungen und Erinnerungen jedenfalls im Randgeschehen meist unterscheiden.

Man kann ein Komplott aufdecken, wenn man folgende Regeln beachtet:

→ Die Beteiligten müssen getrennt befragt werden und, für den Fall, dass weitere Fragen auftauchen, möglichst auch danach zunächst noch getrennt bleiben.

→ Nachdem ein/e Beteiligte/r das relevante Geschehen im Zweifel sehr oder beinahe zu genau geschildert hat, denn er/sie will ja mit Nachdruck zeigen, dass er/sie dabei war, werden ihm/ihr über das Kerngeschehen hinausgehende Situationsfragen gestellt.

So gut sich die Komplottteure/innen auch vorbereiten mögen, sie werden nicht alles gleichermaßen exakt und ausführlich besprechen; besonders nicht die Bereiche, in denen sie keine Befragung erwarten (was vor und nach dem Beweisthema geschehen ist). Es wird an diesen Stellen zu Widersprüchen kommen, oder sie werden behaupten, sich nicht mehr erinnern zu können (alle ausgerechnet an denselben Punkten!). Dann laufen sie aber Gefahr, dass man ihnen auch das nicht glaubt, was sie zum Beweisthema berichten.

## **II. Protokoll**

### **1. Allgemeines**

Nur ein Protokoll mit dem Originalton (besser noch: Ton und Bild) der Auskunftsperson ist voll analysefähig. Da solche Protokolle nur selten gefertigt werden, sollte man folgendes beachten:

Es sollte so viel wie möglich so genau wie möglich festgehalten werden. Dabei steckt die Vernehmungsperson bei jeder nicht ganz kurzen Aussage in einem Dilemma. Wenn man mit einem Teildiktat die Vernehmung unterbricht, stört man die Auskunftsperson; Lügner/innen gewinnen Zeit. Diktiert man alles im Zusammenhang erst am Ende, besteht die Gefahr, dass Einzelheiten vergessen, Kürzungen, Strukturierungen und/oder Zusammenfassungen vorgenommen werden. Am schlimmsten – eigentlich unzulässig – ist eine nachträgliche Zusammenfassung, wenn die Auskunftsperson schon nicht mehr zugegen ist.

Meist wird eine „Mischform“ die besten Ergebnisse bringen. Vor- und Nachgeschichte werden eher zusammengefasst festgehalten, freilich mit Stichworten zu Besonderheiten (Grad der Detaillierung, Struktur der Aussage etc.). Das Hauptgeschehen dagegen sollte einigermaßen wörtlich protokolliert werden. Dabei gibt es kein Zuviel. In das Protokoll gehören charakteristische Redeweisen, stereotype Wiederholungen, stockende Antworten, abgebrochene Sätze, erkennbar werdende Gefühlsbeteiligungen usw. Auch längere Denkpausen oder Schweigen, insbesondere auf eine Frage hin, sollten in einem Protokoll festgehalten werden!

Ziel und Ausrichtung des/der Protokollierenden muss sein, so nahe wie möglich nicht nur an den „Originalton“, sondern an das gesamte tatsächliche „Geschehen“ während der Vernehmung heranzukommen.

Deshalb **sollte ein Protokoll** (zumindest) **folgendes enthalten**:

- Die **Rahmenbedingungen** (äußeres Setting, Beziehungen der Beteiligten, Vorgespräche etc.).
- Jedenfalls an wichtigen Stellen sind die **Fragen** und **Vorhalte** mitzuprotokollieren.
- Die Angaben der Auskunftsperson zum **Kerngeschehen** sollten möglichst **wortgetreu** festgehalten werden, insbesondere individuelle Redewendungen, nicht zu Ende geführte Sätze usw.
- Auch **Beobachtungen** der Vernehmungsperson **an der Auskunftsperson** gehören ins Protokoll.

Hilfreich ist es, ein (vorbereitetes) **Blatt für Notizen** zu verwenden (vgl. dazu auch oben die „Checkliste“). Es sollte immer zwei Spalten aufweisen:

- Eine Spalte für den Inhalt der Aussage,
- eine Spalte für die Beobachtungen der Vernehmungsperson und für ihre persönlichen Eindrücke.

## 2. Häufige Protokollierungsfehler

Vielleicht kann das Aufzeigen typischer Fehler zu ihrer Vermeidung beitragen.

### → **Die Aussagenentstehung wird unterschlagen**

Anfängliche Unsicherheit, Denkpausen, Versprecher werden nicht festgehalten, so dass am Ende der Eindruck einer sicheren Erinnerung an eindeutige Wahrnehmungen entsteht.

➔ **Straffung der Aussage**

Scheinbar nebensächliche Teile der Angaben werden weggelassen. Dabei findet immer sogleich und damit zu früh eine Bewertung durch die Vernehmungsperson statt.

➔ **Übersetzung ins Hochdeutsche oder gar Juristische**

Es wird der (falsche) Eindruck einer „geschliffenen“ Ausdrucksweise vermittelt.

Authentisches (Negativ-)Beispiel:

Zeugin: *„Kaum hatte ich mich wieder einigermaßen gefangen, da packte der Typ mich an der Gurgel.“*

Protokoll: *„Ich hatte mich noch nicht vom ersten Schreck erholt, als mich der Beklagte am Hals ergriff und würgte.“*

➔ **Fragen und Vorhalte werden nicht mitdiktieren**

Das ist ein gravierender, aber leider ein häufiger Fehler. Frage und Antwort bilden immer eine Einheit. Eine Antwort ohne mitprotokollierte Frage (*Auf Frage: ...*) ist höchstens die Hälfte wert (oftmals weniger). Genauso bedenklich ist es, Fragen und Antworten in eine Aussage „einzuflechten“, so dass alles wie ein zusammenhängender Bericht erscheint.

➔ **Trennung von Bericht und Befragung/Verhör wird nicht kenntlich gemacht**

➔ **Keine Protokollierung in der Ich-Form**

Jede Auskunftsperson erzählt, was sie erlebt hat, in der Ich-Form. So muss es auch ins Protokoll.

➔ **Ordnen der Aussage**

Unstrukturierte Angaben werden in eine chronologische Abfolge gebracht.

➔ **Umformulierungen**

Umständliche, zweideutige oder unsichere Redewendungen werden in klare und sichere Aussagen umformuliert.

Authentisches (Negativ-)Beispiel:

Tatsächliche Frage:

*„Auf welche Ampel haben Sie eigentlich geschaut?“*

Tatsächliche Antwort:

*„Was fragen Sie mich jetzt? (Pause) Die rechte.  
(Pause) Nein, die linke. Die andere ist ja für  
Rechtsabbieger.“*

Protokoll:

*„Auf Frage: Ich habe auf die linke Ampel geschaut.“*

Eine Kommentierung erübrigt sich.

### III. Mandanten/innen-Gespräch

#### 1. Allgemeines

Ein zentraler Punkt rechtsanwaltlicher Tätigkeit ist das Gespräch mit den Mandanten/innen. Da muss geklärt werden, was denjenigen, die man vertreten soll, widerfahren ist und was sie nun erreichen wollen. Zugleich kann und sollte man noch vieles mehr von ihnen und über sie in Erfahrung bringen: Offizielles und Inoffizielles, die Hintergründe des Streits oder der Tat, offene und verdeckte Beweggründe und Motive, Empfindungen und Gefühle. Häufig kann man dabei auch einen Teil der Persönlichkeit der/der Mandanten/in sowie typische Verhaltensweisen und

Reaktionsmuster kennenlernen. Manches davon wird für die Durchsetzung seiner/ihrer Rechte und Interessen von Bedeutung sein, anderes nicht. Vielleicht war es dennoch für den/die Mandanten/in wichtig, gerade letzteres loszuwerden. Für den/die Mandanten/in ist sein/ihr Fall in der Regel der einzige. Er beschäftigt ihn/sie und nimmt einen zentralen Platz in seinem/ihrer Denken ein. Für den/die Rechtsanwalt/in ist der Fall einer von vielen. Aus dieser Konstellation heraus ergibt sich eine Art „**Zielkonflikt**“. Pointiert ausgedrückt: Die Mandanten/innen würden am liebsten ihre ganze Lebensgeschichte ausbreiten, ihr rechtlich relevantes Verhalten als völlig richtig und der Situation angemessen bestätigt bekommen, keinesfalls Kritik hören und vielleicht am Ende noch ein wenig „psychotherapeutische Beratung“ erhalten. Der/die Rechtsanwalt/in hingegen möchte in möglichst kurzer Zeit alle für den Rechtsstreit erforderlichen Informationen – nur die – erfahren und er/sie hätte noch gern eine Vorschusszahlung.

Innerhalb dieses „Spannungsfelds“ gilt es für den/die Rechtsanwalt/in, einen Mittelweg zu finden. Der wird von Fall zu Fall und von Mandant zu Mandantin ein anderer sein. Er wird sich aber vom Grundsatz her gleichermaßen an den obigen Regeln zur Durchführung einer Vernehmung/Befragung orientieren, beginnend bei der Vorbereitung auf das Gespräch, der Erstellung einer Struktur, bis hin zur Art der Befragung. Allein die „Protokollierung“ wird abweichend, häufig in Form von nachträglich erstellten Zusammenfassungen, sinnvoll sein.

Besonderes Gewicht bei dem Versuch, im Rahmen dieses Kompromisses den Mandanten/innen trotzdem zu vermitteln, dass sie als Mensch mitsamt all ihren persönlichen Belangen wahr- und ernstgenommen werden und nicht bloße Kunden/innen der Kanzlei sind, kommt dabei den obigen Gedanken zur Anpassung an die Auskunftspersonen seitens des/der Rechtsanwalts/in und der Beachtung der kommunikativen Meta-Ebenen zu.

## 2. Ausrichtung an den unterschiedlichen Interessenlagen

Alle genannten Regeln gehen grundsätzlich von der Prämisse aus, dass die Vernehmungsperson umfassend und zutreffend erfahren will, was die Auskunftsperson wirklich weiß. Natürlich ist das beileibe nicht immer tatsächlich so der Fall. Der Verteidiger, der die Opferzeugin über ihre Spätschäden befragt; die Klägervertreterin, die von der verklagten Vermieterin wissen will, ob es noch von anderer Seite Beschwerden über den Mieter, ihren Mandanten, gab; der Rechtsanwalt, der in einem Insolvenzverfahren mit den Beteiligten bespricht, wie man weiter vorgehen könnte; sie alle wollen vielleicht nur teilweise oder nur über „Ausschnitte“ genau informiert werden.

Anders als vielleicht im amerikanischen Rechtssystem sollen und üblicherweise wollen auch sie grundsätzlich nicht manipulieren. Jedoch können sie im Einzelfall manche der allgemeinen Regeln „differenziert“ anwenden oder manches Mal die eine oder andere Regel weniger beachten oder gar bewusst im Interesse des Mandats dagegen verstoßen.

So erlebt man häufig, wie Rechtsanwälte/innen sehr wohl ihre Fragen mit etlichen Worten einleiten, indem sie die bisherigen Angaben der Auskunftsperson zusammenfassen („*Sie haben vorhin gesagt, ...*“) und sie dabei „intuitiv“ ein wenig in Richtung der Sichtweise ihrer Mandantschaft „beschönigen“. Solange es noch einigermaßen übereinstimmt, mit dem, was tatsächlich berichtet worden ist, kommt oftmals von keiner Seite ernsthafter Widerspruch. Die Auskunftsperson kann aber trotzdem dadurch in eine bestimmte Richtung gelenkt werden.

Es mag „brenzlige“ Situationen geben, in denen es „effektiv“ ist, jemandem ins Wort zu fallen oder ihn/sie auf der Beziehungsebene anzugreifen und so von den Sachthemen abzulenken.

Suggestivfragen werden natürlich auch mit „Hintergedanken“ gestellt.

Es ist Sache derjenigen, die die Vernehmung leiten, all dies zu erkennen und ggfls. zu unterbinden. Das setzt freilich voraus, dass sie ihrerseits ausreichend qualifiziert sind, dass sie selbst die Regeln der Vernehmungslehre beherrschen, um etwaige „bewusste Fehler“ nicht zuzulassen.

Feststeht in jedem Fall, dass Rhetorik und Vernehmungstechnik bzw. Vernehmungstaktik eine wichtige, nicht selten entscheidende Rolle im Prozess spielen. Dazu hat der Bundesgerichtshof ausgeführt: „Ein Rechtsanwalt, der die Grundlagen der Vernehmungslehre und Vernehmungstaktik beherrscht, wird den auf diesem Gebiet nicht besonders geschulten Rechtsanwälten regelmäßig überlegen sein.“ (BGH, AnwZ (Brfg) 46/13 vom 18. Juli 2016)

#### **Literaturhinweis:**

Wendler/Hoffmann:

Technik und Taktik der Befragung. Prüfung von Angaben. Gespräche, Interviews und Vernehmungen zielorientiert vorbereiten und führen. Urteile richtig begründen, Fehler in Urteilen aufdecken. Lüge und Irrtum erkennen.

Zweite, erweiterte Auflage. Stuttgart: Kohlhammer, 2015.









