



Kanzleischulung Zeugenvernehmung

Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

Intro

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 Fragetechniken und Vernehmungsstrukturen!

Lernziel

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

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“
Fragetrichter: 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

Organisation

Kosten
2400 Euro + MWSt. + Reise + Übernachtung

Fragebogen zur Ermittlung des Lernbedarfs

Jeder Teilnehmer kreuzt seinen Lernbedarf in einem Fragebogen an. Aus den Ergebnissen erstelle ich das maßgeschneiderte Programm.

Der allgemeine Fragebogen enthält alle derzeit durch mich als Kanzleischulung angebotenen Seminare für Anwälte und kann auch zur Ermittlung des generellen Lernbedarfs verwendet werden.

Die Kanzlei wertet die Fragebögen aus und sendet das Ergebnis spätestens eine Woche vor Seminar.

Der Fragebogen verhindert bisweilen auch, dass TN sich „gezwungen“ fühlen, an dem Seminar teilzunehmen.

Einladung zum Seminar

Bitte rechtzeitig. Jeder erhält dieses Standardprogramm zum Verbessern. Jeder erhält das Schlussprogramm etwa eine Woche vor Seminar.

Beachten Sie: Wer sich zur Teilnahme verpflichtet fühlt, blockiert andere und sich selbst beim Lernen.

Organisation / Technik

Der Konferenzraum (incl. Umgebung) ist leise, hell und groß genug für Übungen außerhalb des Tisches.

Flipchart + funktionierende Filzstifte. Tisch mit 4 Stühlen vorn. Kein Referententisch. Keine Technik.

TN-Tische in U-Form bei mehr als 6 Personen, Namensschilder auf Tische.

Mittagessen ins Haus holen, gewünschte Pausenzeiten mir schriftlich mitteilen.

TN verlassen das Seminar nicht außerhalb der Pausenzeiten, um etwas zu arbeiten.

Hausaufgaben:

Jeder TN erstellt eine didaktisierte Rollenbeschreibung eigener und gegnerischer Interessen sowie Persönlichkeiten bei dieser einen Zeugenvernehmung. Diese betrifft einen aktuellen Fall, in dem die Befragung eines gegnerischen Zeugen nötig wird. Der Fall ist nicht aus dem Asylrecht, es gibt keine Dolmetscher als Zwischenstation – und Sie haben ihn so vereinfacht zu Übungszwecken, dass Sie Nebengebiete komplett weglassen.

Teilnehmerzusammensetzung

Faustregel für Mischung der Hierarchien: Alle TN müssen im Seminarthema - derzeit oder künftig - dieselben Anforderungen von außen erfüllen. Beispiel: „Umgang mit schwierigen Mandanten“ vereint im Training Seniorpartner mit Telefonservice; beide lernen dasselbe.

Teilnehmerzahl

Bis zu fünf Personen im Intensivtraining.

Unbegrenzte Teilnehmerzahl bei Einführung in das Thema.

Ich freue mich auf Sie!

A business card for Johanna Busmann. The card is white with a dark grey background for the text. On the right side, there is a portrait of Johanna Busmann, a woman with short brown hair, wearing a black blazer and a green necklace. The text on the card reads: "ACHTEN SIE BITTE IMMER MEIN © COPYRIGHT! DANKE FÜR IHR INTERESSE!" in white. Below this, "Johanna Busmann" is written in green. Her contact information is listed in green: "busmann training@, hamburg", "tel: 0171 1244321", "mail: info@busmann training.de", "www.anwalts-akquise.de", and "www.anwalts-coach.de".