

# Vor Gericht überzeugen

## Gut befragt ist halb gewonnen

Die Tätigkeit eines Anwalts besteht in erster Linie aus Fragen.

Beherrscht man die Technik der Fragestellung, kann sich mancher Fall zum Guten wenden.

Anwälte fragen Mandanten nach dem Sachverhalt, der sie zu ihnen führt, erfragen beim Staatsanwalt den Stand der Ermittlungen, erkundigen sich bei Richtern nach dem weiteren Procedere und vernehmen Zeugen und Sachverständige in der Hauptverhandlung, fragend, versteht sich. Der Berufsalltag besteht also weitgehend darin, anderen Menschen Fragen zu stellen. Und eines ist klar: Nur wer fragt, kann Antworten erwarten und Sachverhalte klären.

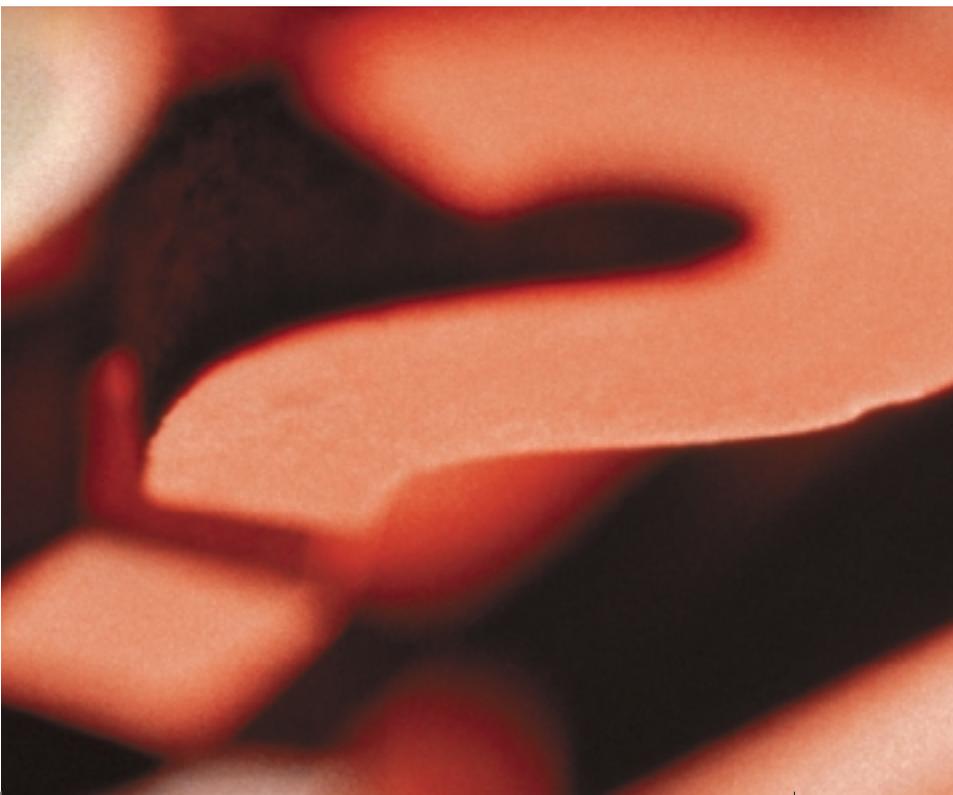
Immer wieder stellt man als Anwalt aber fest, dass nur die wenigsten Kollegen ihre Fragen im Prozess wirklich ge-

schickt formulieren. Übrigens auch wenige Richter, aber um die geht es hier ja nicht. Hat nicht jeder als Verteidiger schon die Enttäuschung erlebt, durch die Befragung eines Belastungszeugen für den Mandanten wenig erreicht zu haben? Und hatte man da im nachhinein nicht den Eindruck, es wäre besser gewesen, wenn man die eine oder andere Frage nicht gestellt hätte? Hat nicht jeder von uns gelegentlich erkennen müssen, zu wenig von der Technik der Zeugenbefragung zu wissen? Was liegt also näher, als ein Seminar zur „Frage- und Vernehmungstechnik vor Gericht“

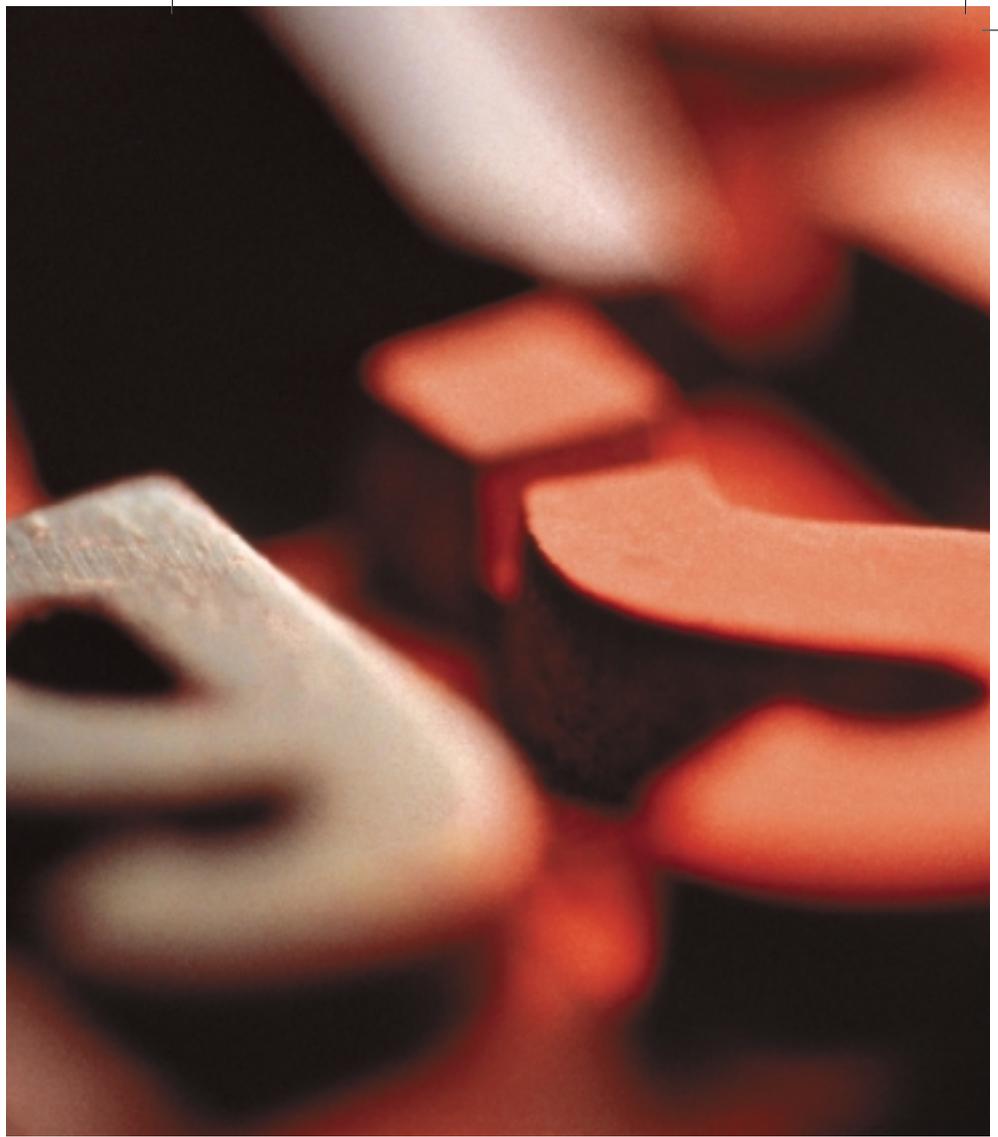
zu besuchen? Ich zumindest habe das getan.

Fähige Seminarleiterin

Das Seminar wurde von Johanna Busmann geleitet, ausgebildete Pädagogin in Hamburg und bundesweit als Trainee für Rhetorik und Kommunikation tätig. Ihre Kurse werden unter anderem von der DeutschenAnwaltAkademie angeboten. Sie hat neben ihrem Studium Presseberichte über Strafverfahren geschrieben, zahlreiche Strafprozesse beobachtet, sich mit der Kommunikation im Strafprozess befasst und immer wie-



Eine professionelle Fragetechnik gehört in den Werkzeugkasten eines jeden Anwalts.



der festgestellt, dass Fehler bei der Befragung von Zeugen und Sachverständigen gemacht werden. Das Thema des von mir besuchten zweitägigen Seminars lautete entsprechend: „Gut befragt ist halb gewonnen“.

Knapp 20 Anwälte und Anwältinnen im Alter zwischen Anfang 30 und Mitte 50 nahmen an dem Kurs teil. Einige von ihnen waren wie ich selbst Fachanwälte für Strafrecht oder zumindest strafrechtlich spezialisiert. Die Gruppe fand sich dank der kommunikativen Fähigkeiten der Trainerin nach wenigen Stunden zusammen und arbeitete sehr intensiv miteinander. Unter den Teilnehmern waren die unterschiedlichsten „Frage-Typen“: Zum einen die notorischen Vielfrager, denen bisher keine zu stellende Frage zuviel, kein Thema für eine Befragung von Zeugen oder Sachverständigen zu abseitig erschien. Zum anderen gab es die „kreativen“ Anwälte, die sich ihre Fragen meist erst in der Beweisaufnahme vor Gericht zurechtgelegt haben, also kaum Vorarbeit leisteten. Daneben gab es noch die „professionellen Frager“, die sich bislang schon

immer recht gewissenhaft auf eine Beweisaufnahme vorbereiteteten.

#### Im Studium kein Thema

Schon während des Seminars wurde mir einiges klar: Juristen lernen im Studium alles über Gesetze und deren Anwendung, erstaunlicherweise aber nichts über Fragetechniken. Diese hat wiederum viel mit Psychologie zu tun. Juristen sind aber in der Regel meist jämmerliche Psychologen. Fragetechniken lernt man außerhalb der Universität anhand von Lehrbüchern, weit besser und effizienter aber in Seminaren.

Leider wird hierzulande speziell für Anwälte oder Strafverteidiger viel zu wenig angeboten. Und leider haben nur die wenigsten Trainer hinreichende Grundkenntnisse des Strafprozessrechts. Wir hatten das Glück, dass unsere Seminarleiterin eine Vielzahl von Strafprozessen beobachtet hat. Sie ist daher in der Lage, Fragetechniken nicht schlechthin und für beliebige Lebensbereiche, sondern ausgerichtet auf die Tätigkeit des Verteidigers im Gerichtssaal zu vermitteln.

Wir haben gelernt, wie eine sinnvolle Befragung von Zeugen und Sachverständigen im Strafprozess gestaltet werden kann. Die Trainerin hatte uns vorab gebeten, kleine Fälle aus dem eigenen Arbeitsbereich vorzustellen. Zwei dieser Fälle wurden im Plenum diskutiert und in Arbeitsgruppen vorbereitet. In beiden Fällen ging es um die Befragung eines Hauptbelastungszeugen im Strafprozess.

#### Einige Richtlinien

Die uns vermittelte Technik, eine Befragung vorzubereiten und durchzuführen, kann hier natürlich nicht im Detail vorgestellt werden. Die Trainerin hat dafür zwei Tage benötigt. Und auch diese Zeit war aus Sicht fast aller Teilnehmer zu knapp bemessen, um sich wirklich zum „Befragungs-Profi“ zu entwickeln. Daher lassen sich auch nur einige Richtlinien zusammenfassen.

Zunächst ist eine gründliche Vorbereitung für den Auftritt vor Gericht nötig. Daher muss die Gerichtsakte gründlich studiert werden, insbesondere sämtliche bereits vorhandene Ver-



nehmungsprotokolle. Das dürfte jedoch für Anwälte – insbesondere Strafverteidiger – nichts wirklich Neues sein. Daraus lässt sich die Festlegung des „prozessualen“ Ziels der Verteidigung ableiten: Welches Ergebnis erscheint nach Würdigung bisher erhobener Beweise und noch einzuführender Beweismittel erreichbar? Dies könnten etwa ein Freispruch, die Einstellung des Verfahrens wegen geringer Schuld oder zwar eine Verurteilung, aber die Gewährung von Strafaussetzung sein. Daraus folgt die Zielsetzung der Befragung: Muss der Belastungszeuge, um das Verfahrensziel zu erreichen, der Lüge überführt werden? Oder reicht es aus, begründete Zweifel an seiner geschilderten Beobachtung zu wecken?

#### Die typischen „W-Fragen“

Unter Berücksichtigung all dieser Vorüberlegungen lassen sich dann die in Betracht kommenden Fragen, die bedeutsam sein könnten, zusammenstellen. Dabei geht man nach dem Schema vor: Wer, Wie, Was, Wann, Wo und Warum. Derartige Fragen werden als offene Fra-

gen bezeichnet, denn sie veranlassen den Befragten, selbstständig einen Sachverhalt darzulegen, ohne nur mit „ja“ oder „nein“ antworten zu können.

#### Nichts übersehen

Wohlgermerkt handelt es sich hier nicht um den Fragenkatalog, der auch in der Verhandlung vorgelegt wird. Es ist quasi ein auf dem Wege des Brainstorming gewonnenes Material, das anschließend selektiert werden muss. Diese Methode soll sicherstellen, dass kein bedeutsamer Aspekt des Falles übersehen wird. Ganz zum Schluss sollte man die entscheidenden – also „neuralgischen“ – Punkte für eine Zeugenvernehmung festlegen. Hat beispielsweise ein Autofahrer den Mandanten wegen eines rücksichtslosen und gefährlichen Fahrmanövers angezeigt (§ 315 c StGB), wird der Zeuge seine in der Strafanzeige niedergelegte Schilderung des Kerngeschehens kaum widerrufen. Vielleicht aber lassen sich Zweifel an der Darstellung wecken. Hier würden sich als „neuralgische“ Punkte anhand des erarbeiteten Fragenkatalogs „Sozial-

neid“ und „privater Strafverfolgungsdrang“ des Anzeige-Erstatters anbieten.

Nun erst beginnt der eigentliche zielgerichtete Entwurf der Befragung, das heißt deren Strukturierung auf Grundlage der geleisteten Vorarbeit: beginnend mit den „offenen“ Fragen und fortfahrend mit geschlossenen Fragen zum so genannten „neuralgischen Punkt“. Im Seminar hatten wir die Gelegenheit dazu, eine simulierte Zeugenbefragung zu proben. Vielleicht hält der eine oder andere diese Art der Vorbereitung einer Zeugenbefragung für recht arbeitsaufwändig. Das ist es auch. Der Strafverteidiger wird sie aber sicher nicht für jeden Fall einsetzen müssen. Wenn es aber einmal darauf ankommt, eine wichtige Zeugenbefragung sorgfältig vorbereiten zu müssen, kann diese knappe Anleitung sehr hilfreich sein. Eine derartige Fragetechnik kann schon bald einen Gewinn für unsere tägliche Arbeit darstellen.

*RA Rüdiger Spormann, Düsseldorf  
Kanzlei Rechtsanwälte Spormann &  
Thomas ra@spormann.de*