

Kommunikation im Gerichtssaal

„Gut befragt ist halb gewonnen“

(Britta Botke, Richterin, Itzehoe)

Anfang November 1996 nahm ich an der Fortbildungsveranstaltung „Kommunikation im Gerichtssaal - Gut befragt ist halb gewonnen“ teil und denke, der „Vorher-Mittendrin-Nachher“ – Effekt könnte und sollte viele Kollegen meinem Beispiel folgen lassen. Wobei ich mit „nachher“ nicht die üblicherweise nach Seminarabwesenheit vorzufindende, zwanglos auch neben dem Aktenbock aufgestapelten Aktenberge meine. Aber dazu später.

Bis zum November 96 war ich nach kurzem Verweilen in einem Zivildezernat am Amtsgericht Meldorf und ungefähr einem Jahr fast ausschließlich in den verschiedenen Strafkammern am Landgericht Itzehoe tätig. Entsprechend hielten sich die Erfahrungen in Verhandlungsführung in Grenzen, wenngleich sie von Null doch schon verschieden waren. Insbesondere haderte ich mit Aggressionen im Gerichtssaal, vorwiegend von Anwälten. Oft fühlte ich mich dann persönlich angegriffen, merkte, wie Unmut in mir hochstieg, ich unsicher wurde, teilweise die Kontrolle verlor und natürlich auch deutlich weniger Spaß in den Sitzungen hatte. Zu Beginn des Seminars berichtete ich von dem einen oder anderen Vorfall dieser Art. Wir nannten die Verursacher fortan „Die drei von der Tankstelle“. Neben der Sammlung von Erfahrung bestand also dringender Handlungsbedarf. Ich konnte die jeweiligen menschlichen Sender ja schlechterdings nicht mit der Aufforderung, sich schon mal warmzuboxen, vor die Tür schicken.

So nahm ich diese Fortbildungsangebot mit Begeisterung an und fuhr nach Kiel in der Hoffnung, daß eine verbesserte Kommunikation mir in Zukunft würde hilfreich zur Seite stehen können.

Die 2 Tage waren dann anders als andere von mir besuchte Seminare, insbesondere die erlebten Rahmenbedingungen. Die überschaubare Teilnehmerzahl, übrigens von Dienstaltes und Betätigungsfeld in reicher Couleur vertreten, verwandelte sich von Grüppchen in eine Gruppe, akademische Viertel und lange Pausen wurden abgeschafft, Kreativität und Motivation waren angesagt. Grund waren sowohl der Inhalt der Veranstaltung als auch – soweit eine Trennung konkret möglich sein sollte – die Seminarleitung in Gestalt der Trainerin für Rhetorik und Kommunikation Johanna Busmann, die diese Tage mit der richtigen Mischung aus Charme, Witz und Bestimmtheit neben mitreißender Power gestaltete. Frau Busmann führte Tagungen dieser Art bis dahin schon für das Justizministerium Nordrhein-Westfalen und die Justizbehörde Hamburg durch.

Die Fortbildung umfaßte die Bereiche Herangehensweise an Zeugen, das bewußte Einsetzen der Vernehmungssprache und das Einmaleins der Verhandlungsführung. Im lockeren Wechsel von Vortrag, Gespräch und Gruppenarbeit – nicht zu vergessen die heißbegehrten Kurzkrimirätsel mit „Dietrich“ nach jeder Pause, die eine Verspätung unverzeihlich werden ließen, erfuhren wir Grundlegendes über Techniken der Gesprächsführung und ihre Wirkung, über die verschiedenen Frageformen und deren geschickteste Anwendung, über Sprachgesetze der Vernehmung, von deren Anwendung der Kontakt zum Zeugen und damit der Erfolg der Vernehmung abhängt, über Machtkämpfe und Positionsbestimmungen, insbesondere über sogenannte Killerphrasen und ihre Neutralisierung ebenso wie über die 5 Wahrnehmungskanäle des Menschen und wie man auf diesen den Kontakt zum Gesprächspartner intensivieren kann.

Ich nahm vorwiegend wie umfassende Pluspunkte von dieser Veranstaltung mit :

Zunächst habe ich endlich eine gesunde Einstellung zu meiner Rolle als Verhandlungsführerin gefunden. Auch Angriffe oder Äußerungen, die als solche ankommen, gehören zu meinem Beruf. Mit diesem Rollenverständnis gelingt es mir jetzt besser, verbale Attacken nicht persönlich zu nehmen, sondern ruhig und gelassen darauf zu reagieren. Das wichtigste Ausgangsplateau ist dabei die Reaktion auf die bereits erwähnten Killerphrasen, also auf sprachliche Attacken. Mit Resignation meinerseits nimmt mir der Angreifer die Fäden aus der Hand, mit Reaktion bestimme ich meine Position und setze meine Interessen in und an der Verhandlung durch. (Beispiel : Ein Anwalt während eine Zeugenvernehmung : „Müssen wir hier tiefenpsychologisch werden?“ – Antwort : „Was spricht aus Ihrer Sicht gegen eine sorgfältige Analyse?“)

Schon bei Tagungsende beschloß ich, daß die Tankstelle sich neue Pächter suchen oder leerstehen würde. Und es klappt! Mit ähnlichen Reaktionen auf verbale Attacken gelingt es mir immer häufiger, aggressive Stimmungen in die Schranken zu verweisen, auch Zeugen davor zu schützen und auf Kritik – sei sie auch unbegründet – locker und positiv zu reagieren. Mehr und mehr bleibe ich „Chef im Ring“ , und auch die notorischen Quengler lernen langsam, den Ball auch in Saal 4 flachzuhalten.

Noch um Stadium der Faszination befinden sich Erkenntnisse über die Wahrnehmungskanäle, den „sinnlichen Arbeitsalltag“. Zunächst kann man dabei nach einem Vokabeltraining aufgrund verbaler Hinweise erkennen, auf welchem Wahrnehmungskanal das gegenüber gerade sendet und ihn dann auf dem gleichen Kanal ansprechen, um so den Kontakt zu ihm und damit den Erfolg der Kommunikation zu steigern. Des weiteren erstaunte mich die Erkenntnis, daß man an der Reaktion der Augen eines Zeugen auf eine Frag seine Gehirnreaktion einordnen und seich entsprechend auf seine Wahrnehmungen einstellen kann. (Beispiel: Sieht er nach oben, ruft er innere Bilder aus seinem Gedächtnis ab, sieht er nach unten, ruft er Gefühle ab).

Ob und wie gut das alles funktioniert, vermag ich noch nicht zu beurteilen. Ich lernen gerade die Vokabeln bzw. Redewendungen für die verschiedenen Sinneskanäle, achte bei Gelegenheit auf die Augenbewegungen meiner Zeugen und bin entschlossen, die genannte Theorie zu überprüfen und ggfs. Deren Vorteile zu nutzen.

Als Fazit kann ich somit sagen, daß mir diese Fortbildungsveranstaltung meine Arbeit, vor allem an den Sitzungstagen, wesentlich erleichtert, den Spaß gesteigert und im Hinblick auf die Theorie der Wahrnehmungskanäle noch spannender gemacht hat. Und der abschließende Erfahrungsaustausch am Veranstaltungsende hat mir bedeutet, daß es nicht nur mir und anderen Proberichtern, sondern auch wesentlich erfahreneren Kollegen ähnlich ergangen sein wird.