

Soft Skill Vernehmungslehre – So wie bei Suits?

Anna Sühle, Bonn/Kathrin Brüggmann, Köln*

Soft Skills sind Fähigkeiten, die im beruflichen Alltag die fachlichen Kompetenzen ergänzen und aufwerten. Das Seminar in Vernehmungslehre vermittelt Fragetechniken, Beobachtungstechniken und ein Gespür für die feinen Tonlagen von Aussagen.

Bei dem Stichwort „Vernehmungslehre“ haben viele ein Kreuzverhör wie in *Suits* oder *How to get away with murder* im Kopf. Lässige, gut gekleidete Anwälte und Anwältinnen, die sonst so charmant im Gerichtssaal zum rhetorischen, scharfsinnigen Hai werden und den Zeugen¹ der Gegenseite auseinandernehmen.

Klar, in den USA ist das eine Kunstform, ein Talent, welches einen zum herausragenden Karriereanwalt macht. Wer glaubt, dass diese Fähigkeiten in den sonst so nüchternen und weniger glamourösen Gerichten in Deutschland nicht gebraucht werden, fehlt tatsächlich weit. Auch wenn unsere Verfahren aufgrund unseres Rechtssystems vollkommen anders geführt werden, so ist doch Kern jedes Verfahrens die Tatsachen- oder – ganz idealistisch gesprochen – die Wahrheitsfindung.

Wir ordnen die Vernehmung erstmal in einem Polizeiverhör oder vor einem Gericht ein. Jedoch ist es nicht nur hier elementar, durch das Stellen der richtigen Fragen den Hergang eines Geschehens zu rekonstruieren. Das Herauskitzeln der erforderlichen Informationen ist auch im Gespräch mit dem eigenen Mandanten für die rechtliche Beurteilung des zu beurteilenden Geschehens gerade Kerngeschäft des Rechtsanwalts.

Eine zutreffende und im Sinne des Mandanten erfolgreiche Rechtsberatung ist nur möglich, wenn der Sachverhalt wahrheitsgetreu eruiert werden kann. Naheliegend ist die Annahme, dass der Mandant, der doch den Rat des Anwalts sucht, offen ist und ehrlich sein Problem und den Hergang des Geschehens darlegt. Leider ist dies allzu oft eine Wunschvorstellung. So wurde zum Beispiel ein

Kollege vor Gericht davon überrascht, dass das kleine Messer, das sein Mandant bei der Körperverletzung nach seinen Angaben zufällig in der Tasche trug, eine Machete war.

Auch der eigene Mandant hat die menschliche Tendenz, vorwiegend das zu erzählen, was ihn günstig dastehen lässt. Meist ist dieses Verhalten keine bewusste Lüge, sondern ein Weglassen von Tatsachen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Außer Scham oder dem Wunsch, einen Schein zu wahren, werden viele Tatsachen aus Unwissenheit verschwiegen, da ihre Bedeutung für die Beurteilung des Sachverhaltes verkannt wird. Ein einprägsames Beispiel aus der Praxis ist der Mandant, der zwar schildert, dass eine Unfallgegnerin bei Rot gefahren ist, aber nicht erwähnt, dass sie als Kreuzungsräumerin zur Vorfahrt trotzdem berechtigt war. Um zu einer korrekten fachlichen Beurteilung des Sachverhalts und zu der Einschätzung der Erfolgsaussichten zu kommen, ist es daher zwingend erforderlich, zu lernen, welche Fragen man stellen muss. Nur wer hilfreiche, offene Fragen zu stellen weiß, bekommt auch die richtigen und notwendigen Antworten. Aber auch vor Gericht bei der Befragung des Zeugen der Gegenseite ist es essentiell, Fragen so zu stellen, dass das Geschehen so wirkt, wie es gerade gut für den eigenen Mandanten ist. Hierbei hilft die Fragenlehre mit theoretischen Erkenntnissen, deren Umsetzung praktisch im Workshop zur Vernehmungslehre geübt wird.

Es ist ferner wichtig, zu schauen, wie ein Gerichtsverfahren abläuft. Nicht umsonst spricht der Verteidiger zuletzt sein Plädoyer und wird seine stärksten Argumente immer am Ende anbringen. Wir können uns die Informationen, die wir zuletzt wahrgenommen haben, besser merken – sie sind uns präsenter im Gedächtnis und beeinflussen unsere Beurteilung stärker. Auch ein Richter ist hiervon nicht gefeit. Psychologen haben zum Beispiel Versuche dazu durchgeführt, wie sich allein in der Tatsache, welche Zahl zuerst genannt wird, auf die Höhe des Strafmaßes auswirken kann. Dies wird ebenso wie Forschungen zur Gedächtnis- oder Wahrnehmungspsychologie im Kurs angesprochen und kann dazu beitragen, in der Praxis im erlaubten Maße Einfluss auf das Ergebnis von Befragungen zu nehmen. So kann zum Beispiel nur durch die Verwendung eines unterschiedlichen Begriffs (zwei Autos haben *sich berührt, sind zusammengestoßen, aufeinandergedrallt*) die Beantwortung auf die nachfolgende Frage nach der Einschätzung der Geschwindigkeit beeinflusst werden.

Neben der Theorie gibt der Workshop zur Vernehmungs-

* Anna Sühle studiert Rechtswissenschaften an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn und hat an dem Seminar „Vernehmungslehre“ teilgenommen. Kathrin Brüggmann ist seit 1997 als Rechtsanwältin zugelassen und seit mehr als 15 Jahren als freie Dozentin für verschiedene Hochschulen tätig. Als Kanzlerin verantwortet sie die Verwaltung einer privaten Hochschule. Der Beitrag entstand anlässlich einer Vorstellung ihrer Seminarreihe zum Thema „Vernehmungslehre“.

¹ Aus Gründen der Lesbarkeit wurde im Text die männliche Form gewählt, nichtsdestoweniger beziehen sich die Angaben auf Angehörige jedes Geschlechts.

lehre auch den Raum, um sich selbst beim Befragen auszuprobieren. Genau an die Information zu kommen, die der andere um jeden Preis verbergen will, um herauszufinden, ob die Wahrnehmung mit der Realität übereinstimmt, oder um die Feinheiten in bestimmten Aussagen zu hören, braucht es außer dem Wissen über Fragetechniken auch praktische Übungen.

Hierfür wird in vielfältigen praktischen Elementen, passend zu den jeweils zugehörigen theoretischen Einheiten, unter anderem das Bewusstsein dafür geschult, dass Erinnerungen von Zeugen trügerisch sind, die Wahrnehmung einseitig und jede Aussage zwar wahr sein kann, aber vielleicht nicht die ganze Wahrheit ist.

Für die Würdigung der Beweise in einem Verfahren muss zwischen der tatsächlichen Erinnerung des Zeugen und seiner Phantasie, die Lücken füllt, unterschieden werden. Dazu werden auch Körpersprache, Mimik, Rhetorik und Linguistik berücksichtigt sowie Forschungen zu Gedächtnisverfälschungen betrachtet.

Die Wahrheit zu finden braucht Fingerspitzengefühl, ein gutes Auge für Details und ein Ohr für Tonlagen. Die Art und die Reihenfolge der gestellten Fragen sind entscheidend. Der Befragte soll nicht gelenkt werden. Es braucht die Kenntnis der Wirkung von Fragen, um sicherzustellen, dass auf den Aussagenden – auch nicht unterbewusst – eingewirkt wird. Nur so gelingt es, sich dem tatsächlichen Gesamtgeschehen anzunähern.

Bei einer Vernehmung stellt sich auch immer die Frage nach der Glaubwürdigkeit des Befragten und der Glaubhaftigkeit seiner Aussage. Hierbei sind häufiger Gedächtnisverfälschungen als bewusste Lügen eine Herausforderung für die Wahrheitsfindung. Eine Aussageperson kann absolut überzeugt davon sein, das Geschehen so wiedergegeben zu haben, wie es „wirklich“ passiert ist. Wir nehmen alle unsere Umgebung selektiert wahr. So konzentrieren wir uns zum Beispiel auf unseren Gesprächspartner oder unser Smartphone, aber nicht auf unsere Umgebung. Wenn wir etwas nicht erwarten, dann braucht unser Gehirn länger, um es einzuordnen. Oder es füllt Lücken im Geschehen mit Erfahrungen, die wir bisher gemacht haben.

Dabei spielen auch Vorurteile und Klischees, die wir entwickelt haben, eine Rolle. Wir sehen das, was wir erwarten.

Ein gutes Beispiel hierfür sind Knallzeugen. Gehört wird zuerst der Knall und erst später wird als Reaktion der schon geschehene Unfall wahrgenommen. Aber was kann derjenige dann eigentlich bezeugen? Fragt man denjenigen, ob er den Unfall gesehen hat, wird er dies oft bejahen, denn er hat den Knall wahrgenommen und Millisekunden später die kollidierten Fahrzeuge auch tatsächlich gesehen. Oft schildert ein derartiger Zeuge dann sogar, was vor dem Knall geschah. Hierbei können Vorurteile eine Rolle spielen, so dass zum Beispiel der Fahrer eines Sportwagens automatisch zu schnell gefahren oder die Vorfahrt genommen haben soll.

Wenn man nun die Fragetechnik anwendet, kann man zunächst eine Filterfrage stellen und herausfinden, womit

der Zeuge vor dem Unfall beschäftigt war. Wenn er zum Beispiel eine Rechtsfrage gegoogelt hat, so kann man über eine Anschlussfrage die Antwort bekommen, dass er erst aufgrund des Knalls auf den Unfall aufmerksam wurde. Er wird daher nichts über das tatsächliche Unfallgeschehen sagen können. Ein solches Zeugnis ist für den Unfallhergang und die Frage der Schuld nicht viel wert, aber für eine Fahrerflucht gegebenenfalls schon.

Zu der Überprüfung der Glaubhaftigkeit der Aussagen haben Psychologen Methoden entwickelt, zu denen unter anderem die Realkennzeichen gehören. Hier stellen sich Fragen wie die folgenden: Kann es wirklich so passiert sein? Ist der Hergang logisch? Passen Zeiten und Räume? Gibt es Widersprüche zu früheren oder anderen Zeugenaussagen?

Dann aber auch, ist die Aussage an sich glaubhaft? Redet der Zeuge zu schnell oder sehr langsam, erinnert er sich an keine Details oder vielleicht gerade an zu viele Details?

Wie ist seine Körpersprache, seine Mimik? Sitzt er entspannt auf dem Stuhl? Steht er auf? Verschränkt er die Arme? Ist seine Mimik über- oder untertrieben? All diese kleinen Details können darauf hindeuten, dass jemand ehrlich ist, oder auch bewusst lügt. Diese Beobachtungen helfen, die gehörten Aussagen einzuordnen. Daher ist auch ein Exkurs mit Beispielen zur Körpersprache und Mimik Teil des Seminars.

Ziel der Vernehmungslehre ist es, Methoden zu erlernen, mit denen glaubhafte Sachverhaltsschilderungen erfragt und die Bewertung von Zeugenaussagen erfolgen kann. Somit gehören neben der Fragetechnik auch Zeit für Gedankenanstöße zur Selbstreflexion und Erfahrung der Rolle des Fragenden/Befragten zu dem Kurs.

Zudem werden Grundlagen der Kommunikation, der Wahrnehmungs- und Gedächtnispsychologie und der Glaubhaftigkeitsprüfung beleuchtet. Außerdem helfen praktische Übungen dabei, das Gelernte direkt anzuwenden und zu erproben. Das Seminar will die Neugier für die vielschichtige Thematik wecken und Einblicke in die Wissenschaft des Zuhörens, Fragens und Wahrnehmens bei Vernehmungen geben.

Bisherige Teilnehmer haben das ausgewogene Verhältnis von Theorie und Praxis gelobt und sich auch gefreut, dass sie mit Spaß viel über ein interessantes Thema gelernt haben und Einblicke in die Praxis gewinnen konnten.