

# Kommunikation und Rhetorik für den Anwalt in der täglichen Praxis<sup>1)</sup>

Dr. Ivo Greiter, Rechtsanwalt in Innsbruck.



2014, 621

- I. Das Gespräch des Anwalts mit dem Mandanten<sup>2)</sup>
- II. Außergerichtliche Verhandlungen<sup>3)</sup>
- III. Verhandlungen für Vergleichsgespräche im Gerichtssaal<sup>4)</sup>
- IV. Vernehmung der Zeugen<sup>5)</sup>
- V. Vernehmung der eigenen Partei<sup>6)</sup>

## VI. Plädoyer im Strafprozess

### 1. Was ist das Ziel des Plädoyers im Strafprozess?

- ▶ Das Plädoyer soll den Richter zugunsten des Mandanten beeinflussen und überzeugen.
- ▶ Das Plädoyer soll für den Mandanten den erhofften Freispruch bewirken.
- ▶ Wenn dies aufgrund der Lage nicht erreichbar ist, erhofft sich der Mandant als Ergebnis des Plädoyers eine milde Strafe.
- ▶ Das Plädoyer soll nicht nur die Richter beeindrucken und überzeugen, sondern auch dem Mandanten das Gefühl vermitteln, dass er gut vertreten ist, dass die ihm wichtigen Sachen vom Anwalt an das Gericht herangetragen wurden und dass der Anwalt sich für ihn voll engagiert hat.

### 2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?

- ▶ Der formelle Adressat meines Plädoyers ist immer das Gericht.
- ▶ Der Anwalt muss sich trotzdem bewusst sein, dass faktisch mehrere Adressaten seines Plädoyers denkbar sind:
  - Natürlich immer das Gericht mit einem oder mehreren Berufsrichtern,
  - sofern zuständig, die Laienrichter als Schöffen oder als Geschworene,
  - manchmal auch der Staatsanwalt,
  - immer auch, soweit anwesend, der eigene Mandant,
  - manchmal der Geschädigte, der sich mit oder ohne Anwalt dem Strafverfahren angeschlossen hat,
  - manchmal auch das Publikum,
  - manchmal auch die anwesenden Medienvertreter.
- ▶ Je nach der Bedeutung der Adressaten für seinen Mandanten wird dies der Anwalt bei seinem Plädoyer berücksichtigen müssen.

▶ Der Anwalt muss sich also vor dem Plädoyer genau bewusst werden, wer die tatsächlichen Adressaten seines Plädoyers sein werden und dies mit dem Mandanten besprechen.

▶ Wichtigstes Ziel des Plädoyers ist es, den Mandanten zufrieden zu stellen. Das klingt eigenartig. Dazu ein extremes Beispiel: Wenn ich einen Freispruch erreiche, indem ich den Mandanten als unzurechnungsfähig und geisteskrank erkläre, so werde ich dies nie ohne Zustimmung des Mandanten machen dürfen. Denn ihm ist es in der Regel lieber, zB zu einer bedingten, also auf Bewährung ausgesetzten Geldstrafe verurteilt zu werden, als den Rest seines Lebens als Geisteskranker behandelt zu werden. Der Mandant muss von meinem Plädoyer so überzeugt sein, dass er mir dankt und gratuliert, auch wenn er verurteilt wird. Er muss so von mir begeistert sein, dass er mich wieder beauftragen würde.

▶ Je nach dem Adressaten meines Plädoyers werde ich verschiedene Schwerpunkte setzen:

- Bei Berufsrichtern werde ich den Schwerpunkt meines Plädoyers auf den Sachverhalt und dessen rechtliche Beurteilung legen, fast wie bei einem Fachgespräch unter Fachleuten.
- Bei Laienrichtern muss ich die im Gesetz enthaltene Norm in die Umgangssprache übersetzen und mit Beispielen plastisch verständlich machen. Eventuell muss ich die Laien ermuntern, ihren Standpunkt bei der Beratung mit den Berufsrichtern weiter zu vertreten und sich nicht durch den Hinweis auf die größere juristische Erfahrung der Berufsrichter von diesen einschüchtern zu lassen.
- Bei Geschworenen werde ich den ganzen Sachverhalt umfassend so aufbereiten, dass die Geschworenen alle Informationen haben, um aus eigener Überzeugung zum „richtigen“ Urteil zu kommen.
- Für den eigenen Mandanten werde ich vor allem seine Sichtweise in den Vordergrund stellen, so dass er sich von mir verstanden und gut vertreten weiß.

1) Mit Zustimmung des Autors dem Werk „Schlüsselqualifikationen“, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln, entnommen.

2) AnwBl 2010, 361 (Heft 07–08).

3) AnwBl 2010, 474 (Heft 10).

4) AnwBl 2013, 164 (Heft 3).

5) AnwBl 2014, 124 (Heft 2).

6) AnwBl 2014, 126 (Heft 2).

- Für den Geschädigten und dessen Vertreter werde ich – soweit angebracht – Mitgefühl und Verständnis zeigen und ihm Hilfe bei der Schadensgutmachung anbieten.
- Wenn das Publikum Adressat ist – das ist bei brisanten gesellschaftspolitischen Strafverfahren, manchmal bei Ehrenbeleidigungsfällen etc., denkbar – dann werde ich im Plädoyer sehr stark auf die Identifikation des Publikums mit dem Angeklagten hinarbeiten. Gerade bei politischen Prozessen kann dies erforderlich sein.
- Wenn die anwesenden Medienvertreter Adressaten sind, muss sich der Anwalt bemühen, komplexe Sachverhalte so zu vereinfachen, dass sie geeignet sind, in einem Bericht mit 20 Zeilen wiedergegeben zu werden. Da jeder Medienbericht eine Überschrift hat, ist es günstig, gleich mit zu überlegen, mit welchem Schlagwort man den Medien den richtigen Aufhänger liefert. Ohne plastischen, bildhaft vermittelten Sachverhalt ist auch das gewünschte Echo in den Medien schwer möglich.
- ▶ Da es praktisch nie vorkommt, dass es nur einen Adressaten gibt, müssen vom Anwalt die für die einzelnen Adressaten wichtigen Überlegungen in der optimalen Mischung beim Plädoyer berücksichtigt und sinnvollerweise vorher auch mit dem Mandanten erörtert werden.
- ▶ Neben der Einstellung auf die Adressaten gibt es jedoch noch zahlreiche Anregungen, die allgemeine Gültigkeit haben. Eine davon lautet: „Hole den Zuhörer dort ab, wo er ist“. Ich muss also von der Skepsis des Richters, von seiner eventuell vorgefassten Meinung ausgehen, diese akzeptieren und ihn von dort aus mit guten Argumenten und Fakten langsam zu meiner Sichtweise führen und ihn von meiner Sichtweise überzeugen.
- ▶ Der Anwalt muss dem Mandanten klar machen, dass dessen Körpersprache von manchen Richtern genau beobachtet wird.
- ▶ Gerade das Verhalten während des Plädoyers des Staatsanwalts und während des Plädoyers des Anwalts kann dem Richter Rückschlüsse auf die Glaubwürdigkeit des jeweiligen Plädoyers ermöglichen. Deshalb ist es günstig, wenn der Mandant während der beiden Plädoyers seine Körpersprache im Griff behält.
- ▶ Jedes Plädoyer soll klar erkennbar gegliedert sein. Wenn ich die Gliederung am Beginn ankündige, erhöht dies die Bereitschaft der Zuhörer, mitzudenken. Wenn ich zB zehn Gründe nennen möchte, die für einen Freispruch von Bedeutung sind und jeweils ansehe, zB „jetzt zum 4. Grund (Punkt, Abschnitt, Sachverhalt, Umstand, Argument)“, dann findet jeder Zuhörer sofort wieder zu seiner Aufmerksamkeit zurück. Er muss sich dann nicht lange informieren, in welchem Umfeld der Redende sich gerade befindet, sondern weiß präzise, dass jetzt ein neuer Abschnitt kommt, bei dem er wieder von Anfang an aufmerksam dabei sein kann.
- ▶ Das Plädoyer soll plastisch und bildhaft sein. Wenn ich meinen Vortrag mit Bildern, Geschichten, Vergleichen und Beispielen ausstatte, bleibt viel mehr bei den Zuhörern hängen als bei einer trockenen Aufzählung der Umstände.
- ▶ Aus einer Untersuchung des amerikanischen Psychologen *Albert Mehrabian* wissen wir, dass die Wirkung eines Redners anteilmäßig von folgenden Umständen abhängt:
  - 55% der Wirkung hängen von der Körpersprache ab, also vom Auftreten, von den Bewegungen, der Gestik und der Mimik;
  - 38% der Wirkung hängen von der Stimme ab, also vom Tonfall, der Geschwindigkeit, von kurzen oder langen Sätzen, der Betonung, der Artikulation, von den Pausen, Höhen und Tiefen der Stimme, Wahl der Tonlage etc und
  - 7% der Wirkung hängen vom Inhalt ab. Nur 7%!
- ▶ Daraus ergibt sich, wie wichtig die Vortragsart für die Wirkung des Plädoyers ist. Wenn das Plädoyer schriftlich ausgearbeitet wurde und nur monoton abgelesen wird, komme ich nur auf höchstens 7% der möglichen Wirkung.
- ▶ Ein in zehn Stichworte gegliedertes Plädoyer, das von mir frei formuliert wird, hat hingegen die Chance, 100% der möglichen Wirkung zu erzielen.
- ▶ Da der formelle Adressat des Plädoyers immer das Gericht ist, ist das Plädoyer auch immer an den Richter gerichtet, die formelle Anrede lautet also „Herr Richter“, „Hohes Gericht“, „Hohes Schöffengericht“ etc.
- ▶ Manchmal ist es als Verteidiger besonders wichtig, den Mandanten vor der Verhandlung genau zu informieren, welche Schwerpunkte man im Plädoyer setzen will, um beim Richter glaubwürdig aufzutreten. Es kann zB durchaus möglich sein, dass im Plädoyer ausführlich darauf hingewiesen wird, dass der Mandant bei seiner ersten Aussage gelogen habe, zB weil er Angst hatte, die Wahrheit glaube ihm sowieso niemand. Für eine derartige Strategie benötige ich aber unbedingt die Zustimmung des Mandanten.
- ▶ Wenn ich auf Freispruch plädiere, aber doch auch mit einem Schuldspruch rechnen und deshalb Milderungsgründe aufzeigen muss, ergibt sich das Problem, wie man beide im Widerspruch stehenden Ziele einbringt. Als beste Lösung hat sich herausgestellt, nach Schilderung des Sachverhalts zu erwähnen, dass das Gericht aus dem bisher Gesagten möglicherweise den Eindruck hat, ein Schuldspruch sei gerechtfertigt. Für diesen Fall gäbe es etliche Milderungsgründe, nämlich ... Im Folgenden führt man sodann aus, aus welchen Gründen aber ein Freispruch die einzig richtige Lösung ist und begründet dies ausführlich. Man

kann dann das Plädoyer mit dem Antrag beenden, den Mandanten freizusprechen. Die Möglichkeit des Schuldspruchs liegt dann schon etliche Sätze zurück und wirkt dann psychologisch nicht mehr so stark wie der letzte Antrag auf Freispruch.

- ▶ Wenn ich in meinem Plädoyer Bilder, Geschichten, Vergleiche oder Beispiele bringe, sollten diese möglichst aus der Gedankenwelt und dem Leben des Richters genommen werden, damit sie persönlich ansprechen.
- ▶ Verletzende Vorwürfe persönlicher Art gegen den Staatsanwalt oder Dritte („Er steht völlig daneben“, „Er hat es nicht gelernt“, „Er soll einmal das Gesetz studieren“ etc) führen meist dazu, dass sich andere, zB die Richter, mit dem Angegriffenen solidarisch fühlen. Formulierungen wie zB „Sie können nichts dafür, dass die behaupteten Fakten widerlegt wurden“, sind wesentlich günstiger.
- ▶ Formulierungen, wie der „Staatsanwalt erinnere einen an einen juristischen Geisterfahrer“ oder er verfolge den Angeklagten mit „verbissener Härte“ belasten die Atmosphäre, ohne dass der Verteidiger oder sein Mandant irgendeinen Nutzen daraus ziehen könnte.
- ▶ Vom Formalen her empfiehlt es sich, jedes Faktum deutlich vom nächsten abzugrenzen, kurze Sätze zu formulieren, rhetorische Fragen zu stellen, aufzuzeigen, was wäre wenn, etc.
- ▶ Wenn der Sachverhalt vom Staatsanwalt nicht eindeutig nachgewiesen werden kann, können mögliche Zweifel des Richters durch das Aufzeigen denkbarer Alternativsachverhalte verstärkt werden, also „Wie könnte es denn noch gewesen sein?“.

### 3. Beispiel

Bei einem Strafprozess wurde die unverheiratete Frau A in 1. Instanz wegen Meineids verurteilt. Sie hatte ein Kind geboren und vor Gericht erklärt, in der fraglichen Zeit ausschließlich mit X Geschlechtsverkehr gehabt zu haben. Später stellte sich heraus, dass X zwar fähig zum Geschlechtsverkehr, aber völlig zeugungsunfähig war. Natürlich zog dies ein Strafverfahren wegen falscher Zeugenaussage nach sich und endete mit einer Verurteilung der Frau A zu einer mehrmonatigen Gefängnisstrafe. Im Berufungsverfahren begann ich als (Pflicht-)Verteidiger mein Plädoyer etwa wie folgt:

„Hoher Berufungssenat. Vor Ihnen steht Frau A, verurteilt wegen falscher Zeugenaussage. Wäre ich an Ihrer Stelle im Berufungssenat, wäre alles völlig klar für mich: Sie ist schuldig. Ihre Aussage ist objektiv falsch. Eine Schwangerschaft von jemandem, der objektiv zeugungsunfähig ist, ist unmöglich. Alles spricht für eine strafbare falsche Aussage. Es gibt überhaupt keinen Grund, an der Richtigkeit des Schuldspruchs des Erstgerichts zu zweifeln. Und jetzt, hohes Gericht, werden Sie mich fragen, weshalb dann die Berufung?

Und das möchte ich Ihnen jetzt darlegen: Es gibt überhaupt keinen Grund, warum Frau A eine falsche Aussage abgelegt haben sollte. Sie ist nicht verheiratet und auch in keiner Lebensgemeinschaft gebunden. Herr X ist völlig vermögenslos, also das Gegenteil eines ‚reichen Zahlvaters‘, es gibt deshalb überhaupt keinen Grund, weshalb sie falsch aussagen sollte.“

Das Berufungsgericht gab in der Folge allen Beweisunterlagen statt. Auch ein Sachverständiger wurde bestellt.

Trotz allem blieb es beim Schuldspruch, damals mit der Konsequenz einer Strafe ohne Bewährung in der Höhe von drei Monaten. Gleich nach der Verkündung des Urteils sprach mich der Vorsitzende des Berufungssenats an und empfahl mir, ein Gnadengesuch an den Bundespräsidenten zu richten. Der Senat würde sich in seiner Stellungnahme für die Begnadigung aussprechen. So geschah es dann auch und Frau A wurde die Strafe auf dem Gnadenweg erlassen.

In diesem Fall ist es gelungen ist, die Berufungsrichter in besonderer Weise dort abzuholen, wo sie sind.

### 4. Wie kann ich die Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?

- ▶ Strafprozesse sind in den meisten Ländern Europas öffentlich. Jede Teilnahme an einer Verhandlung als Zuhörer bringt die Möglichkeit, ein Plädoyer zu hören. Aus jedem Plädoyer kann man lernen, entweder wie man es gut macht oder wie man es nicht macht. Günstig ist es, danach jeweils schriftlich festzuhalten, was gut und was schlecht war. Meist vergisst man sonst die Erfahrungen aus anderen Plädoyers sehr schnell.
- ▶ Bei eigenen Plädoyers ist eine kritische Nachbetrachtung ebenfalls hilfreich. Auch hier empfiehlt sich das schriftliche Festhalten, was ich selbst als gut und was als schlecht empfunden habe.
- ▶ Das Lesen der vorhandenen Aufzeichnungen vor jedem neuen Plädoyer verhindert, dass ich den gleichen Fehler immer wieder mache.
- ▶ Es gibt viele Bücher, die sich mit der Kunst des Rechtsanwalts befassen. Darin wird auch meist auf die Kunst des Plädoyers eingegangen. Die Lektüre bereits einiger weniger Bücher hilft in der Regel um vieles weiter, weil konkrete Hinweise gegeben werden.
- ▶ Auch reine Rhetorikbücher bringen viele Anregungen, zwar nicht direkt für das Plädoyer des Anwalts, doch mit einigen Modifikationen können viele dort wiedergegebenen Überlegungen und Anregungen auch vom Anwalt genutzt werden.
- ▶ Auch iS vieler Hinweise bei den vorhergehenden Kapiteln I., II., III., IV. und V., jeweils Z 4, können die eigenen Fähigkeiten weiter ausgebaut und eingeübt werden.

### VII. Anwaltliche Wortmeldungen im Zivilprozess

Wenn hier von anwaltlichen Wortmeldungen im Zivilprozess gesprochen wird, sind die vielen Wortmeldungen des Anwalts gemeint, die im Rahmen der 1., der 2. oder 3. Instanz stattfinden. Manchmal sind es Streitgespräche mit dem Anwalt der Gegenpartei, manchmal sind es Diskussionen mit dem Richter, manchmal sind es Plädoyers im Rechtsmittelverfahren.

#### 1. Was ist das Ziel der anwaltlichen Wortmeldungen im Zivilprozess?

- ▶ Der Standpunkt der eigenen Partei soll durchgesetzt werden. Dies gelingt in der Regel nur, wenn der Richter überzeugt werden kann.
- ▶ Der Mandant soll von meinem Engagement als sein Anwalt so überzeugt sein, dass er auch bei einem Misserfolg im konkreten Verfahren mit dem nächsten Fall wieder zu mir kommt.
- ▶ Auch Dritte, also Zuhörer, die Medien und die Gegenpartei, sollen überzeugt werden, dass ich ein ausgezeichnete Anwalt bin, der sich für seinen Mandanten in besonderer Weise einsetzt.

#### 2. Mit welchen Mitteln erreiche ich das Ziel?

Bei außergerichtlichen Verhandlungen entscheiden nur die beiden Parteien, wie das Ergebnis aussieht. Im Gegensatz dazu entscheidet im Zivilverfahren bei Nichteinigung der Parteien der Richter über das Ergebnis.

- ▶ Bei jeder Wortmeldung ist deshalb nicht nur immer zu überlegen, wie sie auf die Gegenpartei wirkt, sondern auch, wie sie auf den Richter wirkt.
- ▶ Für den Richter ist es wichtig, mit möglichst wenig Aufwand zu einem Urteil zu kommen, welches auch im Berufungsverfahren Bestand hat. Er darf also keine formellen Verfahrensfehler machen und muss die rechtliche Beurteilung so treffen, dass sie nicht angreifbar ist. Mein Hinweis, dass die nicht durchgeführte Einvernahme eines Zeugen vom Berufungsgericht als Verfahrensfehler gesehen werden wird, kann den zögernden Richter bewegen, den Zeugen doch zu vernehmen.
- ▶ Mein Hinweis auf neue Entscheidungen eines Gerichtes iS meines Mandanten, vor allem des zuständigen Berufungsgerichtes, wird den Richter eher veranlassen, auch in diesem Sinne zu entscheiden.
- ▶ Manchmal ist es besonders günstig, derartige Entscheidungen bereits in 2-facher Kopie mitzunehmen: Sie können dann ein Exemplar gleich dem Richter aushändigen, so dass er nicht lange suchen muss. Vielleicht ist gerade das Heft oder der Band, in dem die von mir zitierte Entscheidung abgedruckt ist, in der

Gerichtsbibliothek nicht greifbar, gerade ausgeliehen, beim Binden oder falsch eingeordnet.

- ▶ Fallweise wird es auch erforderlich sein, den Richter davon zu überzeugen, dass sich die bisherige Rechtsprechung in Zukunft ändern muss. Natürlich genügt es dabei nicht, wenn ich mich nur auf meine Meinung stütze. Da müssen andere Autoritäten eingesetzt werden: Aussagen in Lehrbüchern und Festschriftenbeiträge zeigen oft neuere Entwicklungen auf, Aufsätze von Fachleuten in Zeitschriften, kritische Artikel in Medien, Ergebnisse von Seminaren und Symposien, Entwicklungen im Ausland, Stellungnahmen aus dem Bereich des EU-Rechts etc.
- ▶ Auch hier gilt: Je kürzer, prägnanter und bildhafter meine Wortmeldung, desto leichter wird sie der Richter aufnehmen, umso leichter wird er sie behalten und sich auch später daran erinnern und desto eher wird er sie bei der Formulierung des Urteils berücksichtigen.
- ▶ Manchmal ist mir der voraussichtliche Standpunkt des Richters bekannt. In diesem Fall ist es wichtig, den Richter bei diesem vermuteten Standpunkt „abzuholen“. Das bedeutet, dass ich aufzeigen muss, warum dieser Standpunkt – in einem anderen Fall, früher – bei erster Beurteilung richtig war. Ferner welche Gründe mich erkennen ließen, warum dieser Standpunkt im vorliegenden Fall eben nicht mehr richtig ist und dass ich lange überlegt und recherchiert habe, um dies herauszufinden, aber jetzt ganz sicher bin und auch festgestellt habe, dass dies die neue herrschende Meinung ist.
- ▶ Dieses „Abholen“ des Richters von dort, wo er ist, also das Eingehen auf den Standpunkt des Richters, gilt in besonderer Weise auch für das Berufungsverfahren. Die Berufungsrichter schätzen in der Regel den Erstrichter, sei es aus kollegialer solidarischer Standesverbundenheit, sei es aus persönlicher Beziehung. Wenn ich in meiner Wortmeldung im Berufungsverfahren das Bemühen des Erstrichters aufzeige und seine Genauigkeit, mit der er den Sachverhalt ermittelt hat etc lobe, habe ich sicher mehr Glaubwürdigkeit beim Aufzeigen seiner Irrtümer, als wenn ich ihn als schlampig, faul oder völlig inkompetent für das Richteramt bezeichne.
- ▶ In diese Richtung fallen auch Ausdrücke und Bezeichnungen wie „total falsche Gesetzesanwendung“, „völlig inkompetent“, „total daneben“, „Mangel jeder Logik“ etc. Wenn der Anwalt versucht, den Erstrichter auf diese Weise als Richter zu disqualifizieren, darf er sich nicht wundern, wenn das Berufungsgericht dem Anwalt zeigt, dass der Erstrichter eben nicht „völlig unqualifiziert“ entschieden hat und die bekämpfte Entscheidung bestätigt. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn es für die Berufungsrichter nicht ganz klar ist, wie sie entscheiden sollen.
- ▶ Auch Kritik an der Gegenpartei und deren Anwalt darf nicht in persönlich verletzender Weise geäußert



werden. Man muss immer daran denken, dass viele Menschen, gerade im Gerichtsbereich, sich mit dem zu Unrecht Angegriffenen solidarisieren. Das heißt nicht, dass sie öffentlich Partei ergreifen und sich engagieren. Wohl aber genießt der so Angegriffene innerlich Sympathie. Und dies kann sich so auswirken, dass die Richter dann eben im Zweifel auch nach Gefühl und Sympathie entscheiden.

- ▶ Manchmal stellt sich die Frage, ob man einen Richter, wenn Gründe dafür vorliegen, ablehnen soll oder nicht. Im Klartext: Soll man in so einem Fall lieber auf Kooperation oder Konfrontation gehen? Lieber kuschen oder lieber angreifen? Ein erfahrener älterer Anwalt hat mir auf meine diesbezügliche Frage hin erklärt: „Schauen Sie sich die Hunde an. Wer am lautesten bellt, bekommt zwei Knochen. Der brav Abwartende keinen.“ Sicher wird die Entscheidung in jedem Einzelfall individuell anhand aller Umstände getroffen werden müssen.
- ▶ Auch ein anderer Aspekt darf nicht übersehen werden: Im Zweifel wird der Richter vielleicht eher gegen die Partei entscheiden, von deren Berufung der Richter erwartet, dass sie nicht so scharfsinnig, kritisch und fundiert ausgeführt wird, vor deren Berufung er also weniger Angst hat und weniger Kritik erwartet.
- ▶ Viele Sachverständige zitieren in ihren Gutachten aus der Literatur oder fügen dem Gutachten Literaturhinweise an. Wenn ich am Beginn meiner Frage aus einem der Bücher selber ein Zitat bringe, ist der Sachverständige in seinen Antworten sehr viel vorsichtiger.
- ▶ Auch die Wirkung meiner Wortmeldungen auf den Mandanten und Dritte ist, wie bereits früher aufgezeigt, immer mit zu berücksichtigen (vgl Plädoyer im Strafprozess, Kapitel VI.).

### 3. Beispiel

Ein Sachverständiger, der eher lässig und anmaßend – „Ich bin der Sachverständige“ – sein schriftliches Gutachten erörterte, änderte seinen Stil sofort, nachdem ihm ein Parteienvertreter sachlich und nüchtern erklärte: „Ich mache Sie für Ihr Gutachten haftbar.“

### 4. Wie kann ich die Grundlagen und Mittel erlernen, um das Ziel zu erreichen?

- ▶ Die genaue Vorbereitung auf die Verhandlung ist wesentliche Grundlage. Aktenkenntnis, Wissen, wo ich welches Vorbringen und welche Aussage in den Akten finde, genaue Kenntnis der Rechtslage, Zugriff zu den wichtigsten einschlägigen Entscheidungen während der Verhandlung etc geben mir die Sicherheit, von einem sicheren Fundament aus agieren zu können.
- ▶ In den USA werden wichtigere Prozesse vorher in Rollenspielen mit der eigenen (echten) Partei und einer fiktiven Gegenpartei, mit einem eigenen Anwalt und einem Anwalt der „Gegenseite“ (auch aus der eigenen Kanzlei), einem pensionierten Richter und fiktiven (oder echten) Zeugen, eingeübt. Dabei zeigen sich sehr schnell Schwächen in der eigenen Position, Schwächen im Auftreten vor Gericht etc.
- ▶ In Tokyo wurde mir bei einem Besuch in einer größeren Kanzlei ein Raum gezeigt, der nur für solche Rollenspiele vorgesehen war: Richterbank, Tische für klagende und beklagte Parteien samt Anwälten, Zeugenstand und als Abtrennung zum Zuhörerzimmer eine Barriere aus Holz. Dahinter saßen die mit dem Fall befassten Firmenangehörigen und verfolgten kritisch den Ablauf, der in der Folge ausführlich erörtert wurde.
- ▶ In den USA verschlingt so ein Probeprozess von \$ 50.000,- bis zu 1 Mio \$.
- ▶ Auch wenn diese Dimensionen für uns kaum in Frage kommen werden, können doch bereits im Wege eines wesentlich kleineren Rollenspiels mit nur einem Partner bereits wichtige Erfahrungen gewonnen werden.
- ▶ Auch das Beobachten anderer Anwälte im Gerichtssaal bringt wichtige Anregungen, etwas ähnlich zu machen oder eben gerade nicht so zu machen. Jede Anregung und jedes Beispiel sollten auf einem Blatt Papier festgehalten werden.
- ▶ Die eigene „Nachkalkulation“ nach jeder Verhandlung, also das Zurückdenken, was mir gut oder weniger gut gelungen ist oder was völlig schief gelaufen ist, ist ein ganz wichtiges Instrument, um selber zu lernen. Vor allem muss ich aber auch diese eigene Erfahrung schriftlich festhalten.
- ▶ Vor jeder Verhandlung und auch bei der Vorbereitung ist es hilfreich, diese eigenen Aufzeichnungen wieder durchzulesen. Es ist für mich erschreckend, wenn ich feststelle, wie schnell ich Erfahrungen vergesse, die ich mir vor einem Jahr aufgeschrieben habe.
- ▶ Auch iS vieler Hinweise bei den vorhergehenden Kapiteln I., II., III., IV., V. und VI. Z 4, können die eigenen Fähigkeiten weiter ausgebaut und eingeübt werden.