

“Sagen Sie mir nicht, was deutsches Recht ist!”

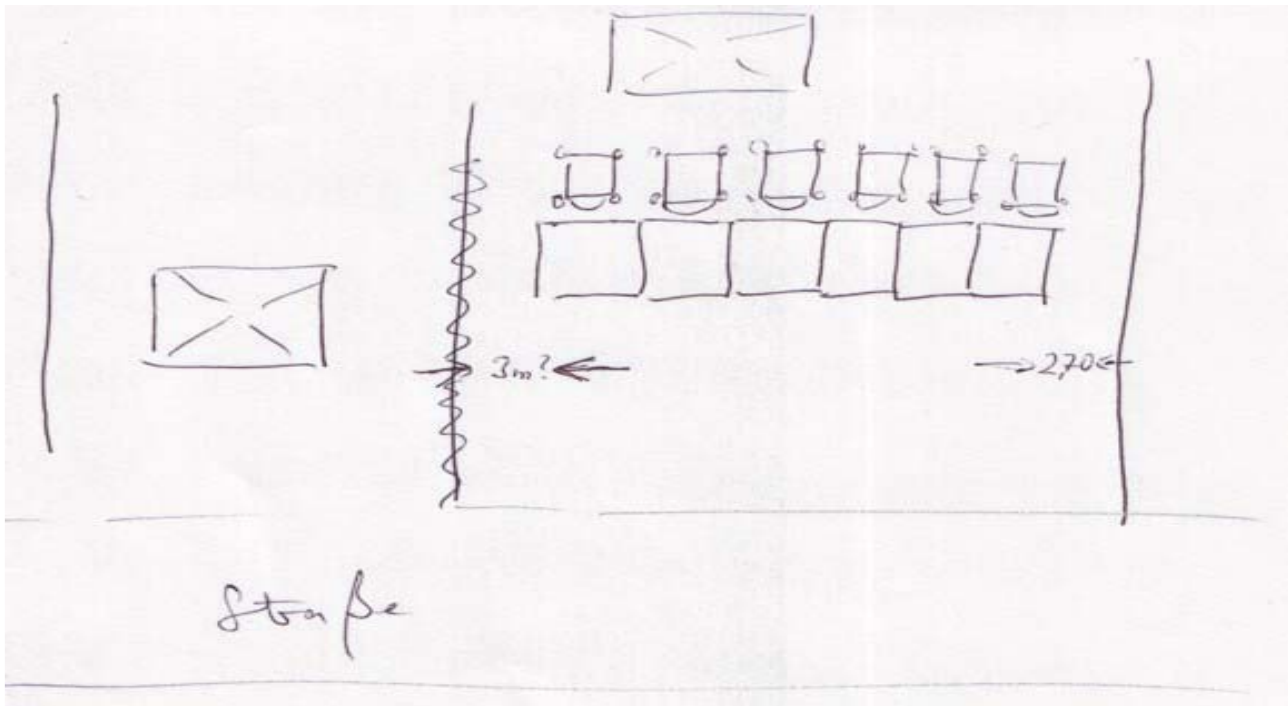
Anwaltliche Kommunikation
Probleme und Lösungen

Ulrike Schultz
FernUniversität in Hagen

Anwaltliche Kommunikation

- Anwalt – Mandant *Mandantengespräch*
- Anwalt – Richter *Auftreten vor Gericht*
- Anwalt – Anwalt *Verhandlungsführung*
- Anwalt – Personal *Personalführung*
- Mediator – Klient – Klient *Mediation*
- usw.

Ein Fall aus der Praxis



Ein Fall aus der Praxis

- 29.11. AG X Antrag auf einstweilige Verfügung
- 5.12. Termin zur mündlichen Verhandlung - platzt
- 11.12. Stellungnahme Gegenseite
- 18.12. Verweisung beantragt wegen örtlicher Unzuständigkeit des Gerichts
- 19.12. Verweisung an AG Y
- 9. 1. Termin zur mündlichen Verhandlung

- Am 8.1. abends: Hecke weg

Dialog Anwalt - Richterin

- RA: Nach deutschem Recht ist Selbstjustiz verboten.
- Richterin: Sie brauchen mich nicht so anzureden, als ob ich deutsches Recht nicht kennen würde.
- RA: Auch dem europäischen Recht ist sie fremd.
- Richterin: Selbstjustiz gibt es nicht mehr in der Rechtsordnung. (auch in dem Land in dem meine Eltern geboren sind)
- RA: Frau Peters ...
- Richterin: Reden Sie mich nicht so an, ich bin für Sie Frau Richterin.

Elemente mißlungener Kommunikation

- Stereotype Wahrnehmung:
 - Junge Richterin
 - Frau
 - Ausländisches Aussehen
- Interkulturelle Kommunikation?
- Geschlechterdifferenz
- Falsche Betonung?: „Nach **deutschem** Recht ist Selbstjustiz verboten.“
- Richterin hat auf dem Beziehungsohr gehört, nicht auf der Sachebene
- Fehlende Selbstsicherheit
- Misglückte Vorgeschichte
- Emotionen: Anwalt/Mandant sind empört

Kommunikation

- Findet statt zwischen 2 und mehr Personen
- Hat eine Vorgeschichte
- Hat einen Kontext

Anwalt/Anwältin als Kommunikator/in

- Wer sind Sie, was bringen Sie mit?
- Was prägt Ihre Persönlichkeit?
- Was beeinflusst also Ihr Kommunikationsverhalten?

Die andere Seite: Empfänger/in

- Alt – jung
- Gebildet – ungebildet
- Freundlich – unfreundlich
- Reich – arm
- Weiblich – männlich
- Deutsche/r – „mit Migrationshintergrund“
- Gesund – krank
- Konservativ - progressiv
-

Was macht Kommunikation so störanfällig?

- Die Sprache
 - Restringierter – elaborierter Code
- Juristensprache – Fachsprache?
 - Forderung und “Verbindlichkeit”
 - *“Die Richter und Staatsanwälte ... kennen die Sprache, die fast wie ein Code benutzt wird.”*
(Ruth Herz, Recht persönlich: Eine Jugendrichterin erzählt. 2003)

Frauensprache – Männersprache

Deborah Tannen

- Männer: Berichtssprache Status-, Unabhängigkeitssprache
- Frauen: Beziehungssprache Bindungs-, Intimitätssprache
- Typisch für Männer ist, dass sie sich der Welt als Individuum in einer hierarchischen sozialen Ordnung nähern, in der sie entweder unter- oder überlegen sind.
- Typisch für Frauen ist, dass sie sich der Welt als Individuum in einem Netzwerk zwischenmenschlicher Beziehungen nähern
- Verhandeln auf der Status- und der Bindungsebene.
- Es ergeben sich Asymmetrien in der Kommunikation.



Was macht Kommunikation so störanfällig?

Ein bißchen Kommunikationstheorie

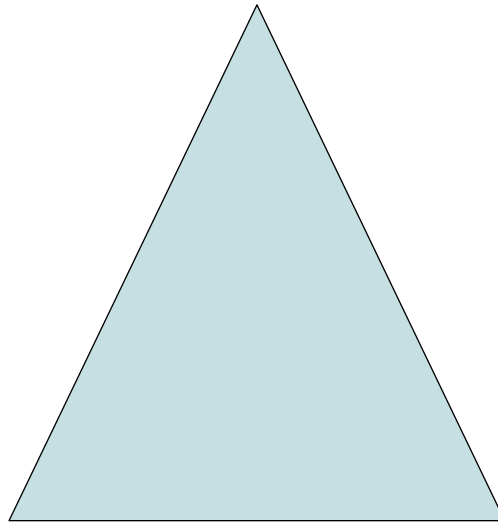
- Man hört nur, was man hören will. (Watzlawick)
- Jede Kommunikation hat einen **Inhaltsaspekt**
Informationen, Daten, Fakten
und einen **Beziehungsaspekt**
die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Sender und Empfänger
Die Inhaltsebene wird erst über die Beziehungsebene verständlich.
- Es gibt **Unsichtbares** und Ungesagtes.
- Man kann **nicht nicht kommunizieren**.
Auch Schweigen und Nichthandeln haben Mitteilungscharakter.

Kommunikationsebenen

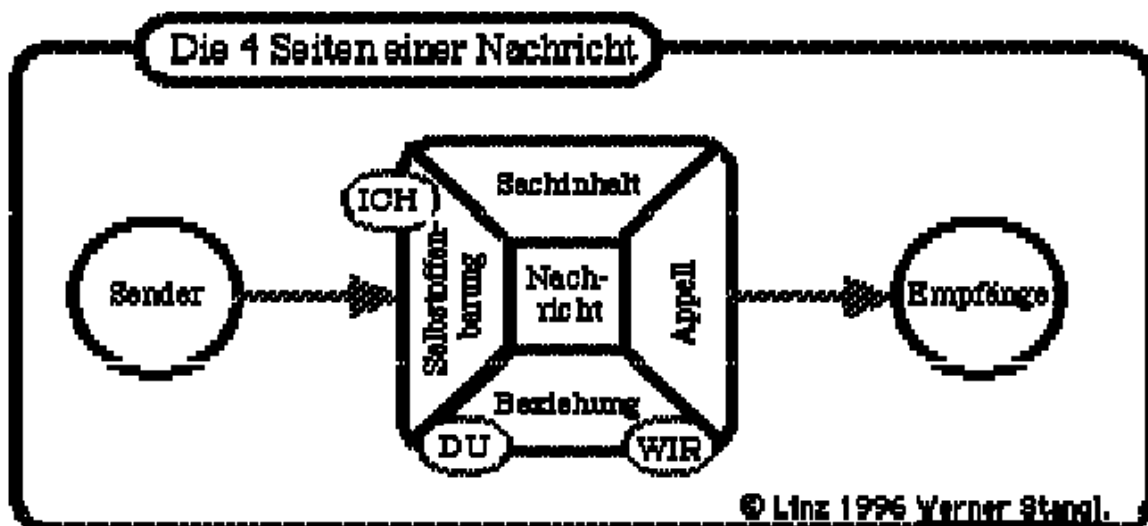
- 3 Ebenen:
was gesprochen wird
semantischer Gehalt: die Wörter
- **wie** gesprochen wird
Klangfarbe, Höhe, Tiefe, Tempo, Rhythmus
- **Körpersprache**
Gestik, Mimik, Kinästhetik (Bewegung im Raum)

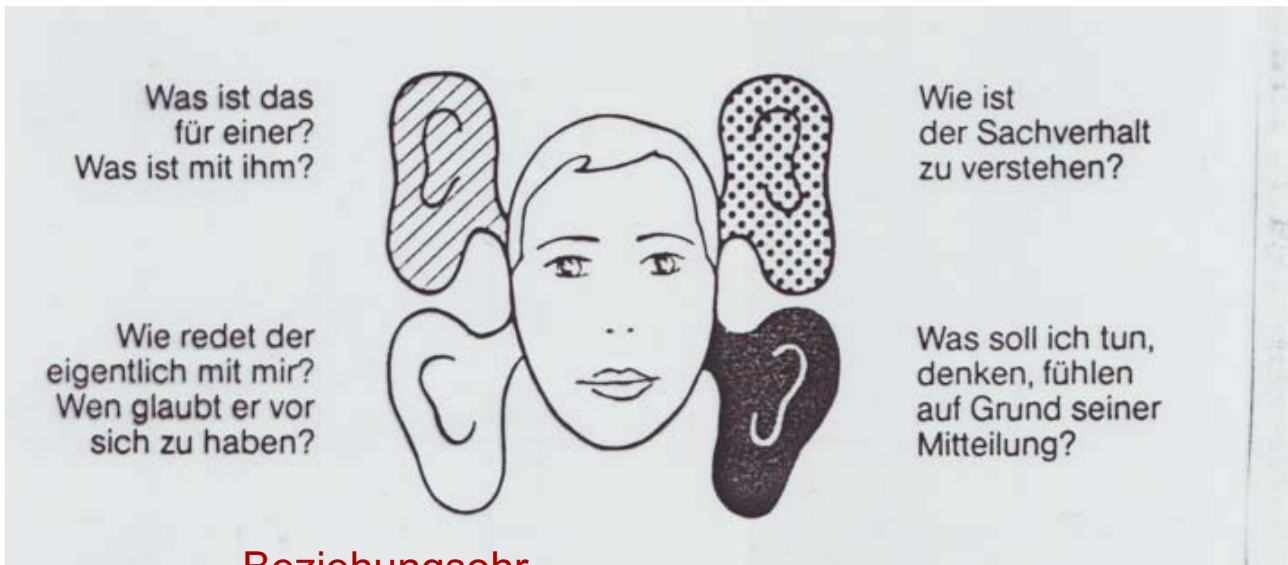
Dreieck der Kommunikation

- Inhalt
- Äußerung
- Körpersprache



Schulz von Thun Das vier Ohren-Modell





Empfangsvorgänge

Das Beziehungsohr: Interpretationen

Nach deutschem Recht ist Selbstjustiz verboten.
(Ich sehe, wie Du die Augenbraue hochziehst.)

Ich vermute, Du willst mich nicht ernst nehmen.

Ich bin verunsichert und ärgerlich, weil ich Respekt erhofft hatte

Ein Vorfall im Gericht

Was wollen Sie heute hier?

- Was wollen **SIE** heute hier?
Was wollen Sie **HEUTE** hier?
- Was **WOLLEN** Sie heute hier?
- Was wollen Sie heute **HIER**?

Was wollen Sie heute hier?

Inhaltsebene:

Was wollen Sie heute hier?

Inhaltsebene:

Was wollen Sie heute hier?

Beziehungsebene:

Ich kenne Dich. Du bist ein junger, unerfahrener (schlechter) Anwalt.

Beziehungsebene:

Du alter, grummeliger Richter willst mich jungen Anwalt einschüchtern.

Selbstoffenbarung:

Ich möchte wissen, warum Sie Berufung eingelegt haben (mag nicht, wenn Anwälte sinnlos Berufung für Ihre Mandanten einlegen). Evtl.: Ich will Dir helfen.

Selbstoffenbarung:

Ich denke, Du hast keine Lust zu entscheiden. (willst Dir keine qualifizierten juristischen Gedanken machen)

Appell:

Nimm die Berufung zurück.

Appell:

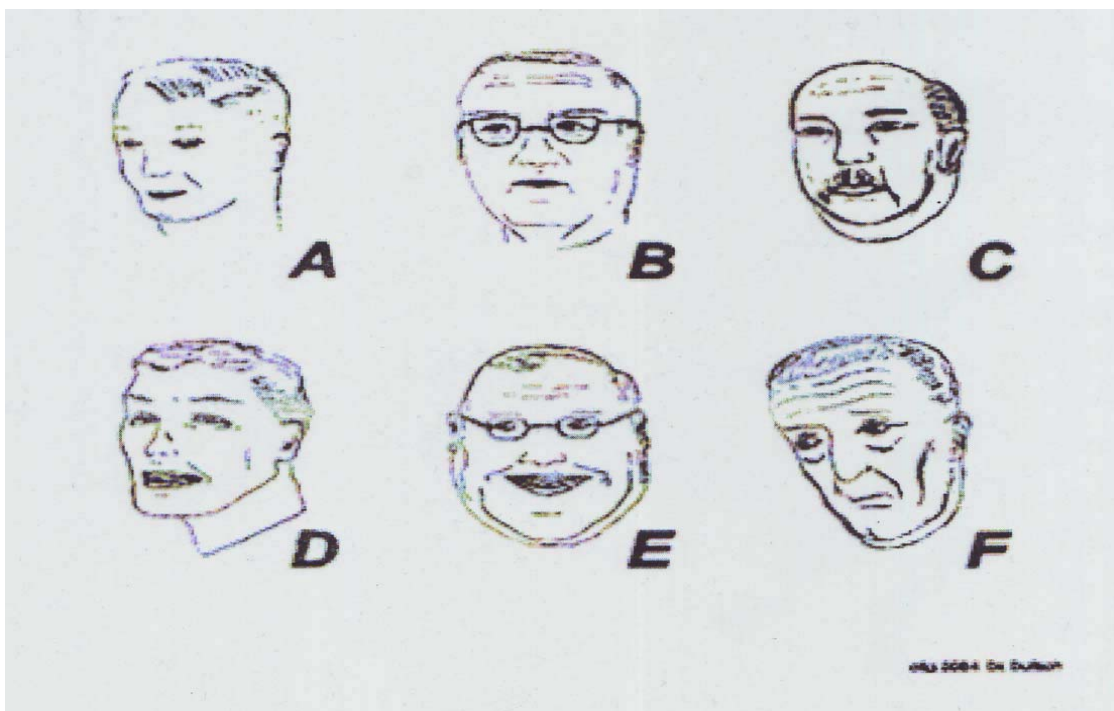
Nimm die Berufung zurück.

Empfangsvorgänge

eingeschränkte/ verfälschte Wahrnehmungen

- Stereotype
 - Der kognitive Geizhals
 - Geschlechterdifferenz
- Erwartungen/ErwartungsErwartungen
- Optische Täuschungen
- Widersprüchliches Verhalten und innere Widersprüche

Welche Person ist wohl ein deutscher Beamter?



Geschlechterstereotype

Männer

- intelligent
- dynamisch
- aggressiv
- professionell
- ehrgeizig
- durchsetzungskräftig
- objektiv
- rational

Frauen

- kompetent, klug
- emotional (unberechenbar)
- zuverlässig
- gute Auffassungsgabe
- ehrlich
- freundlich
- nachgiebig
- fürsorglich, hilfsbereit
- nicht konkurrenzorientiert
- verantwortungsbewusst

Verfälschte Wahrnehmungen





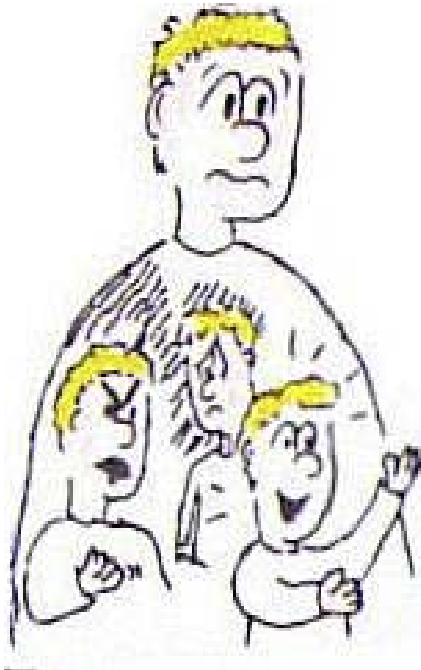
Widersprüchliches Verhalten und innere Widersprüche

Widersprüchliche Äußerung



Innere Widersprüche

Schulz von Thun: Das Innere Team



- X-Seelen hab´ ich, ach, in meiner Brust
- Oder:
die innere Pluralität
- Bedeutung der inneren Stimmigkeit
- Gefahr der Ambivalenz und Polyvalenz

Während der Schweinegrippe

Als die beiden Freunde auf dem Weg nach Hause durch den Schnee wanderten, lächelte Ferkel selig und dachte, wie glücklich er sei, so einen guten Freund wie Pu zu haben.



Pu dachte sich: „Wenn Ferkel niest, mache ich ihn platt.“

Das Eisbergmodell

Zwischenmenschliche Kommunikation
gleicht einem Eisberg

- Sichtbares:
Bewusstes
- Unsichtbar:
Unbewusstes (Psychosoziale Ebene)

Das Eisbergmodell

Sichtbar

- Beobachtetes
 - Verhalten
 - Körpersprache
- Gesagtes
 - Beleidigungen
 - Sprüche
 - Schreien
 - Drohen
 - Schweigen

Unsichtbar

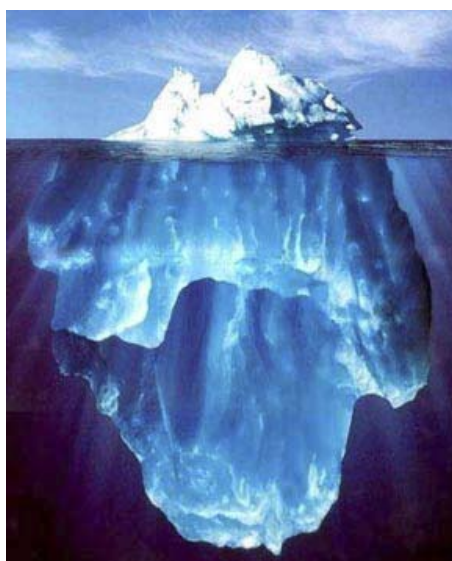
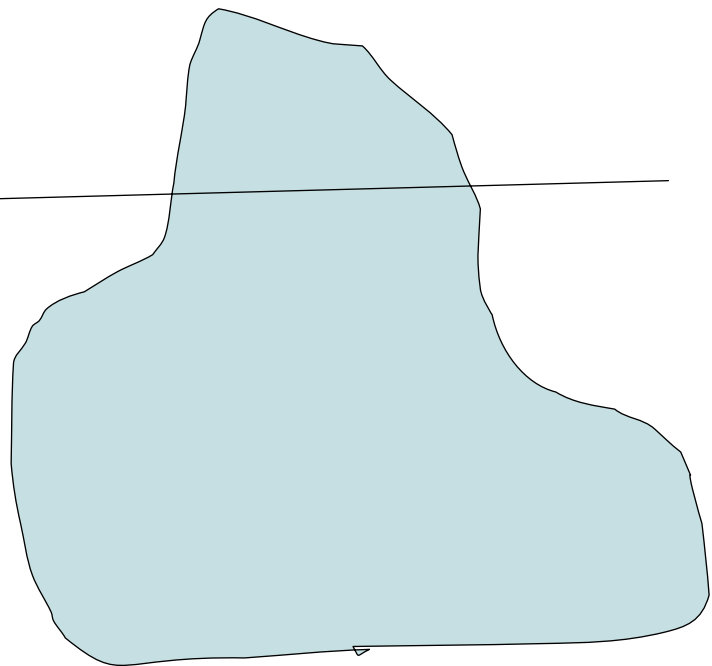
- Bedürfnisse
- Dispositionen, Emotionen
 - Freude
 - Traurigkeit
 - Stolz
 - Neid
 - Stress
 - Hass
 - Frust
 - Angst
- Vorgeschichte

Grundlagen der Kommunikationstheorie: Das Eisberg-Modell

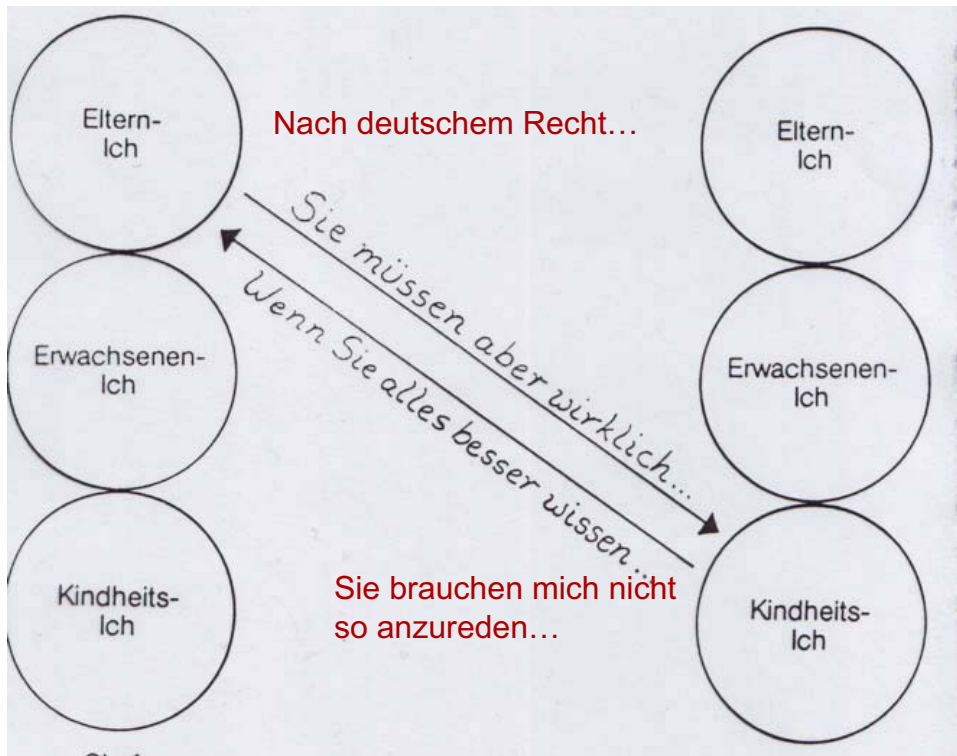
- Bewußtes

- Vorbewußtes

- Un(ter)bewußtes



Transaktionsanalyse Eric Berne



I'm o.k., you're o.k. Thomas Harris

Ich – Du – Wertschätzung

		ICH	
		ok	nicht ok
DU	ok	Ich bin ok, du bist ok	Ich bin nicht ok, du bist ok
	nicht ok	Ich bin ok, du bist nicht ok	Ich bin nicht ok, du bist nicht ok

Gefahren für gute Kommunikation

- nicht zuhören
- bewerten
- fehlende Selbstsicherheit
- verschiedene Sprachen sprechen
- Geschlechterdifferenz
- unterschiedliche Erwartungen
- Emotionen
- Dominanz
- Unsachlichkeit
- Sprache und Handeln klaffen auseinander
- Motive nicht offen legen
- Kommunikation auf unterschiedlichen Ebenen

Elemente für eine gute Kommunikation

- Kommunikation ist lernbar!

Faktoren und Verhaltensweisen, die die Kommunikation fördern

- Gute Gesprächsatmosphäre
- Echtheit und Stimmigkeit (verbaler und nonverbaler Ausdruck)
- Positive Wertschätzung und einführendes Verstehen
- Symmetrie im Gesprächsverhalten
- Aktives Zuhören (akzeptierend)
- Ich-Aussagen, Offenheit
- Rückmeldungen (Feed-back)
- Sachliche Formulierungen

Gesprächsführungstechniken

- Fragen, Spiegeln (Paraphrasieren), Zusammenfassen

Wenn ich Sie richtig verstanden habe,...?

Zusammenfassend könnte ich also sagen, ...?

Sie meinen also,...?

- Ich-Botschaften

Bsp.: Sie reden so schnell.

Besser: **Ich** bin nicht so schnell mitgekommen.

- Aktives Zuhören:

verbale und non-verbale Reaktion auf Äußerungen Ihres/r

Gesprächspartner/in, insbes. auf (nicht ausgesprochene) Gefühle

Herausfinden, was Mandant/in wirklich will

- **„Die Anerkennung der eigenen Position, die Würdigung der erbrachten Leistungen und der Respekt vor der Person selbst sind oftmals für die Arbeitnehmerin wichtiger, als dies ein formales Prozeßergebnis ist. Bei einer einvernehmlichen Regelung in Form eines gerichtlichen Vergleichs kann versucht werden, diesem Bedürfnis im Vergleichstext zu entsprechen – etwa durch Formulierungen wie „die der Klägerin gemachten Vorwürfe werden nicht aufrecht erhalten“. Der kommunikative Prozeß, der zu einer solchen Einigung geführt hat, kann dabei bereits das Element der Anerkennung für die Person der Klägerin enthalten.“**

(Aus Bode, Malin: Arbeitsgericht – Ein Ort für Frauen? – Klägerinnen sind eigentlich nicht vorgesehen – STREIT 3 /91, S. 107 f.)

Herausfinden, was Mandant/in wirklich will

Gegen Schubladendenken – wo ist die Anspruchsgrundlage?

- A Was ist Ihr Problem?
(Problemfokus auf der Sache)
- A Womit kommen Sie nicht klar?
(Problemfokus auf der Person)
- A Was möchten Sie für sich erreichen?
(Zielfokus)
- A Was kann ich für Sie tun?
(Fokus auf Anwalt/Anwältin)

Herausfinden, was Mandant/in wirklich will

Fragen

- Wie – Wörter
- wer (wen, wem, welche, wessen), was, wann, warum (wieso, weshalb, wozu, womit, wodurch), wie, wo (woher, wohin), wozu, wieviel, ...
- **Achtung bei „warum“-Wörtern!**
 - Veranlassen zum Ausholen
 - Blick in die Vergangenheit
 - Begründungen

Fragetechnik

- Keine Kettenfragen
- Keine verneinenden Fragen
- Keine Fragen mit verstecktem Vorwurf

Warum haben Sie denn nicht gleich um Hilfe gerufen?

- Nicht unterbrechen!

(Wendler, Axel /Hoffmann, Helmut: Technik und Taktik der Befragung im Gerichtsverfahren: Urteile begründen. Urteile prüfen. Lüge und Irrtum aufdecken. S. 6)

Wahrnehmungspositionen

- 1. Position: Ich sehe die Welt mit meinen Augen.
- **2. Position: Ich sehe die Welt mit den Augen eines anderen.**
- 3. Position: Ich sehe die Welt, mich selbst und den anderen aus der Position eines Beobachters.

In und nach einer Verhandlung: Hat Mandant/in alles verstanden?

- *„Einer der Verfasser hat über einen längeren Zeitraum hinweg die Angeklagten unmittelbar nach der Verkündung des Urteils befragt, welche Strafe gerade gegen sie verhängt worden sei. Die meisten hatten es nicht verstanden. Nur ca. 15% konnten die Endsumme der Geldstrafe benennen. Knapp die Hälfte war sich nicht einmal sicher, ob auf Geld- oder Freiheitsstrafe erkannt worden war. Relativ gut haften blieb, ob Bewährung gegeben und wie lange der Führerschein einbehalten wurde.“*

(Wendler/Hoffmann, S. 63)

Nach einer Verhandlung: Ist Mandant/in zufrieden?

- *„Am Ende stellt sich die Frage, ob das arbeitsgerichtliche Verfahren eine befriedigende Lösung für den jeweiligen Konflikt der Arbeitnehmer/innen bieten kann. Oftmals wird das nur schwerlich der Fall sein, da die Interessen der Frauen vielfach auf anderen Ebenen liegen und in dem vorhandenen formalisierten Verfahren kein Raum für sie vorhanden ist, vielleicht auch nicht sein kann.“*

(Bode, Malin, S. 93)

Kontakt

Ulrike.Schultz@FernUni-Hagen.de

FernUniversität

Rechtswissenschaftliche Fakultät

Postfach 940

D 58084 Hagen

Tel.: 02331 870811

Information

www.ulrikeschultz.de

