

Michael Saller

Erzähl mir alles!

Mit den Vernehmungsmethoden
der Profis effektiver kommunizieren
und verhandeln

SACHBUCH

 Springer

Erzähl mir alles!

Michael Saller

Erzähl mir alles!

Mit den Vernehmungsmethoden der Profis effektiver kommunizieren und verhandeln

 Springer

Michael Saller
Betriebswirtschaft
Ernst-Abbe-University of Applied Sciences
Jena, Thüringen, Deutschland

ISBN 978-3-658-45571-2 ISBN 978-3-658-45572-9 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-45572-9>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://portal.dnb.de> abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2024

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jede Person benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des/der jeweiligen Zeicheninhaber*in sind zu beachten.

Der Verlag, die Autor*innen und die Herausgeber*innen gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autor*innen oder die Herausgeber*innen übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Irene Buttкус

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Wenn Sie dieses Produkt entsorgen, geben Sie das Papier bitte zum Recycling.

Vorwort

In dem Buch „Erzähl mir alles“ geht es um Information und Wahrheit, um Lügen und Irrtümer. Es geht darum, wie Sie Ihren Gesprächspartnern möglichst viele hochwertige Informationen entlocken.

Es gibt Menschen, deren Job ist es, Beweise zu sammeln. Polizisten, Staatsanwälte und Richter beispielsweise müssen einen Sachverhalt erst ermitteln, bevor sie Anklage erheben oder Beschuldigte verurteilen können. Die Strafverfolgungsbehörden beschäftigen sich seit vielen Jahrzehnten umfassend mit Fragestellungen rund um Informationsgewinnung und nutzen ausgeklügelte Methoden, um von Zeugen und Tätern Auskunft zu erlangen. Dabei ist vor Gericht der sogenannte „Personalbeweis“ – also der Beweis, der durch die Aussage einer Person erbracht wird, – immer noch von höchster Bedeutung. Die Urteile von etwa 95 % aller Strafverfahren und 70 % aller Zivilverfahren beruhen auf Zeugenaussagen. Doch der Personalbeweis ist fehleranfällig. Denn der Mensch ist nicht zum perfekten Zeugen geschaffen.

Bevor ich Professor für Wirtschaftsrecht wurde, arbeitete ich lange Zeit als Ermittler beim Bundeskartellamt, zunächst als Referent der

Sonderkommission Kartellbekämpfung, später als sogenannter „Beisitzer“ einer Beschlussabteilung.¹ Dabei war ich für die Verfolgung von Kartellen zuständig, also illegalen Absprachen zwischen Unternehmen zu Lasten von Verbrauchern. In dieser Funktion habe ich dutzende Interviews geführt und mich in Zusammenarbeit mit Polizeischulen und anderen Institutionen intensiv mit der Informationsgewinnung beschäftigt. Anschließend habe ich als Senior Expert und Teamleiter bei der Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) in Paris Projekte in Rumänien, Mexiko und in zehn asiatischen Staaten geleitet sowie Abschlussberichte für die jeweiligen Regierungen geschrieben. Die OECD ist eine zwischenstaatliche Organisation, bestehend aus wirtschaftsstarken Ländern wie den USA, Deutschland oder Mexiko. Sie dient als „Think Tank“, um Mitgliedstaaten dabei zu beraten, wie sie bessere Gesetze erlassen können. Im Rahmen meiner Tätigkeit habe ich Interviews mit Vertretern von wichtigen Wirtschaftsverbänden, mit Vorständen großer Unternehmen und Regierungsvertretern geführt. Während dieser Arbeit fiel mir auf, dass viele der Methoden eines Ermittlers auch in alltäglichen Gesprächen nützlich sind. Die Erkenntnisse von Strafverfolgungsbehörden in puncto Informationsgewinnung sind erlernbar und für jeden relevant, der aktiv zuhören und gezielter kommunizieren möchte!

In diesem Buch teile ich meine Erkenntnisse mit Ihnen und erkläre, wie Sie sie für sich nutzen können. In Gesprächen, einer Verhandlung, einem Interview oder in einer Vernehmungssituation. Immer wenn es um Informationsgewinnung, um das Aufklären von Sachverhalten und das Finden von Wahrheiten geht, wollen wir so viel wie möglich und vor allem Glaubhaftes erfahren. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie Lügen aufdecken und Wahrheiten gezielt herausfiltern. Sie lernen verschiedene Vernehmungsmethoden kennen, mit denen Sie ihren Gesprächspartner zum Sprechen bringen. Sie erkennen, warum viele Menschen

¹Das Bundeskartellamt gliedert sich in zwölf, nach Branchen gegliederte, Beschlussabteilungen, die Entscheidungen über Kartelle, Zusammenschlüsse und missbräuchliche Verhaltensweisen treffen.

In den Beschlussabteilungen wird jeder Fall von einem sog. Kollegialgremium entschieden, welches sich aus dem Vorsitzenden der jeweiligen Beschlussabteilung und zwei Beisitzern zusammensetzt. Die Entscheidungen sind Mehrheitsentscheidungen.

(un-)absichtlich Falschauskünfte geben und wie Irrtümer entstehen. Ich erzähle Ihnen auch, wie Ermittler Geständnisse provozieren. Alles mit dem einen Ziel, ein Gespräch erfolgreich zu *führen*.

Drei Hinweise, bevor wir beginnen: Ich werde in diesem Buch Beispiele aus meiner Praxis als Anwalt, als Ermittler beim Bundeskartellamt und als Teamleiter bei der OECD nennen. Um die Vertraulichkeit zu wahren, habe ich entsprechende Situationen anonymisiert und teils kreativ ergänzt bzw. abgewandelt, sodass keine Rückschlüsse auf spezifische Personen oder einen bestimmten Fall möglich sind. Weiterhin werde ich auf wissenschaftliche Studien verweisen und zeigen, zu welchen Erkenntnissen verschiedene Experten gelangt sind, die zu Fragetechniken forschen und darüber Bücher veröffentlicht haben. Last but not least: Wer sich über dieses Buch hinaus für das Thema interessiert, dem habe ich eine Liste mit relevanter Literatur angehängt. Im Übrigen finden Sie zusätzliche Informationen auf meiner Webseite www.erzaehlmiralles.de.

Michael Saller

Inhaltsverzeichnis

Teil I Was ist eigentlich eine Vernehmung? – Ziele und Methoden für den Informationsgewinn

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Ziele und Methoden zum Informationsgewinn | 3 |
| | Literatur | 6 |
| 2 | Zwei Fälle aus dem Strafrecht: Kachelmann und Mollath | 7 |
| 2.1 | Der Fall Kachelmann | 7 |
| 2.2 | Der Fall Mollath | 10 |
| 2.3 | Meine Erfahrungen bei Vernehmungen | 12 |
| | Literatur | 14 |
| 3 | Vernehmung nach der Deutschen Strafprozessordnung | 15 |
| 3.1 | Phase 1: Das Kontaktgespräch | 20 |
| 3.2 | Phase 2: Bekanntgabe des Untersuchungsgegenstandes | 20 |
| 3.3 | Phase 3: Belehrung | 21 |
| 3.4 | Phase 4: Vernehmung zur Person | 21 |

X Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-------------------------|---|-----------|
| 3.5 | Phase 5: Die Vernehmung zur Sache: freier Bericht und Verhör | 23 |
| 3.5.1 | Der freie Bericht | 24 |
| 3.5.2 | Das Verhör | 25 |
| 3.6 | Phase 6: Das Nachgespräch | 26 |
| | Literatur | 26 |
| 4 | Verschiedene Vernehmungsmethoden | 27 |
| 4.1 | Methoden zur Informationsgewinnung | 31 |
| 4.1.1 | Das Kognitive Interview | 31 |
| 4.1.2 | Die PEACE-Methode | 33 |
| 4.1.3 | Das journalistische Interview | 35 |
| 4.1.4 | „Enhanced Interrogation“ | 36 |
| 4.2 | Methoden, um ein Geständnis zu erlangen | 42 |
| 4.2.1 | Festlegungsmethode | 42 |
| 4.2.2 | Die Reid-Methode | 43 |
| 4.3 | Merksätze aus Teil 1 | 44 |
| | Literatur | 45 |
| | | |
| Teil II Die Lüge | | |
| 5 | Glaubwürdigkeit und Glaubhaftigkeit | 49 |
| | Literatur | 52 |
| 6 | Meine Erfahrung mit Lügen in der Vernehmung | 53 |
| 6.1 | Der vergessliche Zeuge | 54 |
| 6.2 | Vier Arten von aktiven Lügen | 56 |
| 7 | Erkenntnisse aus der Mentilogie | 61 |
| | Literatur | 63 |
| 8 | Lügen und Körpersprache | 65 |
| 8.1 | Der Lügendetektor | 68 |
| 8.1.1 | Die Kontrollfragen-Technik | 69 |
| 8.1.2 | Die Tatwissenteknik | 70 |
| | Literatur | 72 |

| | | |
|--|--|-----|
| 9 | Das Motiv hinter einer Aussage | 75 |
| | Literatur | 78 |
| 10 | Die Undeutsch-Hypothese | 79 |
| | 10.1 Glaubhaftigkeitskriterium Detailgrad | 82 |
| | 10.2 Glaubhaftigkeitskriterium Strukturgleichheit | 84 |
| | 10.3 Glaubhaftigkeitskriterium Nichtsteuerung | 85 |
| | 10.4 Glaubhaftigkeitskriterium Konstanz | 87 |
| | 10.5 Weitere Glaubhaftigkeitsmerkmale | 89 |
| | 10.6 Die perfekte Lüge? | 90 |
| | Literatur | 92 |
| 11 | Warnhinweise: Pinocchios Nase existiert nicht (Vrij 2008) – oder vielleicht doch? | 93 |
| | 11.1 Merksätze aus Teil 2 | 97 |
| | Literatur | 98 |
| Teil III Wahrnehmung, Erinnerung und Irrtum | | |
| 12 | Warum Irrtümer menschlich sind | 101 |
| 13 | Die Wahrnehmung | 103 |
| | Literatur | 108 |
| 14 | Probleme mit der Erinnerung | 109 |
| | Literatur | 116 |
| 15 | Wiedergabe von Erinnerungen | 119 |
| 16 | Wiedergabetechniken | 121 |
| | 16.1 Merksätze des dritten Teiles | 124 |
| Teil IV Das Vernehmungsmodell | | |
| 17 | Phase 1: Vorbereitung | 129 |
| | Literatur | 132 |
| 18 | Phase 2: Opening | 133 |
| | Literatur | 139 |

| | |
|---|-----|
| 19 Phase 3 und 4: Regeln für den freien Bericht und die Befragung | 141 |
| 19.1 Phase 3: Der Freie Bericht | 146 |
| 19.2 Phase 4: Die Befragung | 149 |
| 19.3 Fünf Killerfragen | 153 |
| Literatur | 157 |
| 20 Optional: Das Geständnis | 159 |
| 20.1 Fünf Schritte, um ein Geständnis zu erlangen | 162 |
| Literatur | 169 |
| 21 Ende der Befragung und informelles Nachgespräch: Five minutes that matter | 171 |
| 21.1 Merksätze des vierten Teils | 173 |
| 22 30 Tipps für eine effizientere Gesprächsführung | 175 |
| Weiterführende Literatur | 179 |

Teil I

Was ist eigentlich eine Vernehmung?
– Ziele und Methoden für den
Informationsgewinn



1

Ziele und Methoden zum Informationsgewinn

Im Rahmen meiner Tätigkeit als Projektleiter bei der Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) verhandelte ich einmal mit einem rumänischen Staatssekretär des Transportministeriums. In einem gemeinsamen Projekt untersuchte mein Team gemeinsam mit rumänischen Beamten, wie die gesetzlichen Bedingungen im Logistikbereich Rumäniens zu verbessern seien. Als wir dem Staatssekretär unsere Ergebnisse präsentierten, schlug ich eine gemeinsame Konferenz zur Präsentation unserer Ergebnisse vor. Doch der Staatssekretär schob Terminprobleme vor, vermied jedwede Festlegung und erschien allgemein desinteressiert. Das überraschte mich, handelte es sich doch um eines der größten Projekte seines Ministeriums, welches der damalige Premierminister ausdrücklich unterstützte. Mir wurde recht schnell klar, dass etwas anderes hinter den Einwänden stecken musste. Zwei Tage später las ich in der Zeitung, der Staatssekretär sei bereits vor einiger Zeit politisch in Ungnade gefallen und solle in den kommenden Tagen abgelöst werden. Dass seine Zeit begrenzt war, wusste er natürlich in unserem Gespräch bereits. Er war außerstande, unsere Vorschläge umzusetzen, wollte dies aber nicht zugeben, bevor seine Ablösung offiziell bekannt gegeben wurde.

Ein anderes Mal, während meiner Zeit als Anwalt, verhandelte meine Kanzlei einen Hotel- und Grundstücksdeal mit einem Investor. Eine Erben-gemeinschaft plante ein Hotel samt großzügigen Grundstück an einen Investor zu verkaufen. Dieser wollte das Hotel zu Eigentumswohnungen um-bauen. Die Verträge waren bereits vor einem Notar geschlossen und auf eine siebenstellige Summe dotiert – doch die Zahlung des Investors auf das Konto meiner Mandanten blieb aus. Auf meine Nachfrage hin folgten Ausflüchte des Investors, angebliche Baumängel, Denkmalschutz und weshalb das Ge-schäft für den Investor nun doch nicht mehr interessant sei. Meine Kanz-lei wies auf die bereits unterzeichneten Dokumente hin – „pacta sunt ser-vanda“, sprich: Verträge sind einzuhalten. Doch die Zahlung blieb weiter-hin aus. Was sollten wir also tun? Entweder hätten wir uns auf die Verträge berufen und den Deal vor dem Landgericht einklagen können. Der Prozess würde allerdings voraussichtlich rund zwei Jahre dauern und einige Mit-glieder der Erben-gemeinschaft benötigten das Geld sofort, ältere Erben be-fürchten gar, das Ende eines langwierigen Prozesses nicht mehr zu erleben. Zudem stand eine Insolvenz des Investors im Raum. Würden wir den Pro-zess also gewinnen, und der Angeklagte meldete daraufhin Insolvenz an, so wäre dies ein Pyrrhussieg. Trotz Urteil würden wir dann vom insolventen Unternehmen kein Geld erhalten und womöglich sogar auf den Gerichts-kosten sitzen bleiben. Wir mussten also schnell herausfinden, warum der In-vestor abspringen wollte: Hatte er wirklich das Interesse verloren? War dies eine Verhandlungstechnik, um den Preis zu drücken? Bestand tatsächlich die Gefahr einer Insolvenz? Oder gab es noch ganz andere Hürden, die wir bisher übersehen hatten? Im vierten Teil dieses Buches erkläre ich, wie wir durch gezielte Fragetechniken letztendlich zu einer akzeptablen Lösung ge-langten.

Bei einer Vernehmung geht es darum, Wissen zu generieren. Ge-nauso wie bei der oben genannten Verhandlung mit dem Hotelinves-tor, dem Projekt mit dem Staatssekretär, bei einem journalistischen In-terview, einer sogenannten Due Diligence, dem Verkaufsgespräch oder auch bei Preisverhandlungen mit einem Zulieferer. Wissen ist Macht – Informationen zeigen uns unsere Möglichkeiten und auch unsere Gren-zen.

Der ehemalige FBI-Verhandlungsführer Chris Voss sagte einmal, dass ein guter Verhandlungsführer eine gelungene Verhandlung mit solider

Vorbereitung beginnt, ein exzellenter Verhandlungsführer allerdings die Verhandlung selbst nutzt, um zusätzliche Informationen zu erlangen (Voss und Raz 2017). Leider offenbart uns unser Gesprächspartner meist nicht alle Informationen, sei es aus wirtschaftlichem Interesse, Angst vor Sanktionen, Scham oder Selbstschutz. Manchmal sind die Auskünfte unvollständig, teils täuscht uns unser Gesprächspartner auch oder irrt sich vielleicht. Ermittler stellen sich deshalb vor Vernehmungen entsprechende Fragen: Wie bringe ich den Zeugen oder Beschuldigten dazu zu sprechen? Welche Fragen stelle ich? Wie gewinne ich möglichst aufschlussreiche Informationen oder erhalte gar ein Geständnis? Wie durchschaue ich Lügen und erkenne Irrtümer?

Viele Erkenntnisse aus der Vernehmungslehre können auch außerhalb dieser genutzt werden. Der Ermittler steuert das Gespräch – „Wer fragt, der führt“ –, nutzt dazu bestimmte Fragetechniken und muss später beurteilen, wie zuverlässig die Aussagen seines Gegenübers sind. Manche Zeugen und Beschuldigte werden bereitwillig Informationen liefern, doch andere werden, wenn es für sie vorteilhaft ist, lügen, Fakten verschweigen oder die Aussage gänzlich verweigern. Einer Studie von John Baldwin zufolge, bei der etwa 600 Tonbandaufzeichnungen von Vernehmungen Verdächtiger untersucht wurden, zeigten sich 73 % der Befragten kooperativ, 14 % waren unangenehm oder schwierig, 7 % gaben sich selbstsicher und/oder großspurig und 6 % reumütig bis hin zu weinerlich. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten gab ein Geständnis ab – 36 % ein volles Geständnis gleich zu Beginn der Vernehmung, 16 % ein Teilgeständnis, 3 % der Befragten stritten eine Tat zunächst ab und gestanden im weiteren Verlauf dann doch ihre Schuld. Dagegen stritten rund 33 % während der Vernehmung alles ab und 2 % schwiegen während der gesamten Vernehmung (Baldwin 1993).

» Die Tatsache als solche existiert nicht.

Manchmal irren Gesprächspartner auch. Zwar erwarten wir von Zeugen, über Tatsachen richtig und umfangreich auszusagen. Nun gibt es die Tatsache als solche aber nicht. Denn was ein Zeuge aussagt, sind seine

Beobachtungen und die Folgerungen, die er daraus gezogen hat. Sieht beispielsweise eine Zeugin eine knapp zwei Meter große Person mit kurzen Haaren, so könnte sie aussagen, einen großen Mann gesehen zu haben. Dies kann wahr sein – aber eben auch falsch. Die Person könnte beispielsweise auf einem Podest gestanden haben oder eine sehr große Frau mit kurzen Haaren gewesen sein. Die Folgerung, es handele sich bei dieser Größe und der Frisur wahrscheinlich um einen Mann, mag zu 95 % zutreffen, zwingend richtig ist sie jedoch nicht. Für den Zeugen mag es eine Tatsache sein, faktisch betrachtet ist es jedoch eine Beobachtung in Kombination mit einem logischen Schluss.

Literatur

- Baldwin, J. (1993). Police Interview Techniques: Establishing Truth or Proof? *The British Journal of Criminology*, 33(3), 325–352
- Voss C/Raz T (2017) *Never split the difference: Negotiation as if your life depended on it*, Random House Business, New York, USA



2

Zwei Fälle aus dem Strafrecht: Kachelmann und Mollath

In der Strafverfolgung geht es oft um Leben und Tod beziehungsweise um Freiheit oder Gefängnis, wenn zu beurteilen ist, ob ein Zeuge die Wahrheit sagt. Ich möchte an dieser Stelle von zwei Fällen berichten, die in Deutschland eine gewisse Berühmtheit erlangt haben und ausführlich in den Medien besprochen wurden: Der Fall Kachelmann und der Fall Mollath.

2.1 Der Fall Kachelmann¹

Jörg Kachelmann war bzw. ist immer noch ein bekannter Meteorologe und Wetterjournalist. Im Jahr 2010 wurde er Beschuldigter in einem großen Strafverfahren. Auslöser war die strafrechtliche Anzeige einer Geliebten, Claudia D., einer Radio-Moderatorin aus Schwetzingen. Für Claudia D. war Kachelmann die Liebe ihres Lebens, für Kachelmann

¹Die folgenden Ausführungen zum Tatgeschehen beruhen auf dem Buch „Die Akte Kachelmann“ von Thomas Knellwolf (Knellwolf 2011) sowie eigenen Aussagen von Kachelmann in seinem Buch (zusammen mit seiner Frau Miriam Kachelmann) „Recht und Gerechtigkeit“ (Kachelmann und Kachelmann 2012).