

**„Also, ich wollte mich ja eigentlich selbst verteidigen.**

**• • Sò, und dann hätte ich darauf plädiert, ...“**

### **Sprachwissenschaftliche Ergebnisse zum anwaltlichen Erstgespräch**

***Autorin: Ina Pick***

So äußert sich ein Mandant<sup>1</sup> in einem Erstgespräch beim Anwalt, dessen Fall jedoch vor einem Landgericht entschieden wird. Eine Selbstverteidigung wird damit unmöglich. Auch für juristische Laien durchaus nachvollziehbar - sollte man meinen. Hier allerdings brachte dies massive Probleme für den gesamten Gesprächsverlauf mit sich.

Dieser Fall ist Teil einer sprachwissenschaftlichen Untersuchung<sup>2</sup> zum anwaltlichen Erstgespräch, der Tonbandaufnahmen sog. authentischer, d.h. wirklich stattgefundener Gespräche zu Grunde liegen. Daher auch die ungewöhnliche Schreibweise, in der im sog. Transkript genauestens, bis auf Viertelsekundeneinheiten, Gesprochenes abgebildet wird. Eine sprachwissenschaftliche Herangehensweise an anwaltliche Gesprächsführung ist insofern neu, als hier nicht „Best Practice“ aus den Reihen der Anwaltschaft selbst im Vordergrund steht, sondern eine empirische Beobachtung und wissenschaftliche Beschreibung des tatsächlichen sprachlichen Handelns der Beteiligten. Es soll nicht darum gehen, gutes von schlechtem kommunikativem Verhalten zu unterscheiden, sondern sprachliche Strukturen aufzuzeigen, um Gesprächsführung evaluierbar zu machen. Legt man Gespräche unter die linguistische Lupe, wird es möglich, kleine bis kleinste sprachliche Einheiten zu berücksichtigen. Eine solche Analyse birgt den Vorteil, am authentischen Material in verschiedenen Gesprächen wiederkehrende Muster erkennen zu können, sie zu verstehen und auf dieser Grundlage die Schwierigkeiten zu beheben, die im tatsächlich praktizierten Verhalten auch festzustellen sind.

Erste Ergebnisse dieser Untersuchung sollen im Folgenden auszugsweise der Anwaltschaft vorgestellt werden. Das wohl interessanteste Resultat ist, dass Mandanten ihr Anliegen in der Regel nicht formulieren, sondern die Anliegenbildung dem Anwalt kommunikativ übertragen. Bedenkt man, dass die Ermittlung des Anliegens die wichtigste Aufgabe im anwaltlichen Erstgespräch ist und die folgende Zusammenarbeit von Anwalt und Mandant darauf aufbaut, besteht Erklärungsbedarf. Die sog. Anliegenübertragung ist darauf zurückzuführen, dass Mandanten sich im für sie meist unbekanntem juristischen Handlungskontext nur unsicher bewegen können. Sie scheitern oft bereits an der Einschätzung ihrer eigenen Situation und sind daher auch nur schwer in der Lage ihre Wünsche zu verbalisieren. Genau hier beginnt die Herausforderung für Anwälte, die den Anspruch haben, Mandantengespräche für alle Seiten zufriedenstellend zu führen. Denn es ist in der Tat in erster Linie die Aufgabe des Anwalts, der die Rolle des professionellen Experten inne hat und beruflich routiniert ist, das Gespräch zu steuern. So ist eine der wichtigsten Aufgaben, die Ziele des Mandanten möglichst früh zu eruieren und erst dann in den juristischen Kontext zu übertragen, damit

---

<sup>1</sup> Ist von Mandanten und Anwälten die Rede, sind selbstverständlich Mandantinnen und Anwältinnen gleichbedeutend mit gemeint.

<sup>2</sup> Der Artikel geht auf eine qualitative Untersuchung an der Universität Wien zurück. Insgesamt liegen sieben authentische Gespräche vor, die ausführlich in die Tiefe untersucht wurden. Die Ergebnisse müssen nun mit weiteren Daten verglichen werden, um allgemeinere Gültigkeit beanspruchen zu können. Sie können aber bereits zur Reflexion über das eigene sprachliche Handeln sowie zur Diskussion anregen.

nicht am Interesse des Mandanten vorbei agiert wird. Im vorliegenden Fall hatte der Anwalt das Ziel des Mandanten, sich selbst verteidigen zu wollen, nur beiläufig verworfen und das Verständnis dafür beim Mandanten nicht sichergestellt. So kam die Selbstverteidigung immer wieder von Neuem zur Sprache und führte dazu, dass der Mandant auf die Vorschläge und weitere Handlungsplanung des Anwalts nicht eingehen konnte, weil er zunächst das von ihm verfolgte Ziel bearbeitet wissen wollte. Das Gespräch drehte sich folglich im Kreis. Dies ist im Transkript, in dem das flüchtige Gespräch eingefroren und so haltbar und analysierbar gemacht wird, gut nachzuvollziehen und es verwundert nicht, dass der Anwalt im Nachhinein Unzufriedenheit über den Gesprächsverlauf äußert.

Die kommunikativen Aufgaben des Anwalts im Mandantengespräch sind vielfältig. Ein Gespräch ist immer ein Zusammenspiel vieler Faktoren und keines ist wie das andere. Ein statisches Agieren ist daher fehl am Platz. Es gilt, ein Wissen darüber zu entwickeln, wie Mandantengespräche verlaufen, welche immer wiederkehrenden Schwierigkeiten dabei auftreten und welche Mittel zur Verfügung stehen, diese situationsadäquat zu beheben. Für die Anwaltschaft sind daher Ergebnisse sprachwissenschaftlicher Analysen von doppeltem Nutzen: sie geben einerseits Einblick in das, was kommunikativ wirklich geschieht und fördern damit einen reflektierten Prozess des tatsächlichen Gesprächsverhaltens. Zum anderen bieten sie die Möglichkeit, Handlungsalternativen auf der Basis realer Beispiele kennen zu lernen und zu trainieren. So kann der Anwalt das Gespräch bspw. gezielter steuern, kann Fehlendes erfragen oder Darstellungen abkürzen und ist nicht zuletzt in der Lage den Mandanten über den Gesprächsablauf und seine Phasen zu informieren und damit das Gespräch insgesamt zu ökonomisieren. Dies trägt nicht nur zu einer Verbesserung der Effizienz des kommunikativen Geschehens bei, sondern ist darüber hinaus eine entscheidende Maßnahme zur Vertrauensbildung, weil der Mandant sich verstanden und informiert fühlt. Zur Verbesserung der kommunikativen Seite anwaltlicher Arbeit kann die Sprachwissenschaft mit ihren Methoden einen fundierten Beitrag leisten.