

„Äh wo drückt bei Ihnen der Schuh?“ Ergebnisse zum anwaltlichen Erstgespräch

Zusammenfassung der Ergebnisse der Diplomarbeit von Ina Pick, Institut für Sprachwissenschaft, Universität Wien

Die kommunikative Seite der juristischen Berufe wird in Deutschland seit Juli 2003 unter dem Titel „Schlüsselqualifikationen“ als verpflichtender Bestandteil in der juristischen Ausbildung berücksichtigt. Obwohl der größte Teil der Juraabsolventen den Anwaltsberuf ergreift, gibt es gerade zur anwaltlichen Gesprächsführung kaum wissenschaftliche Befunde, die auf authentischen Gesprächen aus der anwaltlichen Berufspraxis basieren. Diese wären allerdings eine wichtige Grundlage zur Umsetzung der Ausbildungsreform und damit zur Verbesserung der anwaltlichen Gesprächsführung, da diese nur am Maßstab des konkreten Bedarfs sinnvoll realisiert werden kann.

Die Diplomarbeit untersucht insgesamt sieben anwaltliche Erstgespräche aus einer Kleinstadt in Deutschland. Dazu wurden in Zusammenarbeit mit einem Anwalt Mandantengespräche auf Tonband aufgezeichnet, die dann mit einem speziell für sprachwissenschaftliche Analysen entwickelten System verschriftet und analysiert wurden. Das Ziel dabei war es, einerseits konkretes anwaltliches Handeln zu beschreiben und andererseits daraus Vorschläge zur Optimierung abzuleiten.

Das zentrale Ergebnis ist, dass Mandanten ihr Anliegen nicht formulieren, sondern die Anliegenbildung dem Anwalt kommunikativ übertragen. Dies ist umso erstaunlicher, wenn man bedenkt, dass die Ermittlung des Anliegens die wichtigste Aufgabe im anwaltlichen Erstgespräch ist und die folgende Zusammenarbeit von Anwalt und Mandant darauf aufbaut. Diese 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.

Die Schwierigkeit für Laien, sich in der juristischen Welt zurechtzufinden, zeigt sich im gesamten Verlauf anwaltlicher Erstgespräche und betrifft damit auch die Zielbildung und die weitere Handlungsplanung. Mandanten bilden zwar in alltagsweltlichen Kategorien Ziele aus, formulieren sie aber entweder gar nicht oder erst zu einem sehr späten Zeitpunkt, wenn der Anwalt offensichtlich andere als die erwünschten Ziele anstrebt. Somit entstehen oft Missverständnisse, Schleifen und Verzögerungen und damit ein für beide Seiten oft wenig zufriedenstellender Gesprächsverlauf. Bei der Handlungsplanbildung zeigt sich die Divergenz der Handlungskontexte, einerseits des privaten, alltagsweltlichen der MandantInnen und andererseits des professionellen, routinierten der Anwälte und die damit verbundene Perspektivendivergenz, am deutlichsten: Während Anwälte ihr professionelles Wissen über mögliche weitere Handlungsabläufe in das gemeinsame Wissen überführen, sind Mandanten eher an praktischen Handlungsempfehlungen sowie an den konkreten Auswirkungen und dem Nutzen der vorgeschlagenen Maßnahmen interessiert.

Daraus ergeben sich die kommunikativen Aufgaben für Anwälte, die auf die Situation ihrer Mandanten reagieren müssen, indem sie sie kommunikativ „an die Hand nehmen“. Günstigenfalls geschieht dies u.a. so, dass sie sowohl Ablauf und Zweck des Gesamtgesprächs als auch einzelne Phasen und kommunikative Handlungen immer wieder explizit offenlegen. Außerdem sollten sie Ziele zum frühestmöglichen Zeitpunkt eruieren und explizieren, die Problem-Darstellung der MandantInnen mit verschiedenen sprachlichen Mitteln

unterstützen sowie konkrete Handlungsempfehlungen für akute Probleme geben. Es gilt hier, mit einem professionellen, reflektierten Gesprächsverhalten anzusetzen, um so den Mandanten den Einstieg in den ihnen meist unbekanntem juristischen Handlungskontext zu erleichtern und die Situation gewinnbringend für alle Beteiligten zu steuern. Ergebnisse, die auf tatsächlich geführten anwaltlichen Gesprächen basieren, können dazu einen wichtigen Beitrag leisten.