

Michael Saller

# Erzähl mir alles!

Mit den Vernehmungsmethoden  
der Profis effektiver kommunizieren  
und verhandeln

SACHBUCH

 Springer

# Inhaltsverzeichnis

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

<b>1</b>	<b>Ziele und Methoden zum Informationsgewinn</b>	<b>3</b>
	Literatur	6
<b>2</b>	<b>Zwei Fälle aus dem Strafrecht: Kachelmann und Mollath</b>	<b>7</b>
2.1	Der Fall Kachelmann	7
2.2	Der Fall Mollath	10
2.3	Meine Erfahrungen bei Vernehmungen	12
	Literatur	14
<b>3</b>	<b>Vernehmung nach der Deutschen Strafprozessordnung</b>	<b>15</b>
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
<b>4</b>	<b>Verschiedene Vernehmungsmethoden</b>	<b>27</b>
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
<b>Teil II Die Lüge</b>		
<b>5</b>	<b>Glaubwürdigkeit und Glaubhaftigkeit</b>	<b>49</b>
	Literatur	52
<b>6</b>	<b>Meine Erfahrung mit Lügen in der Vernehmung</b>	<b>53</b>
6.1	Der vergessliche Zeuge	54
6.2	Vier Arten von aktiven Lügen	56
<b>7</b>	<b>Erkenntnisse aus der Mentilogie</b>	<b>61</b>
	Literatur	63
<b>8</b>	<b>Lügen und Körpersprache</b>	<b>65</b>
8.1	Der Lügendetektor	68
8.1.1	Die Kontrollfragen-Technik	69
8.1.2	Die Tatwissenteknik	70
	Literatur	72

<b>9</b>	<b>Das Motiv hinter einer Aussage</b>	75
	Literatur	78
<b>10</b>	<b>Die Undeutsch-Hypothese</b>	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
<b>11</b>	<b>Warnhinweise: Pinocchios Nase existiert nicht (Vrij 2008) – oder vielleicht doch?</b>	93
11.1	Merksätze aus Teil 2	97
	Literatur	98
<b>Teil III Wahrnehmung, Erinnerung und Irrtum</b>		
<b>12</b>	<b>Warum Irrtümer menschlich sind</b>	101
<b>13</b>	<b>Die Wahrnehmung</b>	103
	Literatur	108
<b>14</b>	<b>Probleme mit der Erinnerung</b>	109
	Literatur	116
<b>15</b>	<b>Wiedergabe von Erinnerungen</b>	119
<b>16</b>	<b>Wiedergabetechniken</b>	121
16.1	Merksätze des dritten Teiles	124
<b>Teil IV Das Vernehmungsmodell</b>		
<b>17</b>	<b>Phase 1: Vorbereitung</b>	129
	Literatur	132
<b>18</b>	<b>Phase 2: Opening</b>	133
	Literatur	139

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

# Verlagsbeschreibung

Dieses Buch bietet Einblicke in die speziellen Techniken, mit denen Profis bei Vernehmungen und Befragungen die gewünschten Informationen erhalten, und erklärt, wie sie für die tägliche Kommunikation genutzt werden können. Der erste Teil erläutert die Unterschiede zwischen Vernehmung und Befragung, stellt Methoden zur Bewertung von Aussagen vor und diskutiert zwei prominente Fälle aus dem Strafrecht (Kachelmann, Mollath). Der zweite Teil konzentriert sich auf bewusste Lügen von Befragten und beschreibt, wie die Glaubwürdigkeit von Personen und die Glaubhaftigkeit von Aussagen methodisch analysiert werden. Der dritte Teil behandelt den Umgang mit Erinnerungen und Irrtümern bei Zeugenaussagen. Der vierte Teil zeigt ein sechsphasiges Modell der effizienten Informationsgewinnung mit praktischen Beispielen und bietet 30 Expertentipps für informativere Gespräche.

# 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.<sup>1</sup> 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 wirtschaftsstarke 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 punkto 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

---

<sup>1</sup>Das 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](http://www.erzaehlmiralles.de).

Michael Saller