

Der Aufbau des Verteidigerplädoyers: Empfehlungen aus sozialpsychologischer Sicht

von Prof. Dr. Stephan Barton, Bielefeld

Der zweckmäßige Aufbau des Verteidigerplädoyers bereitet nicht nur Berufsanfängern Schwierigkeiten. Die Ausbildungsliteratur empfiehlt, das Verteidigerplädoyer wie das staatsanwaltliche zu strukturieren, nur inhaltlich mit umgekehrten Vorzeichen. In diesem Beitrag werden demgegenüber Erkenntnisse der Sozialpsychologie herangezogen, die einen anderen Aufbau nahe legen. Will man Richter überzeugen, empfiehlt es sich, sowohl an den Anfang als auch an das Ende des Plädoyers prägnante Aussagen zu stellen. Zwischen diesen einprägsamen Eingangs- und Schlussteilen ist der geeignete Raum für die differenzierte Darlegung der Verteidigungsgründe.



Bedeutungsverlust des Plädoyers

I. Zum Stellenwert des Verteidigerplädoyers

Das Verteidigerplädoyer, das nicht nur in der Antike, sondern auch noch im Kaiserreich und während der Weimarer Republik den eigentlichen Höhepunkt des Strafprozesses ausmachte, hat in den letzten Jahren zweifellos einen **Bedeutungswandel** erfahren (KÖNIG, Die Hauptverhandlung, in: ZIEGERT, Grundlagen der Strafverteidigung, 1999, S. 213). Manche meinen sogar, es sei völlig wertlos, da das Schicksal des Angeklagten sich nicht erst während der Schlussanträge, sondern viel früher, nämlich im Ermittlungsverfahren oder spätestens in der Beweisaufnahme entscheide.

Rechtsgespräch als Grundlage eines vernünftigen Strafprozesses

An dieser skeptischen Einschätzung ist sicherlich richtig, dass der Verteidiger mit seinem Plädoyer nur das ernten kann, was vorher auch gesät wurde. Aber das ändert nichts daran, dass in einer vielleicht Spitz auf Knopf stehenden Sache ein gelungener Schlussantrag von ausschlaggebender Bedeutung für die richterliche Entscheidung sein kann. Das gilt erst recht, wenn man den Strafprozess als **rationalen Diskurs** versteht, der von der Hoffnung lebt, erst durch den Austausch von Argument und Gegenargument, von Rede und Gegenrede werde wie ein Lichtbogen die Wahrheit aufleuchten (GÜDE, Die Verteidigung aus der Sicht der Anklage; in: HOLTFORT, Strafverteidiger als Interessenvertreter, 1979, S. 113). Diese Einschätzung, dass im Strafprozess ein vernünftiges Rechtsgespräch gelingen kann, mag in Zeiten knapper Justizressourcen und prozessökonomisch bedingter Urteilsabsprachen idealistisch und weltfremd klingen. Sie ist es aber nicht, wenn die Verteidigung der Anklage tatsächlich gewichtige Argumente entgegenstellen kann und diese zum passenden Zeitpunkt noch einmal ins rechte Licht rückt. Insofern kann das Verteidigerplädoyer das Tüpfelchen auf dem „i“ der Verteidigungsanstrengungen bilden, und so gesehen erscheint es gerade auch für den heutigen Strafprozess unverzichtbar.

II. Ausgangspunkte

Eine andere Frage betrifft die des zweckmäßigen, vielleicht sogar des optimalen Aufbaus des Verteidigerplädoyers. Diese Fragen stellen sich nicht nur Berufsanfänger und beantworten sie – wie die Praxis zeigt – nicht selten in der Weise, dass sie sich in der Form und im Aufbau am staatsanwaltlichen Plädoyer orientieren.

Aufbau des staatsanwaltlichen Plädoyers

1. Orientierung am Aufbau des staatsanwaltlichen Plädoyers?

Das **staatsanwaltliche Plädoyer** weist eine klare Struktur auf. Es folgt den Regeln der richterlichen Rechtserkenntnis und der Logik des Urteils. Zunächst ist der Sachverhalt zu schildern, wie er sich nach der Beweisaufnahme darstellt; dem schließt sich die Beweiswürdigung an. Darauf aufbauend erfolgen die Subsumtion und – bei einem Antrag auf Verurteilung – die Ausführungen zur Rechtsfolgenbestimmung (Festlegung und Ausfüllung des Strafrahmens, Bestimmung der konkreten Rechtsfolgen). Dies mündet in einen konkreten Strafantrag sowie in Nebenanträge (u.a. zu den Kosten).

Aufbauvorschlag aus der Ausbildungsliteratur: 10-Punkte-Plan

Eine nahezu identische Strukturierung wird in der **Referendarausbildungsliteratur** auch für das **Plädoyer des Verteidigers** vorgeschlagen. I.d.S. wird, sofern nicht Freispruch beantragt wird, folgende Gliederung empfohlen (z.B. von EBERT /GREGOR/GÜNTER, Die Anwaltsklausur in der Zweiten Juristischen Staatsprüfung, 2003, Rn. 471):

Übersicht: „10-Punkte-Plan“

1. Anrede,
2. Sachverhaltsschilderung aus Sicht der Verteidigung,
3. Beweiswürdigung aus Sicht der Verteidigung,
4. rechtliche Würdigung aus Sicht der Verteidigung,
5. Straftat und Strafzumessung,
6. Gesamtstrafenbildung,
7. Strafaussetzung zur Bewährung,
8. Antrag zum Schuld- und Strafausspruch,
9. Nebenanträge (Haftbefehl, Entschädigung usw.),
10. Kosten.



Dieser „10-Punkte-Plan“ – so wird der am Staatsanwalt orientierte Vorschlag für das Verteidigerplädoyer hier genannt – sieht auf den ersten Blick bestechend aus: Das Verteidigerplädoyer wird wie das des Staatsanwalts verstanden – nur mit umgekehrten Vorzeichen. Zweifellos zeigen Verteidiger, die sich an diesem Schema orientieren, dass sie die Logik des juristisch-staatsanwaltlichen Handwerks verstehen. Aber sind diese Regeln wirklich empfehlenswert?

2. Sozialpsychologische Grundlagen

Die Sozialpsychologie ist die Wissenschaft von den Interaktionen zwischen Individuen (HERKNER, Sozialpsychologie, 2. Aufl. 2001, S. 17); sie beschäftigt sich mit menschlicher Kommunikation. Kommunikation findet auch im Strafverfahren statt; mehr noch: Das Strafverfahren ist Kommunikation. Hier treffen Menschen aus Fleisch und Blut aufeinander, die nicht nur nach den Regeln der StPO und des GVG miteinander umgehen, sondern der Grammatik sozialer Kommunikation unterliegen (vertiefend BARTON, Einführung in die Strafverteidigung, 2007, § 12 Rn. 20 ff. [im Folgenden kurz: BARTON, Einführung]).

Wer als Verteidiger mit seinem Plädoyer etwas beim Richter erreichen möchte, muss dabei wissen, dass er i.d.R. dessen **Einstellung ändern** muss. Richter haben nämlich – wie erfahrungswissenschaftliche Untersuchungen zeigen – durch die Eröffnung des Hauptverfahrens tendenziell den Standpunkt eingenommen, dass die Anklage zutrifft (SCHÜNEMANN StV 2000, 159/163 [sog. Perseveranz- oder Inertia-Effekt]). Dies führt dazu, dass spätere Informationen, welche diese Hypothese stützen, systematisch überschätzt werden, während entgegengesetzte Informationen also solche, die die Anklage infrage stellen – tendenziell unterschätzt werden (SCHÜNEMANN, a.a.O.; BARTON StraFo 1993, 13 ff.). Damit ist kein Vorwurf gegen Richter verbunden, sie seien grds. befangen oder voreingenommener als andere Menschen. Der Umstand, dass ein einmal eingenommener Standpunkt nur schwer wieder verlassen wird, stellt vielmehr eine kommunikationstheoretische Binsenweisheit dar, die es zu beherzigen gilt.

Strafverfahren ist Kommunikation

Verteidigungsaufgabe: Änderung der richterlichen Einstellung

Praxistipp:

Die Verteidigung muss insofern **Überzeugungskommunikation** leisten, um diese Einstellung zu erschüttern. Diese Überzeugungsarbeit muss möglichst früh beginnen – am besten mit einer Verteidigungsschrift im Ermittlungsverfahren – und sie sollte sich bis hin zum Plädoyer erstrecken.

Eine erfolgreiche Einstellungsänderung setzt zunächst einmal voraus, dass der Verteidiger auch treffende rechtliche Argumente vorbringen kann. Aber das ist es nicht allein. Er muss diese auch – den Regeln der Überzeugungskommunikation entsprechend – gut vermitteln können. Die Orientierung am 10-Punkte-Plan ist dazu wenig geeignet. Eine solche Vorgehensweise erweist sich vielmehr als **kommunikationshemmend** (zu solchen hemmenden Faktoren vgl. DELHEES, Soziale Kommunikation, 1994, S. 232). Wer – nachdem der Staatsanwalt schon plädiert hat – erneut ausführlich alles referiert, erschwert dem Zuhörer das Verständnis, worauf es wirklich ankommt. Damit wird das Plädoyer nicht nur breit, umständlich und letztlich langweilig, sondern führt auch dazu, dass sich Wichtiges nicht von Unwichtigem unterscheiden lässt. Dies bringt die Gefahr mit sich, dass der Richter erneut nur das wahrnimmt, was der Staatsanwalt schon vorgetragen hat, während das eigentlich Neue verblasst (sog. Redundanzeffekt, vgl. SCHÜNEMANN a.a.O.).

10-Punkte-Plan kommunikationshemmend

Praxistipp:

Es ist deshalb aus kommunikationstheoretischer Sicht davon **abzuraten**, das Verteidigerplädoyer wie das des Staatsanwalts aufzubauen.

III. Aufbauvorschlag

Die Sozialpsychologie hat sich eingehend mit Fragen der Überzeugungskommunikation beschäftigt und gezeigt, welche kommunikativen Mechanismen am ehesten geeignet sind, gewünschte Einstellungsänderungen zu bewirken. Sie können an dieser Stelle nur ansatzweise dargestellt werden (ausführlicher BARTON, Einführung, § 15 Rn. 12 ff.). Ent-

Vorzugswürdiger Aufbau des Verteidigerplädoyers



sprechend den **Regeln** der **modernen Kommunikationstheorie**, die interessanterweise in weitgehender Übereinstimmung mit der antiken Rhetorik wie auch der praxisbezogenen Verteidigerliteratur des 19. Jahrhunderts stehen (vgl. BARTON, Einführung, § 15 Rn. 25 ff.), empfiehlt sich ein **dreigliedriger Aufbau**, der im Folgenden zunächst tabellarisch skizziert und sodann erläutert wird:

Übersicht

Übersicht: Aufbau des Verteidigerplädoyers

I. Eingang	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinnen der Aufmerksamkeit, „Einfangen“ der Richter (u.U. nonverbal durch Kunstpausen oder persönliche Anrede, Blickkontakt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurzer Teil
II. Hauptteil	<ul style="list-style-type: none"> • Präsentation einer runden Geschichte, „narratio“, Story-Telling, (kann u.a. die Person des Angeklagten, die Tat oder auch den Prozess betreffen) • „Primacy Effekt“ beachten 	<ul style="list-style-type: none"> • Längster Teil des Plädoyers
1. „Erzählung“		
2. Rechtlicher Teil	<ul style="list-style-type: none"> • Aufstellen der Verteidigungsthesen (= Verteidigungsgründe) • Rechtsausführungen: Begründung der Verteidigungsthesen durch Widerlegung der Anklage oder neue Tatsachen oder andere Version • Ggf. auch Raum für Hilferwägungen und Hilfsanträge • „Logos“ dominiert 	
III. Schluss	<ul style="list-style-type: none"> • Plakative Zusammenfassung • Ggf. affektiver Appell („Pathos“) • „Recency Effekt“ beachten 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Antrag

1. Eingang

Gewinnen der Aufmerksamkeit

Der **Eingang** des Verteidigerplädoyers dient in erster Linie dazu, sich die Aufmerksamkeit der (richterlichen) Zuhörer zu sichern. Das kann verbal, etwa mittels einer persönlichen Anrede der Fall sein. „Schleimige Ehrerbietungen“ an das Gericht („Die Verteidigung dankt dem Vorsitzenden für die vorbildliche Verhandlungsführung“) sind hier wie auch in späteren Teilen des Plädoyers nicht angebracht (KÖNIG, Münchener Anwaltshandbuch Strafverteidigung, 2006, § 8 Rn. 32).

Praxistipp:

Das „Einfangen“ abgelenkter oder unkonzentrierter Zuhörer legt aber u.U. auch den Einsatz **nonverbaler Mittel** nahe, wie z.B. die Einlegung einer Kunstpause oder die Aufnahme direkten, jedoch keinesfalls starren, Blickkontakts mit den Richtern. Im Einzelnen gilt:

- Dieser Teil des Plädoyers ist relativ kurz, ggf. beschränkt er sich nur auf die persönliche Anrede, wie z.B. „Hohes Gericht!“ oder „Meine Damen und Herren Richter.“, oder gleich zur Sache kommend „Dem Antrag des Herrn Staatsanwalts kann nicht entsprochen werden.“).
- Die Formulierung des Antrags oder inhaltliche Ausführungen sollten hier noch nicht erfolgen; dafür ist später noch Zeit.
- Es kann aber namentlich bei längeren Ausführungen angebracht sein, an dieser Stelle – in aller Kürze – mitzuteilen, zu welchen Punkten das Plädoyer sich äußern wird und wie lange es voraussichtlich dauern wird. Auf keinen Fall sollten dabei langatmige Ausführungen dazu erfolgen, wozu der Verteidiger nicht sprechen wird (DAHS, Handbuch des Strafverteidigers, 7. Aufl. 2005, Rn. 723).

2. Hauptteil

Eine klare Botschaft am Anfang



Der **Hauptteil** darf sehr viel länger ausfallen. Er besteht aus zwei Unterteilen. Im ersten sollte die sog. „**Erzählung**“ stehen. Dieser Begriff findet sich nicht nur in der Praxisliteratur des 19. Jahrhunderts (VARGHA, Die Vertheidigung in Strafsachen, 1879, § 375), sondern kommt auch in der klassischen Rhetorik vor („narratio“). Auch die Sozialpsycho-



logie spricht von „Story-Telling“ (LÖSCHPER, Bausteine für eine psychologische Theorie richterlichen Urteilens, 1999, S. 82 ff.). Gemeint ist bei alledem natürlich nicht, dass der Verteidiger Märchen erzählen sollte; Lügen sind dem Verteidiger verboten (§ 43a Abs. 3 Satz 2 BRAO, § 258 StGB). Gemeint ist vielmehr, dass für den Erfolg von Überzeugungskommunikation der Vortrag einer in sich geschlossenen runden Geschichte hilfreich ist. Das haben US-amerikanische Untersuchungen für das Strafverfahren bestätigt (differenzierend ARONSON u.a., Sozialpsychologie, 2004, S. 605 f.).

Praxistipp:

Wie die Gedächtnisforschung zeigt, neigen Menschen dazu, sich den Anfang einer Rede besonders gut zu merken (sog. „**Primacy Effekt**“; ARONSON, a.a.O., S. 239 ff.). Diesen wichtigen Gedächtniseffekt sollte der Verteidiger unbedingt beachten. Am Beginn des eigentlichen Plädoyers sollte deshalb eine klare Botschaft in Form einer bündigen Story stehen.

Der Inhalt dieser „narratio“ kann – je nach Fall – ganz unterschiedlich sein. DAHS (a.a.O., Rn. 722) schildert ein besonders gut gelungenes Beispiel für eine solche Erzählung, die er „induktive Methode“ nennt, und bei der die **Person des Angeklagten** im Vordergrund steht: In einem Korruptionsverfahren schildert der Verteidiger in seinem Plädoyer aus der Sicht des Nachtpförtners, wie jener Tag für Tag einen Mann sieht, der erst spätabends das Büro verlässt und diese Gewohnheit nicht einmal durch einen Urlaub unterbricht. Es wird damit das plakative Bild eines ganz und gar verdienten Beamten gezeichnet, das durch seine Anschaulichkeit die Zuhörer in seinen Bann schlägt. Bei dem Beamten handelt es sich – wie sich herausstellt – um den Angeklagten. Damit ist eine Story erzählt, die der staatsanwaltlichen Version ebenbürtig ist.

Mögliche Inhalte der Story

Praxistipp:

Erzählungen können sich natürlich auch auf andere Gesichtspunkte als die Person des Angeklagten beziehen. Es kann also bspw. ein Teil des Prozessgeschehens aufgegriffen werden oder natürlich auch die **Schilderung der Tat** aus Sicht der Verteidigung. Insofern kann es also auch einmal Sinn machen, entsprechend Punkt Nr. 2 des 10-Punkte-Plans nach der Anrede mit einer Sachverhaltsdarstellung fortzusetzen. Aber dies sollte nicht schematisch erfolgen, sondern nur dann, wenn es sich dabei um die zentrale Story handelt.

Nach der Erzählung sollten die **Verteidigungsthesen** folgen. Darunter sind der Sache nach die für den konkreten Fall einschlägigen Verteidigungsgründe zu verstehen, also diejenigen Umstände, die geeignet sind, einen Mangel in der strafrechtlichen Zurechnung zu begründen oder als Strafmilderungsgrund zu wirken (zu diesen und weiteren Verteidigungsgründen vgl. BARTON, Einführung, § 9 Rn. 7 ff.). Diese können sich aus einer Schwachstellenanalyse der Anklage, durch die Einbringung neuer Tatsachen oder aus neuen Bewertungen ergeben. Genauso verhält es sich auch bei den Verteidigungsthesen. Im Plädoyer kann der Verteidiger also eine Widerlegung von Anklagepunkten in den Vordergrund stellen, auf gegenüber der Anklage neue tatsächliche Umstände abstellen oder abweichende rechtliche Bewertungen vornehmen. Natürlich muss die vorangegangene Beweisaufnahme dafür entsprechende Anhaltspunkte geliefert haben; die Verteidigungsthesen müssen also Substanz und Aussagekraft haben. Die Begründung der Verteidigungsthesen hat so ausführlich und so umfassend zu erfolgen, wie dies für juristische Argumentationen erforderlich ist. In diesem Teil des Plädoyers steckt also die hauptsächliche juristische Arbeit.

Sodann: Ausführliche und differenzierte Darlegung der Verteidigungsgründe

Es ist nicht zwingend, nur eine Verteidigungsthese zu entwickeln und zu begründen; auch **mehrere Verteidigungsthesen** sind durchaus möglich. Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, hier Haupt- und Nebenthesen aufzustellen; hilfsweise Erwägungen sind an dieser Stelle ebenfalls statthaft und können sinnvoll sein (dazu gleich mehr). Wichtig ist nur, dass auch in diesem Teil des Plädoyers Klarheit und Widerspruchsfreiheit bestehen, also keine Verwirrung beim Hörer eintritt.

Mehrere Verteidigungsgründe sind möglich

Praxistipp:

Sinnvoll sind dabei – wie die Kommunikationsforschung zeigt – **zweiseitige Argumentationen**, also solche, bei denen das Für und Wider ausdrücklich angesprochen wird und nicht nur die für den Angeklagten sprechenden Gesichtspunkte Erwähnung finden. Der Verteidiger sollte ferner nicht apodiktisch vorgehen und es vermeiden, unnötig Widerstand hervorzurufen (BARTON, Einführung, § 15 Rn. 15).

Am Ende ein Appell

3. Schluss

So vielschichtig die Verteidigungsthesen auch sein mögen, am **Schluss** des Plädoyers sollte möglichst eine klare Botschaft stehen. Empfehlenswert ist hier eine plakative Zusammenfassung der Thesen oder eine sonstige griffige Aussage. Wenn bei der Darlegung der Verteidigungsthesen eher kühler Logos im Vordergrund gestanden haben sollte, darf dieser Teil des Plädoyers durchaus in einen emotionalen Appell münden. Zu berücksichtigen ist dabei, dass auch der Endpunkt der Rede aus gedächtnispsychologischer Sicht besonders gut erinnert wird („**Recency Effekt**“; ARONSON u.a., a.a.O., S. 239 f.). Der Verteidiger sollte sein Plädoyer deshalb mit einem klaren Schlusspunkt beenden. Eine Rede sollte nicht wie ein Lied im Radio langsam ausgeblendet werden. Ein solcher ungetrübter Schlusspunkt kann auch in einer sprachlichen Formel liegen; üblich ist hier der Dank an die Zuhörer für die gewährte Aufmerksamkeit.

Praxistipp:

Wirkungsvoller dürfte es allerdings sein, die am Schluss des Plädoyers stehende griffige Aussage non- oder paraverbal (durch stimmliche Veränderungen) zu **betonen**. Eine passende Geste, ein Heben der Stimme oder eine Kunstpause können die Aussage unterstreichen und zugleich einen markanten Schlusspunkt setzen.

IV. Spezielle Probleme

Die Behandlung von Hilfserwägungen (Nebeneinander von Haupt- und Nebenzielen) sowie von Hilfs- und Nebenanträgen bringt besondere Probleme mit sich.

Lassen sich Haupt- und Nebenziele miteinander verbinden?

1. Haupt- und Nebenziele

Wenn das Hauptziel der Verteidigung in einem Freispruch oder einem gegenüber der Anklage deutlich reduzierten Schuldspruch besteht, aber nicht sicher ist, ob das Gericht diesem Antrag auch folgen wird, **verkompliziert** sich der **Aufbau** des Plädoyers. Besonders prekär wird es dann, wenn man überzogenen Ausführungen des Sitzungsvertreters der Staatsanwaltschaft entgegentreten oder auf von diesem vergessene positive Strafzumessungsgesichtspunkte hinweisen möchte. Soll der Verteidiger in einem solchen Fall überhaupt zu Nebenzielen Stellung nehmen, und falls ja, an welcher Stelle? Auf der einen Seite läuft der Verteidiger, der sich zunächst beredt für die Unschuld des Mandanten einsetzt, Gefahr, sein Hauptziel selbst infrage zu stellen, wenn er im Anschluss daran gleichrangig Strafzumessungsgesichtspunkte thematisiert. Auf der anderen Seite kann es durchaus erforderlich sein, strafzumessungsrelevante Aspekte hervorzuheben, damit diese für den Fall der Verurteilung im Urteil Berücksichtigung finden. Auch aus sozialpsychologischer Sicht lässt sich dieses **Verteidigerdilemma** nicht perfekt auflösen. Je nach Fall kann es durchaus zweckmäßig sein, um die Stringenz des Plädoyers zu gewährleisten, auch einmal einen an sich guten Strafzumessungsaspekt unerwähnt zu lassen.

Praxistipp:

Zur **Vermeidung** von **Haftungsrisiken** des Verteidigers sollte die Frage, ob auch zu Hilfserwägungen Stellung zu nehmen ist, mit dem Mandanten besprochen und, nachdem das Für und Wider erörtert wurde, gemeinsam entschieden werden.



Wenn allerdings eine Entscheidung dahingehend getroffen wurde, im Plädoyer sowohl zu Haupt- als auch zu Nebenzielen Stellung zu nehmen, so hat der Verteidiger zu beachten, dass dies nicht unerwünschte **Auswirkungen** auf die angestrebte Überzeugungskommunikation hat. Deshalb bietet es sich an, zu den Hilferwägungen weder am Anfang noch am Ende des Plädoyers, sondern im Zuge der Aufbereitung der Verteidigungsthese Stellung zu nehmen. Voraussetzung hierfür ist, dass der Verteidiger eine **klare Gliederung** seiner Rede erkennen lässt. Auf der Grundlage der Technik der zweiseitigen Argumentation (Für und Wider) kann es durchaus sinnvoll sein, sich an dieser Stelle des Plädoyers mit den verschiedenen Argumenten der Staatsanwaltschaft auseinandersetzen, auch mit den Strafzumessungserwägungen. Diese Vorgehensweise hätte den Vorteil, dass der Verteidiger die positiven Kräfte des Primacy- und Recency-Effekts wirken lassen könnte, aber gleichwohl auf differenzierte Erwägungen nicht verzichten müsste. Es muss aber auch nicht als verfehlt angesehen werden, wenn der Verteidiger in einer Art spontanen Reaktion im **unmittelbaren Anschluss** an die Ausführungen des **Staatsanwalts** auf überzogene oder sonst wie verfehlte Erwägungen des Staatsanwalts reagiert. Im Anschluss daran kann der Verteidiger dann zum eigentlichen Kern seines Plädoyers überleiten (so die Empfehlung von DAHS, a.a.O., Rn. 747). Dabei sollte aber beachtet werden, dass die eigentliche Story nicht gefährdet wird.

Hilferwägungen im Hauptteil behandeln



Praxistipp

Verfehlt wäre es dagegen, zunächst zum Hauptziel der Verteidigung vorzutragen, um im Anschluss daran dann gleichrangig Ausführungen zu einem Nebenziel folgen zu lassen. Dies muss den Zuhörer irritieren („Der Verteidiger glaubt wohl selbst nicht an einen Freispruch.“).

2. Hilfs- und Nebenanträge

Probleme wirft auch die Behandlung von Hilfs- und Nebenanträgen im Plädoyer auf. Gemeint sind damit solche Anträge, die nur hilfsweise für den Fall gestellt werden, dass das eigentliche Verteidigungsziel nicht erreicht wird („Für den Fall, dass der Angeklagte nicht freigesprochen werden sollte, wird eine Geldstrafe beantragt.“). Angesprochen sind damit ferner Anträge zu Nebenentscheidungen (z.B.: „Es wird beantragt, den Haftbefehl aufzuheben.“) und zu Kostenentscheidungen.

Hilfs- und Nebenanträge sind im Hauptteil zu behandeln



Praxistipp:

Hilfsbeweis-anträge, also bedingte Beweisanträge, die im Plädoyer gestellt werden, sind damit **nicht** gemeint. Von derartigen Anträgen ist grds. abzuraten, da das Gericht diese nach gefestigter Rechtsprechung erst im Urteil bescheiden kann. Der Verteidiger erfährt also erst, wenn es für etwaig gebotene Reaktionen zu spät ist, weshalb das Gericht dem Antrag nicht Folge leistet ( BURHOFF, Handbuch für die strafrechtliche Hauptverhandlung, 5. Aufl. 2006, Rn. 548).

Der 10-Punkte-Plan sieht vor, dass der Verteidiger Haupt, Hilfs- und Nebenanträge an das Ende seines Plädoyers stellt. Das würde also bedeuten, dass zunächst Freispruch beantragt, hilfsweise dann eine bestimmte Strafe für den Fall der Verurteilung in den Raum gestellt wird und im Anschluss daran dann ggf. noch weitere Anträge zu Zwangsmaßnahmen, zur Strafrechtsentschädigung und zu Kosten erfolgen. Das ist aus sozialpsychologischer Sicht grds. falsch. Dadurch müsste nämlich nicht nur der Recency-Effekt **verpuffen**, sondern könnte auch Verwirrung beim Zuhörer eintreten („Was will er eigentlich?“).

Praxistipp:

Richtig ist es aus sozialpsychologischer Sicht, an das Ende des Plädoyers nur einen Antrag, nämlich den Hauptantrag zu stellen. Das bedeutet, dass – wie bei den Nebenzielen – der richtige Ort für Ausführungen zu Hilfs- und Nebenanträgen der differenzierte Mittelteil des Plädoyers ist (Verteidigungsthese). Auch hier könnte der Ansatzpunkt für entsprechende Erläuterungen des Verteidigers eine inhaltliche Auseinandersetzung mit den Anträgen des Staatsanwalts sein.



V. „Wenn man es kann!“

Zusammenfassung

Halten wir fest:

- Aus kommunikationstheoretischer Sicht ist davon **abzuraten**, das Verteidigerplädoyer regelmäßig so wie das des Staatsanwalts aufzubauen und nach einem rigiden 10-Punkte-Plan zu strukturieren.
- **Empfehlenswert** ist es dagegen, sozialpsychologische Effekte in Rechnung zu stellen. Das Plädoyer sollte deshalb möglichst mit einer griffigen Story beginnen. Am Ende der Rede sollte ein klarer Appell stehen, der im Idealfall das vorher behandelte Leitmotiv aufgreift. Zwischen diesen gleichermaßen knappen wie einprägsamen Anfangs- und Schlussteilen steht der Hauptteil, in dem die Verteidigungsthese differenziert behandelt werden – einschließlich etwaiger Hilfservägungen.

Ausnahmen sind möglich

- Verfehlt wäre es allerdings, diese Vorschläge nun in jedem Fall nach „**Schema F**“ umzusetzen. Es gilt hier, was DELHEES (a.a.O., S. 199) aus sozialpsychologischer Sicht für Verhaltensregeln bei Vorträgen pointiert formuliert hat: „Alle Regeln können durchbrochen werden – wenn man es kann!“

Grenzen der Plädierkunst

- Schließlich sei vor übertriebenen Erwartungen gewarnt: Auch bei akribischer Beachtung sozialpsychologischer Regeln und professioneller Umsetzung der Erkenntnisse der modernen Redetechnik sind Freisprüche und Verteidigungserfolge damit natürlich nicht garantiert, da das Plädoyer letztlich nicht besser sein kann als die tatsächlich gegebenen Verteidigungsgründe. Und die sind nun mal nicht in jedem Fall gleich gut. Aber es lässt sich so immerhin der Gefahr begegnen, dass an sich tragfähige Verteidigungsgründe durch kommunikatives Ungeschick vermeidbaren Schaden nehmen.

