

2. Analyse juridique:

a) Per angusta, ad augusta.

Le compte du courtier a très vraisemblablement été piraté dans le sens commun du terme, sans qu'il importe de déterminer ici si ce comportement relève du droit pénal.⁹ Les gredins ont ainsi pu prendre connaissance de l'identité du notaire et créer une fausse adresse e-mail, dont ils se sont servis pour crédibiliser et finaliser leur vol. Le notaire n'a rien su de cette opération. Il a été la victime d'une usurpation d'identité numérique.¹⁰ La seule question qui peut se poser est celle relative au fait que son adresse de courriel n'est pas publique, en ce sens qu'elle ne figure pas sur l'annuaire, ce qui eût permis aux clients de vérifier que les instructions relatives au paiement émanaient de la personne dûment mandatée pour la vente. Il serait certainement trop sévère de sanctionner le notaire, ce d'autant que le fait de ne pas publier son adresse électronique permet également de la protéger.

Cette affaire ne saurait toutefois rester sans suite, car elle démontre la relative facilité avec laquelle on peut interférer dans les relations avec des clients, avec comme point d'orgue un acte criminel au préjudice de ces clients.

9 Très souvent la question secrète permet à des tiers d'accéder à un compte de courrier électronique; pour plus d'informations sur le caractère pénal ou non de l'accès à un tel compte, cf. GILLES MONNIER, Le piratage informatique en droit pénal, in: sic! 2009, p. 141.

10 Laquelle ne semble pas punissable en tant que tel en Suisse à l'aune du droit actuel, contrairement à ce qui se passe en France notamment.

3. Conseils:

La sécurisation des courriels a déjà été abordée il y a peu.¹¹ Elle doit devenir la règle, sous peine d'engager la responsabilité de l'avocat (tant disciplinaire que civile), lequel ne peut exciper désormais de l'ignorance du risque. Mais il y a plus. Le choix du courriel est stratégique. Il faut éviter que les informations du client ne soient traitées dans un pays étranger ne présentant pas des garanties similaires à notre législation en matière de protection des données ou à tout le moins en informer le mandant et obtenir son accord préalable (cf. art. 6 al. 2 LPD). Le choix d'un prestataire suisse s'impose avec la vérification formelle du lieu où les données seront stockées et, au besoin, les réserves évoquées qui devront être mentionnées dans la procuration et explicitées au client. Le plus simple serait de faire héberger le site de l'Etude sur un serveur en Suisse et que les adresses électroniques¹² créées soient un gage d'authentification autant que la signature électronique des courriels. Il en sera ainsi, si elles comportent le nom de domaine de l'Etude. Dans le cadre des échanges électroniques, le chiffrement qui devient de plus en plus simple et peu coûteux devrait prévaloir dès lors que des pièces sont jointes aux envois. Le respect du secret professionnel est à ce prix. ■

11 ADRIAN RUFENER, «Clic informatique» – devrions nous sécuriser les e-mails échangés avec nos clients, Revue de l'avocat 9/2011, p. 381.

12 sebastien.fanti@sebastienfanti.ch.

Christiane Fruht*

Anleitung zum Aufbau überzeugender Argumentationen

Stichworte: Argumentation, Fünfsatz, Überzeugen, Argumente

I. Einleitung

Wie der Maurer mit Stein und Mörtel Häuser baut, vertritt der Anwalt mittels Fakten und Worten das Recht. Fakten sind wie des Maurers Steine fest vorgegeben per Gesetz. Worte sind gleich dem Mörtel das flexible Material, das die Auslegung für den Einzelfall ermöglicht. Beweisgestütztes, logisches Argumentieren gehört genauso zu den Schlüsselqualifikationen eines Anwalts wie klares, präzises und doch spannendes Formulieren. Der Fünfsatz ist ein klassisches rhetorisches Werkzeug zum Aufbau von Argumentationen, mit dem diesem Anspruch entsprochen werden kann. Je nach Zusammensetzung der fünf Argumentationsschritte entfaltet er andere Wirkungen. Er wirkt sowohl rational durch logische Begründungen, als auch emotional,

durch die unterschiedliche Spannungszustände herstellende Konstellation der Argumente, Bezugnahme zur Position des Gegners und der aktuellen Situation.

Der Fünfsatz zieht seine überzeugende Kraft aus der Abfolge der Argumente. Der Zuhörer wird bei seiner Position abgeholt und mit auf jene gedankliche Reise genommen, die das Ziel des Redners leicht nachvollziehbar macht. Das ist das Geheimnis seiner Überzeugungskraft. Wird der Zuhörer an seinem Standpunkt abgeholt, wird auch seine Sicht der Dinge berücksichtigt, gehen Sprecher und Zuhörer den Weg der Überzeugung gemeinsam, ist eine Zustimmung am Ende wahrscheinlicher. Denn häufig scheitert Überzeugungsarbeit daran, dass kein Zutritt zum gemeinsamen Verständnis gewährt wird.

Der erste Schritt des Fünfsatzes gewährt dadurch, dass der Sprecher genau die aktuelle Situation erklärt, diesen Eintritt zum

* M.A. Kommunikationstrainerin und Coach // ERFOLGSDIALOGUE // München, www.fruht.de

gegenseitigen Verständnis. Der Mittelteil des Fünfsatzes besteht aus drei dialektisch argumentativen Schritten. Aus These und Antithese entsteht auf höherer Ebene eine Synthese. Sie stellt keinen Kompromiss dar, sondern einen Mehrwert aus den beiden Gegensätzen. Im fünften Schritt des Fünfsatzes formuliert der Sprecher sein Redeziel, die eigentliche Absicht seiner Argumentation.

Der Fünfsatz besteht aus fünf argumentativen Schritten, weil sich fünf Einheiten gesprochener Sprache vom Zuhörer gut aufnehmen lassen. Wird das fünfgliedrige Argumentationsschema streng eingehalten, holt es nicht nur die Diskutanten bei ihrem Standpunkt ab und lässt die Ausführungen gut nachvollziehen. Es zwingt auch dazu, eine Reihe gängiger rhetorischer Fehler zu vermeiden: umständlicher Satzbau, konfuse Gedankengänge, mangelnde Struktur und Weitschweifigkeit funktionieren nicht innerhalb eines Fünfsatzes. Strukturiert der Sprecher seinen Gedankengang nicht sauber, fühlt sich der Zuhörer bestenfalls wie im rational-emotionalen Irrgarten und ist froh, wenn er diesen wieder verlassen kann, sprich die Argumentation vorbei ist. Schlimmstenfalls erreichen ihn die Aussagen gar nicht.

Argumentationen werden durch fehlende Struktur abgeschwächt und verwässert, während klare Gestaltung und Prägnanz die Wirkung verstärkt. Die Form ist letztlich das Geheimnis rhetorischer Brillanz.

II. Anleitung

Der Fünfsatz wird in umgekehrter Richtung geplant, als er vorgelesen wird. Denn natürlich ist dem Sprecher zunächst sein Redeziel klar. Es wird als These, Appell oder Frage formuliert. Der dreischrittige Mittelteil, also Schritt vier bis zwei, präparieren dieses Redeziel. So kurz wie möglich und so ausführlich wie nötig wird hier begründet, erläutert, veranschaulicht. Die Form des Mittelteils hängt vom Ziel und von der Wirkung ab, die Sie erreichen möchten. Bewährte Strukturen werden im Abschnitt «Fünfsatz-Figuren» vorgestellt. Erst wenn die Struktur gewählt ist, wird Schritt eins, der Einstiegssatz, formuliert. Dieser sollte die Diskutanten bzw. die Gegenpartei dort abholen, wo sie sich gedanklich gerade befinden, die Situation einfangen oder an die Äusserungen des Vorredners anknüpfen. Die umgekehrte Planung, im Sinne von «Was möchte ich erreichen?», «Wie komme ich da hin?», «Welche Situation liegt aktuell vor?», soll die saubere Ausführung des Fünfsatzes unterstützen.

III. Fünfsatz-Figuren

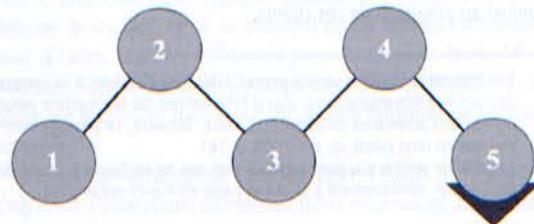
Die Varianten des Fünfsatzes unterscheiden sich durch die innere Spannung zwischen den einzelnen Schritten. Diese Spannung ist verantwortlich dafür, welche Wirkung Sie mit dem Fünfsatz bei den Zuhörern erzielen. Die im Folgenden präsentierten Fünfsatzvarianten folgen dieser logischen Struktur:

Eine einfache Aufzählung (\rightarrow) hat eine schwache Wirkung. Eine Begründung (\sim) wirkt stärker als eine Aufzählung. Die Steigerung einer Begründung ist eine Schlussfolgerung (\rightarrow), sie ist vor allem dann wirksam, wenn sie am Ende überrascht. Ein Ge-

gensatz oder Widerspruch (\leftrightarrow) wirkt stark, abhängig von der Figur, aber auch unangenehm, und zwar, wenn dort ein Konflikt aufgezeigt wird.

Die Kette

Durch die Fünfsatz-Figur Kette gelingt es Ihnen, aufgebrachte Gemüter, hitzige Diskutanten zu beschwichtigen. Konflikte verlieren durch die sach- bzw. chronologische Darstellung an Dramatik. Die klare Argumentationsstruktur vermittelt Sicherheit und Ihnen als Sprecherin/Sprecher das Vertrauen, den Überblick behalten zu haben und eine gemeinsame Lösung anzustreben. Beispiel: «Wir diskutieren jetzt schon seit einer Stunde über den Fall. Um in der verbleibenden Zeit eine Entscheidung treffen zu können, schlage ich vor, zunächst über x zu besprechen, dann über y, im Anschluss über z. Auf dieser Grundlage sollten wir in zwei Stunden eine Entscheidung treffen können.» Die einzelnen Schritte sind jedoch lediglich aneinandergereiht und entfachen daher keine Spannung beim Zuhörer. Wenn Sie Betroffenheit auslösen möchten, wählen Sie eine andere Fünfsatz-Figur.



Planung

1. Formulieren Sie Ihr Redeziel, worauf Sie mit Ihrer Gliederung hinaus möchten.
2. Reihen Sie im Hauptteil drei Argumente logisch bzw. chronologisch aneinander.
3. Spiegeln Sie im Einstiegssatz die aktuelle Situation, um die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu erreichen.

Strukturmuster

Logischer Aufbau

1. Meiner Meinung nach ist bei ihrem Vorschlag zu bedenken ...
2. Das führt dazu, dass ...
3. Ist dieses tatsächlich so, dann ...
4. Somit ergibt sich ...
5. Deshalb müssen wir ...

1. Die Sachlage ist bekannt ...
2. und wir sind uns einig, dass ...
3. Dabei ist es wichtig ...
4. So haben wir die Möglichkeit ...
5. Jetzt müssen wir nur noch ...

Chronologischer Aufbau

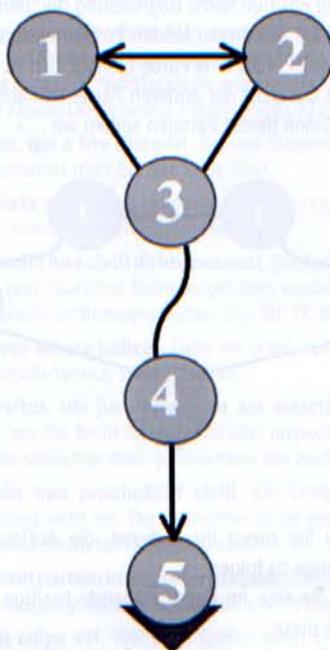
1. Folgender Ablauf ist möglich ...
2. Zuerst ...
3. Dann ...
4. Anschliessend ...
5. Letztlich ...

1. Nun sitzen wir hier zusammen ...
2. früher ...
3. heute ...
4. in Zukunft ...
5. Wir sollten daher ...

Der Kompromiss

Mit dieser Fünfsatz-Figur steigern Sie die Chance der Akzeptanz eines Kompromisses.

Ist die Zeit für einen Kompromiss reif, fassen Sie die gegensätzlichen Positionen noch einmal zusammen. Hierdurch bauen Sie eine «goldene Brücke» zu beiden Parteien auf, deren Aufmerksamkeit Ihnen gewiss ist, wenn ihnen die eigene Position gespiegelt wird. Aus dieser wertungsfreien Zusammenfassung selektieren Sie den gemeinsamen Nenner. Sie begründen, warum dieser der Weg zur Lösung ist, und stellen – als Ihr Redeziel – diesen gemeinsamen Nenner in den Mittelpunkt der weiteren Diskussion. Beispiel: «Herr Müller beschwert sich über x. Herr Meier argumentiert dagegen mit y. Dabei höre ich die gemeinsame Absicht z heraus. Mir scheint, mit z finden wir eine gute Lösung für Sie beide, denn ... Lassen Sie uns daher weiter schauen, wie wir gute Bedingungen für z schaffen können.»



Planung

1. Formulieren Sie Ihr Redeziel, eine auf dem gemeinsamen Nenner aufbauende Entscheidung.
2. Schritt vier ist die Begründung des in Schritt drei selektierten gemeinsamen Nenners.
3. In Schritt eins und zwei werden die gegensätzlichen Positionen dargestellt.

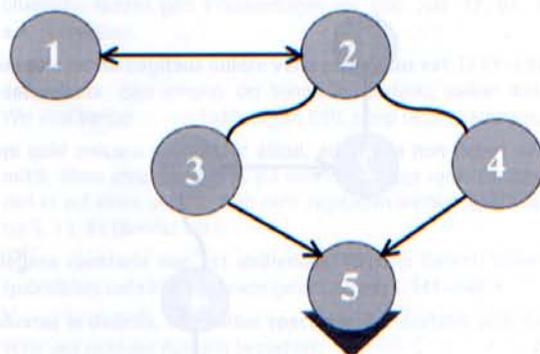
Strukturmuster

1. A verlangt, dass ...
2. B wehrt sich mit dem Argument ...
3. Mir scheint, der Punkt ... ist für beide wichtig.
4. Hier liegt vielleicht die Lösung ...
5. Wir sollten uns darauf konzentrieren ...

1. Auf der einen Seite ...
2. Andererseits hingegen ...
3. Beiden ist jedoch wichtig ...
4. Das ist unser gemeinsamer Nenner ...
5. Lassen Sie uns deshalb ...

Die Ausnahme

Mit dieser Fünfsatz-Figur erwirken Sie eine Ausnahme aus einer bestehenden Regelung für Ihren Mandanten. Für Aufmerksamkeit und Verständnis der Zuhörer sorgen Sie, indem Sie in der Einleitung die allgemeine gesetzliche Regelung ausführen, von der die Zuhörer ausgehen. Dann setzen Sie diese in Widerspruch zur konkreten Situation Ihres Mandanten. Sie begründen die Ausnahmesituation des vorliegenden Falls zweifach, um im Anschluss – in Ihrem Redeziel – für die Gültigkeit dieses Sonderfalls zu plädieren. Beispiel: «Wie Sie wissen, lautet die gesetzliche Regelung in einem solchen Fall x. Hier liegt jedoch ein besonderer Umstand y vor. Denn zum einen ..., und zum anderen ... Folglich sollten wir in diesem ganz konkreten Fall z.»



Planung

1. Formulieren Sie Ihr Redeziel, das Sie durch die Darstellung des Sonderfalls erreichen möchten.

2. Die Schritte drei und vier begründen den Sonderfall, der in Schritt zwei ausgeführt und in Widerspruch zur allgemeinen Regelung gesetzt wird.
3. Schritt eins beschreibt die allgemeine Regelung, um die Zuhörer abzuholen.

Strukturmuster

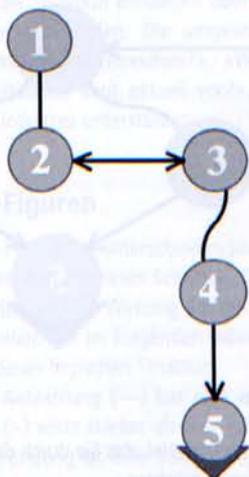
1. Normalerweise sieht man die Sache so ...
2. In diesem besonderen Fall jedoch ...
3. Denn erstens ...
4. Und zweitens ...
5. Folglich ...

1. Das Gesetz regelt die Sache so ...
2. Bei meinem Mandanten erfasst diese Regelung nicht ...
3. Denn er hat zum einen ...
4. zum anderen ...
5. Dementsprechend ...

Die Wende

Wenn eine Diskussion bzw. Verhandlung Ihrer Ansicht nach am Thema vorbei geht, erhalten Sie mit der Fünfsatz-Figur Wende ein Instrument für die Lenkung an die Hand. Da Sie die Zuhörer in der aktuellen Situation abholen und den gewünschten Themenwechsel begründen, werden Ihnen diese bereitwilliger folgen.

Benennen Sie den aktuellen Schwerpunkt der Verhandlung und kurz deren Inhalt. Bringen Sie diesen dann in Widerspruch zu dem Schwerpunkt, der dringenderer Diskussion bedarf. Begründen Sie den Themenwechsel, um dann direkt der neuen Richtung zu folgen. Beispiel: «Augenmerk unserer Diskussion bis jetzt ist x. Wir haben uns sehr intensiv mit ... beschäftigt. Möchten wir noch heute zu einem tragfähigen Konsens kommen, sollten wir jetzt y besprechen. Denn entscheidend für einen gemeinsamen Beschluss ist ... Ich zeige Ihnen hierzu meine Ideen.»



Planung

1. Vergegenwärtigen Sie sich Ihr Redeziel, mit welchem Thema Sie jetzt in der Verhandlung weiter machen möchten.
2. Überlegen Sie sich, wie Sie dieses Thema einführen und die Einführung begründen.
3. Nun erfassen und benennen Sie die aktuelle Situation und setzen diese in Widerspruch zu dem von Ihnen gewünschten Diskussionspunkt.

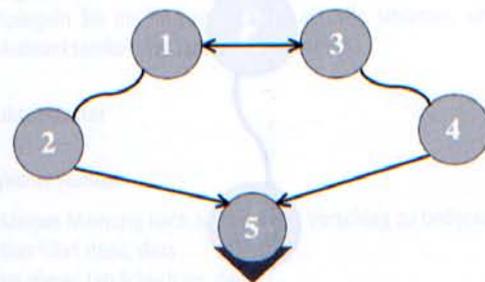
Strukturmuster

1. Wir reden schon eine Weile über ...
2. Dabei dreht sich alles um ...
3. Darauf kommt es aber gar nicht an ...
4. Denn entscheidend ist dafür ...
5. Daher muss ...

1. In der Öffentlichkeit hört man dazu ...
2. Im Vordergrund steht dabei ...
3. Es wird jedoch nicht gesehen, dass ...
4. Denn entscheidend ist hier, ob ...
5. Deshalb fordern wir, dass ...

Der Vergleich

Die Fünfsatz-Figur Vergleich klärt und strafft zum einen eine unübersichtlich gewordene Situation. Zum anderen stellt sie Ihren eigenen Standpunkt mit einer hohen Wahrscheinlichkeit in den Mittelpunkt. Gerade dadurch, dass Sie den Meinungen, die Sie unter Umständen nicht teilen, zunächst Raum geben, fühlen sich deren Vertreter ernst genommen und sind bereit, Ihnen ihre Aufmerksamkeit zu schenken. Stellen Sie zunächst die eine im Raum stehende Position nebst Begründung dar, dann die andere. Schlussfolgern Sie aus diesen beiden Positionen Ihre eigene Sicht der Dinge. Beispiel: «Die eine Partei beklagt sich zu Recht über x. Denn ... Auch die Sicht der anderen Partei ist nachzuvollziehen. Denn y ... Im Sinne beider Parteien sollten wir ...»



Planung

1. Formulieren Sie zuerst Ihr Redeziel, die Aufforderung, Ihrer Sicht der Dinge zu folgen.
2. Stellen Sie die eine im Raum stehende Position dar und begründen Sie diese.
3. Stellen Sie die andere diskutierte Position dar und begründen Sie diese.

Strukturmuster

1. Die Fürsprecher sagen ...
 2. Sie begründen das damit ...
 3. Die Gegner sagen dazu ...
 4. Sie verweisen hierbei auf ...
 5. Mich überzeugt keine der beiden Positionen, stattdessen fordere ich ...
-
1. Die Einen beklagen sich über ...
 2. Sie berichten das ...
 3. Die Anderen werfen hingegen vor ...
 4. denn ihre Erfahrung ist, dass
 5. Ich denke, beide Seiten sollten ..., deshalb ...

Der französische Schriftsteller Antoine de Saint-Exupéry hat einmal gesagt: «Ein Text ist nicht dann vollkommen, wenn man nichts mehr hinzufügen kann, sondern dann, wenn man nichts mehr weglassen kann.» Bedenken Sie, je mehr Argumente Sie in eine Argumentation packen, umso weniger kann sich der Zuhörer davon merken. Je unklarer eine Struktur zu erkennen ist, desto weniger kann der Zuhörer dem Überzeugungspfad folgen. Mit dem klassischen Fünfsatz folgen Sie moderner Wahrnehmungs- und Überzeugungspsychologie. Gelungenes Überzeugen zeichnet sich nicht durch anspruchsvolles und umständliches Drumherumreden, sondern durch deutliche, sich auf den Zuhörer und seine Situation beziehende Ausführungen aus. Die Werbung feiert längst Erfolge damit. ■

Lateinische Rechtsregeln und Rechtssprichwörter

Patroni petulantiam litigator luit. Ausfälligkeiten ihres Anwalts büsst die Partei. S. Quintilian, *Institutio oratoria* 12, 9, 9 g. E.

Justitia nemini neganda. Rechtsschutz darf niemand verweigert werden.

Necare videtur, qui alimenta detrahit. Wer Unterhalt vorenthält, wird angesehen, als töte er. S. Dig. 25, 3, 4 (Paulus).

Lex prospicit, non respicit. Das Gesetz blickt voraus, nicht zurück. Verbot der Rückwirkung von Gesetzen.

Mater semper certa est; pater est, quem nuptiae demonstrant. Die Mutter ist immer gewiss; Vater ist, wen die Ehe ausweist.

Voces populi non sunt audiendae. Auf die Stimmen des Volkes darf man nicht hören. Ein Richter darf sich nicht nach den Forderungen des Publikums und der Öffentlichkeit richten.

Cuilibet in arte sua credendum. Man muss jedem auf seinem Gebiet glauben. Ein Fachmann oder Sachverständiger ist auf seinem Gebiet oberste Autorität; Nichtfachleute müssen sein Urteil hinnehmen. S. Ulrich Zasius, *Opera omnia* 1 (Lyon 1550) 403, 47.

Multum lucratur, qui a lite discedit. Grossen Gewinn trägt davon, wer einen Rechtsstreit nicht bis zum Ende führt.

Ad jura renuntiata non datur regressus. Auf Rechte, auf die man verzichtet hat, kann man nicht zurückkommen.

Jura sanguinis nullo iure civili dirimi possunt. Die Rechte des Blutes können durch kein staatliches Recht aufgehoben werden. Betrifft das gesetzliche Erbrecht der Blutsverwandten. Dig. 50, 17, 8 (Pomponius).

Ames iudicio, non amore iudices. Liebe mit Urteil, aber urteile nicht nach Liebe. Pseudo-Seneca, *De moribus* 48.

Misera est servitus, ubi jus est vagum aut incertum. Elend ist die Unfreiheit, wo das Recht schwankend oder ungewiss ist. Abhängige sind um so schlechter dran, je unsicherer das Recht ist.

Causa criminalis non praeiudicat civili. Ein Strafprozess greift einem Zivilprozess nicht vor. Der Zivilrichter ist an ein in derselben Sache ergangenes Strafurteil nicht gebunden.

Dubia in meliorem partem interpretari debent. Zweifelhafte muss zum Besseren ausgelegt werden. Dekretalen 5, 41, 2 Summarium.

Lusus noxius in culpa est. Wer beim Spielen einen andern verletzt, handelt schuldhaft. Betrifft nur Verletzungen nicht mitspielender Dritter. Dig. 9, 2, 10 (Paulus).

Praedium servit praedio. Ein Grundstück dient einem andern Grundstück der Grunddienstbarkeit.

Celare fraudem fraus est. Einen Betrug verhehlen ist Betrug. Betrügen kann man auch durch Unterlassen.

Servitutum numerus non est clausus. Die Zahl der Dienstbarkeiten ist unbegrenzt. Der Inhalt einer Dienstbarkeit ist nicht vorgegeben.

Conventio est lex. Die Übereinkunft ist Gesetz. Eine rechtsgeschäftliche Einigung ist ebenso wirksam wie ein Gesetz.

Collegium non moritur. Eine Körperschaft stirbt nicht. Sie besteht unabhängig vom Fortleben der einzelnen Mitglieder weiter.

Dormiunt aliquando leges, numquam moriuntur. Hin und wieder schlafen die Gesetze, niemals sterben sie. Auch wenn Gesetze nicht angewandt werden, gelten sie weiter. Sie werden nicht von selbst ungültig, sondern müssen aufgehoben werden.

Judicia suum effectum habere debent. Urteile müssen ihre Wirkung haben. Sie müssen durchsetzbar sein und durchgesetzt werden.

Testis non est iudicare. Ein Zeuge hat nicht zu urteilen. Aufgabe eines Zeugen ist es, seine Wahrnehmungen mitzuteilen.

Utilitas publica praeferenda est privatorum contractibus. Der öffentliche Nutzen geht Privatverträgen vor. Cod. Just. 12, 62, 3 a.A. (Diokletian).

Nemo de morte cogitans ludere velle censendus est. Es ist nicht anzunehmen, dass jemand, der seinen Tod bedenkt, spielen will. Wer eine Verfügung von Todes wegen trifft, pflegt nicht zu scherzen.

Cum quid una via prohibetur alicui, ad id alia non debet admitti. Wenn jemandem etwas auf dem einen Wege verboten wird, darf es auf einem anderen Weg nicht zugelassen werden. Liber sextus 5, 13, 84 (Bonifaz VIII.).

Allegans contraria non est audiendus. Wer (vor Gericht) Widersprüchliches vorbringt, wird nicht gehört. Cheng S. 141–149. S.

Voluntas in delictis, non exitus spectatur. Bei Straftaten wird der Wille und nicht der Ausgang betrachtet.

Aus: Lateinische Rechtsregeln und Rechtssprichwörter, 7., vollständig überarbeitete und verbesserte Auflage 2007. 303 S., gebunden, C.H. Beck, ISBN 978-3-406-56294-5. Zusammengestellt, übersetzt und erläutert von Detlef Liebs, unter Mitarbeit von Hannes Lehmann, Praxedis Möring und Gallus Strobel. www.chbeck.de