

Wenn es sich aber um einen IM handelt, der hartnäckig leugnet und auf die bisher gestellten Fragen seine Ehrlichkeit beteuert, so besteht die Möglichkeit, an dieser Stelle nochmals darauf hinzuweisen, daß es um die Klärung der die Zusammenarbeit hemmenden Faktoren geht. Dabei wird völlig offengelassen, welche Faktoren dies sind. Wenn der IM weiterhin seine Ehrlichkeit in der Zusammenarbeit beteuert, dann kann es sich als sehr zugkräftig erweisen, in dieser Situation den IM aufzufordern, alle persönlichen Dinge, die er bei sich trägt, auf den Tisch zu legen. Danach sollte dann die Vorstellung als Vertreter des Untersuchungsorgans erfolgen, um so zu bekräftigen, daß sich das Untersuchungsorgan in seiner Sache aktiviert, weil gegen ihn belastendes Material vorliegt. Wenn der IM belastendes Material bei sich trägt, wird das in der Regel an seiner Reaktion deutlich.

Der IM erhält somit das Gefühl, daß das MfS wirklich erst die Absicht hatte, in seiner Sache eine "innerbetriebliche" Klärung herbeizuführen, nun aber durch sein Verhalten gezwungen ist, eine "höhere Gangart" einzuschlagen, die einen strafprozessualen Hintergrund vermuten läßt. Insofern vermutet er auch immer konkrete Kenntnisse und Beweise beim Untersuchungsorgan.

Eines der wichtigsten Mittel der Einwirkung des Vernehmers auf den Vernommenen ist die Detaillierung der Aussagen und das Klären aller dabei auftretenden Widersprüche in den Aussagen. Hier geht es darum, den falsche Aussagen tätigen IM soweit zu bringen, daß er sein aufgebautes Aussagegefüge nicht mehr aufrechterhalten kann, da dieses in sich absolut nicht haltbar ist. Hier gibt es im Rahmen der Kommunikation zwischen Vernehmer und Vernommenen vielfältige Möglichkeiten, deren erfolgreiche Nutzung entscheidend von den Fähigkeiten des Vernehmers abhängt.