

## Psychologie für Juristen

Bearbeitet von  
Von: Daniel Effer-Uhe, und Alica Mohnert

1. Auflage 2019. Buch. 213 S. Softcover  
ISBN 978 3 8487 4629 3  
Gewicht: 386 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Sozialpsychologie > Forensische Psychologie](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

NOMOSSTUDIUM

Effer-Uhe | Mohnert

# Psychologie für Juristen



Nomos

**NOMOSSTUDIUM**

PD Dr. Daniel Effer-Uhe

Dipl.-Psych. Alica Mohnert,

Mag. iur., LL.M. (CUPL/中国政法大学)

# **Psychologie für Juristen**



**Nomos**

**Die Deutsche Nationalbibliothek** verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8487-4629-3 (Print)

ISBN 978-3-8452-8859-8 (ePDF)

1. Auflage 2019

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2019. Gedruckt in Deutschland. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten.

## Vorwort

Im Jurastudium und Referendariat lernt man eine Menge – aber keine Psychologie. Jedenfalls nicht viel. Als Jurastudentin wird man – je nach Universität und eigenen Vorlieben – vielleicht die Gelegenheit haben, an einer ein- bis zweitägigen Schlüsselqualifikationsveranstaltung zum Beispiel zu Urteileinflüssen teilzunehmen, als Referendar wird einem der Ausbilder oder die Arbeitsgemeinschaftsleiterin das eine oder andere zur Würdigung von Zeugenaussagen erzählen. Wenn man mit dem Ausbilder oder der Arbeitsgemeinschaftsleiterin Glück hat, kann der Inhalt dieser Erzählungen auch fachlich fundiert sein, aber garantiert ist das leider nicht.

Dabei beschreibt die Psychologie jede Menge Konzepte, die für die berufliche Praxis so gut wie jeder juristischen Berufsgruppe von eminenter Bedeutung sind. Schlagen Sie irgendein gängiges Lehrbuch für Psychologiestudenten auf, Sie werden sich wundern, wieso Sie davon in Ihrer eigenen Ausbildung nichts gehört haben. Die Antwort ist einfach: Weil es vielen Dozenten an Problembewusstsein mangelt, weil ihnen in ihrer eigenen Ausbildung diese Inhalte ebenfalls nicht begegnet sind und nicht zuletzt, weil es an leicht zugänglicher Literatur, die sich an Juristen richtet, fehlt. Lehrbücher zur Rechtspsychologie richten sich in der Regel nicht an Juristen, sondern an Psychologen, die Berührungspunkte zur forensischen Tätigkeit aufweisen. Diesem Mangel an einführender Literatur mit Fokus auf die Bedürfnisse von Juristen wollen wir mit diesem Werk abhelfen.

Das Ziel, ein allgemeines einführendes Werk zu schreiben, das für Juristen als Generalisten von Interesse ist, setzt naturgemäß eine rigorose Stoffauswahl voraus. Wir wollen Ihnen nicht die gesamte Psychologie als Gesamteinführung für ein unsortiertes Publikum präsentieren – solche Werke gibt es bereits –, und manche Aspekte, die für Juristen in ihrer beruflichen Praxis relevant werden könnten, können wir nicht erschöpfend behandeln. Ein solches Buch müsste in mehreren Bänden erscheinen, und viel Wichtiges würde in der Masse untergehen. Wir möchten Ihnen vielmehr ein Buch zur Verfügung stellen, das angehende (und auch schon praktizierende) Juristinnen und Juristen vollständig lesen können und aus dem sie aus allen Kapiteln einen Mehrwert ziehen.

Dieses Buch soll nicht der Strafrechtlerin vertiefte Kriminologiekenntnisse verschaffen oder den Familienrechtler umfassend in familienrechtspsychologischen Fragen ausbilden: Dem Spezialisten, der sich gerade in seinem Spezialgebiet vertieft informieren will, stehen spezialisierte Werke für einzelne Rechtsgebiete bereits jetzt zur Verfügung. Viele Themen, die man potentiell in unserem Buch „Psychologie für Juristen“ hätte ansprechen können, haben wir daher letztlich für zu speziell befunden und aussortiert, und die Auswahl der verbleibenden Themen ist notwendigerweise subjektiv. Und vermutlich gibt es auch noch psychologische Themen, die wir nicht im Blick hatten, obwohl sie thematisch hineingepasst hätten. Wenn Sie etwas im Kopf haben, worüber Sie gern mehr (oder überhaupt etwas) gelesen hätten, oder einen allgemeinen Verbesserungsvorschlag haben, freuen wir uns über eine Nachricht von Ihnen.

Unser Buch basiert auf einem Seminar, das *Daniel Effer-Uhe* im Rahmen seiner Lehrstuhlvertretung an der Goethe-Universität Frankfurt am Main im Sommersemester 2016 mit *Alica Mohnerts* Unterstützung gehalten hat, sowie auf anschließenden Vorlesungen an den Universitäten Frankfurt am Main, Köln und Leipzig. Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit ihren Fragen und Diskussionsbeiträgen viele gute

## Vorwort

---

Anregungen beigesteuert. Herzlichen Dank dafür! Ebenso danken wir den Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Hilfskräften an den Universitäten Freiburg, Frankfurt am Main, Leipzig und Köln, die uns bei der Erarbeitung des Buchs unterstützt haben: *Matthias Klatt* (Freiburg), *Anabel Wenzel*, *Mara Becker*, *Alicia Erk* und *Max Gotta* (Frankfurt), *Laura Krüger* und *Josua Zimmermann* (Leipzig) sowie *Bianca Bacher* (Köln) – erst durch ihre Hilfe war es möglich, dieses Werk in dieser Form und Zeit auf die Beine zu stellen. Ebenso danken wir für die Unterstützung des Kölner Vereins zur Förderung der Rechtswissenschaft, der unser Lehrbuchprojekt durch die Finanzierung einer Hilfskraftstelle unterstützt hat.

Die Inhalte dieses Buches haben wir in regelmäßigen Diskussionen erstellt, die verschiedenen Ideen im Rahmen gemeinsamer Gespräche reifen lassen. Gleichwohl bringt die Erstellung des Manuskripts eines solchen Werkes es mit sich, dass Verantwortlichkeiten aufgeteilt werden müssen und Teile des Werkes vom einen, andere Teile vom anderen Co-Autor zu verfassen sind, auch wenn es nach dem ersten Entwurf noch reichliche wechselseitige Überarbeitungen gibt. Hauptverantwortliche Autorin für die Abschnitte zu Wahrnehmung und Erinnerung, Zeugenvernehmung und Beweiswürdigung, Persuasion und Einstellungsänderung, Verhandeln und Motivation war *Alica Mohnert*. Die Abschnitte zur kognitiven Dissonanz, zu Urteilsverzerrungen, Urteilsheuristiken und Urteilsfehlern, zu statistischen Fehlschlüssen, zur Attribution, zu sozialen Rollen, sozialen Normen und sozialem Einfluss, zu Aggression, Beharren auf Diagnosen, Resilienz und posttraumatischer Belastungsstörung sowie innerhalb des Abschnitts zur Zeugenvernehmung und Beweiswürdigung die Ausführungen zum Einsatz von Polygraphen hat *Daniel Effer-Uhe* geschrieben. Die Einführung und den Abschnitt zu Psychologie und psychologischer Forschung haben wir gemeinsam verfasst, mit Ausnahme der Ausführungen zu psychologischen Datenbanken und der Abgrenzung zu psychoanalytischen Ansätzen, die aus *Alica Mohnerts* Feder stammen.

Mit diesem Buch verbinden wir unseren Anspruch, ein gut lesbares Einführungswerk vorzulegen, aus dessen Lektüre angehende und bereits praktizierende Juristinnen und Juristen für ihre berufliche Tätigkeit großen Nutzen ziehen, und die Hoffnung, dass es eine Vielzahl von Lesern und Leserinnen findet, denen es hilft, (noch) bessere Juristen zu werden. Wir hoffen, damit ein neues Problembewusstsein zu wecken und Ihr Interesse an einer weitergehenden Beschäftigung mit den angesprochenen Themenkreisen (beispielsweise mit Hilfe des umfangreichen Fußnotenapparats) zu entfachen. Wir denken, es ist eine spannende Materie.

Köln, im Januar 2019

*Alica Mohnert und Daniel Effer-Uhe*

## Inhalt

<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	11
<b>§ 1 Psychologie und psychologische Forschung</b>	13
I. Was ist Psychologie?	13
II. Psychologische Forschung	14
III. Kritische Bemerkungen zur Psychoanalyse und ihren tiefenpsychologischen Ablegern	19
IV. Psychologische Datenbanken und Fachzeitschriften	23
1. Datenbanken	23
2. Fachzeitschriften	24
<b>§ 2 Kognitive Dissonanz</b>	25
<b>§ 3 Urteilsverzerrungen, Urteilsheuristiken, Urteilsfehler</b>	29
I. Verfügbarkeitsheuristik	29
II. Ankereffekt	30
III. Statistische Denkfehler	34
1. Repräsentativitätsheuristik	34
2. Statistische Fehlschlüsse	35
a) Der Fehlschluss des Anklägers (Prosecutor's Fallacy)	35
b) Beweisring und Beweiskette	36
c) Rechnerischer Umgang mit dem Beweiswert von Indizien	38
aa) Häufigkeitsbaum	39
bb) Vertiefung zu den mathematischen Grundlagen: das Bayes-Theorem	42
d) Abhängige und unabhängige Indizien	46
e) Der „umgekehrte Fehler“ oder Vertauschungsfehler (Inverse Fallacy)	48
f) Empfehlungen	49
IV. Rückschaufehler (Hindsight Bias)	49
V. Hofeffekt	51
VI. Darstellungseffekt (Framing)	53
VII. Bestätigungsfehler (Confirmation Bias)	57
VIII. Kompromisseffekt	58
<b>§ 4 Wahrnehmen und Erinnern</b>	62
I. Informationsaufnahme	63
II. Speicherung von Informationen	67
III. Abruf von Informationen	68
IV. Exkurs: Wiedererkennen von Personen	69
V. Suggestion und Pseudoerinnerung	73
<b>§ 5 Zeugenvernehmung und Beweiswürdigung</b>	83
I. Grundlagen	83
1. Wozu sich mit Aussagewürdigung und Zeugenvernehmung beschäftigen?	83

2.	Terminologie und grundlegende Konzepte	83
a)	Glaubhaftigkeit einer Aussage	83
b)	Beweislastverteilung in der Ausgangshypothese	84
c)	Lügen und Irrtümer	84
II.	Aussagewürdigung	87
1.	Aussagetüchtigkeit	88
2.	Inhaltsorientierte Aussageanalyse anhand der Realitätskriterien	89
a)	Exkurs: Körperliche Merkmale, insbesondere der irreführend sogenannte Lügendetektor	90
b)	Inhaltsbezogene Realitätskriterien	96
aa)	Kognitive Aspekte	97
(i)	Detailreichtum	97
(ii)	Gesprächswiedergabe	98
(iii)	Mimik und Gestik	98
(iv)	Interaktionen	98
(v)	Komplikationen	99
(vi)	Deliktstypik	99
(vii)	Nebensächlichkeiten	100
(viii)	Raum-zeitliche Verhältnisse	100
(ix)	Individualität/Originalität	100
(x)	Gefühle	101
(xi)	Assoziationen	102
(xii)	Unverstandenes	102
(xiii)	Mehrdeutigkeit	102
(xiv)	Logische Konsistenz	102
bb)	Strategische Selbstdarstellung	103
(i)	Selbstbelastung	103
(ii)	Entlastung des „Gegners“	104
c)	Strukturelle Realitätskriterien	104
aa)	Strukturgleichheit	105
bb)	Tempo	106
cc)	Nichtsteuerungskriterium	107
dd)	Homogenität	107
ee)	Verflechtung	108
ff)	Konstanz und Inkonstanz	108
gg)	Wechselseitige Ergänzung durch mehrere Personen	109
hh)	Isomorphiekriterium	109
3.	Kompetenzanalyse	109
4.	Exkurs: Falsche Geständnisse	110
III.	Zeugenvernehmung	111
1.	Gestaltung der Vernehmung	111
a)	Vernehmungsvorbereitung	112
b)	Verhalten der Vernehmungsperson	113
c)	Hinführung zum Beweisthema	117
d)	Vernehmung zur Sache	118
aa)	Der Bericht	118
bb)	Das Verhör	119



**Inhalt**

---

f)	Gute Fragetechnik	120
aa)	Fragequalität	120
bb)	Frageinhalt	121
cc)	Fragetaktik	122
g)	Fragearten	122
aa)	Die Filterfrage	123
bb)	Offene Fragen	123
cc)	Geschlossene Fragearten	124
dd)	Testfragen	124
h)	Spezialfall Komplott	125
i)	Besondere Vernehmungsmethoden	126
aa)	Das kognitive Interview	126
(i)	Das Zurückversetzen in den Wahrnehmungskontext	127
(ii)	Die Ausführung sämtlicher Details	128
(iii)	Die Reihenfolgenvertauschung	128
(iv)	Der Perspektivenwechsel	129
bb)	Die Mehrkanalmethode	129
cc)	Das Zickzackverhör	129
dd)	Die Reid-Technik	130
2.	Korrekte Dokumentation und typische Fehler	131
a)	Verkürzung	132
b)	Sprachliche Korrektur	132
c)	Weglassen der Aussageentstehung und „Hilfestellungen“	132
d)	Chronologische Korrektur	133
e)	Weglassen der Fragen	133
3.	Besondere Vernehmungssituationen	133
a)	Polizeibeamte als Zeugen	133
b)	Anonyme Zeugen	134
c)	Opferzeugen	135
<b>§ 6</b>	<b>Motivation</b>	<b>136</b>
I.	Altruismus	137
II.	Exkurs: Soziale Skripte	140
<b>§ 7</b>	<b>Attribution</b>	<b>143</b>
<b>§ 8</b>	<b>Soziale Normen, soziale Rollen, sozialer Einfluss</b>	<b>150</b>
<b>§ 9</b>	<b>Aggression</b>	<b>157</b>
<b>§ 10</b>	<b>Beharren auf Diagnosen</b>	<b>161</b>
<b>§ 11</b>	<b>Resilienz und posttraumatische Belastungsstörung</b>	<b>164</b>
<b>§ 12</b>	<b>Persuasion und Einstellungsänderungen</b>	<b>169</b>
I.	Grundlagen: Was sind Einstellungen?	169
II.	Einstellungsänderung	169

**Inhalt**

---

<b>§ 13 Verhandeln</b>	173
I. Low-balling	174
II. Der Ankereffekt in Verhandlungen	175
III. Mit der Tür ins Gesicht	176
IV. Der Fuß in der Tür	176
V. Addendum: Effektive Zugeständnisse	178
VI. Künstliche Knappheit	179
VII. Kontrasteffekte	179
VIII. Abwehr manipulativer Verhandlungstechniken	181
<b>§ 14 Moralische Urteile</b>	183
<b>§ 15 Freier Wille</b>	186
<b>§ 16 Ein paar Worte zum Abschluss</b>	191
<b>Literaturverzeichnis</b>	193
<b>Stichwortverzeichnis</b>	211

## § 2 Kognitive Dissonanz

Nachdem Sie nun wissen, worum es in der Psychologie geht und welche Methodik dabei eingesetzt wird, können wir mit den eigentlichen Inhalten beginnen. Als erstes möchten wir Ihnen das Konzept der kognitiven Dissonanz vorstellen. 43

Unter **kognitiver Dissonanz** versteht man den Konfliktzustand, in dem sich eine Person befindet, nachdem sie eine Entscheidung getroffen, eine Handlung vorgenommen oder mit Informationen in Berührung gekommen ist, die in Widerspruch zu ihren Überzeugungen, Gefühlen und Werten steht.<sup>88</sup> Bei einem solchen Widerspruch erlebt die Person einen unangenehmen Zustand, da ihre Handlung oder ihr Zustand ihrem Selbstkonzept zuwiderläuft,<sup>89</sup> so dass sie die Dissonanz reduzieren möchte.<sup>90</sup> Zur Verringerung des Unwohlseins gibt es prinzipiell drei Möglichkeiten: eine Änderung des Verhaltens oder der Einstellung, um es an die dissonante Kognition anzupassen; eine Änderung der dissonanten Kognition, um das Verhalten zu rechtfertigen bzw. an der Einstellung festhalten zu können; und das Hinzufügen neuer Kognitionen, ebenfalls mit dem Ziel der Rechtfertigung des Verhaltens bzw. der Einstellung.<sup>91</sup> Man tendiert, nachdem man eine Handlung vorgenommen hat, die mit den eigenen Einstellungen in Widerspruch steht, dazu, sein Verhalten zu rechtfertigen; das kann sowohl im Wege einer Einstellungsänderung als auch durch eine konsistente Kognition erfolgen.<sup>92</sup> Ein Beispiel für eine Änderung der Kognition lässt sich an starken Rauchern beobachten, die regelmäßig die Gefahren des Rauchens in ihrer Wahrnehmung verharmlosen.<sup>93</sup> Der Prozess der Dissonanzreduktion läuft weitgehend unbewusst ab.<sup>94</sup> 44

Menschen – und damit auch Richter – sind geneigt, die erste ihnen zu einem Thema präsentierte Information, sofern sie in sich plausibel ist und nicht schon bestehenden Wertungen und Einstellungen widerspricht, zur Ausgangsbasis zu machen und ihre Einstellung darauf zu gründen. Hat man sich erst einmal auf eine Auffassung festgelegt, neigen die meisten Menschen dazu, neue Informationen verzerrt wahrzunehmen, um ihre Position zu bestätigen.<sup>95</sup> Insbesondere die richterlichen Entscheidungshypothesen, die im Lauf des Verfahrens zu überprüfen sind, sind daher von dem ersten Bild dominiert, das die Klage- bzw. Anklageschrift vorgibt, Alternativhypothesen stellen sich als eher fernliegend dar.<sup>96</sup> Richter bilden sich schon vor der Verhandlung eine erste Auffassung zum Rechtsstreit. Diese Auffassung dann ins Wanken zu bringen, ist schwer, weil z. B. Zeugenaussagen im Licht der vorgefassten Meinung verzerrt werden. Informationen, die mit der ersten Hypothese nicht in Einklang stehen, werden tenden-

88 Festinger, A theory of cognitive dissonance, 1957, S. 3 ff.; Gerrig/Zimbardo, Psychologie, 18. Aufl. 2008, S. 649.

89 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 181.

90 Gerrig, Psychologie, 21. Aufl. 2018, S. 673; Wood, Attitude Change: Persuasion and Social Influence, in: Annual Review of Psychology 51 (2000), S. 539, 546 f.

91 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 181.

92 Gerrig, Psychologie, 21. Aufl. 2018, S. 673; Festinger/Carlsmith, Cognitive Consequences of Forced Compliance, in: Journal of Abnormal and Social Psychology 58 (1959), S. 203, 209.

93 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 181; Gibbons/Eggleston/Benthin, Cognitive Reactions to Smoking Relapse: The Reciprocal Relation Between Dissonance and Self-Esteem, in: Journal of Personality and Social Psychology 72 (1997), S. 184, 187 ff.

94 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 183.

95 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 185 f.; Hart u. a., Feeling Validated Versus Being Correct: A Meta-Analysis of Selective Exposure to Information, in: Psychological Bulletin 135 (2009), S. 555, 579 ff.

96 Sommer, Effektive Strafverteidigung, 3. Aufl. 2016, S. 259 Rn. 367 f.

ziell abgewertet, bestätigende Informationen aufgewertet. Denn gute Argumente gegen die eigene Ansicht erzeugen Dissonanz, weswegen sie weniger stark erinnert werden; dasselbe gilt im Übrigen auch für unsinnige Argumente *für* die eigene Position.<sup>97</sup> Problematisch ist insofern insbesondere die Vorbefassung des erstinstanzlichen Strafrichters durch den Eröffnungsbeschluss, der zur Folge hat, dass der Richter, der ihn erlassen hat, automatisch eine erste Auffassung zugunsten der Strafbarkeit und zugunsten des tatsächlichen Vorliegens des angeklagten Sachverhalts hat. Schon die Präsentation der Ermittlungsakte, die ja – gerade auf den vorderen Blättern – meist durch Informationen mit Belastungstendenz geprägt ist, hat einen großen Einfluss auf den ersten Eindruck des Richters. Um dagegen anzukämpfen, ist es Aufgabe des Verteidigers, schon in einem möglichst frühen Stadium des Ermittlungsverfahrens tätig zu werden und alternative Erklärungen aktenkundig zu machen.

- 46 Wenn bei der Beweisaufnahme in der strafrechtlichen Hauptverhandlung zunächst das staatsanwaltliche Beweisprogramm abgearbeitet wird, kommt es zu einer weiteren Verfestigung des ersten Bildes, das ja ohnehin von der Darstellung der Anklagebehörde dominiert ist. Aufgrund der kognitiven Dissonanz wird es dann schwer für den Verteidiger, mit Gegenbeweismitteln durchzudringen.<sup>98</sup> Für den Richter, der eine solche Verzerrung verringern will, empfiehlt es sich, schon in einem frühen Verfahrensstadium auch entlastende Beweise zu erheben. Im Zivilrecht ist es üblich, zunächst Haupt- und erst danach Gegenbeweise zu erheben, was aber weniger rechtliche als tatsächliche Hintergründe (Prozessökonomie) hat. Immerhin besteht eine Beweislastverteilung zu Ungunsten der Seite, deren Beweise zuerst erhoben werden, was zumindest einen ansatzweisen Ausgleich des psychologischen Nachteils, ein bereits bestehendes Bild ins Schwanken bringen zu müssen, darstellt. Der Effekt kann zusätzlich reduziert werden, wenn der Verteidiger bzw. Beklagtenanwalt möglichst frühzeitig Zweifel weckt, beispielsweise Zweifel schon im Ermittlungsverfahren aktenkundig macht und seine „Geschichte“ vom Tatablauf in die Akten bringt, so dass der Richter sie schon im Rahmen der Vorbereitung des Eröffnungsbeschlusses zur Kenntnis nimmt.<sup>99</sup> Das Plädoyer selbst kommt dagegen regelmäßig zu spät, um noch einen nennenswerten Einfluss auf die Überzeugungsbildung zu haben.<sup>100</sup> Überdies genügt es für einen Verteidiger nicht, Zweifel an der Version der Staatsanwaltschaft zu säen, vielmehr ist es Aufgabe der Verteidigung, plausible Alternativgeschichten einzubringen.<sup>101</sup> Denn nach dem empirisch zumindest für englische Geschworenenentscheidungen belegten „**story-model**“ versuchen Entscheider, eine möglichst plausible Geschichte des Falls zu konstruieren und wählen regelmäßig die Entscheidungsalternative, die am besten zur plausibelsten Geschichte passt.<sup>102</sup> Die Alternativgeschichte kann sich sowohl auf einzelne Sachverhaltselemente als auch global auf den kompletten Sachverhalt beziehen; die globale Alternativgeschichte birgt aber die Gefahr, dass die Widerlegung dieser Version beim

97 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 185; Hart u. a., Feeling Validated Versus Being Correct: A Meta-Analysis of Selective Exposure to Information, in: Psychological Bulletin 135 (2009), S. 555, 556 f.

98 Sommer, Effektive Strafverteidigung, 3. Aufl. 2016, S. 187 Rn. 115; S. 259 Rn. 367 f.

99 Sommer, Effektive Strafverteidigung, 3. Aufl. 2016, S. 260 Rn. 369.

100 Sommer, Effektive Strafverteidigung, 3. Aufl. 2016, S. 261 Rn. 375.

101 Sommer, Effektive Strafverteidigung, 3. Aufl. 2016, S. 262 f. Rn. 381, 384.

102 Hupfeld-Heinemann/Oswald, in: Vollbert/Steller (Hrsg.), Handbuch der Rechtspsychologie, 2008, S. 477, 482; Pennington/Hastie, Practical Implications of Psychological Research on Juror and Jury Decision Making, in: Personality and Social Psychology Bulletin 16 (1990), S. 90, 94 f. Vgl. zu derartigen Modellen im Hinblick auf die Beweiswürdigung Schweizer, Beweiswürdigung und Beweismaß, 2015, S. 273 ff.

## § 2 Kognitive Dissonanz

Richter zur Akzeptanz der gegnerischen Version als einzig verbliebener Alternativgeschichte führt.<sup>103</sup> Als Richter wiederum sollte man sich immer deutlich vor Augen halten, dass die Ablehnung einer Version nicht automatisch dazu führen kann, die gegnerische Version zu bejahen. Generell besteht die Gefahr, dass eine stimmige Geschichte einer schlecht strukturierten Geschichte vorgezogen wird, auch wenn die Beweismittel eher für die schlechter strukturierte Geschichte sprechen.<sup>104</sup>

Die sogenannte „Nachentscheidungsdissonanz“ tritt auf, wenn man sich zwischen mehreren Alternativen entschieden hat, bei denen es Argumente für verschiedene Entscheidungsalternativen gab; das Bedürfnis nach einer Verringerung der Dissonanz ist umso stärker, je dauerhafter und je schwerer revidierbar die Entscheidung ist.<sup>105</sup> Zur Verringerung der Dissonanz verändern sich die Gefühle zugunsten der gewählten und zulasten der nicht gewählten Alternative.<sup>106</sup> Beispielsweise hat *Brehm*<sup>107</sup> ein Experiment durchgeführt, in dem er sich als Vertreter eines Warentestunternehmens ausgab und die Probanden bat, mehrere kleine Küchengeräte zu bewerten. Allen wurde mitgeteilt, dass sie als Belohnung eines der Geräte als Geschenk behalten durften. Ihnen wurden dabei jeweils zwei Geräte zur Wahl angeboten, die sie als gleichermaßen attraktiv bewertet hatten. Nach der Entscheidung für eines der Geräte wurden sie dann erneut gebeten, alle Produkte ein zweites Mal zu bewerten. Das Gerät, für das sie sich entschieden hatten, stuften sie jetzt etwas höher ein als bei der ersten Bewertung, das Alternativerät, gegen das sie sich entschieden hatten, dagegen deutlich schlechter.

Ein frühes Experiment zur internen und externen Rechtfertigung haben *Festinger* und *Carlsmith* 1959 durchgeführt.<sup>108</sup> Studentische Probanden bearbeiteten zunächst eine Stunde lang langweilige und eintönige Aufgaben. Anschließend erklärte ihnen der Versuchsleiter, er führe eine Studie dazu durch, ob Menschen bessere Leistungen erbringen, wenn ihnen im Vorhinein gesagt wird, dass es sich um interessante Aufgaben handle. Der Versuchsleiter bat daher die Probanden, der nächsten Teilnehmerin (in Wahrheit eine Mitarbeiterin des Versuchsleiters) zu berichten, dass sie gerade selbst die Aufgaben durchgeführt hätten und sehr interessant gefunden hätten. Einer Hälfte der Teilnehmer wurde für diese Lüge eine Belohnung von 20 Dollar angeboten (also eine starke externe Rechtfertigung), den anderen Teilnehmern eine Belohnung von 1 Dollar (eine schwache externe Rechtfertigung). Später wurden beide Gruppen befragt, wie viel Spaß ihnen selbst die Aufgaben gemacht hätten. Die Studenten, denen für ihre Lüge 20 Dollar geboten wurden, stuften die Tätigkeiten als langweilig ein – sie hatten der nachfolgenden Teilnehmern also die Unwahrheit gesagt, aber selbst nicht daran geglaubt, dass die Aufgaben interessant waren. Die andere Gruppe, die nur eine überschaubare Belohnung bekommen hatte, bewertete dagegen die Aufgaben als deutlich angenehmer. Warum war das so? Weil sie keine ausreichende externe Rechtfertigung für ihre Lüge hatten, redeten sich die Probanden dieser Gruppe selbst ein, dass ihre Aussage gar nicht so weit von der Wahrheit entfernt war. Sie spürten kognitive Dissonanz, weil sie ohne ausreichenden Grund die nachfolgende Teilnehmerin belogen hat-

103 *Sommer*, Effektive Strafverteidigung, 3. Aufl. 2016, S. 263 Rn. 386.

104 *Schweizer*, Beweiswürdigung und Beweismaß, 2015, S. 274.

105 *Aronson/Wilson/Akert*, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 186.

106 *Aronson/Wilson/Akert*, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 186; *Brehm*, Postdecision Changes in the Desirability of Alternatives, in: *Journal of Abnormal and Social Psychology* 52 (1956), S. 384, 387 ff.

107 *Brehm*, Postdecision Changes in the Desirability of Alternatives, in: *Journal of Abnormal and Social Psychology* 52 (1956), S. 384 ff.

108 *Festinger/Carlsmith*, Cognitive Consequences of Forced Compliance, in: *Journal of Abnormal and Social Psychology* 58 (1959), S. 203, 210.

ten. Die andere Gruppe hatte dagegen mit den 20 Dollar Belohnung einen ausreichenden Grund für ihre Lüge, sie spürte geringere kognitive Dissonanz.

- 49 Diese Überlegung lässt sich auf strafrechtliche oder ordnungsrechtliche Bestrafungen übertragen: Wenn ein potentieller Straftäter mit einer hohen Strafe rechnen kann, wird ihn das möglicherweise von der Straftat abhalten. Die Strafdrohung wird aber seine Einstellung gegenüber der möglichen Straftat nicht grundsätzlich ändern, denn er hat ja eine äußere Rechtfertigung für sein konformes Verhalten: Er will eine schwere Strafe vermeiden. Eine sogenannte „unzureichende Strafe“, also eine im Hinblick auf das Verhalten sehr milde Strafe, führt dagegen bei weniger Menschen dazu, dass sie sich gerade aufgrund der Angst vor Bestrafung an ein vorgeschriebenes Verhalten halten. Wenn Sie einen freien Parkplatz im Halteverbot nicht nutzen, obwohl Sie nur mit einem Verwarnungsgeld in Höhe von 5 Euro rechnen, das Ihnen höchstwahrscheinlich gar nicht auferlegt wird, weil Sie in den wenigen Minuten, die Sie dort parken, gar nicht entdeckt werden, dann müssen Sie nach einem Grund suchen, warum Sie denn dort nicht geparkt haben. Das wird nach der Theorie der kognitiven Dissonanz dazu führen, dass Sie sich stärker mit der Parkverbotsnorm identifizieren und sich in Zukunft noch wahrscheinlicher freiwillig an solche Parkverbote halten werden. Eine hohe Strafdrohung hat also den Vorteil, dass sie insgesamt mehr Menschen dazu bringt, die sanktionierte Norm zu befolgen. Eine niedrige Strafdrohung hat dafür den Vorzug, dass sie mehr Menschen dazu bringt, auch ihre Einstellung zu der Norm zum Positiven zu ändern und der Norm in Zukunft freiwillig zu folgen.
- 50 Das beruht darauf, dass eine Person üblicherweise Gründe dafür sucht, dass sie sich in einer bestimmten Weise verhält bzw. verhalten hat. Die Rechtfertigung für ein Verhalten kann interner („ich habe es gern getan“) oder externer Art („ich wurde dafür bezahlt“) sein. In Vertragsverhandlungen kann aufgrund dieser Nachentscheidungsdissonanz das Hervorrufen der Illusion, sich schon unwiderruflich entschieden zu haben, wenn sie bereits vor dem endgültigen Vertragsschluss erzeugt werden kann, die Verhandlungsposition der Gegenseite stärken, da die Dissonanzreduktion den Vertragsschluss als erstrebenswerter erscheinen lässt.<sup>109</sup>

---

109 Aronson/Wilson/Akert, Sozialpsychologie, 8. Aufl. 2014, S. 187. Vgl. zu diesem sogenannten Low-balling noch unten S. 174.