

JEANNETTE SCHMID

Wie man den Eindruck von Glaubhaftigkeit erweckt

Psychologische Anmerkungen zur Sachverhaltsdarstellung

I. Einleitung

Grundlage für diesen Entwurf einer kleinen Abhandlung über die verschiedenen Facetten der Glaubhaftigkeit im juristischen Kontext waren zum einen Überlegungen zu den verschiedenen Quellen der Sachverhaltsdarstellung, in denen Glaubhaftigkeitsprobleme auftreten können, sowie zum anderen zu den Möglichkeiten, diese zugeschriebene Eigenschaft (der Glaubhaftigkeit) gezielt zu verändern. In dieser Arbeit geht es also erstens um eine Differenzierung verschiedener ‚Glaubhaftigkeiten‘, zweitens um Möglichkeiten ihrer Veränderung und drittens schließlich um Methoden, diese wissenschaftlich zu belegen. Dabei wird ein Bogen von der Lüge zum Irrtum zur strategischen Überredung geschlagen, indem zunächst aktuelle Ansätze sozialpsychologischer Lügendetektionsforschung kurz angerissen werden und dann auf die Möglichkeiten sprachbasierter Manipulation eingegangen wird. Daraus leiten sich sowohl die Fragestellungen für empirische Projekte als auch ihre Untersuchungsmethodik ab.

1. Glaubhaftigkeit

Der Begriff der *Glaubwürdigkeit* ist insofern unscharf, als er sich einerseits darauf bezieht, ob man einer bestimmten Aussage Glauben schenken sollte (ob sie also verlässlich ist), als andererseits darauf, ob eine bestimmte Person das generelle Persönlichkeitsmerkmal ‚Ehrlichkeit‘ besitzt. Letzteres würde bedeuten, dass es situationsübergreifende Verhaltensähnlichkeiten gäbe und dass eine Person, die trotz lockender Gelegenheit nicht mogelt oder stiehlt, auch Fragen wahrheitsgemäß beantwortet. Nun zeigte sich aber in den bisherigen Studien zu diesem

Persönlichkeitsmerkmal ‚Ehrlichkeit‘, dass die jeweilige Situation einen so starken Einfluss auf das Verhalten hat, dass Vorhersagen aus früheren Beobachtungen nur schlecht möglich sind. Dies führte dazu, dass man in der Psychologie die Idee eines derartigen Persönlichkeitsmerkmals aufgab (auch wenn es in der Laiensicht nach wie vor sehr prominent und ein wichtiger Beurteilungsmaßstab für die Mitmenschen ist). In der Folge nahm man daher auch von dem Begriff ‚Glaubwürdigkeit‘ Abstand und entschied sich für den schärferen, lediglich auf die spezifische Aussage bezogenen Begriff der ‚Glaubhaftigkeit‘.¹ Eine Aussage ist dann verlässlich, wenn sie weder auf einer willentlichen (Lüge) noch unwissentlichen (Irrtum) Verfälschung der Tatsachen beruht.

2. Prozessbeteiligte

Unter dem Blickwinkel der Verlässlichkeit zeigen sich bezogen auf die verschiedenen Rollen in einem Gerichtsprozess unterschiedliche Facetten der Fragestellung. Bei den Tatverdächtigen, die von einer bestimmten Gerichtsentscheidung profitieren, liegt die Prüfung einer absichtlichen Verfälschung nahe. Bei den Zeugen, sofern sie nicht selbst etwas vom Prozessausgang haben, wird eher die Möglichkeit eines Irrtums im Vordergrund stehen. Bei den beteiligten Anwälten hingegen, denen man weder eine Lüge unterstellt noch einen Irrtum (als Indikator mangelnder Kompetenz) zuschreiben möchte, bleibt zumindest ein Restverdacht auf manipulierte Darstellung von Tatsachen. Vergleicht man nun diese unterschiedlichen Möglichkeiten, verfälschend über Tatsachen zu kommunizieren, so ergibt sich die Frage, ob hinter diesen unterschiedlichen Möglichkeiten auch unterschiedliche psychische Prozesse vermutet werden müssen. Wie auf den folgenden Seiten ausgeführt wird, spricht Einiges dafür.

II. Lügendetektion

Lügendetektion ergibt sich aus zwei Kategorisierungsleistungen: Lügen müssen richtig als solche erkannt werden und wahrhaftige Aussagen müssen ebenfalls richtig als wahrhaftig beurteilt werden. Diese beiden Fehler sind teilweise voneinander abhängig, was sich am einfachsten am Beispiel eines Detektors erläutern lässt, der alle Aussagen samt und sonders als erlogen klassifiziert. Damit wird zweifelsfrei

¹ GÜNTER KÖHNKEN, *Glaubwürdigkeit: Untersuchungen zu einem psychologischen Konstrukt*. München 1990.

erreicht, dass 100 % der darin enthaltenen Lügen richtig zugeordnet werden. Der Preis ist jedoch auch, dass alle wahrhaftigen Aussagen fälschlich als Lügen eingeordnet werden. Je empfindlicher man solche Instrumente auf der Lügenseite konzipiert, desto größer ist das Risiko der unabsichtlichen Fehlzusammenhänge von wahrhaftigen Aussagen. Die Grundlage für die Anwendung von Detektionsverfahren ist zunächst, dass bestimmte beobachtbare Merkmale am Verhalten des Aussagenden in einen rechnerischen Zusammenhang mit der Lügen-Wahrscheinlichkeit gebracht werden können. Für reine Erregungsmaße, auf denen der Kontrollfragentest als Variante des Polygraphen basiert, ist der wissenschaftliche Nachweis dieses Zusammenhanges bislang nicht erfolgt,² was 1998 zu einem BGH-Urteil führte, das den Einsatz des Kontrollfragentests als Beweismittel im Strafverfahren für unzulässig erklärte.³ Die Lügendetektion im Alltag kann nicht auf physiologische Messungen zurückgreifen. Mögliche Merkmale entstammen hier der Gestik, Mimik, den paraverbalen Anteilen und dem Inhalt der Aussage.

1. Das Linsenmodell der Lügendetektion

Die Verbindung zwischen der Ursache für die Veränderung von Hinweisreizen auf der einen Seite (hier: der Zusammenhang zwischen der Wahrhaftigkeit einer Aussage und den Aussagemerkmalen) und der Wahrnehmung dieser Hinweisreize auf der anderen Seite (hier: der Zusammenhang zwischen den Aussagemerkmalen und dem Wahrheitsurteil) lässt sich in dem Linsenmodell von Brunswik⁴ darstellen, bei dem wie in einer optischen Linse Strahlen zunächst gestreut und dann gebündelt werden. In Abbildung 1 sind in diesem Modell verbale Hinweisreize eingetragen, die in einem rechnerischen Zusammenhang mit der Wahrhaftigkeit der Aussage stehen. Sie entstammen einer Überblicksarbeit von Zuckerman und Driver⁵ und wurden in Labor-Untersuchungen erhoben.

² KLAUS FIEDLER, Gutachterliche Stellungnahme zur wissenschaftlichen Grundlage der Lügendetektion mithilfe sogenannter Polygraphentests, in: *BGH-Gutachten Psychophysiologische Aussagebeurteilung. Praxis der Rechtspsychologie 9 – Sonderheft* (1999), 5–44; KLAUS FIEDLER/JEANNETTE SCHMID/TERESA STAHL, What is the current truth about polygraph lie detection? in: *Basic and Applied Social Psychology* 24 (2002), 313–324.

³ Urteil des Bundesgerichtshofes vom 17. Dezember 1998 – 1 StR 156/98 – LG Mannheim.

⁴ EGON BRUNSWIK, *Perception and the representative design of psychological experiments*. Berkeley 1956.

⁵ MIRON ZUCKERMAN/ROBERT E. DRIVER, Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception, in: ARON W. SIEGMAN/STANLEY FELDSTEIN (Hrsg.), *Multichannel integrations of nonverbal behaviour*. Hillsdale (N.J.) 1985, 129–148.

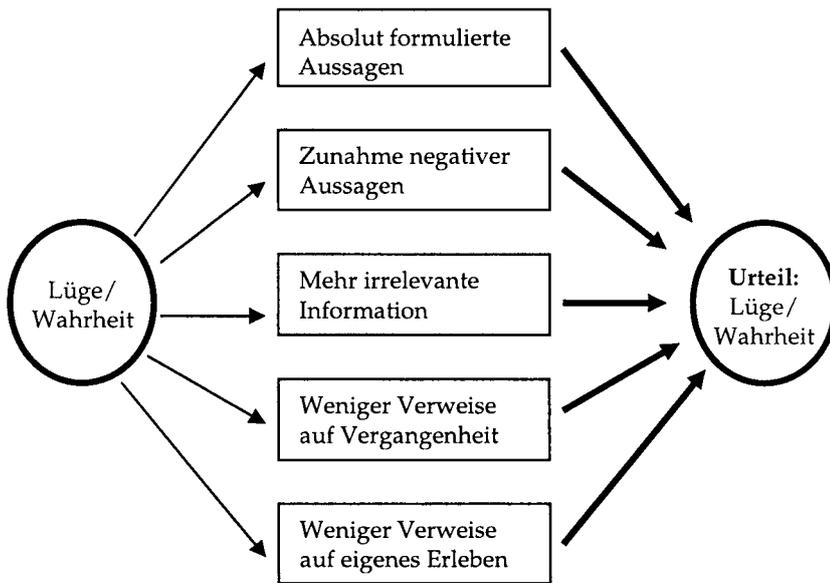


Abbildung 1: Linsenmodell der Lügendetektion (verbale Hinweise)

Eine Aussage ist eher verfälscht als korrekt, wenn sie mehr absolut formulierte Aussagen enthält, wenn sie mehr negative Aussagen enthält, wenn sie mehr irrelevante Information enthält, wenn sie weniger Verweise auf die Vergangenheit oder auf eigenes Erleben enthält. Hier wird also grundsätzlich verglichen, wie sich die wahrhaftigen Aussagen ein und derselben Person zu den verfälschten Aussagen verhalten. Die rechnerischen Zusammenhänge zwischen Wahrhaftigkeit und den Kennzeichen sind dabei im Allgemeinen geringer als die Zusammenhänge zwischen Wahrheitsurteil und Kennzeichen. Mit anderen Worten: Kennt man die Ausprägung der Hinweise in einer Aussage, lässt sich das Urteil der Beobachter besser vorhersagen als die tatsächliche Wahrhaftigkeit sich bestimmen lässt. Alle Zusammenhänge sind probabilistischer Natur. Es gibt keinen Hinweis, der immer mit einer Lüge (oder einem Irrtum) verbunden ist und es gibt auch keinen Hinweis, der immer mit einer wahrhaftigen Aussage verbunden ist. Daher ist Lügendetektion (sowohl im forensischen wie auch im Alltagsbereich) ausgesprochen schwer und im Labor werden selten Ergebnisse erzielt, die über die bloße Ratewahrscheinlichkeit hinausgehen.

Vor Gericht geht es, überspitzt gesagt, letztendlich nicht um Lügendetektion, sondern um Wahrhaftigkeitsdetektion. Denn es ist ebenso unangenehm, einer absichtlichen wie einer unabsichtlichen (Gedächtnis-) Täuschung zum Opfer zu fallen. Daher befasst sich die moderne Aussagepsychologie nicht mehr in erster Linie damit, etwaige Motive für das Lügen zu prüfen, sondern forscht nach, ob die geschilderten Sachverhalte eine reale Erlebnisgrundlage gehabt haben können.⁶

2. Das Wahrheits-Postulat

Für den Alltag wird angenommen, dass die meisten Behauptungen, denen ein Mensch begegnet, nicht hinterfragt, sondern bis auf weiteres akzeptiert werden. Ein ständiger Verdacht würde viel zuviel kognitive Kapazität erfordern, außerdem ist es ein Verstoß gegen die Alltagsgepflogenheiten, ohne nachvollziehbaren Anlass Misstrauen zu äußern.⁷ Nur unter ganz bestimmten Umständen wird im Alltag die Wahrhaftigkeit einer Aussage einer Überprüfung unterzogen: a) wenn für den Betroffenen sehr viel von der Verlässlichkeit einer Aussage abhängt, b) wenn es eine Vorwarnung gab (z. B. entspricht die Situation einer stereotypen Lügen-Situation, z. B. Wahrede oder Gebrauchtwagenkauf), c) wenn der Sprecher/Schreiber sich unerwartet verhält, z. B. nicht zum Inhalt passende Gefühlsregungen zeigt. Anstatt also beim Wahrheits-Postulat zu bleiben, wird Energie und Zeit dafür eingesetzt zu prüfen, ob die Aussage verlässlich ist.

3. Das Fokus-Modell

Es macht offenbar einen Unterschied, was die Person letztendlich zu finden erwartet. Ist ihr Misstrauen geweckt, so erhöht sich auch die Wahrscheinlichkeit, dass sie die Aussage am Schluss als verfälscht beurteilt. Der vermittelnde Prozess scheint eine Konzentration auf die Person des Senders zu sein – statt lediglich zu fragen ‚Glaube ich dies?‘ wird nun zusätzlich die Frage aufgeworfen: ‚Weshalb will er/sie, dass ich dies glaube?‘ und die Möglichkeit einer Lüge erscheint immer plausibler. Anders verhält es sich, wenn die Person zunächst bemüht ist zu

⁶ KLAUS FIEDLER/JEANNETTE SCHMID, Gutachten über die Methodik und Bewertungskriterien für Psychologische Glaubwürdigkeitsgutachten, in: *Praxis der Rechtspsychologie* 9 (1999), 5–45.

⁷ JEANNETTE SCHMID, *Lügen im Alltag – Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen*. Münster 2000.

verstehen, was mit der Aussage ausgesagt werden soll, wenn also ein ‚Verständnis-Fokus‘ vorherrscht.⁸ Abbildung 2 zeigt die zwei Richtungen, die die Detektion einschlagen kann. Die Urteile, die optisch hervorgehoben sind, sind jeweils die wahrscheinlicheren.

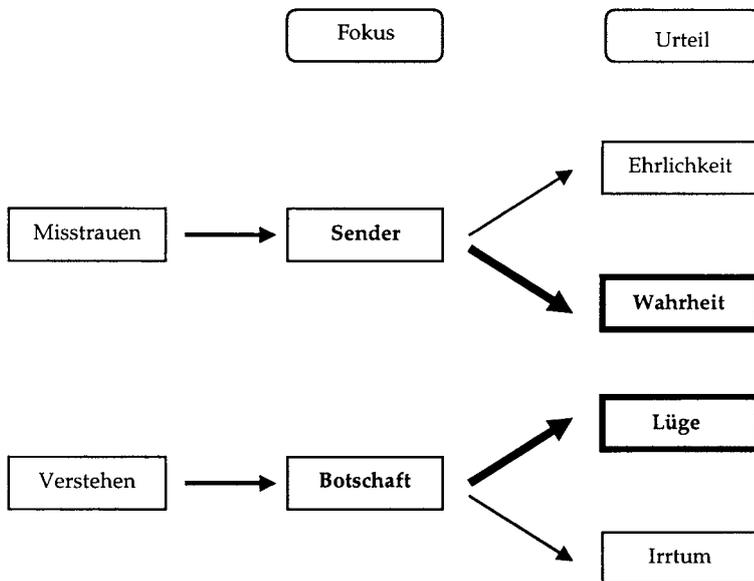


Abb. 2: Fokus-Modell der Lügendetektion

4. Hinweis-Nutzung

Überdies können, je nach Fokus, die gleichen Hinweisreize zu genau gegensätzlichen Urteilen führen. Ein Beispiel ist das Merkmal ‚Detailreichtum‘. Personen mit einem Botschafts-Fokus kommen zu dem Schluss, dass sich der Sprecher nicht diese Menge an Details selbst ausgedacht haben könne, während Personen mit Sender-Fokus mit jedem neuen Detail ihr Misstrauen steigern.⁹ Ähnlich könnte es sich mit dem beobachteten Lächeln verhalten – möchte der Empfänger verstehen,

⁸ KLAUS FIEDLER/JEANNETTE SCHMID, Wahrheitsattribution: Ein neuer theoretischer und methodischer Ansatz der Lügenforschung, in: ALBERT SPITZNAGEL (Hrsg.), *Geheimnis und Geheimhaltung: Erscheinungsformen – Funktionen – Konsequenzen*. Bern 1998, 167–180.

⁹ KLAUS FIEDLER/JEANNETTE SCHMID/STEPHANIE KURZENHÄUSER/VOLKER SCHRÖTER, Lie detection as an attribution process: The anchoring effect revisited, in: *Hypnosis International Monographs* 4 (2000), 113–136.

nimmt er das Lächeln vielleicht als Zeichen einer entspannten, Vertrauen einflößenden Haltung, ist er hingegen misstrauisch, vermutet er hinter dem Lächeln die Freude des Sprechers darüber, ihn erfolgreich zu täuschen. Für die Frage ‚Wie man den Eindruck von Glaubhaftigkeit erweckt‘ lässt sich aus den bisherigen Ausführungen über die Lügendetektion im Alltag folgender Schluss ziehen: *Liegt eine Sachverhaltsdarstellung mit hohem Detailreichtum vor, kann eine Fokus-Veränderung den Glaubhaftigkeits-Eindruck umschlagen lassen.* Will man den Eindruck von Zweifelhaftheit forcieren, sollte die Person des Sprechers in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit gerückt werden.

III. Subtile Manipulation: Wortkategorien

Während die Prüfung der Zuverlässigkeit einer Aussage sich auf klassische Anwendungsfelder der Aussagepsychologie bezog, bieten die Sprachpsychologie und die Sozialpsychologie Ansätze, Manipulationen, die nicht eigentlich Falschaussagen sind, auf die Spur zu kommen. Damit kann nun auch das Sprachverhalten der professionellen Prozessbeteiligten untersucht werden.

1. Das Linguistische Kategorien-Modell (LCM)

Das Linguistische Kategorienmodell (Linguistic Category Model – LCM) unterscheidet vier Wortklassen, deren Verwendung Auswirkungen auf die erlebte Zuschreibung von Kausalität, Verschulden und Absichtlichkeit hat. In Tabelle 1 sind diese vier Wortklassen mit Beispielen aufgeführt.

Deskriptive Handlungsverben	Interpretative Handlungsverben	Zustandsverben	Adjektive
boxen	angreifen	hassen	aggressiv
spenden	helfen	mitfühlen	sozial
weglaufen	vermeiden	fürchten	ängstlich
<i>Reine Beschreibung</i>	<i>Kontextabhängig, wertend</i>	<i>Subjektiver Zustand</i>	<i>Abstrahiert von Objekten und Situationen</i>

Tabelle 1: Die Wortklassen des Linguistischen Kategorien-Modells

2. Eigenschaften des LCM

Diese Wortklassen sind auf einer Achse der Abstraktheit angeordnet: Handlungsverben bilden das konkrete Ende des Kontinuums, am abstraktesten sind Adjektive. Je abstrakter die gewählte Wortklasse, umso mehr ergibt sich der Eindruck, dass das Behauptete nicht nachprüfbar und insgesamt wenig glaubhaft sei.¹⁰ *Wer Konkretes vorbringen kann und auf der deskriptiven Ebene verbleiben kann, kann leichter den Eindruck von Glaubhaftigkeit erzielen.* Diese Technik steht Anwälten in der Rolle der Ankläger eher zur Verfügung als Verteidigern.¹¹

Neben der Zuschreibung von Glaubhaftigkeit sind die Wortklassen im juristischen Bereich auch durch ihre Folgen für die Zuschreibung von Verschulden interessant. Wird eine Handlung, die ein Täter an einem Opfer vornimmt, mit Hilfe eines Handlungsverbs ausgedrückt, ergibt sich der Eindruck von (Allein)Schuld des Täters. Wird der gleiche Vorgang mit einem Zustandsverb beschrieben, ergibt sich der Eindruck von einem (Mit)Verschulden des Opfers.¹² *Wer über die Zustände des Täters spricht, impliziert damit eine Mitschuld des Opfers. Allerdings ist dies weniger glaubhaft.*

Bei einer Vernehmung vor Gericht wird als dritte Eigenschaft der Wortklassen bedeutsam, dass es Gesetzmäßigkeiten ihrer Abfolge gibt. Werden Begründungen gegeben (es wird immer wieder nach dem ‚warum‘ gefragt), wechseln Handlungs- und Zustandsverben sich ab. Enthält also die Frage des Anwalts ein Handlungsverb, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass der Zeuge mit einem (weniger glaubhaften) Zustandsverb antwortet.¹³ *Durch die Wahl der Wortkategorie in der Frage*

¹⁰ KLAUS FIEDLER/GÜN REFIK SEMIN, On the causal information conveyed by different interpersonal verbs, in: *Social Cognition* 6 (1988), 21–39.

¹¹ JEANNETTE SCHMID/KLAUS FIEDLER, Language and implicit attributions in the Nuremberg Trials: Analyzing Prosecutors' and Defense Attorneys' closing speeches, in: *Human Communication Research* 22 (1996), 371–398; JEANNETTE SCHMID/KLAUS FIEDLER, The backbone of closing speeches: The impact of Prosecution versus Defense language on juridical attributions, in: *Journal of Applied Social Psychology* 28 (1998), 1140–1172; JEANNETTE SCHMID, Perspective-dependent attributions in court: An investigation into closing speeches with the Linguistic Category Model, in: WERNER KALLMEYER/CARL FRIEDRICH GRAUMANN (Hrsg.), *Perspectivity and Perspectivation (Human Cognitive Processing Series)*. Amsterdam 2002, 287–303.

¹² GÜN REFIK SEMIN/KLAUS FIEDLER, The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988), 558–568.

¹³ GÜN REFIK SEMIN/MONICA RUBINI/KLAUS FIEDLER, The answer is in the question: The effect of verb causality on locus of explanation, in: *Personality and Social Psychology Bulletin* 21 (1995), 834–841.

lässt sich die Wortkategorie der Antwort und damit ein bestimmendes Element ihrer Glaubhaftigkeit beeinflussen.

Die Eigenschaften dieser Wortklassen sind bislang für die folgenden Landessprachen nachgewiesen worden: Englisch, Französisch, Deutsch, Niederländisch, Spanisch, Griechisch, Italienisch, Türkisch.

IV. Direkte Manipulation: Heuristiken

In der sozialpsychologischen Persuasionsforschung befassen sich sogenannte duale Theorien damit, auf welcher Basis Kommunikatoren die Empfänger von der Stichhaltigkeit ihrer Argumente überzeugen können. Die Grundannahme ist dabei, dass nur dann die Argumente wirklich gewürdigt und bedacht werden, wenn der Empfänger befähigt und auch gewillt ist, dies zu tun.¹⁴ Der Wille (die Motivation) kann dann gegeben sein, wenn diese Mitteilung als sehr wichtig erachtet wird, z. B. weil die Person selbst betroffen ist. Die Befähigung kann von Situation zu Situation wechseln. Wenn die Person gleichzeitig andere kognitiv aufwändige Leistungen bringen muss bzw. abgelenkt ist, hat sie nicht die volle notwendige Kapazität zur Verfügung. Daher ergeben sich zwei Verarbeitungswege, je nachdem, ob optimale Voraussetzungen herrschen oder nicht. Ist die Kapazität eingeschränkt, bleibt dem Beurteiler immerhin noch die Nutzung von Daumenregeln (Heuristiken). So kommt es, dass Meinungen, für die viele Argumente angeführt werden, für stichhaltiger gehalten werden (egal, ob die Argumente gut sind oder nicht). Auch die Vertrautheit der Argumente wird positiv gewertet, ebenso wie der Expertenstatus des Sprechers oder auch die Sympathie gegenüber dem Sprecher.

Aus diesen Persuasions-Modellen lässt sich ableiten, dass man, wenn man keine an sich überzeugenden Argumente hat, trotzdem einen Meinungsumschwung bei den Zuhörern erzielen kann, wenn es einem gelingt, ihre Verarbeitungskapazität einzuschränken (durch Ablenkung und/oder Überforderung) und gleichzeitig bewährte Heuristiken anzubieten.

¹⁴ SHELLEY CHAIKEN, Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 39 (1980), 752–766; RICHARD E. PETTY/JOHN T. CACIOPPO, *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York 1986.

V. Möglichkeiten der Argumentation

Aus den bisherigen Ausführungen lässt sich sowohl für die Herstellung des Glaubhaftigkeits-Eindrucks wie auch des Unglaubhaftigkeits-Eindrucks ein Fazit ziehen:

1. Eindruck von Glaubhaftigkeit

Es stehen mindestens drei Möglichkeiten offen, einen Sachverhalt als glaubhaft erscheinen zu lassen:

- indem man den Fokus auf die Botschaft richtet, was das Urteil ‚wahr‘ nahelegt
- indem man deskriptiv-konkrete (daher glaubhafte) Wortkategorien verwendet
- indem man die Verarbeitungskapazität herabsetzt und Heuristiken anbietet

2. Eindruck von Unglaubhaftigkeit

Akteure im Rechtssystem können Gegenmeinungen als weniger glaubhaft erscheinen lassen:

- indem sie Misstrauen wecken und für den Vertreter der Gegenmeinung einen Sender-Fokus aufbauen
- (im Dialog) indem sie zusätzlich zum Senderfokus zur Produktion vieler Details anregen
- (im Dialog) indem sie durch eigene Verwendung von Handlungsverben in Fragen an die Gegenseite (weniger glaubhafte) Zustandsverben in den Antworten forcieren.

VI. Fragestellungen

Aus den bisherigen Ausführungen ergeben sich mehrere Ansätze für empirische Untersuchungen zur juristischen Argumentation:

- Welche Heuristiken sind spezifisch für Sachverhaltsdarstellungen im Rechtssystem?
- Nutzen Akteure im Rechtssystem die Heuristiken (insbesondere dann, wenn ihnen der Erfolg aufgrund der Qualität ihrer Argumente unwahrscheinlich erscheint)?

Und schließlich gibt es auch noch eine Akteurs-Gruppe, die bislang unerwähnt blieb, aber in mehrsprachigen Prozessen zur Glaubhaftigkeit der Sachverhaltsdarstellung Entscheidendes beitragen könnte:

- Passen Übersetzer den Grad der Glaubhaftigkeit der vermittelten Botschaft an den erwarteten Prozessausgang an?

Für jedes dieser Forschungsvorhaben sind Beobachtungen im Feld durchzuführen, an die sich experimentelle Laborstudien anschließen sollten. Die Heuristiken, die im Feld gefunden werden, müssen zunächst kategorisiert und dann an Empfängern getestet werden, um sicherzustellen, dass es sich hier wirklich um Heuristiken handelt, die in der vorhergesagten Weise funktionieren. Der Nachweis ist dann gegeben, wenn (nur) bei Kapazitätseinschränkung das Urteil in die durch die Heuristik vorgegebene Richtung beeinflusst werden wird.

Für das Experiment mit den Sendern (Anwälten) wären Szenarien zu entwickeln, in denen die subjektive Einschätzung der Güte der eigenen Argumente manipuliert werden kann. Beobachtet wird anschließend, ob bei Vorhandensein von subjektiv als schlecht eingeschätzten Argumenten vermehrt Heuristiken eingesetzt (und Kapazitätseinbußen bei den Empfängern hergestellt) werden.

Für die Arbeit mit den Dolmetschern wären parallele Situationen zu entwickeln, die sich lediglich in den Erfolgsaussichten der vom Dolmetscher übersetzten Partei unterscheiden. Gemessen würden die Übersetzungs-Unterschiede dann mit Hilfe des Linguistischen Kategorien-Modells.

Literatur

- BGH, Urteil des Bundesgerichtshofes vom 17. Dezember 1998 – 1 StR 156/98 – LG Mannheim.
- Brunswik, Egon, Perception and the representative design of psychological experiments. Berkeley 1956.
- Chaiken, Shelley, Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion, in: Journal of Personality and Social Psychology 39 (1980), 752–766.
- Fiedler, Klaus, Gutachterliche Stellungnahme zur wissenschaftlichen Grundlage der Lügendetektion mithilfe sogenannter Polygraphentests, in: BGH-Gutachten Psychophysiologische Aussagebeurteilung. Praxis der Rechtspsychologie 9 – Sonderheft (1999), 5–44.
- Fiedler, Klaus/Schmid, Jeannette, Wahrheitsattribution: Ein neuer theoretischer und methodischer Ansatz der Lügenforschung, in: Albert Spitznagel (Hrsg.),

- Geheimnis und Geheimhaltung: Erscheinungsformen – Funktionen – Konsequenzen. Bern 1998, 167–180.
- Fiedler, Klaus/Schmid, Jeannette, Gutachten über die Methodik und Bewertungskriterien für Psychologische Glaubwürdigkeitsgutachten, in: *Praxis der Rechtspsychologie* 9 (1999), 5–45.
- Fiedler, Klaus/Schmid, Jeannette/Kurzenhäuser, Stephanie/Schröter, Volker, Lie detection as an attribution process: The anchoring effect revisited, in: *Hypnosis International Monographs* 4 (2000), 113–136.
- Fiedler, Klaus/Schmid, Jeannette/Stahl, Teresa, What is the current truth about polygraph lie detection? in: *Basic and Applied Social Psychology* 24 (2002), 313–324.
- Fiedler, Klaus/Semin, Gün Refik, On the causal information conveyed by different interpersonal verbs, in: *Social Cognition* 6 (1988), 21–39.
- Köhnken, Günter, *Glaubwürdigkeit: Untersuchungen zu einem psychologischen Konstrukt*. München 1990.
- Petty, Richard E./Cacioppo, John T., *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York 1986.
- Schmid, Jeannette, *Lügen im Alltag – Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen*. Münster 2000.
- Schmid, Jeannette, Perspective-dependent attributions in court: An investigation into closing speeches with the Linguistic Category Model; in: Werner Kallmeyer/Carl Friedrich Graumann (Hrsg.), *Perspectivity and Perspectivation (Human Cognitive Processing Series)*. Amsterdam 2002, 287–303.
- Schmid, Jeannette/Fiedler, Klaus, Language and implicit attributions in the Nuremberg Trials: Analyzing Prosecutors' and Defense Attorneys' closing speeches, in: *Human Communication Research* 22 (1996), 371–398.
- Schmid, Jeannette/Fiedler, Klaus, The backbone of closing speeches: The impact of Prosecution versus Defense language on juridical attributions, in: *Journal of Applied Social Psychology* 28 (1998), 1140–1172.
- Semin, Gün Refik/Fiedler, Klaus, The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988), 558–568.
- Semin, Gün Refik/Rubini, Monica/Fiedler, Klaus, The answer is in the question: The effect of verb causality on locus of explanation, in: *Personality and Social Psychology Bulletin* 21 (1995), 834–841.
- Zuckerman, Miron/Driver, Robert E., Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception, in: Aron W. Siegman/Stamley Feldstein (Hrsg.), *Multi-channel integrations of nonverbal behaviour*. Hillsdale (N. J.) 1985, 129–148.