

Verschlussache – Nur für den Dienstgebrauch!



**POLIZEIAKADEMIE
NIEDERSACHSEN**

Körpersprache in Polizeieinsatz und Vernehmung: Lügen und Fluchtverhalten

**Bachelorarbeit im Bachelorstudiengang „Polizeivollzugsdienst (B.A.)“
an der Polizeiakademie Niedersachsen**

von

Jean Olszewski

Abgabedatum: 04.05.2016

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
2. Verbale und nonverbale Kommunikation	2
2.1 Was bedeutet „Kommunikation“ ?.....	2
2.2 Kommunikationsmodelle.....	4
2.3 Vergleich zwischen verbaler und nonverbaler Kommunikation.....	6
2.4 Weitere Funktionen nonverbaler Kommunikation.....	8
3. Die verschiedenen nonverbalen Signale des Körpers	9
3.1 Mimik (Gesichtsausdruck und Blickverhalten).....	9
3.2 Gestik und Körperbewegungen.....	11
3.3 Körperhaltung.....	11
3.4 Körperkontakt.....	12
3.5 Proxemik.....	12
3.6 Äußeres Erscheinungsbild.....	13
3.7 Nonverbale Vokalisierung.....	13
4. Die Bedeutung verbalen und nonverbalen Verhaltens für die Polizei ..	13
4.1 Allgemeines.....	14
4.2 Verbale und nonverbale Kommunikation im Einsatz.....	14
4.3 Wie wirkt die Polizei nach außen?.....	16
5. Kann man Lügen erkennen?	17
5.1 Was verbirgt sich hinter dem Begriff „Lüge“?.....	18
5.2 Nonverbales Verhalten und Täuschung.....	20
5.3 Verbales Verhalten und Täuschung.....	22
5.4 Die Schwierigkeiten beim Entlarven einer Lüge.....	23
6. Fazit	24
Literaturverzeichnis	
Anhang	
Erklärung	

1. Einleitung

Die vorliegende Bachelorarbeit befasst sich mit der Kommunikation in polizeilichen Routinetätigkeiten, insbesondere der nonverbalen Kommunikation. Menschen, die mit der Polizei zu tun haben, versuchen nicht selten die Beamten und Beamtinnen zu täuschen. Das Herausfinden der Wahrheit ist das Ziel einer jeden polizeilichen Ermittlung. Daher wäre es von Vorteil, ein gutes Gespür für Lügen zu entwickeln. Nicht nur das gesprochene Wort, sondern auch die Körpersprache des Gegenübers spielt hierbei eine wesentliche Rolle. Ferner ist das Erkennen von Körpersignalen nicht nur für die Polizei beim Herausfinden der Wahrheit bedeutsam, sondern auch allgemein für das menschliche Miteinander. In jeder Gesprächssituation werden sowohl verbale als auch nonverbale Signale übermittelt.

Es stellt sich die Frage, ob das Entlarven einer Lüge überhaupt möglich ist und woran man sie erkennen könnte. Um dieser Frage auf den Grund zu gehen, wird zunächst der Begriff „Kommunikation“ erläutert. Hierfür werden unter anderem drei Kommunikationsmodelle vorgestellt, die verbale und nonverbale Kommunikation voneinander abgegrenzt und die Funktionen nonverbalen Verhaltens erläutert. Dann wird sich die Arbeit den verschiedenen Signalen des Körpers widmen. Sie werden nur kurz und in groben Zügen veranschaulicht. Schließlich wird die Bedeutung der Kommunikation für die Polizei herausgestellt. Hierbei wird auf ein allgemeingültiges Einsatzmodell Bezug genommen und eine Studie über Polizeikontrollen herangeführt. Als Letztes wird sich die Arbeit mit Lügen, Täuschungsversuchen und dem Fluchtverhalten beschäftigen, wobei unter dem Fluchtverhalten ein meidendes, ausweichendes Verhalten während einer menschlichen Interaktion gemeint ist. Nach einer umfassenden Begriffserklärung wird sich der Frage gewidmet, woran man eine Lüge erkennen könnte. Dazu wird einerseits das nonverbale Verhalten, andererseits das verbale Verhalten mit Bezug zur Täuschung vorgestellt. Danach werden die Schwierigkeiten der Lügenentdeckung bzw. -forschung herangeführt.

Diese Bachelorarbeit beschränkt sich, aufgrund des Schwerpunktes der „Lügenerkennung“, überwiegend auf die zwischenmenschliche Kommunikation.

2. Verbale und nonverbale Kommunikation

Das folgende Kapitel, das in drei weitere Unterpunkte gegliedert ist, thematisiert die verbale und nonverbale Kommunikation. Hierfür wird zunächst der Begriff „Kommunikation“ erörtert. Ergänzend werden die drei folgenden Kommunikationsmodelle vorgestellt:

1. The mathematical Theory of Communication (nach Shannon und Weaver)
2. Die vier Seiten einer Nachricht (nach Schulz von Thun)
3. Die fünf Axiome (nach Watzlawick)

Im Rahmen des letzten Unterpunktes wird die verbale Kommunikation der nonverbalen Kommunikation gegenübergestellt und mit dieser verglichen. Zudem werden die Funktionen nonverbalen Verhaltens angeführt.

2.1 Was bedeutet „Kommunikation“ ?

Im Jahre 1753 behauptete Denis Diderot in der „Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers“, dass es sich bei der „Kommunikation“ (lat. communicatio = die Mitteilung) um einen Begriff mit vielen Bedeutungen handle. Die Anzahl an Bedeutungen würde daraus resultieren, dass in den verschiedenen wissenschaftlichen Bereichen unterschiedliche Fragestellungen und Erkenntnisziele verfolgt werden. Ein Soziologe verstehe unter Kommunikation etwas anderes als ein Informatiker. Daher würde sich eine einheitliche Definition als kontraproduktiv erweisen (vgl. Nothdurft 2007:24-34; Stöber 2008:9-10).

Die Kommunikation dient vor allem der Übermittlung von Informationen (vgl. Frindte 2001:13). Im Folgenden wird sich darauf konzentriert, welche Merkmale die Kommunikation aufweist. Viele Autoren sind sich darüber einig, dass Kommunikation kein einmaliges Ereignis, sondern einen sozialen Prozess darstellt, in dem sich die Beteiligten (z. B. Menschen, Tiere oder Computer) wechselseitig Botschaften zusenden. Die Rolle des S. und des E. ist hierbei jeweils auswechselbar, da keine einseitige Absicht, Übermittlung und Aufnahme möglich sind. Die Rollen werden parallel von einem Individuum erfüllt, was mehrere, voneinander unabhängige Wahrnehmungskanäle voraussetzt (vgl. Adler & Rodmann 2009:2; Burkart 2002:32-46; Frindte 2001:11-18; Merten

VS - Nur für den Dienstgebrauch

1977:45-46; Schulz 2009:169).

Die Kommunizierenden gestalten einen gemeinsamen Prozess, bei dem der S. Zeichen produziert und der E. diesen Zeichen eine Bedeutung zuweist. Eine Botschaft wird somit nicht mit dem Zeichen an sich generiert, sondern mit der zugewiesenen Bedeutung des Zeichens. Ob der E. die Mitteilung richtig versteht, ist abhängig von dessen Interpretation (vgl. Krotz 2008:34; Schulz 2009:195).

Es stellt sich nun folgende Fragestellung: Woran liegt es, dass S. und E. auf einen gemeinsamen Nenner kommen und die Kommunikation nicht in einem Durcheinander endet? Die Kommunikationsteilnehmer erwerben durch ihre Sozialisation Kenntnisse über die Bedeutungen von Zeichen. Unter Zuhilfenahme dieses Wissens produzieren und interpretieren sie die Zeichen (vgl. Schmidt & Zurstiege 2007:40-41).

Mit Zeichen sind alle Dinge gemeint, die von menschlichen Sinnen wahrnehmbar sind. Hierbei unterscheidet man natürliche von künstlichen Zeichen. Unter natürlichen Zeichen versteht man Dinge, die für das Objekt kennzeichnend sind, auf das sie verweisen (z. B. das Schwitzen für körperliche Anstrengung oder fallenden Schnee für den Winter). Demgegenüber hat man die künstlichen Zeichen, wie z. B. Verkehrsschilder, speziell zum Kommunizieren erschaffen (vgl. Burkart 2002:47-48).

Zusätzlich zu dieser Differenzierung unterteilt man die Zeichen in Signale und Symbole. Unter Signalen versteht man Zeichen, die jemanden zwingend zu einem Verhalten veranlassen sollen. Sie können sowohl künstlich (z. B. eine Ampel oder Haustürklingel) als auch natürlich (z. B. Rauch eines Brandes) sein. Im Vergleich dazu weisen Symbole stellvertretend auf das Objekt hin und sind in jedem Fall vom Menschen erfunden (z. B. das weiße Viereck mit einer rennenden Figur = Notausgang) (vgl. Perrin 2006:276).

Die menschliche Kommunikation hebt sich durch ihre Symbole von der Kommunikation anderer Lebewesen ab. Es wurden Buchstaben bzw. Wörter erfunden, die eine verbale Kommunikation ermöglichen (vgl. Beck 2006:132). Nachfolgend wird die verbale und nonverbale Kommunikation näher erörtert.

2.2 Kommunikationsmodelle

1. The mathematical Theory of Communication (nach Shannon und Weaver)

Dieses Modell wird oft als das „Sender-Empfänger-Modell“ bezeichnet. Es wurde von Claude E. Shannon und Warren Weaver im Jahre 1949 veröffentlicht und war ursprünglich rein technisch orientiert. Das Modell geht nicht auf die Bedeutung der Botschaft ein. Im Vordergrund stehen die Übermittlung und der Empfang der Nachricht. Zur Erläuterung wird zunächst eine Grafik (Abbildung 1 im Anhang) beschrieben.

Zu Beginn wird von einem Sender mit Hilfe eines Sendegerätes eine Nachricht produziert, die einen Empfänger erreichen soll. Durch das Encodieren wird die Nachricht in ein Signal überführt, das über einen bestimmten Kanal übertragen werden kann. Der Kanal ist ein Medium zum Übertragen von Signalen. Mit Hilfe eines Empfangsgerätes wird das Signal decodiert und der Empfänger erhält die ursprüngliche Nachricht. Dieser Vorgang kann Störungen ausgesetzt sein, die den Erhalt der Nachricht erschweren oder auch ganz verhindern. Zudem ist ein gemeinsamer Code (z. B. eine bestimmte Sprache) erforderlich, damit die Codierungen sich entsprechen und ein Feedback möglich ist (vgl. Frindte 2001:32-33; Shannon 1948:379-423).

2. Die fünf Axiome (nach Watzlawick)

Nach Watzlawick gibt es fünf Grundregeln, die die menschliche Interaktion erklären. Hierbei handelt es sich um folgende Axiome:

1. Man kann nicht nicht kommunizieren.

Sobald sich zwei Personen wahrnehmen, ist es ihnen unmöglich nicht zu kommunizieren, weil jedes Verhalten kommunikativen Charakter hat. Wenn man sich jemandem zuwendet oder abwendet, signalisiert man dem Gegenüber, ob man an einer Konversation Interesse hat (vgl. Frindte 2001:49).

2. Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt.

Eine Nachricht besteht aus zwei Teilen. Der erste Teil besteht aus dem Inhalt, der dazu dient Informationen zu vermitteln. Der zweite Teil besteht aus dem Beziehungsaspekt, der Hinweise des Senders für den Empfänger enthält. Dieser Teil verrät dem Empfänger, in welcher Beziehung er zum Sender steht.

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Der Beziehungsaspekt kann mittels verbaler und nonverbaler Kommunikation ausgedrückt werden. Schwierigkeiten können entstehen, wenn eine negative Beziehung auf die Ebene des Inhalts Einfluss nimmt. Das ist der Fall, wenn der E. die Argumente des S. abwertet, weil der E. den S. nicht leiden kann (vgl. Frindte 2001:49-50).

3. Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung.

Menschen interpretieren einen Kommunikationsablauf nach ihren eigenen Vorstellungen, Erfahrungen und Einstellungen. Demnach ergibt sich für eine Beziehung eine subjektive Struktur, die die Wahrnehmung prägt. Es folgt ein Beispiel: Die Ehefrau beschwert sich, dass ihr Mann sich immer zurückzieht. Der Mann behauptet, dass die Frau ständig nörgelt und er sich deshalb zurückzieht. Die Kommunikation dreht sich somit im Kreis, da beide die Interaktion von ihrem Standpunkt aus betrachten und das Verhalten des anderen als Ursache sehen (vgl. Frindte 2001:50).

4. Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten.

Unter der digitalen Modalität versteht man verbale Äußerungen (logische und abstrakte Sprache), die die Inhaltsebene beschreiben. Die analoge Modalität ist das nonverbale Verhalten, das z. B. durch das Zeigen von Gefühlen Aufschluss über die Beziehungsebene gibt. In einer Mitteilung ergänzen sich die analogen und digitalen Kommunikationsweisen. So kann der E. einer Nachricht zwischen einem Lächeln der Sympathie oder der Verachtung unterscheiden. Da die analoge Modalität mehrdeutig ist, können durch Fehlinterpretationen Schwierigkeiten entstehen (vgl. Frindte 2001:50).

5. Kommunikation verläuft entweder symmetrisch oder komplementär.

Eine Kommunikation ist symmetrisch, wenn die Beteiligten gleichberechtigt sind und Ungleichheiten zu minimieren versuchen. Sie befinden sich auf der gleichen Ebene (z. B. zwei Polizeikommissare in einem Streifenwagen). Demgegenüber steht die komplementäre Kommunikation, die dadurch gekennzeichnet ist, dass sich die Beteiligten in einem Über- und Unterordnungsverhältnis befinden und sich gegenseitig ergänzen (z. B. ein Polizeikommissar und sein Dienstabteilungsleiter) (vgl. Frindte 2001:51).

3. Das Kommunikationsquadrat (nach Schulz von Thun)

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Das Kommunikationsmodell von Friedemann Schulz von Thun ist auch unter der Bezeichnung „Vier-Ohren-Modell“ bekannt. Es ist empirisch nicht abgesichert, lässt sich jedoch gut auf das eigene Kommunikationsverhalten anwenden. Das Modell umfasst vier verschiedene Ebenen (Sachebene, Selbstoffenbarungsebene, Appellebene und Beziehungsebene). Schulz von Thun behauptet, dass jede Äußerung vier Botschaften enthält. Sowohl der S. als auch der E. unterliegen den vier Ebenen (vgl. Schulz von Thun 1981:27).

Die Sachebene vermittelt Daten, Fakten und Sachverhalte. Hierbei sind drei Kriterien beachtenswert: Ist die Aussage wahr oder falsch? Ist die Äußerung relevant oder nicht? Sind die Angaben ausreichend oder nicht? Der S. hat die Aufgabe den Inhalt klar und verständlich zu formulieren. Der E. reagiert entsprechend der drei Kriterien (vgl. Schulz von Thun 1981:28).

Die Selbstoffenbarungsebene besagt, dass der S. Informationen über sich selbst und seine Gefühle preisgibt, die gewollt oder auch unbeabsichtigt vermittelt werden. Dadurch kann sich der E. ein Bild vom S. machen (vgl. Schulz von Thun 1981:29).

Durch die Appellebene möchte der S. etwas bewirken. Der E. soll bestimmte Dinge tun oder unterlassen, denken oder fühlen (vgl. Schulz von Thun 1981:30).

Die Beziehungsebene ist durch nonverbales Verhalten gekennzeichnet, das dem E. signalisiert, wie der S. zum E. steht. Die Art und Weise, wie eine Nachricht übermittelt wird, lässt den E. darauf schließen, was der S. von ihm denkt und wie die Botschaft gemeint ist (vgl. Schulz von Thun 1981:32).

2.3 Vergleich zwischen verbaler und nonverbaler Kommunikation

Der Sozialpsychologe Michael Argyle versteht unter verbaler Kommunikation das gesprochene und geschriebene Wort. Hinzukommen aber auch Gesten, die für Buchstaben oder Worte stehen. Nonverbales Verhalten umfasst Mimik, Gestik, Körperbewegungen, Körperhaltung, Körperkontakt, Proxemik (räumliches Verhalten), Prosodie (Betonung, Rhythmus, Sprechmelodie) und das äußere Erscheinungsbild. Verbale Kommunikation wird stets von nonverbalen Verhaltensweisen begleitet, wobei einige dieser Verhaltensweisen direkt ein Teil der verbalen Botschaft (z. B. prosodische Signale) und andere

VS - Nur für den Dienstgebrauch

unabhängig davon sind (z. B. Körperhaltung). Ebenfalls können paralinguistische (sprachbegleitende) Signale, die die Emotionen des S. hervorheben für sich selbst stehen. Fragt ein Polizeibeamter/eine Polizeibeamtin das Opfer einer Straftat nach dem Namen, kann die Antwort, aufgrund des emotionalen Zustandes, seufzend gegeben werden, obwohl es nichts mit dem Inhalt des Gesagten zu tun hat (vgl. Argyle 2005:13-17).

Im Folgenden wird sich mit wesentlichen Unterschieden des verbalen und nonverbalen Verhaltens beschäftigt. Nach Karl Delhees sind nonverbale Zeichen unstrukturierter als verbale Zeichen. Damit ist gemeint, dass die Sprache, die aus Worten besteht, eine bestimmte und begrenzte Anzahl von Lauten und Strukturregeln enthält. Man lernt den Gebrauch der Sprache durch die persönliche Entwicklung in einem gesellschaftlichen Kontext mit gemeinsamer Sprache (Ontogenese). Dadurch kann man Botschaften gegenüber anderen Menschen verständlicher formulieren. Beim Gebrauch der nonverbalen Kommunikation gibt es solche Regeln hingegen so gut wie nicht. Folglich ist die Körpersprache nicht so eindeutig und sicher interpretierbar, wie das gesprochene Wort (ausgenommen die Taubstummensprache) (vgl. Delhees 1994:131).

Des Weiteren ist nonverbale Kommunikation unbegrenzter. Wie bereits von Watzlawick beschrieben, ist es für Menschen unmöglich, nicht zu kommunizieren. Daher findet, solange sich zwei Personen innerhalb eines Interaktionsraumes befinden bzw. sich wahrnehmen können, Kommunikation statt. Es gibt keinen klaren Anfang und kein klares Ende der Interaktion innerhalb dieses Raumes. Im Gegensatz dazu kann man als Beobachter einer verbalen Interaktion den Anfang sowie das Ende genau erkennen. Die Länge einer Äußerung, einer Pause oder die Häufigkeiten der Unterbrechungen können genau eingegrenzt werden (vgl. Delhees 1994:131).

Ferner fällt es Menschen schwer, nonverbales Verhalten zu steuern. Oftmals werden nonverbale Zeichen unbewusst und unbeabsichtigt gegeben. Die Körpersprache wird weniger zielgerichtet und weniger gesteuert eingesetzt, als verbale Kommunikation (vgl. Delhees 1994:131-132).

2.4 Weitere Funktionen nonverbaler Kommunikation

In den vorausgegangenen Kapiteln wurde bereits erörtert, dass sich die verbale und die nonverbale Kommunikation ergänzen. Zudem kann die verbale Kommunikation durch den nonverbalen Teil verdeutlicht werden. Nachfolgend werden die von Karl Delhees genannten Funktionen der nonverbalen Kommunikation vorgestellt:

Ergänzung: Oft erlangt eine Mitteilung die gewünschte Bedeutung erst durch die Kombination von Verbalem und Nonverbalem. Nur beide Komponenten zusammen machen die Mitteilung verständlich. Wird eine Komponente weggelassen, ergibt die Mitteilung keinen Sinn (vgl. Delhees 1994:134-135).

Die Redundanz von Informationen (das Vorhandensein von eigentlich überflüssigen, für die Information selbst nicht notwendigen Elementen) wird durch nonverbales Verhalten erhöht. Die Botschaften zwischen Menschen können unbestimmt, zweideutig oder auch mehrdeutig sein. Durch die zusätzlichen nonverbalen Signale wird diese Mehrdeutigkeit reduziert und es entsteht eine erfolgreichere Kommunikation. Eine Möglichkeit eine Botschaft redundanter auszuschmücken ist, mehrere Wahrnehmungskanäle beim E. gleichzeitig anzusprechen. Wenn beispielsweise ein Beamter/eine Beamtin des Kriminalermittlungsdienstes in den Aufenthaltsraum des Einsatz- und Streifendienstes (ESD) geht, um für eine anstehende Durchsuchung zwei weitere Beamte zur Unterstützung zu bitten, kann er durch eine verbale Angabe und das zusätzliche Heben von zwei Fingern deutlich machen, wie viele Beamte gebraucht werden. Durch den identischen Inhalt der verbalen und nonverbalen Zeichen ist die Information redundant und hilft Ungewissheiten zu reduzieren. Eine Information ohne Redundanz könnte unzureichend sein (vgl. Delhees 1994:134).

Betonung: Ein/e Sprecher/in kann durch das Hervorheben einzelner Wörter oder durch Pausen in der Rede einzelne Textpassagen und Wörter verstärken oder einschränken. Verstärkt werden verbale Informationen durch nonverbales Verhalten wie z. B. eine lautere, schnellere Aussprache. Der/die Sprecher/in kann jedoch auch eine einschränkende Wirkung erzielen, indem er/sie sich zaghaft oder zurückhaltend äußert (vgl. Delhees 1994:135-136).

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Koordination: Nonverbales Verhalten dient dazu, den Ablauf der verbalen Kommunikation zu steuern und zu lenken. Beispielsweise kann jemandem durch ein Kopfnicken signalisiert werden, dass das Weiterreden erwünscht ist. Gleichwohl wird ein in die Höhe Recken als Zeichen verstanden, dass der/diejenige sprechen möchte. Ebenso kann durch Gestik und Mimik erklärt werden, dass beispielsweise einer Unterhaltung nichts beigetragen werden möchte (vgl. Delhees 1994:136:137).

Substitution: Nonverbale Kommunikation kann verbale Kommunikation ersetzen. Manchmal kann durch eine Berührung, durch ein Lächeln oder durch einen bösen Blick mehr als durch Worte bewirkt werden. Nachfolgend werden mögliche Ursachen für dieses Phänomen angeführt. Es kann sein, dass die Sprache für das, was ausgedrückt werden soll, nicht ausreichend ist bzw. die richtigen Worte fehlen. Oftmals kann nonverbal schneller und effektiver vermittelt werden. Außerdem könnte das Aussprechen eines Problems schmerzhaft für die betroffene Person sein (vgl. Delhees 1994:138-139).

Ein Widerspruch entsteht, wenn die verbale und nonverbale Kommunikation nicht übereinstimmen. Die Freundlichkeit der Worte kann durch die Tonlage der Stimme, die abweisende Mimik oder durch den fehlenden Blickkontakt widerlegt werden. Die fehlende Übereinstimmung kommunikativer Verhaltensweisen wird manchmal auch bewusst eingesetzt, um eine Äußerung zu relativieren oder Ironie zu erzeugen. Die Gegensätze führen beim E. zu einer Verwirrung, weil unklar ist, ob die verbal oder nonverbal geäußerte Information der Wahrheit entspricht (vgl. Delhees 1994:140).

3. Die verschiedenen nonverbalen Signale des Körpers

In diesem Kapitel, das sich in sieben Unterpunkte gliedert, wird ein kleiner Überblick über die nonverbalen Signale des menschlichen Körpers gegeben. Es wird sich größtenteils auf die Signale während des Sprechens beschränkt.

3.1 Mimik (Gesichtsausdruck und Blickverhalten)

Als Gesichtsausdruck werden die sichtbaren Bewegungen der Gesichtsoberfläche bezeichnet. Darunter fallen Mund-, Augen-, Nasenbewegungen sowie der objektive Zustand der Haut. Diese einzelnen Gesichtspartien können unabhängig voneinander agieren (vgl. Argyle 2005:203).

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Es wird davon ausgegangen, dass der Mensch um die 10.000 unterschiedlichen „Mienen“ ausdrücken kann (Ekman 2003:14). Darüber hinaus können mit Hilfe des Gesichtes universell verständliche Emotionen wie z. B. Freude, Überraschung, Angst, Traurigkeit, Wut, Ekel sowie Verachtung erkannt werden (Ekman, 2003:1-37). Es gibt einige Autoren, die der Meinung sind, dass emotionale Gesichtsausdrücke teilweise angeboren sind. Wohingegen weiteres mimisches Verhalten wohl durch die Ontogenese, ähnlich wie in der gesprochenen Sprache ein Dialekt, antrainiert wird (Keltner; Ekman 2000:236-249).

Das Blickverhalten konzentriert sich auf die Augenbewegungen. Mit inbegriffen sind hierbei auch die Bewegungen innerhalb des Auges wie das Öffnen und Schließen der Pupillen als unbewusster Ausdruck vegetativer Grundhaltung. Der Blick ist ein zentraler Punkt in der menschlichen Interaktion, da es einen Kanal öffnet, nonverbale Signale zu empfangen und auch zu senden. Während eines Gesprächs besteht ein ständiger Zusammenhang zwischen Reden und Schauen (vgl. Kendon 1967:22-47).

Ein weiterer Aspekt sind die Emotionen. Es wird angenommen, dass Personen, die negative Emotionen, wie z. B. Angst, Scham oder Verlegenheit empfinden, den Blickkontakt vermeiden. Bei anderen Emotionen, wie Furcht, sind die Augen starr geöffnet. Zugekniffen sind sie bei Ärger. Daneben entstehen bei Freude Lachfalten um die Augen. Ebenso variiert bei Erregung die Häufigkeit des Blinzeln. Sie wird durch Angst und Anspannung erhöht und nimmt durch Konzentration und visuelle Fixierung ab (vgl. Exline; Thibaut; Hickey & Gumpert 1970:53-75).

Die Pupillen können nicht bewusst gesteuert werden und reagieren im Bruchteil einer Sekunde. Sie weiten sich nach einem kurzen Überraschungsmoment, wenn man Zuneigung, Empathie oder ähnliche positive Gefühle empfindet. Wohingegen sich die Pupillen bei gegenteiligen Gefühlen verengen (vgl. Hess 1975:110-119). Die Annahme, dass die Pupillen sich plötzlich verengen, wenn negative Informationen empfangen werden, wird auch von Paul Ekman gestützt (vgl. Ekman 2003:151). Auf diese Weise soll das menschliche Auge besser fokussieren können, um ein Objekt besser zu erkennen oder zu entkommen (Nolte 1999:431-432).

Somit ist im Polizeieinsatz oder in der Vernehmung ein genaues Beobachten

VS - Nur für den Dienstgebrauch

des Gesichtsausdrucks von Vorteil, da man Erkenntnisse über den Gemütszustand, die Ansichten und das Vorhaben des Gegenübers erlangt. Hat eine Person vor zu fliehen, wird sie vermutlich vorher einen Blick in die Fluchtrichtung riskieren. In der Vernehmung wird die Person möglicherweise öfter zur Tür oder zum Fenster schauen, wenn sie sich unwohl fühlt und die Situation eigentlich vermeiden möchte.

3.2 Gestik und Körperbewegungen

Der Kopf, die Füße und vor allem die Hände können viele verschiedene Gesten ausführen. Mit Hilfe der Hände werden Gegenstände veranschaulicht und Bewegungen nachgeahmt. Die Gestensprache unterscheidet sich in verschiedenen Kulturen. Ray Birdwhistell beschäftigte sich mit der Untersuchung von Körperbewegungen. Seiner Meinung nach sind Körperbewegungen eine Art Sprache mit begrenztem Vokabular (vgl. Birdwhistell 1970:79). Bei den Körperbewegungen wird zwischen Illustratoren und Adaptoren unterschieden. Illustratoren sind Körperbewegungen mit den Armen und Händen, die das Gesagte begleiten und veranschaulichen sollen (vgl. Ekman & Friesen 1972:376). Demgegenüber beschreiben Adaptoren meist unbewusste Körperbewegungen mit den Gliedmaßen, die nicht direkt im Zusammenhang mit dem Gesagten stehen wie beispielsweise das Anfassen von Objekten oder der Nasenspitze (vgl. Ekman & Friesen 1972:369).

3.3 Körperhaltung

Beim Menschen gibt es nach Argyle folgende drei Haupthaltungen. Als erste Körperhaltung wird das Stehen genannt. Die zweite Haupthaltung ist das Sitzen, Hocken oder Knien. Die dritte Haltung ist das Liegen. Jede dieser Haltungen hat darüber hinaus verschiedene Varianten, die durch die unterschiedliche Haltung der Arme, Beine und den Beugewinkel des Körpers voneinander abweichen (vgl. Argyle 2005:255). Darüber hinaus können bezüglich der Haltungen der Wirbelsäule, der Schultern, des Rückens, des Bauches, der Arme, der Beine und des Kopfes verschiedene Unterteilungen vorgenommen werden (vgl. Birdwhistell 1970:160). Die Körperhaltung gibt Aufschluss über interpersonale Einstellungen. Ebenso hängt die Körperhaltung mit Gefühlszuständen zusammen. Zudem wird das Sprechen, ähnlich wie bei Gesten, von der Körperhaltung begleitet (vgl. Argyle 2005:258). Ekman und Friesen gehen

VS - Nur für den Dienstgebrauch

davon aus, dass das Gesicht mehr über Gefühle aussagt als die Körperhaltung. Letztere bietet eher einen Einblick in die Grund(an)spannung bzw. Entspanntheit des Gegenübers (vgl. Ekman & Friesen 1967:715).

3.4 Körperkontakt

Beim Menschen werden Empfindungen von der Körperoberfläche von einem bestimmten Teil des Gehirns erfasst. Durch einen Körperkontakt werden Rezeptoren, die auf Druck, Temperatur, Berührung und Schmerz reagieren, angeregt (vgl. Argyle 2005:267). Zur Beurteilung von Lügen und Fluchtverhalten ist der Körperkontakt von geringer Bedeutung, da er sich hauptsächlich mit interpersonalen Beziehungen beschäftigt.

3.5 Proxemik

Mit Proxemik ist das Verhalten einer Person in Bezug zum Raum gemeint. Es besteht aus Nähe, Orientierung, Territorialverhalten und Bewegungen. Durch das räumliche Verhalten einer Person werden interpersonale Einstellungen vermittelt. Außerdem dienen Veränderungen in der räumlichen Stellung auch als Interaktionssignale. Mit der Nähe ist der Abstand zwischen zwei Menschen gemeint (vgl. Argyle 2005:281). Es wird angenommen, dass es in der westlichen Gesellschaft vier verschiedene Zonen gibt. Bis 50 cm Abstand nennt Hall es die intime Zone. Zwischen 50 cm und 120 cm liegt die persönliche Zone. Die sozial beratende Zone liegt zwischen 2,5 m und 3,5 m. Ab 3,5 m fängt die öffentliche Zone an. Je größer der Abstand zwischen Personen ist, desto unpersönlicher sei deren Beziehung (vgl. Hall 1959 zit. n. Argyle 2005:282). Die Orientierung umschreibt den Winkel, in dem eine Person der anderen gegenübersteht. Hierbei existiert eine umgekehrte Beziehung zwischen der Nähe. In mehreren Experimenten wurde festgestellt, dass eine frontale Orientierung oft mit einem größeren Abstand und eine seitliche Orientierung mit einem kleineren Abstand verbunden ist (vgl. Cook 1970:70-71). Festzuhalten ist, dass nach der Theorie von Argyle und Dean ein Eindringen in die persönliche Zone als störend empfunden wird, woraufhin die Anzahl der Gesten zunehmen soll. Diese Zunahme ist auf Stress zurückzuführen (vgl. Argyle & Dean 1965:304).

Das Spielen mit dem eigenen Verhalten im Raum bietet eine Möglichkeit, das Gegenüber zu beeinflussen. Beispielsweise kann man beim Vorhalt in der Ver-

VS - Nur für den Dienstgebrauch

nehmung den Abstand verringern, um durch zusätzlichen Druck ein Geständnis zu erlangen.

3.6 Äußeres Erscheinungsbild

Zusammenfassend wird unter dem äußeren Erscheinungsbild der Körperbau, getragene Kleidung, Abzeichen, Schmuck, die Haare und Haut verstanden. Das Erscheinungsbild wird von Menschen unterschiedlich gepflegt. Jedenfalls hat es Auswirkungen auf die Vorstellungen und Reaktionen von anderen. Aus diesem Grund kann das äußere Erscheinungsbild auch als Teil der nonverbalen Kommunikation gesehen werden (vgl. Argyle 2005:303).

Das Gegenüber macht sich ein Bild über den Polizeibeamten/die Polizeibeamtin. Zudem wird der erste Eindruck meist durch das äußere Erscheinungsbild bestimmt. Eine korrekt getragene Dienstkleidung ist somit der erste Schritt für einen erfolgreichen Einsatz oder eine Vernehmung. Außerdem sollte ein Beamter/eine Beamtin kein endgültiges Urteil über einen Menschen wegen des äußeren Erscheinungsbildes fällen.

3.7 Nonverbale Vokalisierung

Neben der Sprache sind bei Menschen auch nonverbale Laute gebräuchlich, wie z. B. Lachen, Weinen, Stöhnen, Zischen etc. Beim Sprechen gibt es zwei nennenswerte Aspekte. Erstens die Stimmbeschaffenheit, die nicht den Inhalt des Gesagten unterstreicht, sondern beispielsweise durch den Tonfall Gefühle und Einstellungen zum Ausdruck bringt. Gleichermäßen sagt die Stimme bzw. der Akzent etwas über die Persönlichkeit des Senders aus. Zweitens wird die Bedeutung des Gesagten durch Stimmhöhe, Betonung und zeitliche Abstimmung ergänzt (vgl. Argyle 2005:325).

4. Die Bedeutung verbalen und nonverbalen Verhaltens für die Polizei

Das vierte Kapitel wird sich der Thematik widmen, inwieweit verbale und nonverbale Kommunikation bedeutsam für die Organisation Polizei ist. Als Erstes wird die Kommunikation bei der Polizei im Allgemeinen erörtert. Danach wird auf die Kommunikation hinsichtlich der Einsatzbewältigung eingegangen. Daraufhin wird, anhand einer empirischen Untersuchung über Personenkontrollen, die Wirkung verbalen und nonverbalen Verhaltens auf den Bürger vorgestellt.

4.1 Allgemeines

Die Kommunikation hat für Polizei einen hohen Stellenwert. Sie ist zur Bewältigung der gesetzlich vorgegebenen Aufgaben elementar. Ohne den Austausch von Informationen würde eine Organisation nicht funktionieren. Kommunikation beginnt bereits bei der Festlegung der Aufgaben, die die Polizei für den Staat zu verrichten hat. Wie bereits erwähnt, ergeben sich die Aufgaben in erster Linie aus Recht und Gesetz, während sie sich an Strategien, Leitlinien und Taktik orientieren. Somit ist die Sprache ein wichtiges Mittel zur Erfüllung polizeilicher Aufgaben (vgl. Ständige Konferenz der Innenminister und -senatoren der Länder 2012: Pkt.3.4.2).

4.2 Verbale und nonverbale Kommunikation im Einsatz

Für die Bedeutung der Kommunikation in der Polizei ist festzuhalten, dass vor allem das verbale Verhalten wichtig ist. Informationen müssen, ob im Einsatz oder außerhalb, klar und verständlich übermittelt werden. Daher wurden zur besseren Steuerung Informations- und Kommunikationswege (IuK-Wege) festgelegt. Die sogenannten Dienst- und Meldewege sind hinsichtlich Schnelligkeit und Sicherheit lageangepasst auszuwählen. Zusätzlich dürfen gewisse Informationen die Organisation nicht verlassen und müssen geheim gehalten werden (vgl. Ständige Konferenz der Innenminister und -senatoren der Länder 2012: Pkt.3.4.2).

Die Kommunikation im Einsatz dient u. a. der Gefahrenvermeidung bzw. -reduzierung. Die Wichtigkeit dieses Punktes ergibt sich auch daraus, dass es im „Leitfaden 371 Eigensicherung“ explizite Verhaltensanweisungen gibt. Das polizeiliche Einschreiten ist sehr vielseitig und oftmals sind Situationen nicht vorhersehbar. Dennoch wurde ein konkretes Einsatzmodell entwickelt, das jeden Einsatz vergleichbar strukturieren lässt. Es besteht aus folgenden drei Phasen: Vorbereitung, Aktion und Nachbereitung. Im Mittelpunkt aller Phasen steht die professionelle Situationsbeherrschung. Möglicherweise stellt sich an diesem Punkt die Frage: Was hat dieses Modell mit Kommunikation zu tun? Diese Frage lässt sich einfach beantworten. In jeder Phase geht es hauptsächlich um den Austausch von nützlichen Informationen bezüglich des aktuellen Einsatzes, aber auch für künftige Polizeieinsätze (vgl. Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport 2011:15).

VS - Nur für den Dienstgebrauch

In der Vorbereitungsphase geht es in erster Linie um Informationserhebung, -auswertung und -steuerung. Mit Hilfe der gewonnenen Erkenntnisse kann eine Gefahren- und Risikobeurteilung vorgenommen werden. Darüber hinaus sollte die häufig vorhandene Zeit vor einem Einsatz genutzt werden, um sich mental vorzubereiten und die Arbeit von vornherein aufzuteilen. Die Absprache aller Beteiligten (Leitstelle, Führungspersonal und eingesetzte Beamte) vor dem Eintreffen am Einsatzort und das daraus folgende zielstrebige Handeln macht einen professionellen Eindruck (vgl. Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport 2011:16-19).

Die Aktionsphase besteht ebenfalls aus Informationserhebungen. Zusätzlich darf der Kontakt zwischen der Leitstelle und den eingesetzten Beamten vor Ort nicht abbrechen. Dem polizeilichen Gegenüber soll freundlich, sachlich und neutral gegenübergetreten werden. Mögliche Konfliktsituationen sollen durch ständige und transparente Kommunikation bewältigt bzw. vermieden werden. Falls Verhaltensanweisungen notwendig sind, ist darauf zu achten, dass diese klar, verständlich und eindeutig gegeben werden. Es wird sogar explizit darauf hingewiesen, die Wechselwirkung verbaler und nonverbaler Kommunikation zu berücksichtigen. Darüber hinaus sollen Aggressionen oder die Flucht durch die Einbindung des Gegenübers ins Gespräch unwahrscheinlicher werden. Kommunikation wird somit als Mittel eingesetzt, um dem Deeskalierungsgebot gerecht zu werden. Zusätzlich ist es wichtig, stets Blickkontakt zur Person zu halten. Häufig können dadurch Anzeichen für eine Eskalation frühzeitig erkannt werden. Des Weiteren ist es nicht unerheblich, wie sich die eingesetzten Beamten und Beamtinnen im Verhältnis zum gegebenen Raum und zum Gegenüber aufstellen. Für eine einfache Personenkontrolle bietet sich z. B. die „L-Stellung“ an. Diese zeichnet sich dadurch aus, dass sich die Kräfte gegenseitig sehen und vor möglichen Gefahren schützen können. In der Aktionsphase ist demnach nicht nur das verbale, sondern auch das nonverbale Verhalten sehr wichtig (vgl. Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport 2011:20-25).

Es folgt die Nachbereitungsphase. Hierbei wird das eigene Einsatzverhalten reflektiert. Es sollten sowohl positive Erkenntnisse als auch Fehler diskutiert werden. Aus den gewonnenen Erfahrungen soll man sich für Gefahren und

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Risiken sensibilisieren, um in künftigen Einsätzen auf Handlungsalternativen zurückgreifen zu können. In der Nachbereitung liegt der Fokus somit wieder beim Informationsaustausch bzw. der verbalen Kommunikation zwischen den eingesetzten Kräften (vgl. Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport 2011:27).

4.3 Wie wirkt die Polizei nach außen?

Das Verhalten einzelner Polizeibeamter/-beamtinnen wirkt sich auf die Zufriedenheit der Bürger aus. Nach dieser These wurde eine empirische Studie über die Kommunikation bei polizeilichen Routinetätigkeiten in Baden-Württemberg durchgeführt. Hierbei wurden 104 Personen- und Fahrzeugkontrollen analysiert. Sowohl die Beamten und Beamtinnen als auch die kontrollierten Personen wurden unmittelbar danach zur Kontrollsituation befragt. Die Kontrollen an sich erfolgten eigeninitiativ. Die Situationen wurden jeweils von zwei Studierenden beobachtet. Zusammenfassend sind die Kontrollen für beide Seiten häufig zufriedenstellend verlaufen. Dennoch wurde knapp jeder fünfte Kontakt als verbesserungswürdig angesehen. Herausgestellt hat sich jedoch auch, dass die Bürger das verbale und nonverbale Verhalten der Beamten und Beamtinnen als negativ beurteilten, wenn diese den Leitfaden 371 nicht befolgt haben. Wenn ein Polizeibeamter/eine Polizeibeamtin beispielsweise als bedrohlich oder herablassend empfunden wird, hängt es häufig mit dem verbalen und nonverbalen Verhalten zusammen. Wohingegen die Sachkompetenz des Beamten/der Beamtin eine untergeordnete Rolle gespielt hat. Auf der anderen Seite stützte sich die Höflichkeit des Kontrollbeamten/der Kontrollbeamtin häufig mehr auf das äußere Erscheinungsbild als auf das Verhalten des polizeilichen Gegenübers. Dieser Fehler könnte zu unnötigen Konfliktsituationen führen. Am Beispiel dieser Studie wird klar, dass die Kommunikation mit dem Bürger keineswegs irrelevant für die Polizei ist. Vielmehr wird durch verbale und auch nonverbale Kommunikation die Sicherheit der Beamten und Beamtinnen sowie die Zufriedenheit der Bürger wesentlich beeinflusst (vgl. Hermanutz; Spöcker; Cal & Maloney 2005:19-39).

Ein weiterer relevanter Aspekt, bei dem die Einschätzung des verbalen und nonverbalen Verhaltens eine Rolle für die Polizei spielt, ist die Überprüfung der Glaubwürdigkeit von Aussagen. Das folgende Kapitel wird sich näher mit

dieser Thematik auseinandersetzen.

5. Kann man Lügen erkennen?

Nach einem kurzen Überblick hinsichtlich der Trefferquote beim Entlarven von Lügen folgen vier Unterpunkte, die das Erkennen von Täuschungsversuchen näher erläutern. Als Erstes wird für das allgemeine Verständnis der Begriff „Lüge“ umfassend erklärt und eingegrenzt. Hierfür werden verschiedene Arten, Gründe für das Lügen sowie deren Häufigkeit beschrieben. Es wird sich herausstellen, dass viele Feinheiten zu klären sind. Daraufhin folgen zwei Punkte, die einerseits das nonverbale Verhalten und andererseits das verbale Verhalten während einer Täuschung verdeutlichen sollen. Als Letztes werden die Schwierigkeiten, die mit dem Erkennen von Lügen einhergehen, beschrieben.

Um eine Lüge zu entlarven, wird häufig auf nonverbale Zeichen geachtet. In mehreren Studien stellte sich heraus, dass sich dies als schwierig erwies. Paul Ekman und andere behaupten, dass ein Durchschnittsmensch eine Lüge anhand nonverbaler Verhaltensweisen nicht von der Wahrheit unterscheiden könne (Ekman; O'Sullivan, & Frank 1999:265). Bond und DePaulo beschreiben die Treffsicherheit bei der Unterscheidung von wahren und falschen Aussagen als nicht besonders eindrucksvoll. In ihrer Metaanalyse lagen die Probanden von 206 Studien durchschnittlich bei 54 % ihrer Einschätzungen richtig. Es wurden 47 % der Lügen und 61 % wahre Aussagen als solche erkannt. Weiterhin wurde festgestellt, dass selbst Menschen, die beruflich viel mit lügenden Personen zu tun haben, keine bessere Quote erzielen konnten als zufällig ausgewählte Studierende (vgl. Bond & DePaulo 2006:219-220). Im Gegensatz dazu behaupten Ekman, O'Sullivan und Frank, dass Menschen, die ein berufliches Interesse an Vernehmungen haben, wie CIA-Mitarbeiter, Sheriffs und Psychologen eine weitaus bessere Trefferquote erreichen können. Sie schätzen 67 % der Aussagen richtig ein (vgl. Ekman; O'Sullivan & Frank 1999:265). Geheimdienstmitarbeiter sollen in ihren Tests sogar bis zu 100 % erzielt haben, indem sie sowohl auf verbale als auch auf nonverbale Hinweise geachtet haben (Ekman; O'Sullivan 1991:919-920).

5.1 Was verbirgt sich hinter dem Begriff „Lüge“?

Als Lüge oder Täuschung wird ein bewusster Versuch ohne Vorwarnung bezeichnet, der beim Empfänger der Mitteilung hervorrufen soll, dass dieser an etwas glaubt, das der Sender als nicht wahrhaftig betrachtet (vgl. Vrij 2000:6). Hinsichtlich der Erläuterung der Definition gibt es vier nennenswerte Punkte. Zunächst ist zu erwähnen, dass ein Mensch, der nicht die Wahrheit sagt, jedoch im Glauben ist dies zu tun, nicht lügt bzw. täuscht. Eine Täuschung ist somit kein versehentlicher, sondern ein bewusster Akt (vgl. Menon; Vrij & Bull 2003:8). Als Zweites meint Paul Ekman, dass ein Mensch nur lügt, wenn er andere nicht im Voraus darüber in Kenntnis setzt, dass er die Absicht hat zu lügen. Demnach lügen Zauberer/innen während ihrer Darbietung nicht, weil das Publikum davon ausgeht, getäuscht zu werden (vgl. Ekman 1992:27). Als Drittes ist festzuhalten, dass eine Lüge nur aus der Sicht des/der Täuschenden definiert wird. Es ist selbst dann die Rede von einer Lüge, wenn ein Mensch tatsächlich die Wahrheit erzählt, jedoch eigentlich glaubt, er würde eine Unwahrheit äußern. Folgendes Beispiel soll dies veranschaulichen. B klagt A Geld aus dem Portemonnaie. Später fragt B den A nach Geld. Daraufhin behauptet A, dass er kein Geld mehr im Portemonnaie hat, obwohl er davon ausgeht, dass er Geld habe. Dieses Beispiel lässt den Schluss zu, dass sogar die Wahrheit eine Lüge sein kann, solange der Sender davon ausgeht, seine Äußerung entspreche nicht der Wahrheit (vgl. Vrij 2002:184). Der vierte Punkt befasst sich mit der Selbsttäuschung. Nach der obigen Definition wird diese ausgeschlossen, weil für eine Täuschung mindestens 2 Personen erforderlich sind. Nennenswert ist jedoch trotzdem, dass sich Menschen manchmal selbst täuschen, indem sie z. B. einen Schmerz abstreiten oder ignorieren (vgl. Menon et al. 2003:8).

Es gibt verschiedene Arten bzw. Typen einer Lüge. Im Folgenden werden drei verschiedene Arten beleuchtet. Es wird zwischen absoluten Lügen, subtilen Lügen sowie Übertreibungen unterschieden. Zunächst wird sich der absoluten Lüge gewidmet. Es handelt sich hierbei um Aussagen, die komplett falsch sind bzw. im Gegensatz zur Wahrheit stehen. Wie z. B. der/die schuldige Tatverdächtige, der/die gegenüber der Polizei versichert, keine Straftat begangen zu haben (vgl. DePaulo & Bell 1996:704). Die Übertreibung hingegen beinhaltet

VS - Nur für den Dienstgebrauch

einen wahren Kern, der allerdings in dem Maße, wie er dargestellt wird, gelogen ist. Wenn beispielsweise ein Täter/eine Täterin mehr Reue zeigt, als wirklich empfunden wird, um eine mildere Strafe zu erreichen (vgl. DePaulo & Bell 1996:704-705). Die letzte hier vorgestellte Art ist die subtile Lüge. Menschen, die von subtilen Lügen Gebrauch machen, versuchen sich meist aus einer Sache herauszureden, indem sie den Fragen raffiniert ausweichen. Sie lügen nicht direkt, sondern erzählen den Teil der Wahrheit, der ihnen nicht schaden kann, und halten die relevanten Details zurück. Zum Beispiel behauptet jemand aus der Drogenszene während einer Polizeikontrolle, dass sich im Fahrzeug Pfandflaschen befänden, und verschweigt die Tatsache, dass darüber hinaus noch Betäubungsmittel transportiert werden (vgl. DePaulo & Bell 1996:705).

Nach Aldert Vrij lügen Menschen mindestens aus 5 Gründen. Zum Einen versuchen sie einen persönlichen Vorteil zu erlangen (Eigennutz). Wenn beispielsweise jemand im Vorstellungsgespräch über das jetzige Gehalt täuscht, um in Zukunft ein noch höheres Einkommen zu erlangen. Ferner versuchen Menschen durch Lügen einer Bestrafung zu entgehen. Zudem wollen sie häufig erzielen, dass sie bei anderen einen guten Eindruck hinterlassen oder sich im Gegensatz dazu nicht unbeliebt machen bzw. sich vor einer peinlichen Situation schützen (Selbstschutz). Die drei genannten Gründe bezeichnet Vrij als „self-oriented“ (vgl. Vrij 2002:185). Demgegenüber stehen die Gründe, die Vrij als „other-oriented“ tituliert. Einerseits werden hierbei Lügen aus Sympathie anderen Menschen gegenüber erzählt, um diesen einen Vorteil zu verschaffen. Zum Beispiel wenn eine Ehefrau vor der Bußgeldbehörde angibt, dass sie zu schnell gefahren sei, um ihren Mann zu schützen, der ansonsten seinen Führerschein verlieren würde. Andererseits werden Lügen erzählt, um eine soziale Beziehung nicht zu gefährden. Das Miteinander könnte unhöflich oder als störend empfunden werden, wenn Menschen sich ständig die Wahrheit erzählen würden. Zum Beispiel, wenn man während eines Abendessens erwähnen würde, dass das Essen nicht schmeckt oder die Wohnungseinrichtung geschmacklos ist. Diese „sozialen Lügen“ dienen den Interessen aller Beteiligten (vgl. Vrij 2002:186).

Als Nächstes wird die Häufigkeit von Lügen thematisiert. Es wurde hierzu eine

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Untersuchung durchgeführt, die über den Zeitraum von einer Woche ging und mit 147 Personen, davon 77 Studierende und 70 zufällig ausgewählte Personen aus der Gemeinde, vorgenommen wurde. Diese Untersuchung ergab, dass die Gruppe der Studierenden im Durchschnitt zweimal pro Tag lügen und 38 % der Menschen, mit denen sie zu tun hatten, mindestens einmal belogen haben. Die 70 Personen aus der Gemeinde hingegen logen im Durchschnitt einmal pro Tag und belogen 30 % der Menschen. Die Studierenden logen in jeder dritten Unterhaltung. Demgegenüber logen die Personen aus der Gemeinde bei jeder fünften Unterhaltung. Die meisten Lügen sollen aus Eigennutz erzählt worden sein. Unter den Studierenden gab es nur eine Person, die keine einzige Lüge geäußert haben soll. Wohingegen es sechs Personen, die nicht gelogen haben, in der anderen Gruppe gab (vgl. DePaulo; Kashy; Kirkendol; Wyer & Epstein 1996:979-985). In dieser Arbeit wird nicht näher darauf eingegangen, welcher Typ Mensch häufiger lügt, wie schwerwiegend diese Lügen waren und aus welchen Gründen bzw. in welchen Situationen gelogen wurde. Festzuhalten ist, dass es sehr wenige Menschen gibt, die ohne Lügen im Alltag auskommen.

5.2 Nonverbales Verhalten und Täuschung

Es stellt sich die Frage, ob Menschen, im Gegensatz zum normalen Verhalten (Baseline), während eines Täuschungsversuchs andere nonverbale Verhaltensweisen zeigen. Nach einer Analyse von über 100 Studien stellten DePaulo und andere heraus, dass es keine klaren Anzeichen gäbe, die für eine Lüge sprechen (vgl. DePaulo et al. 2003:74-106). Allerdings träten, laut mehreren Autoren, einige nonverbale Verhaltensweisen während einer Lüge öfter auf als andere. Diese sind abhängig von Emotionen, der Komplexität des Inhalts und dem Versuch der Körperbeherrschung. Außerdem rufen die drei Punkte Reaktionen im Verhalten hervor (vgl. Memon et al. 2003:12). Im Folgenden werden die oben genannten Punkte erläutert.

Emotionen: Man geht davon aus, dass das Erzählen von Lügen beim Sender Gefühle hervorruft. Es wird zwischen drei Gefühlen, die hierbei eine Rolle spielen, unterschieden. Es handelt sich um Schuldgefühle, Angst und Freude. Die Schuldgefühle können aufgrund der Lüge selbst entstehen. Angst entsteht durch die Frucht vor Entdeckung bzw. Bestrafung. Wohingegen die Freude

VS - Nur für den Dienstgebrauch

aufkommen soll, weil jemand erfolgreich getäuscht und dies nicht bemerkt wurde. Die Stärke einer Emotionen hängt von der Persönlichkeit des S. und den Umständen, in denen die Lüge erzählt wird, ab. Lügt der S. beispielsweise in seiner Vernehmung, weil er nicht wegen Totschlags verurteilt werden möchte, sind die Emotionen vermutlich stärker, als bei einer Person, die die Kaugummis im Supermarkt nicht gezahlt hat. Die Emotionen beeinflussen das Verhalten einer lügenden Person. Schuldgefühle können ein Starren verursachen, da die lügende Person möglicherweise nicht in der Lage ist, dem Gesprächspartner in die Augen zu schauen. Angst oder Aufregung können verursachen, dass Zeichen einer inneren Erregung auftreten, wie z. B. gesteigerte Adaptoren. Mit Hilfe dieser „Beruhigungsgesten“ sollen die Emotionen reguliert werden. Weiterhin wird Aufregung durch häufigere Verwendung von Füllwörtern („ehm“ usw.), Sprachfehler (z. B. verhaspeln, stottern oder unvollständige Sätze), emotionale Gesichtsausdrücke oder Veränderungen in der Stimme (z. B. höhere Stimmlage) unterstrichen (vgl. Ekman 1992:48-79; DePaulo et al. 2003:75).

Ferner erwähnt Ekman in seinen Ausführungen die sogenannten „micro-expressions“. Diese träten immer auf, wenn jemand ein starkes Gefühl empfindet. Die Anzeichen des starken Gefühls spiegeln sich im Gesicht wider und sind lediglich eine viertel Sekunde erkennbar. Weil die Muskeln des Gesichtes automatisch auf das starke Gefühl reagieren, kann man die Mikro-expressionen nicht unterdrücken. Die „microexpressions“ werden häufig von anderen Gesichtsausdrücken überlagert und oftmals gar nicht bemerkt (vgl. Ekman 1992:129-132).

Komplexität des Inhalts: Eine Person, die erfolgreich täuschen möchte, darf sich nicht in Widersprüche verstricken. Daher muss sich der S. das bereits Erwähnte einprägen, um bei einer Wiederholung keine andere Geschichte zu erzählen. Nach Goldman-Eisler, Zuckerman, DePaulo und anderen ist dies eine komplexe kognitive Herausforderung, wodurch mehr Füllwörter, Sprachfehler und häufigere Denkpausen entstehen. Weiterhin sollen sich Illustratoren reduzieren. Im Gegensatz dazu wird der Blick häufiger abgewandt. Ekman und Friesen bestätigen diesen Ansatz mit der Theorie, dass Körpersprache bei kognitiv anspruchsvolleren Aufgaben vernachlässigt wird. Ebenso werden

VS - Nur für den Dienstgebrauch

durch das Abwenden des Blickes unnötige Informationen ausgeblendet (vgl. DePaulo et al. 2003:75).

Der Versuch der Körperbeherrschung: Weil die meisten Menschen häufiger die Wahrheit sagen, als lügen, wird die Lüge zu einem besonderen Ereignis. Während der Lüge wird daher versucht, besonders ehrlich zu wirken. Hocking und Leathers sind der Meinung, dass Menschen während einer Lüge versuchen, die klassischen Stereotypen des täuschenden Verhaltens zu vermeiden. Wenn die Allgemeinheit z. B. glaubt, dass man den Blick beim Lügen abwendet, versucht die Person den Blickkontakt beizubehalten. Oftmals wirkt dieses entgegengesetzte Handeln zwanghaft oder auch starr, da um jeden Preis versucht wird, das Verhalten zu kontrollieren (vgl. DePaulo et al. 2003:75; DePaulo & Kirkendol 1989:51).

Nonverbale Hinweise auf eine Lüge werden mehr oder weniger sichtbar, wenn ein Mensch diese drei Prozesse durchläuft. Falls jemand keine Emotionen empfindet, wird man Hinweise auf eine Täuschung möglicherweise gar nicht erst erkennen können, weil z. B. keine Furcht vor der Entdeckung vorhanden ist. Wenn keine ernsthaften Konsequenzen erwartet werden, versucht eine lügende Person möglicherweise gar nicht erst das eigene Verhalten zu kontrollieren. Die meisten Lügen, die erzählt werden fallen unter diese Kategorie (vgl. DePaulo et al. 1996:980).

Über die genannten Hinweise hinaus wird in der Metaanalyse von DePaulo und anderen (2003) darauf hingewiesen, dass weniger „echtes“ und häufiger „falsches“ Lächeln sowie eine Erweiterung der Pupillen beobachtet wird (DePaulo et al. 2003:76). Sporer und Köhnken hingegen weisen darauf hin, dass die Erweiterung der Pupillen nicht aussagekräftig sei, da diese auch durch Veränderungen der Lichtverhältnisse oder anderen Dingen beeinflusst werden können (Sporer & Köhnken 2008:360). Überdies ist neben den bereits angeführten paraverbalen Signalen zu ergänzen, dass lediglich die höhere Stimmlage sowie die längere Antwortreaktionszeit einer statistischen Analyse standhielten (DePaulo et al. 2003:75-97).

5.3 Verbales Verhalten und Täuschung

Bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit einer Aussage wird sich auch auf die

VS - Nur für den Dienstgebrauch

„criteria-based content analysis“ (CBCA) nach Steller und Köhnken (1989) konzentriert. Dies ist eine Liste von neunzehn verbalen Kriterien, die in wahren Aussagen häufiger vorkommen sollen, als in unwahren. Die Kriterien bauen auf mehreren Autoren auf und werden in fünf Kategorien unterteilt (vgl. Steller & Köhnken 1989:217; Wolf & Steller 1997:123). An dieser Stelle wird auf die Tabelle 1 im Anhang verwiesen. Auf eine zusätzliche Erklärung der einzelnen Punkte muss aufgrund der begrenzten Seitenzahl verzichtet werden.

5.4 Die Schwierigkeiten beim Entlarven einer Lüge

Das Erkennen einer Lüge birgt Schwierigkeiten. Es gibt keine sicheren Anzeichen einer Lüge. Entsprechende Verhaltensweisen können lediglich als Hinweis oder Warnsignal betrachtet werden (vgl. Vrij 2004 zit. n. Klosinski & Hermanutz 2010:37). Obwohl eine Person die Wahrheit erzählt, können Anzeichen für Nervosität oder andere Emotionen auftreten, weil die polizeiliche Vernehmung häufig eine Ausnahmesituation für die betroffene Person darstellt oder diese Angst davor hat, dass die Wahrheit nicht als solche angesehen wird. Der/die Täuschende zeigt möglicherweise das gleiche nonverbale Verhalten wie eine Person, die die Wahrheit erzählt (vgl. Bond & Fahey 1987:41; Ofshe & Leo 1997:980). Ekman beschreibt dieses Phänomen als „Othello Error“ (vgl. Ekman 1985:94). Darüber hinaus ist eine weitere Schwierigkeit in den meisten Studien, dass die Probanden/Probandinnen keine richtigen Emotionen erleben können und keine nonverbalen Hinweise zeigen, weil sie lediglich für die Studie lügen und keine Konsequenzen fürchten müssen (vgl. Miller & Stiff 1993 zit. n. Memon et al. 2003:16). Aus diesem Grund wurden weitere Studien durchgeführt, in denen dem Probanden/der Probandin die Möglichkeit gegeben wurde, \$50 zu entwenden. Jedoch ging der Proband/die Probandin damit das Risiko ein diese \$50 und den Stundenlohn zu verlieren sowie teilweise zusätzliche Strafen zu bekommen, wenn die Lüge entlarvt würde. Hierbei wurden Trefferquoten von bis zu 80 % erzielt (Frank & Ekman 1997:1432-1436). Ferner wurden wenige Studien wie z. B. von Feeley, deTurck und Young durchgeführt, in denen ein Vergleich von wahren und unwahren Aussagen der gleichen Person durchgeführt wurde. Es wurden verschiedene Videosequenzen gedreht, um bei der gleichen Person den Unterschied zwischen einer falschen und einer wahren Aussage zu erkennen. Hierzu

VS - Nur für den Dienstgebrauch

wurden vier Gruppen gebildet. Die erste Gruppe bekam nur die Lüge zu sehen. Die zweite Gruppe sah sich zusätzlich einmal eine Verhaltensstichprobe („Baseline“) an. Die dritte Gruppe sah die Baseline zwei mal und die vierte Gruppe sah sie vier mal. Es stellte sich heraus, dass die vierte Gruppe mit 72 % die beste Trefferquote erzielte. Daraus kann man schließen, dass man eine Lüge eher erkennen kann, wenn man das normale Verhalten der Person kennt (vgl. Feeley; deTurck & Young 1995:160-169). Aus diesem Grund ist es vor einer Vernehmung hilfreich, ein Kontaktgespräch (Smalltalk) mit dem Gegenüber zu führen. Weiter gibt es kulturelle Unterschiede beim nonverbalen Verhalten. Menschen aus Suriname beispielsweise schauten während einer Unterhaltung den Gesprächspartner/die Gesprächspartnerin weniger häufig an, lachten häufiger und machten mehr Sprechpausen, als Menschen aus der Niederlande (vgl. Vrij & Winkel 1991:1). Darüber hinaus vermuten Bond und DePaulo, dass es Menschen gäbe, die besser als andere darin sind, Lügen zu erzählen. Wohingegen es beim Lügen entdecken nicht so sei (vgl. Bond & DePaulo 2008:478). Obendrein geht Gudjonsson davon aus, dass es schwierig sei, polizeierfahrene Personen beim Lügen zu erwischen, da sie die Situation kennen und nicht so nervös sind (vgl. Gudjonsson 1992 zit. n. Memon et al. 2003:16). Wenn sie oft erfolgreich gelogen haben, werden sie weniger Angst davor haben, entdeckt zu werden. Jedoch seien diese Personen weniger intelligent und würden mehr Probleme haben, plausible Antworten zu geben (vgl. Ekman & Frank 1993:188).

6. Fazit

Die Kommunikation dient in erster Linie der Übertragung von Informationen. Sie findet ständig statt, da man nach Watzlawick nicht nicht kommunizieren kann. Der Schwerpunkt der Kommunikation wird in den verschiedenen Forschungsgebieten anders festgelegt. In der Psychologie wird eher auf die Bedeutung des Inhalts geachtet, wobei den Informatikern eher die Übermittlung an sich wichtig ist. Darüber hinaus ergänzen sich verbale und nonverbale Kommunikation. Hierdurch wird eine vollständige Nachricht gebildet, die jedoch aufgrund der Interpretation des Empfängers anders wahrgenommen werden kann, als ursprünglich vom Sender beabsichtigt.

Durch die Beachtung der verschiedenen Signale des Körpers gewinnt man

VS - Nur für den Dienstgebrauch

Hinweise auf den aktuellen Gemütszustand des Gegenübers. Die Signale können sich gegenseitig ergänzen oder auch im Gegensatz zueinander stehen, wodurch ein Eindruck bestärkt oder geschwächt werde.

Verbales und nonverbales Verhalten hat für die Polizei einen hohen Stellenwert. Kommunikation ist nicht nur innerhalb der Organisation zur Bewältigung der täglichen Aufgaben von elementarer Bedeutung, sondern auch das Verhalten gegenüber den Bürgern hinterlässt einen bleibenden Eindruck. Je positiver der Eindruck ist, desto besser kommt man mit dem Bürger aus und gleichzeitig wird die eigene Sicherheit gesteigert.

Die Arbeit hat gezeigt, dass einige verbale und nonverbale Verhaltensweisen während einer Täuschung öfter vorkommen. Allerdings können sie lediglich als Hinweise für eine Täuschung dienen. Es gibt kein eindeutiges Zeichen für eine Lüge. Überspitzt gesagt wächst keinem Menschen beim Lügen eine lange Nase, wie bei Pinocchio. Das Erkennen einer Lüge ist eine schwierige Aufgabe. Es hängt auch von den Emotionen ab, die eine lügende Person empfindet und wie sie mit diesen umgeht. Es ist nicht unmöglich eine Lüge zu erkennen, jedoch können verdächtige Verhaltensweisen andere Ursachen haben. Man beachte, dass Personen, die die Wahrheit äußern, ebenfalls verdächtige Verhaltensweisen zeigen können. Daher gibt es keine Patentlösung für die Entdeckung von Lügen. Außerdem gibt es kulturelle Unterschiede im nonverbalen Verhalten, wodurch die Lügenentdeckung zusätzlich erschwert wird. Zusammenfassend sollte man sich nicht auf einzelne Indikatoren einer Lüge festnageln. Das gesamte nonverbale Verhalten, der Inhalt des Gesagten und eine kritische Betrachtung des Gesamtbildes sollten zur Beurteilung, ob eine Person lügt oder nicht, beitragen.

Literaturverzeichnis

Argyle, Michael (2005): Körpersprache und Kommunikation. Das Handbuch zur nonverbalen Kommunikation. 9. Auflage, Paderborn: Junfermann Verlag

Argyle, Michael & Dean, Janet (1965): Eye-contact, distance and affiliation. In: Sociometry, 28. S. 289-304

Birdwhistell, Ray L. (1970): Kinesics and context. Essay on body motion communication. Philadelphia: University of Pennsylvania Press

Bond, Charles F. & DePaulo, Bella M. (2006): Accuracy of deception judgments. In: Personality and Social Psychology Review, 10. S. 214-234

Bond, Charles F. & DePaulo, Bella M. (2008): Individual differences in judging deception. Accuracy and bias. In: Psychological Bulletin, 134. S. 477-492

Bond, Charles F. & Fahey, William E. (1987): False suspicion and the misperception of deceit. In: British Journal of Social Psychology, 26. S. 41-46

Burkart, Roland (2002): Kommunikationswissenschaften. Grundlagen und Problemfelder. Umriss einer interdisziplinären Sozialwissenschaft. 4. Auflage, Wien; Köln; Weimar: Böhlau Verlag

Cook, M. (1970): Experiments on orientation and proxemics. In: Human Relations, 23. S. 61-76

Delhees, Karl H. (1994): Soziale Kommunikation. Psychologische Grundlagen für das Miteinander in der modernen Gesellschaft. Opladen; Wiesbaden: Westdeutscher Verlag

DePaulo, Bella M. & Bell, Kathy L. (1996): Truth and investment. Lies are told to those who care. In: Journal of Personality and Social Psychology, 71. S. 703-716

DePaulo, Bella M.; Kashy, Deborah A.; Kirkendol, Susan E.; Wyer, Melissa M. & Epstein, Jennifer A. (1996): Lying in everyday life. In: Journal of Personality and Social Psychology, 70. S. 979-995

DePaulo, Bella M. & Kirkendol, Susan E. (1989): The motivational impairment effect in the communication of deception. In: Yuille, John C. (Hrsg.): Credibility assessment. Dordrecht; Boston; London: Kluwer Academic Publishers, S. 51-70

DePaulo, Bella M.; Malone, Brian E.; Lindsay, James J.; Muhlenbruck, Laura; Charlton, Kelly & Cooper, Harris (2003): Cues to deception. In: Psychological Bulletin, 129. S. 74-118

Ekman, Paul & Frank, M (1993): Lies that fail. In: Lewis, Michael & Saarni, Carolyn (Hrsg.): Lying and deception in everyday life. New York: Guilford, S. 184-201

Ekman, Paul & Friesen, Wallace V. (1967): Head and body cues in the judgement of emotion: A reformulation. In: *Perceptual and Motor Skills*, 24. S. 711-724

Ekman, Paul & Friesen, Wallace V. (1972): Hand movements. In: *Journal of Communication*, 22. S. 353-373

Ekman, Paul (1992): *Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics and marriage*. New York; London: W.W. Norton & Company

Ekman, Paul (2003): *Emotions revealed. Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. New York: Times Books

Ekman, Paul & O'Sullivan, Maureen (1991): Who can catch a liar?. In: *American Psychologist*, 46. S. 913-920

Ekman, Paul; O'Sullivan, Maureen & Frank, Mark G. (1999): A few can catch a liar. In: *Psychological Science*, 10. S. 263-266

Exline, Ralph V.; Thibaut, John; Brannan, Carole & Gumpert, Peter (1970): Visual interaction in relation to machiavellianism and an unethical act. In: Christie, Richard & Geis, Florence L. (Hrsg.): *Studies in machiavellianism*. New York: Academic Press, S. 53-75

Feeley, Thomas H.; deTurck, Mark A. & Young, Melissa J. (1995): Baseline familiarity in lie detection. In: *Communication Research Reports*, 12. S. 160-169

Frank, Mark G. & Ekman, Paul (1997): The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 72. S. 1429-1439

Frindte, Wolfgang (2001): *Einführung in die Kommunikationspsychologie*. Weinheim; Basel: Beltz Verlag

Hermanutz, Max; Spöcker, Wolfgang; Cal, Yasemin & Maloney, Julia (2005): Kommunikation bei polizeilichen Routinetätigkeiten. In: *Polizei & Wissenschaft*, 3/2005. S. 19-39

Hess, Eckhard H. (1975): The role of pupil size in communication. In: *Scientific American*, 233. S. 110-119

Keltner, Dacher & Ekman, Paul (2000): Facial expression of emotion. In: Lewis, Michael & Haviland-Jones, Jeanette (Hrsg.): *Handbook of emotions*. 2. Auflage, New York: Guilford Publications, S. 236-249

Kendon, Adam (1967): Some functions of gaze-direction in social interaction. In: *Acta Psychologica*, 26. S. 22-47

Klosinski, Conrad & Hermanutz, Max (2010): Lügenentdeckung durch Beobachtung von nonverbialem Verhalten – Mythos oder Möglichkeit?. In: *Polizei & Wissenschaft*, 2/2010. S. 34-45

Krotz, Friedrich (2008): Handlungstheorien und Symbolischer Interaktionismus als Grundlage kommunikationswissenschaftlicher Forschung. In: Winter, Carsten; Hepp, Andreas & Krotz, Friedrich (Hrsg.): Theorien der Kommunikations- und Medienwissenschaft. Grundlegende Diskussionen, Forschungsfelder und Theorieentwicklungen. 2.Auflage, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 29-48

Littmann, Eckhard & Szewczyk, Hans (1983): Zu einigen Kriterien und Ergebnissen forensisch psychologischer Glaubwürdigkeitsbegutachtungen von sexuell missbrauchten Kindern und Jugendlichen. In: Forensia, 4. S. 55-72

Memon, Amina; Vrij Aldert & Bull, Ray (2003): Psychology and Law. Truthfulness, Accuracy and Credibility. 2.Auflage, Chichester: John Wiley & Sons

Merten, Klaus (1977): Kommunikation. Eine Begriffs- und Prozeßanalyse. Opladen: Westdeutscher Verlag

Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport (2011): Leitfaden 371 Eigensicherung. Eigensicherung ist Ausdruck professionellen Handelns. Berlin; München: Bartels & Wernitz

Nolte, John (1999): The Human Brain. An Introduction to its Functional Anatomy. St.Louis: Mosby

Nothdurft, Werner (2007): Kommunikation. In: Straub, Jürgen; Weidemann, Arne & Weidemann, Doris (Hrsg.): Handbuch interkulturelle Kommunikation und Kompetenz. Grundbegriffe – Theorien – Anwendungsfelder. Stuttgart: J.B. Metzler Verlag, S. 24-35

Offshe, R & Leo, R (1997): The decision to confess falsely: Rational choice and irrational action. In: Denver University Law Review, 74. S. 979-1112

Perrin, Daniel (2006): Symbol. In: Bentele, Günter; Brosius, Hans-Bernd & Jarren, Otfried (Hrsg.): Lexikon Kommunikations- und Medienwissenschaft. Studienbücher zur Kommunikations- und Medienwissenschaft. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 276-289

Schmidt, Siegfried J. (2005): Die Nobilitierung der Reflexivität und die Folgen. In: Wienand, Edith; Westerbarkey, Joachim & Scholl, Armin (Hrsg.): Kommunikation über Kommunikation. Theorien, Methoden und Praxis. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S.15-34

Schmidt, Siegfried J. & Zurstiege, Guido (2007): Kommunikationswissenschaft. Systematik und Ziele. Reinbek: Rowohlt Taschenbuch Verlag

Schulz, Winfried (2009): Kommunikationsprozess. In: Noelle-Neumann, Elisabeth; Schulz, Winfried & Wilke, Jürgen (Hrsg.): Fischer Lexikon Publizistik Massenkommunikation. Frankfurt a.M.: Fischer Taschenbuch Verlag, S. 169-199

Schulz von Thun, Friedemann (1981): Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuchverlag

Shannon, Claude Elwood (1948): A mathematical theory of communication. In: Bell System Technical Journal, 27. S. 379 - 423, 623-656

Sporer, Siegfried L. & Köhnken, Günter (2008): Nonverbale Indikatoren von Täuschung. In: Volbert, Renate & Steller, Max (Hrsg.): Handbuch der Rechtspsychologie. Göttingen: Hogrefe, S. 353-363

Ständige Konferenz der Innenminister und -senatoren der Länder (2012): Polizeidienstvorschrift 100 - Führung und Einsatz der Polizei – VS – NfD. Hannover: Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport, P 24 – 02424/100

Steller, Max & Köhnken Günter (1989): Criteria-based statement analysis. In: Raskin, David C. (Hrsg.): Psychological methods in criminal investigation and evidence. New York: Springer, S. 217-245

Stöber, Rudolf (2008): Kommunikations- und Medienwissenschaften. Eine Einführung. München: C.H.Beck Verlag

Vrij, Aldert (2000): Detecting lies and deceit. The psychology of lying and its implications for professional practice. Chichester: John Wiley & Sons

Vrij, Aldert (2002): Telling and detecting lies. In: Brace, Nicky & Westcott, Helen (Hrsg.): Applying psychology. Walton Hall; Milton Keynes: The Open University, S. 179-234

Vrij, Aldert (2004): Guidelines to catch a liar. In: Granhag, P A. & Strömwall, L A. (Hrsg.): The detection of deception in forensic contexts. Cambridge: University Press, S. 287-316

Vrij, Aldert & Winkel, Frans W. (1991): Cultural patterns in dutch and surinam nonverbal behaviour: An analysis of simulated police/citizen encounters. In: Journal of Nonverbal Behaviour, 15. S. 169-184

Wolf, Petra & Steller, Max (1997): Realkennzeichen in Aussagen von Frauen. Zur Validierung der kriterienorientierten Aussageanalyse für Zeugenaussagen von Vergewaltigungsoptionen. In: Greuel, Luise; Fabian, Thomas & Stadler, Michael (Hrsg.): Psychologie der Zeugenaussage. Ergebnisse der rechtspsychologischen Forschung. Weinheim: Beltz, S.121-130

Anhang

Abbildung 1, Die Theorie von Shannon und Weaver (1949) (eigene Darstellung, vgl. Frindte 2001:32)

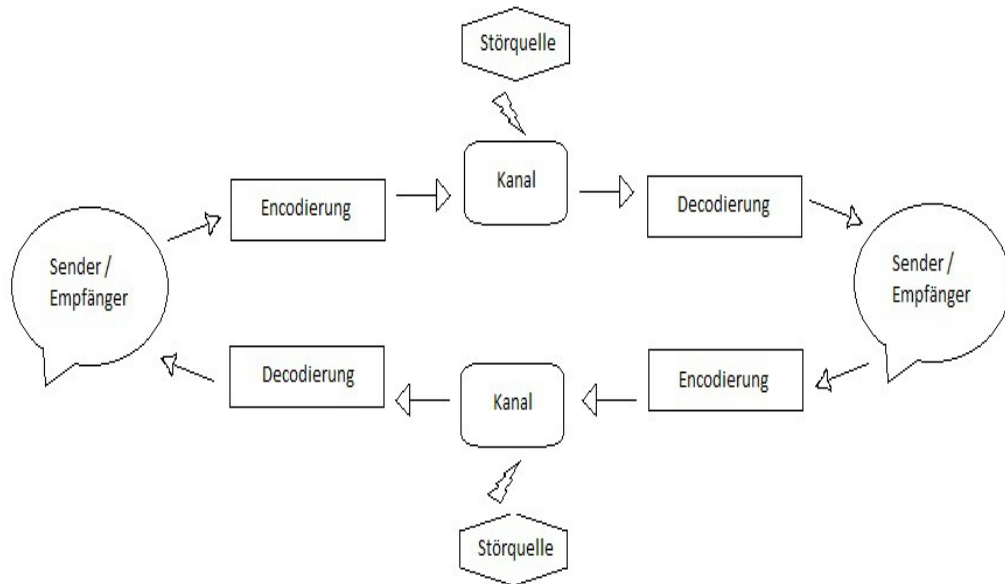


Tabelle 1, Kriterienorientierte Aussageanalyse. Kategorisierung inhaltlicher Realkennzeichen nach Steller und Köhnken (1989) (eigene Darstellung, vgl Wolf & Steller 1997:123)

Allgemeine Merkmale

1. Logische Konsistenz
2. Ungeordnet sprunghafte Darstellung
3. Quantitativer Detailreichtum

Spezielle Inhalte

4. Raum-zeitliche Verknüpfungen
5. Interaktionsschilderungen
6. Wiedergabe von Gesprächen
7. Schilderung von Komplikationen im Handlungsverlauf

Inhaltliche Besonderheiten

8. Schilderung ausgefallener Einzelheiten
9. Schilderung nebensächlicher Einzelheiten
10. Phänomengemäße Schilderung unverstandener Handlungselemente
11. Indirekt handlungsbezogene Schilderung
12. Schilderung eigener psychischer Vorgänge
13. Schilderung psychischer Vorgänge des Täters

Motivationsbezogene Inhalte

14. Spontane Verbesserung der eigenen Aussage
15. Eingeständnis von Erinnerungslücken
16. Einwände gegen die Richtigkeit der eigenen Aussage
17. Selbstbelastungen
18. Entlastung des Angeschuldigten

Deliktspezifische Inhalte

19. Deliktspezifische Aussageelemente

Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig, ohne fremde Hilfe und ausschließlich unter Benutzung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt habe. Alle Stellen, die ich wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Quellen entnommen habe, sind als solche kenntlich gemacht, und alle Quellen, die dem World Wide Web entnommen oder in einer sonstigen digitalen Form verwendet wurden, sind der Arbeit beigelegt. Ich bin mir bewusst, dass eine falsche Erklärung rechtliche Folgen haben wird.

Jean Olszewski

Hann.Münden, 04.05.2016