

List oder Täuschung?

Eine rechts- und emotionsethnologische Untersuchung des Täuschungsverbots im deutschen
Rechtssystem

Dissertation

zur Erlangung des Grades eines Doktors der Philosophie

am Fachbereich Politik- und Sozialwissenschaften

der Freien Universität Berlin

vorgelegt von

Stefan Johannes Mittermeier

Berlin 2017

Erstgutachter: Prof. Dr. Birgitt Röttger-Rössler

Zweitgutachter: Prof. Dr. Thomas Stodulka

Tag der Disputation: 30.10.2017

Danksagung

Von Beginn der Forschungen bis zur Fertigstellung der Dissertation bin ich vielen Menschen begegnet, die auf ihre Weise diese Arbeit bereichert haben. Folgenden Menschen gilt ein besonderer Dank.

Meiner Betreuerin Prof. Dr. Birgitt Röttger-Rössler, die mich dieses komplexe Dissertationsprojekt wählen ließ und geduldig unterstützte.

Meinem Zweitgutachter Prof. Dr. Thomas Stodulka, der vor der Thematik nicht zurückschreckte.

Den Teilnehmern der Doktorandenkolloquien am Institut für Sozial- und Kulturanthropologie der Freien Universität Berlin für ihre konstruktive Kritik.

Meinen Eltern und Großeltern für ihre emotionale und materielle Unterstützung.

Meiner Freundin Dana für ihre Geduld und Lesebereitschaft auch in den schwierigen Phasen der Dissertation.

Den Informanten der Studie, die nicht vor einer ungewöhnlichen Form der Datenerhebung zurückschreckten.

Ein besonderer Dank, der oftmals zu kurz kommt, gilt den Online-Forenmitgliedern, die in zahlreichen Foreneinträgen ihr Wissen unentgeltlich zur Verfügung stellen und es einem Ethnologen ohne Programmierkenntnisse ermöglichen, eine komplexe virtuelle Umgebung zu erstellen.

1	Einleitung	1
1.1	Forschungsgegenstand	1
1.2	Vorgehensweise	14
1.3	Forschungsfragen	15
1.4	Methodisch-analytische Vorgehensweise	17
2	Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem.....	20
2.1	„Law and Emotion“ – Stand der Forschung.....	23
2.2	Einführung in den Phänomenbereich der Täuschung	25
2.3	Vorgehensweise der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots	33
2.4	Paragrafen §§ 136 und 136a StPO.....	36
2.4.1	BGH, 16.09.2004 - 4 StR 84/04	39
2.4.2	BGH, 14.09.1965 - 5 StR 307/65	41
2.4.3	BGH, 24.08.1988 - 3 StR 129/88.....	42
2.4.4	BGH, 6.03.2012 - 1 StR 623/11	47
2.4.5	BGH, 01.04.1960 - 4 StR 36/60.....	50
2.4.6	BGH, 08.10.1993 - 2 StR 400/93	52
2.4.7	BGH, 22.03.1995 - 5 StR 680/94.....	56
2.4.8	BGH, 29.04.2009 - 1 StR 701/08.....	61
2.5	Paragraph § 263 StGB.....	64
2.5.1	BGH, 26.04.2001 - 4 StR 439/00.....	65
3	Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells	69
3.1	Institutioneller Rahmen und Situationsmodell: Einschränkung des Geltungsbereichs auf kompetitive Situationen.....	70
3.2	Gesellschaftlich-etablierte Bewertungsmuster zur Evaluation von Täuschung	73
3.2.1	Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit.....	73
3.2.2	Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck	74
3.3	Soziale Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells an intra-psychische Prozesse.....	74

4	Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen	78
4.1	Theoretische Annäherung an individuelle Handlungsmodelle	78
4.2	Bewerten und Entscheiden in der Kognitionsethnologie	82
4.2.1	Kulturelle Modelle	82
4.2.2	Verkörperertes Wissen	85
4.2.3	Emotionen als bio-kulturelle Prozesse	89
4.3	Intra-psychische Funktionen von logischer Deduktion, berechnendem Kalkül und Emotionen im individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess.....	98
4.4	Definition eines hypothetischen, konformen/isomorphen, individuellen Handlungsmodells	104
5	Methodik zur Untersuchung individueller Umsetzungen der sozialen Anforderungen.	107
5.1	Methodologische Vorüberlegungen	107
5.1.1	Kompetitive Situationen.....	107
5.1.2	Erhebung von komplexen Handlungsvariationen	107
5.1.3	Erhebungsinstrument: Virtuelle Umgebung.....	107
5.1.4	Technische Umsetzung	110
5.2	Erhebungsdesign	111
5.2.1	Phase 1.....	111
5.2.2	Phase 2.....	114
5.2.2.1	Presse-Strategie	115
5.2.2.2	Drucker-Strategie	116
5.2.2.3	DNS-Strategie	118
5.2.2.4	Frage-Strategie	120
5.2.2.5	Brief-Strategie.....	121
5.2.3	Phase 3.....	122
5.2.4	Phase 4.....	125
5.3	Datenauswertungslogik	127
5.3.1	Inhaltsanalytische Auswertungsprozedur.....	127

5.3.2	Statistische Auswertungsprozedur	128
6	Ergebnisse	131
6.1	Demographische Daten	131
6.2	Gruppenbeschreibung: Binäre Kategorisierung (BK).....	132
6.2.1	Quantitative Ergebnisse.....	133
6.2.2	Qualitative Auswertung.....	138
6.3	Gruppenbeschreibung: Maximierung von Konsequenzen (MK).....	142
6.3.1	Quantitative Auswertung.....	143
6.3.2	Qualitative Auswertung.....	151
6.4	Gruppenbeschreibung: Kontinuierliche Bewertung (KB).....	155
6.4.1	Quantitative Auswertung.....	156
6.4.2	Qualitative Auswertung.....	164
7	Ergebnisdiskussion.....	172
8	Zusammenfassung und Ausblick	177
9	Literaturverzeichnis.....	185
10	Abbildungsverzeichnis	197
11	Anhang	200
	Daten des Ratingverfahrens.....	200
	Zusammenfassung/Summary.....	203
	Lebenslauf	207
	Eidesstattliche Erklärung.....	208

1 Einleitung

1.1 Forschungsgegenstand

Im Jahr 2016 wurden in Deutschland 899.043 Fälle von Betrug aktenkundig.¹ Einer dieser Fälle wurde im Münchner Wochenanzeiger veröffentlicht:

„Bereits am 21. Dezember bat ein 57-Jähriger aus dem Gemeindebereich Dorfen die Polizei um Rat, da ihm mitgeteilt worden war, dass er knapp 50.000 Euro gewonnen habe. Für den Transport zur Überbringung des Geldes müsse er jedoch 900 Euro bezahlen. Trotz mehrfacher Gespräche mit der Polizei, in denen immer dringend von einer Bezahlung jeglicher Art abgeraten wurde, kaufte der Anrufer Gutscheinkarten im Wert von 900 Euro und übermittelte die Codes dem anonymen Anrufer. Jetzt teilte der unbekannte Anrufer mit, dass es sich um ein Versehen handelte und er knapp 100.000 Euro gewonnen habe und der ‚Gewinner‘ nochmals weitere 5.000 Euro bezahlen soll. Dies kam dem 57-jährigen suspekt vor und er kontaktierte erneut die Polizeiinspektion Dorfen. Da die Codes bereits übermittelt waren – jedoch kein Geldtransporter eintraf – beträgt der Schaden 900 Euro“.²

Betrugsmanöver dieser Art folgen einem bestimmten Schema. So vielfältig die unterschiedlichen Betrugsmanöver sind, basieren sie doch nur auf einer Hand voll Schemata. Umso erstaunlicher erscheint es, dass sie dennoch funktionieren. Für den unbeteiligten Beobachter mag es oft unverständlich sein, dass ein Betrüger zum Ziel gelangt. Wieso können die Opfer nicht so weit denken, dass hinter einer Handlung eine strategische Absicht steckt, wird allzu schnell gefragt, ohne sich der spezifischen Situation bewusst zu werden, in der der Täter und das Opfer aufeinandertreffen. Der Betroffene in dem obigen Fall war aufgrund welcher situativen Gegebenheit auch immer nicht fähig, eine böswillige Intention anzuerkennen, sodass selbst die Konsultation der Polizei nichts daran zu ändern vermochte.

Der Begriff des Betrugs ist deutlich negativ bewertet und wird im deutschen Rechtssystem strafrechtlich verfolgt. Mit dem Betrug werden im deutschen Strafrecht Strategien verstanden, die einem Opfer einen Vermögensschaden zufügen (siehe Kapitel 2.5). Doch nicht jede strategische Vorgehensweise, die einem finanziellen Eigeninteresse dient, ist immer auch ein Betrug. Die Marktwirtschaft basiert geradezu auf dem Zusammentreffen strategisch agierender und selbstinteressierter Akteure. Im Deutschen lassen sich etliche Redewendungen und Begrifflich-

¹ PKS Bundeskriminalamt 2016, V 2.0.

² <http://www.wochenanzeiger.de/article/185670.html> [Abgerufen am 01.05.2018].

Einleitung

keiten finden, die zwar strategische Vorgehensweisen beschreiben, aber keine negative Konnotation besitzen. Harro von Senger (2007: 79-88) listet einige dieser Redewendungen auf: „Salamitaktik“, „einen Strohmännchen vorschleichen“, „jemanden vor seinen Karren spannen“, „jemanden ins Leere laufen lassen“, „den barmherzigen Samariter spielen“, „Schwarzmalerei“, „Pannikmache“, „aus einer Mücke einen Elefanten machen“, „dämonisieren“, „bagatellisieren“, „unter den Teppich kehren“, „ein Bauernopfer bringen“, „den Schwarzen Peter zuspielen“, „fremdes Wasser auf die eigene Mühle leiten“, „jemanden aufs Glatteis führen“, „mit jemanden Katz und Maus spielen“, „in die Enge treiben“, „tiefstapeln“, „sich mit fremden Federn schmücken“, „das Opferlamm spielen“, „Wolf im Schafspelz“, „einen an seiner Achillesferse treffen“, „den Wind aus den Segeln nehmen“. Diese Liste an Redewendungen zeigt, dass Begriffe existieren, die eine strategische Vorgehensweise beschreiben aber nicht zwingend negativ konnotiert sind, sondern neutral bis positiv. Doch was unterscheidet nun den verbotenen Betrug von der neutralen Salamtaktik? Die folgende Anekdote verdeutlicht, dass nicht jede strategische Vorgehensweise die „Qualität“ eines Betrugs besitzt:

„Pflichtschuldig mahnte [...] der deutsche Umweltminister Klaus Töpfer, auch im Reich der Mitte müßten die Menschenrechte eingehalten werden, als er im April 1992 als Vermittler zwischen Nord und Süd vor dem Rio-Umweltgipfel zu Gast in Peking war. Diese Rechte könne man seinem Volk schon gewähren, entgegnete der chinesische Machtstrategie [Li Peng]. ‚Aber wäre Deutschland auch bereit, 10 bis 15 Millionen Chinesen jährlich aufzunehmen und für sie zu sorgen?‘ Die unerwartete Reaktion ließ den Missionar der westlichen Demokratie verstummen. Dieser ‚unglaubliche Zynismus‘, erinnert sich Töpfer, habe ihn entwaffnet“ (von Senger 2007: 98 zitiert nach Spiegel, 11.1.1993).

Diese argumentative Entwaffnung ist sehr erhellend, da sie sich durch zwei der oben erwähnten Redewendungen beschreiben lässt. Der damalige chinesische Ministerpräsident hat zweifelsohne die „Achillesferse“ bei Forderungen nach der Einhaltung der Menschenrechte getroffen, wodurch er Klaus Töpfer „den Wind aus den Segeln genommen“ hat. Um sich der Frage nach der unterschiedlichen Qualität eines Betrugs und einer neutralen strategischen Vorgehensweise zu nähern, lohnt sich zunächst die Frage nach deren Ähnlichkeiten. Betrug und neutrale strategische Vorgehensweise ähneln sich dadurch, dass sie täuschend wirken. Unter Täuschung lassen sich ganz allgemein zielgerichtete Handlungen eines Individuums verstehen, die darauf ausgerichtet sind, die tatsächlichen Intentionen des Individuums gegenüber den jeweiligen Interaktionspartnern zu verschleiern.³ Sie beschreibt eine kommunikative Form der subjektiven

³ DePaulo und Kollegen (1996) zeigen anhand von Tagebuchstudien, dass Täuschung alltäglich in der sozialen Interaktion vorkommt.

Einleitung

Wirklichkeitsveränderung bei einem Gegenüber. Wie machtvoll diese Veränderung sein kann, zeigt zum Beispiel die psycho-somatische Wirkung des Placebo-Effekts. Der Betrogene im obigen Beispiel war felsenfest davon überzeugt, dass er Gewinner eines Gewinnspiels war bzw. dass er sich die Möglichkeit des Gewinns nicht entgehen lassen durfte. Klaus Töpfer war ebenfalls überzeugt, dass er argumentativ entwaffnet wurde und ihm keine andere Möglichkeit als der Themenwechsel blieb. Beide irrten in ihrer Überzeugung. Beide haben die täuschende Absicht bzw. die wahre Intention eines strategischen Akteurs nicht erkannt. Worin unterscheidet sich nun der Betrug von der neutralen strategischen Vorgehensweise? Die Täuschung ist als differenzierendes Merkmal nicht geeignet. Welche anderen Merkmale zur Unterscheidung gibt es? Die Beantwortung der Frage nach dem Unterschied zwischen negativ und neutral/positiv konnotierten Strategien bzw. Täuschungen ist das Ziel dieser Dissertation. Neutrale/positive Formen der Täuschung werden in dieser Dissertation als List bezeichnet.

Ein anderes naheliegendes differenzierendes Merkmal könnte die soziale Ordnung sein. Negative Täuschung und List wirken sich womöglich unterschiedlich auf das Gelingen der sozialen Ordnung aus. Die Sozialwissenschaften versuchen seit jeher die Bedingungen sozialer Ordnung zu klären. Ein Argumentationspfad verläuft hierbei über den Verweis auf soziale Normen als Grundlage für das Gelingen sozialer Ordnung. Soziale Normen aber auch Emotionen und vor allem deren Einfluss auf Normkonformität wurden hierbei immer häufiger in die sozialwissenschaftliche Argumentation aufgenommen (von Scheve 2010). Soziale Normen können insofern als Handlungsrichtlinien verstanden werden, die einen konstruktiven Zweck verfolgen und destruktive Handlungen unterbinden. Soziale Akteure sind intrinsisch motiviert den sozialen Normen zu gehorchen. Soziale Normen besitzen die intra-psychische Funktion strategisches Denken zu unterdrücken bzw. strategische Vorgehensweisen als „unwählbar“ zu markieren. Der Betrug, der die Erreichung der Ziele der marktwirtschaftlichen Ordnung verhindert, muss verboten und „unwählbar“ sein. Er kann der List gegenübergestellt werden, die möglicherweise nur das pfiffige Vorgehen eines cleveren Kaufmanns beschreibt. Auf ähnliche Weise argumentiert beispielsweise auch die Transaktionskostenökonomie. Erinnerung sei hier an eine Aussage von Oliver Williamson (1979: 234), der den ökonomischen Menschen nicht nur als nutzenmaximierend, sondern als „[...] self-interest seeking with guile“ deklariert. Der englische Begriff „guile“⁴ kann als List und Tücke übersetzt werden. Williamson verwendet den Begriff List konträr zu dieser Dissertation als negative Form der Täuschung. Im Englischen wird „guile“ als

⁴ <http://de.langenscheidt.com/englisch-deutsch/guile> [Abgerufen am 02.01.2017].

Einleitung

„deceitful cunning“⁵ definiert, was als „getting what is wanted in a clever and often deceptive way“⁶ spezifiziert ist. Mit einem täuschenden und cleveren Weg der Zielerreichung meint Williamson, dass der ökonomische Mensch nicht vor betrügerischen Handlungen zurückschreckt, um seinen Nutzen zu maximieren. Williamson versteht die Täuschung als destruktive Handlung, die das Gelingen sozialer Ordnung gefährdet. Diese Annahme von Williamson fordert die neoklassische ökonomische Theorie heraus, die bekanntlich die selbstregulierenden Kräfte ökonomischer Ordnung proklamiert. Durch die Einführung des Aspektes der List räumt Williamson jegliche Hoffnung auf Ordnung – vor allem in realen Märkten – durch das Wirken einer „unsichtbaren Hand“ aus. Der Grund für das Gelingen der sozialen Ordnung liegt für Williamson und die Transaktionskostenökonomie in dem Einfluss von institutionellen Rahmenbedingungen, nicht an der intrinsischen Motivation von sozialen Normen. Betrügerische Handlungen müssen durch die vertragliche Regulierung von Transaktionen verhindert werden. Zuwiderhandlungen vertraglicher Fixierungen haben rechtliche Sanktionen zur Folge, welche die Kosten für die Erreichung eines mit Betrug verbundenen Ziels so stark erhöhen, dass sich dieses Mittel nicht mehr lohnt (Teece 1986; Williamson 1979). Selbstverständlich können diese institutionellen Rahmenbedingungen nur ein funktionales Substitut für Vertrauen sein und führen nach Granovetter (1985: 489) nur zu einer Umgehung dieser institutionellen Rahmenbedingungen und zu noch cleveren Formen der Täuschung:

„Substituting these arrangements for trust results actually in a Hobbesian situation, in which any rational individual would be motivated to develop clever ways to evade them; it is then hard to imagine that everyday economic life would not be poisoned by ever more ingenious attempts at deceit“.

Granovetter (1985: 493ff.) verweist seinerseits als Bedingung zur Aufrechterhaltung der ökonomischen Ordnung auf die regulierende Kraft von sozialen Beziehungen. Die negative Täuschung kann demnach als destruktive Handlung für das Gelingen der sozialen Ordnung definiert werden. Unterscheiden sich negative Täuschung und List dadurch, dass Erstere die soziale Ordnung gefährdet und Letztere nicht? Diese Frage lässt sich an dieser Stelle nicht beantworten, weil kein sozialwissenschaftlicher Ansatz das Konzept der negativen Täuschung und der List in die Theoriebildung integriert hat.

Entscheidend für das Verständnis ist, dass sowohl die Transaktionskostenökonomie als auch der netzwerkanalytische Ansatz von Granovetter davon ausgehen, dass der soziale Akteur nur

⁵ <http://www.merriam-webster.com/dictionary/guile> [Abgerufen am 02.01.2017].

⁶ <http://www.merriam-webster.com/dictionary/cunning> [Abgerufen am 02.01.2017].

Einleitung

durch externe Strukturen von destruktiven Handlungen wie der Täuschung abgehalten werden kann. Granovetter und Williamson gehen somit nicht davon aus, dass soziale Akteure durch eine intrinsische Motivation von der negativen Täuschung abgehalten werden können. Wenn Verträge und soziale Beziehungen wegfallen, dann agiert der soziale Akteur selbstinteressiert. Diese Dissertation schlägt einen alternativen Ansatz vor. Sie unterscheidet zwischen negativer Täuschung und der List. Die List ist keine destruktive Handlung, sondern bietet sozialen Akteuren vielmehr die Möglichkeit, ihrem Selbstinteresse zu folgen, ohne dabei die Erreichung sozialer Ziele bzw. die Aufrechterhaltung sozialer Ordnung zu gefährden. Der Ansatz in dieser Dissertation ist insofern eine Alternative, dass strategische Vorgehensweisen, wie sie die Täuschung darstellt, nicht vollkommen unterdrückt werden müssen, um konform zu handeln. Sozialen Akteuren bleibt die List, um strategisch zu agieren. Sie müssen sich „nur“ gegen die negative Täuschung und für die List entscheiden. Die List bricht nicht die soziale Norm, sondern dehnt sie. Sie ist Teil der sozialen Norm. Die Definition von sozialen Normen wie „Du sollst nicht täuschen“ greift zu kurz. Sie spart die List als erlaubte Form der Täuschung aus. In dieser Dissertation wird gezeigt, dass die negative Täuschung und die List konzeptionell zusammengehören. Dadurch kann die theoretische Argumentation mit sozialen Normen zu Erklärung sozialer Ordnung entscheidend erweitert werden. Wenn die negative Täuschung und die List täuschend wirken, dann ist die empirische Beobachtung einer täuschenden Vorgehensweise nicht zwangsläufig ein Normbruch. Die empirische Beobachtung einer Täuschung ist nicht zwangsläufig Ausdruck eines abwägenden und rein selbstinteressierten Denkprozesses. Unter Abwesenheit von Sanktionen und sozialen Beziehungen ist das Gelingen von sozialer Ordnung Ausdruck dessen, dass sich selbstinteressierte und strategisch-agierende Akteure mit der List zufriedengeben, um ihrem Glück auf die Sprünge zu helfen.

Als konkretes Beispiel für listiges Vorgehen in einem marktwirtschaftlichen Kontext können Bietstrategien auf der Auktionsplattform eBay angeführt werden. Eine beliebte Strategie ist das sogenannte „Sniping“. Auktionen auf eBay laufen oft nach dem Schema ab, dass Bieter ein niedriges Initialgebot abgeben und warten bis ein weiterer Bieter ein höheres Gebot abgibt, worauf der Überbotene sein Gebot anpasst. Beim „Sniping“ wird das Gebot erst gegen Ende der Auktion abgegeben, oftmals erst in den letzten Sekunden. Damit kann Preistreiberei verhindert werden. Außerdem können Konkurrenten, die initial nicht ihre maximale Zahlungsbereitschaft angeben, übervorteilt werden. Die Konkurrenten fühlen sich bereits als sichere Gewinner und zählen die Sekunden bis zum Ende der Auktion. Das ist der Zeitpunkt, wenn der „Sniper“ zuschlägt. Durch das Gebot in der letzten Sekunde der Auktion können die Konkurrenten ihr eigenes Gebot nicht mehr anpassen (Hayne et al. 2003: 283-284; Ockenfels & Roth

Einleitung

2002: 81ff.). Diese Strategie funktioniert, weil der „Sniper“ auf eBay seine Anwesenheit auf dem Markt bzw. seine Beteiligung an der Auktion verbergen kann. Sie hat zur Folge, dass der „Sniper“ ein Gut bekommt, obwohl es unter Umständen Auktionsteilnehmer gibt, die eine höhere Zahlungsbereitschaft besitzen. Dieser Umstand ist zwar für die ökonomische Ordnung bzw. Effizienz des eBay-Markts problematisch, zum einen, weil es zur ungerechten Verteilung von Gütern kommt, zum anderen, weil die finanzielle Marktgröße reduziert wird. Ist eine solche täuschende Vorgehensweise aber so destruktiv für das Gelingen der ökonomischen Ordnung wie ein Betrug? Besitzt sie die Qualität des eingangs erwähnten Betrugsmanövers? Ist sie Ausdruck eines in Kauf genommenen Normbruchs aufgrund eines rein selbstinteressierten Denkprozesses? Oder ist sie eine erlaubte Form der Täuschung bzw. eine List, die aus normativen Überlegungen nicht die Qualität eines Betrugs besitzt? Dass ein qualitativer Unterschied zwischen List und negativer Täuschung existiert, wird im weiteren Verlauf der Dissertation ausformuliert. Es wird angenommen, dass die negative Täuschung die Aufrechterhaltung sozialer Ordnung gefährdet, die List hingegen nicht. Diese Dissertation formuliert, wie oben erwähnt, einen alternativen Ansatz zur Erklärung sozialer Ordnung, der ohne den Verweis auf Sanktionen oder soziale Beziehungen als Regulativ auskommt. Die argumentative Basis für diese Alternative ist, dass strategische Vorgehensweisen, wie sie die Täuschung darstellt, nicht vollkommen unterbunden werden müssen. Sozialen Akteuren bleibt die List, um ihrem Glück auf die Sprünge zu helfen bzw. um strategisch zu agieren. Sie müssen sich gegen die negative Täuschung und für die List entscheiden, um konform zu handeln. Die individuelle Wahl der negativen Täuschung und der List muss reguliert werden, damit soziale Ordnung gelingen kann. In dieser Dissertation wird für die notwendige Regulierung von strategischen Vorgehensweisen bzw. die Unterbindung von destruktiven Handlungen nicht auf Sanktionen oder auf soziale Beziehungen verwiesen. Vielmehr stehen die kognitiven und emotionalen Aspekte dieser Regulierung bzw. der individuellen Wahl im Fokus der Untersuchung. Die Dissertation erörtert dabei die spannende kognitions- und rechtsethnologische Frage, auf welche Weise die individuellen Bewertungsmuster juristischer Laien zur Lösung hoch komplexer juristischer Bewertungsprobleme kognitiv-emotional repräsentiert sein können. Die Bewertung eines Betrugs ist zweifelsohne komplex. Hierfür muss gezeigt werden, wie Emotionen bei der Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung involviert sein können. Das deutsche Rechtssystem fungiert hierbei als Referenz für juristische Bewertungsprobleme und Bewertungsmuster. Außerdem liefert es Erklärungen für die Notwendigkeit und Zielsetzung der Regulierung von negativer Täuschung.

Einleitung

Emotionen eignen sich prinzipiell für eine solche Untersuchung, da sie mindestens zwei analytische Dimensionen besitzen. Zum einen kann ihre soziale Funktion untersucht werden (Engelen et al. 2009: 29-30; von Scheve & von Luede 2005: 308; Röttger-Rössler 2004: 100-101), zum anderen ihre Funktion im individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess, d.h. ihre intra-psychische Funktion, spezifiziert werden. Pfister und Böhm (2008: 8-13) beschreiben vier intra-psychische Funktionen von Emotionen in Bewertungs- und Entscheidungssituationen: Steuerung der Aufmerksamkeit auf relevante Aspekte in einer Situation, Lieferung von evaluativen Informationen, schnelle Handlungsproduktion unter Zeitdruck und Handlungsmotivation von sozialen Normen bzw. sozialen Handlungsoptionen. Sowohl die soziale als auch die intra-psychische Funktionen stehen im Fokus der Untersuchung. Die soziale Funktion von Emotionen, ihre Beteiligung an der Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung, ergibt sich in der Dissertation vor dem Hintergrund der vielschichtigen Zielsetzungen des deutschen Rechtssystems. Es kann untersucht werden, ob Emotionen Handlungen motivieren können, die im Einklang mit den Zielen des deutschen Rechtssystems stehen. Die intra-psychischen Funktionen zeigen sich hingegen in ihrem Beitrag zur Lösung von juristischen Bewertungsproblemen. Es kann untersucht werden, ob Emotionen Bewertungsergebnisse produzieren bzw. Situationen evaluieren können, die einem juristischen Denken folgen. Es stellt sich demzufolge die Fragen nach der Verbindung der kognitiv-emotionalen und der sozialen Strukturen bzw. nach der Beziehung zwischen der sozialen und mentalen Ebene. Anders ausgedrückt: Welche Bewertungen muss ein sozialer Akteur vollziehen und welche Handlungsoptionen ausschlagen, um konform zum deutschen Rechtssystem zu handeln? Hierbei kann auf die moralpsychologische Forschung verwiesen werden, die eben diese Fragestellung als zentrale Forschungslücke definiert.

Die moralpsychologische Forschung setzt sich hauptsächlich mit normativen Aspekten von Gewalt und Fairness auseinander (Haidt 2007: 1001). Mikhail (2007: 150) fordert explizit, dass über die sogenannten Trolley-Dilemmas hinaus strafrechtliche Konzepte und deren Verknüpfung mit kognitiven und sozial-emotionalen Kapazitäten von sozialen Akteuren (Mikhail 2011: 295) untersucht werden sollten. Hierdurch ergibt sich auch eine Referenz zum Forschungsfeld „Law and Emotion“. Dieses Forschungsfeld stellt unter anderem die Frage nach der Rolle von Emotionen bei der Lösung von juristischen Bewertungsproblemen durch juristische Laien und orientiert sich bei der Beantwortung dieser Frage stark an der moralpsychologischen Forschung (Bandes & Blumenthal 2012: 168-170; Blumenthal 2010: 185-186). Es ist nicht das Ziel dieser Arbeit, einen Beitrag zu der Debatte zu leisten, ob Emotionen oder Kognitionen das Primat bei

Einleitung

moralischen Urteilen zukommt.⁷ So fordert auch Mikhail (2011: 295), dass die künftige Forschung „[...] should [...] move beyond potentially misleading pseudo-problems such as how reason and emotion ‘duke it out’ in the brain“. Es gilt nach Mikhail (2007: 150) vielmehr festzustellen, ob die kognitiven Bewertungsmuster (appraisal system) von juristischen Laien, Elemente hoch entwickelten juristischen Denkens enthalten:

„The crucial issue is not whether moral intuitions are linked to emotions – clearly they are – but how to characterize the appraisal system that those intuitions presuppose and, in particular, whether that system incorporates elements of a sophisticated jurisprudence“.

Von Scheve und von Luede (2005: 308) sprechen sich ebenfalls für einen solchen analytischen Brückenschlag aus, der die Makroebene der sozialen Strukturen mit der Mikroebene der mentalen Strukturen verbindet:

„If social structural phenomena can be partially conceptualized as having cognitive counterparts (a stronger assertion would be to suppose that they are of cognitive origin or have causal cognitive foundations), then we can further assume that these counterparts, i.e. mental representations and cognitive structures, interact with emotions in the same way as other cognitions do. Thus, the cognitive perspective on social structures in combination with low level theories of emotion allows investigating the linkages between emotion and social structures on all levels of analysis simultaneously“.

Im Folgenden wird weiter auf das analytische Problem der Beziehung zwischen sozialen und mentalen Strukturen eingegangen. Diese Aufgabe ist nicht trivial. Ein Grund hierfür liegt auf der sozialen Ebene bzw. auf der Ebene des deutschen Rechtssystems. Das deutsche Rechtssystem ist dynamisch und wird von Experten, nämlich den Anwälten, Staatsanwälten und Richtern, kontinuierlich ausformuliert und ausgelegt, wobei die juristische Argumentation bzw. Urteilsfindung ausschließlich logisch-richtige und sprachlich vermittelbare Ableitungen in einer Rechtsfrage zulässt (Larenz 1992: 117ff.) bzw. einer „verfahrensmäßigen Legitimation“ bedarf (Luhmann 1983). Es stellt sich die Frage, wie ein Rechtssystem, verstanden als „autopoietisches“ Expertensystem, das sich durch eine normative Geschlossenheit der Operationen auszeichnet (Luhmann 2004: 76ff.), in einer Beziehung mit der mentalen Ebene stehen kann, wenn juristische Laien das dafür notwendige Fachwissen sowie die Operationsregeln zu dessen Anwendung wahrscheinlich nicht besitzen. Es besteht prinzipiell eine Diskrepanz zwischen sozialen Systemen und psychischen Systemen bzw. die Notwendigkeit der (strukturellen) Kopplung

⁷ Siehe Mikhail (2007); Greene und Kollegen (2008) und Haidt (2007) für einen Überblick dieser moralpsychologischen Debatte.

Einleitung

von sozialen und psychischen Systemen.⁸ Wie kann eine strukturelle Kopplung zwischen sozialen und psychische Systemen bestehen, wenn angenommen werden muss, dass das Recht nicht direkt gelernt wird? Vielmehr ist anzunehmen, dass individuelle Erfahrungen während der Sozialisation, zum Beispiel in der Kindheit und Adoleszenz, in der Auseinandersetzung zwischen Geschwistern, im sportlichen Wettkampf zwischen gegnerischen Teams oder in der Schule, relevant sind und in diesen sozialen Institutionen und Kontexten die notwendigen normativen Kompetenzen für konformes Handeln ausgebildet werden.⁹ Das bedeutet selbstverständlich auch, dass Rechtsnormen und die Normen anderer ausdifferenzierter Institutionen komplementär sein oder in Konflikt stehen können. Individuelles Handeln kann in einer gegebenen Bewertungs- und Entscheidungssituation immer durch unterschiedliche subjektive Erfahrungen geprägt sein. Das extremste Beispiel hierfür sind Verhaltenskodizes und Ideologien militanter Gruppen und Subkulturen (Akers & Jensen 2006: 39ff.; Ning & Crossman 2007), die nicht konform zur Rechtsnorm sind. Wie kann das deutsche Rechtssystem also in einem solchen sozialisatorischen Kontext einen dominanten und prägenden Einfluss haben? Das Problem der strukturellen Kopplung verstärkt sich auch dadurch, dass das deutsche Rechtssystem Verbote definiert und keine Gebote. Das deutsche Rechtssystem formuliert proskriptive, d.h. „Du sollst nicht...“-Regeln und keine präskriptiven bzw. vorschreibenden Normen. Das deutsche Rechtssystem liefert keine konkreten Beschreibungen oder Handlungsrichtlinien, wie gehandelt werden muss, um nicht ständig in Konflikt mit dem Recht zu geraten. Es formuliert keine Regeln wie „Du sollst immer die Wahrheit sagen“. Das deutsche Rechtssystem kennt durchaus Grauzonen und Ausnahmen, ohne diese aber zu systematisieren und in fixe Regeln zu gießen. Die Regel „Du sollst nicht täuschen“ informiert den sozialen Akteur nicht, wie listig gehandelt werden darf. Es wird angenommen, dass soziale Akteure durch Interaktionen in sozialisatorischen Situationen, die unter anderem durch das Rechtssystem reguliert sind, das „Täuschungsverbot“ lernen. Dabei lernen sie welche Handlungen verboten sind, aber vor allem auch welche Handlungen geboten sind. Anders ausgedrückt: Soziale Akteure lernen, wie konforme Handlungen produziert werden können, auf welche Weise gedacht, aber auch gefühlt werden muss, um konform zu handeln. Das Problem der strukturellen Kopplung ist insofern ein „Übersetzungsprob-

⁸ Siehe Kurilla (2013: 325) für eine Erörterung des Zusammenhangs zwischen psychischen und sozialen Systemen bezogen auf den Systembegriff von Niklas Luhmann. Soziale Systeme müssen „an eine von ihnen unabhängige Umwelt angepasst sein, um sich zeitlich fortsetzen zu können. Zu dieser Umwelt gehören Organismen und an sie gekoppelte psychische Systeme wie entsprechend auch die zum Überleben der Organismen notwendigen ökologischen Bedingungen“.

⁹ Siehe Engel (2008) für eine eingehende Erörterung zur Internalisierungsproblematik von sozialen Normen und Rechtsnormen.

Einleitung

lem“. Die Internalisierung des „Täuschungsverbots“ erfordert eine Übersetzung aus der proskriptiven „Sprache“ des Rechtssystems über die Ebene der sozialisatorischen Situationen in die präskriptive „Sprache“ des psychischen Systems. Soziale Akteure übersetzen sprachliche Verbote in kognitiv-emotionale Gebote und bilden Handlungsschemata aus. Diese Handlungsschemata sind Blaupausen dafür, wie in einer Situation eine konforme Handlung produziert werden kann. Wenn ein sozialer Akteur eine List anwendet, zum Beispiel in Form einer „Salamitaktik“, dann produziert der Akteur diese Handlung nicht unter der Prämisse, dass alles erlaubt ist, was nicht verboten ist. Der soziale Akteur folgt vielmehr einem eingeübten kognitiv-emotionalen Handlungsschema, bei der er sich sicher sein kann, dass sie konforme Handlungen produziert. Neben Handlungsschemata, die verbotene Handlungen beschreiben, existieren immer auch Schemata, die in demselben Kontext gebotene Handlungen definieren bzw. Blaupausen zur Produktion von gebotenen Handlungen beinhalten.

Eine Analyse des „Täuschungsverbots“ im deutschen Rechtssystem erlaubt die Konstruktion eines Handlungsschemas, das verbotene Handlungen definiert. Handlungsschemata, die gebotene Handlungen beschreiben, lassen sich auf dieser Basis allein nur im Umkehrschluss definieren. Rechtsurteile, die Bewertungen in konkreten Situationen beinhalten, stellen hierfür eine bessere Grundlage dar. Es kann dann ein präskriptiv formuliertes Modell des „Täuschungsverbots“ analytisch abgeleitet. Dieses Modell wird im Folgenden „gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell“ genannt. Dieser Begriff soll deutlich machen, dass sich dieses Handlungsmodell aus einem analytischen Prozess ergibt. Es muss betont werden, dass dieses Modell ein analytisches Konstrukt ist. Mit diesem Modell soll aber auch klar gemacht werden, dass sich ein individuelles Handlungsmodell von sozialen Akteuren, das in einer konkreten Situation Anwendung findet, unter Umständen von dem gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell unterscheidet. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell beschreibt und erklärt den juristischen Duktus. Dabei werden die Bewertungs- und Entscheidungsmuster des deutschen Rechtssystems als präskriptives Handlungsmodell abstrahiert. Es wird definiert, welche Attribute einer Handlung, welche situativen Informationen für die Täuschungsbewertung relevant sind. Dieses Handlungsmodell macht deutlich, auf welche Weise Bewertungen und Entscheidungen getroffen werden sollen, um konform zu handeln. Erst dadurch kann negative Täuschung und erlaubte List konzeptionell verbunden werden. Erst dadurch kann untersucht werden, ob die negative Täuschung und die erlaubte List eine gemeinsame konzeptionelle Grundlage haben bzw. zwei Seiten ein und derselben sozialen Norm sind. Die Beschreibung erlaubter Handlungsschemata erlaubt qualifiziertere Erklärungen als jene, dass die List erlaubt ist, weil sie keine negative Täuschung ist. Erst durch die präskriptive Formulierung eines gesellschaftlich-

Einleitung

etablierten Handlungsmodells werden qualitative Unterschiede zwischen konformen und nicht-konformen Handlungen deutlich.

Individuelle Handlungsmodelle von sozialen Akteuren befinden sich auf einer anderen analytischen Ebene. Die Dissertation führt an dieser Stelle den Begriff der sozialen Anforderung ein. Wenn Bewertungen und Entscheidungen auf eine bestimmte Weise getroffen werden sollen, dann kann von sozialen Anforderungen an den psychischen Prozess gesprochen werden. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell definiert, welche Aspekte einer Situation als Bewertungsgrundlage herangezogen, selektiert und welche ignoriert werden müssen. Auf welche Weise soziale Akteure diese Informationen verarbeiten, ist dabei rein individuell. Während der eine Akteur ein Bewertungsproblem logisch-deduktiv löst, könnte ein anderer Akteur demselben Problem emotional begegnen. Soziale Akteure müssen kognitiv-emotional befähigt sein, um soziale Anforderungen psychisch umzusetzen. Sozialisation wird dementsprechend als „Enskillment“ (Lizardo 2012: 77ff.) verstanden. Analog dazu muss der Mensch in bestimmten Situationen motorisch befähigt sein, um physische Anforderungen in der Umwelt lösen zu können. Die Tatsache, dass sich manche Früchte außerhalb der Reichweite des Menschen befinden, führt zur physischen Anforderung, Distanzen überwinden zu können. Der motorische Apparat muss befähigt sein, diese Anforderung umzusetzen. Der Mensch ist z.B. befähigt zu klettern oder Werkzeuge zu bauen, um Früchte vom Baum zu holen. Gerd Gigerenzers Konzept der „ecological rationality“ in der Theorie der begrenzten Rationalität beschreibt die Verschränkung zwischen psychischen Prozessen und einem zu lösenden Handlungsproblem. Gigerenzer verweist hierzu auf Herbert Simons Scherenanalogie:

“Human rational behavior (and the rational behavior of all physical symbol systems) is shaped by a scissors whose two blades are the structure of task environments and the computational capabilities of the actor” (Simon 1990: 7, zitiert nach Gigerenzer 2010: 537).

Individuelles Handeln ist eine Funktion aus allen psychischen Prozessen und Fähigkeiten, die einem Akteur zur Verfügung stehen und der Umwelt. Dabei werden Bewertungs- und Entscheidungsschemata angewendet, sogenannte Heuristiken, die an psychische Prozesse angepasst sind bzw. sich diese zu Nutze machen. Es kann gezeigt werden, dass selbst hoch komplexe Handlungsprobleme durch einfache Heuristiken gelöst werden können (Gigerenzer & Brighton 2009). Emotionen können in diesem Sinne auch als Heuristiken verstanden werden (Muramatsu & Hanoch 2005). Cosmides und Tooby (2000: 98) beschreiben dementsprechend Emotionen als kognitive Algorithmen der Informationsverarbeitung mit spezifischen evolvierten Funktionen:

Einleitung

„If the brain evolved as a system of information-processing relations, then emotions are, in an evolutionary sense, best understood as information-processing relations (i.e., programs) with naturally selected functions“.

Emotionen besitzen insofern bestimmte intra-psychische Funktionen, als sie Anpassungen an spezifische Bewertungs- und Entscheidungsprobleme darstellen (Bennis et al. 2010: 193ff.).¹⁰ Sowohl bei physischen Anforderungen als auch bei sozialen Anforderungen sind die Lösungsstrategien bzw. die individuellen Umsetzungen divers und nur durch die Limitation der zur Verfügung stehenden Kompetenzen beschränkt. Die Lösungsstrategie einer physischen Anforderung muss sich innerhalb der Grenzen des motorischen Apparats befinden. Genauso muss eine soziale Anforderung durch psychische Prozesse und Handlungskompetenzen umsetzbar sein, ohne dabei aber den konkreten Lösungsweg vorgeben zu müssen. Juristische Laien müssen den juristischen Duktus nicht nachvollziehen können, um konforme Handlungen zu produzieren.¹¹ Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell und die darin enthaltenen sozialen Anforderungen zeigen insofern nur ein Handlungsproblem auf. Die individuellen Bewertungen und Entscheidungen der sozialen Akteure können durch verschiedene psychische Prozesse bestimmt sein, die geeignet sind, ein komplexes Handlungsproblem zu lösen. Erst über die Definition von sozialen Anforderungen kann die Frage nach der strukturellen Kopplung des sozialen und des psychischen Systems in Angriff genommen werden. Erst dann wird klar, wie die Kopplung zwischen dem sozialen und psychischen System strukturiert sein muss bzw. welche intra-psychischen Funktionen ausgebildet sein müssen. Auf dieser Ebene der Analyse ergibt sich, was strukturell gekoppelt werden muss. Auf einer anderen analytischen Ebene muss geklärt werden, wie dieser Kopplungsprozess vollzogen werden kann. Wie kann eine interdependente Beziehung zwischen der sozialen und der mentalen Ebene entstehen? Wie kann die soziale Ebene eine mentale Prägung ausüben und wie kann die soziale Ebene durch die mentale Ebene rekonstruiert werden?

¹⁰ Bennis und Kollegen (2010: 193-194) zählen acht unterschiedliche Modi der Entscheidungsfindung auf, darunter „Affect-based decision making“. Sie spezifizieren weiter: „In addition, affect [...] is often a central component of moral rules [...]. Our purpose in reviewing decision modes is to reject a one-size-fits-all approach to decision making by placing [cost-benefit analysis] CBA in a broad context. CBA may be a powerful strategy in some contexts but it must “earn its keep” against a background of other strategies that may also prove effective. [...] Clearly, calculation-based strategies are often not ideal for achieving the best outcomes in the social sphere, because of the complexity of social interactions and the dependency of strategic success on the distribution of other agents’ strategies. Instead, social/cultural learning and evolutionary/phylogenetic adaptations may promote moral rules [...]“ (Bennis et al. 2010: 194, 199).

¹¹ Die Empirie zeigt dementsprechend, dass der Grad an Wissen über Gesetze keine Vorhersage über den Grad deren Implementierung erlaubt (Diekmann 1980: 128ff.). Die weitverbreitete Kenntnis über das Schwarzfahrverbot ist zum Beispiel nicht ausreichend für die Unterbindung des Schwarzfahrens.

Einleitung

Sozialen Akteuren stehen für die individuelle Umsetzung von sozialen Anforderungen eine Vielzahl an Handlungskompetenzen zur Verfügung, die auf psychischen Prozessen basieren. Psychische Prozesse, wie zum Beispiel Wahrnehmung, Erinnerung, logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen, gehören zu den Fähigkeiten, die sich während der Phylogenese des Menschen entwickelten und während der Ontogenese ausformulieren und dabei kulturellen und semantischen Prägungen unterliegen.¹² Jeder psychische Prozess kann über seine spezifische intra-psychische Funktion bei der Lösung von domänenspezifischen Handlungsproblemen beschrieben werden bzw. über seine Eignung für die Umsetzung sozialer Anforderungen spezifiziert werden. Die intra-psychischen Funktionen von psychischen Prozessen beschreiben die eigentlichen Handlungskompetenzen.¹³ Dass Emotionen durch die physische Umwelt in einem evolutionären Prozess geprägt sind, dürfte kaum auf Kritik stoßen. Doch wie können psychische Prozesse, wie logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen, kultureller Prägung unterliegen? Wenn die strukturelle Kopplung zwischen der sozialen und der mentalen Ebene angenommen werden soll, dann muss Internalisierung psychologisch konkretisiert werden (Quinn & Strauss 2006: 267ff.). Die Theorie der kulturellen Modelle kann als Rahmen bzw. als Beschreibung eines soziokulturellen Prozesses zur Prägung der mentalen Ebene verstanden werden (Quinn 2011: 31ff.; Ross & Medin 2011: 360ff.; D'Andrade 1995: 147). Kulturelle Modelle beschreiben ein: „[...] interrelated set of cognitive schemas used to represent something, to reason with or to calculate from by mentally manipulating the parts of the model to solve some problem“ (D'Andrade 1995: 180). Diese Dissertation spezifiziert die Frage nach der psychologischen Konkretisierung von Internalisierungsprozessen, indem sie die intra-psychischen Funktionen von psychischen Prozessen für den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess untersucht. Welche psychischen Prozesse erfüllen welche spezifische intra-psychische Funktion und müssen auf welche Weise „kultiviert“ werden, um ein soziales Phänomen zu rekonstruieren bzw. um die sozialen Anforderungen des „Täuschungsverbots“ im deutschen Rechtssystem umzusetzen?

Zusammengefasst können folgende Argumentationsschritte für die Untersuchung der strukturellen Kopplung zwischen dem sozialen und psychischen System bzw. zwischen sozialer und mentaler Ebene formuliert werden: Das deutsche Rechtssystem definiert Verbote, um soziale Zwecke und Ziele zu erreichen. Die proskriptiven Verbote lassen sich in präskriptive Gebote

¹² Der Ansatz „Emotions as Bio-cultural Processes“ unternimmt eine Synthese phylogenetischer und ontogenetischer Emotionstheorien und betont die biologischen Strukturen von Emotionen sowie deren kulturelle Modellierung (Röttger-Rössler & Markowitsch 2009: 3-4).

¹³ In Kapitel 4.3 werden die jeweiligen intra-psychischen Funktionen der psychischen Prozesse logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen definiert.

Einleitung

übersetzen und analytisch ein gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell abstrahieren. Dieses gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell formuliert soziale Anforderungen, die von sozialen Akteuren individuell umgesetzt werden müssen, um konform zu handeln. Die sozialen Anforderungen bestimmen erst das Handlungsproblem für den konform handelnden sozialen Akteur. Zur individuellen Umsetzung stehen sozialen Akteuren Handlungskompetenzen in Form von psychischen Prozessen zur Verfügung, die über spezifische intra-psychische Funktionen verfügen und an domänenspezifische Handlungsprobleme angepasst sind. Die Bewertungs- und Entscheidungsmuster auf Basis dieser intra-psychischen Funktionen von psychischen Prozessen bilden die individuellen Handlungsmodelle zur konformen Lösung des Handlungsproblems bzw. zur Umsetzung der sozialen Anforderungen. Aus den intra-psychischen Funktionen von psychischen Prozessen, wie zum Beispiel Emotionen, in einem individuellen Handlungsmodell lassen sich dementsprechend auch deren soziale Funktionen ableiten, wenn sie bei der Umsetzung sozialer Anforderungen beteiligt sind. Die Untersuchung der kognitiv-emotionalen Bedingungen der Unterscheidung zwischen negativer Täuschung und List zur Aufrechterhaltung sozialer Ordnung liefert einen hervorragenden Zugang, um ein viel weitreichenderes Thema zu erforschen: Die strukturelle Kopplung von sozialen und psychischen Systemen bei der Erklärung sozialer Handlungen.

1.2 Vorgehensweise

Die Untersuchung beginnt zunächst mit der Analyse des „Täuschungsverbots“ im deutschen Rechtssystem sowie der angrenzenden Rechtsprechung, um eine Definition sowie die sozialen Ziele und Zwecke dieser Norm zu bestimmen. Darauf aufbauend wird in einem zweiten Schritt das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell abgeleitet, das soziale Anforderungen an psychische Prozesse stellt. Zur Umsetzung der sozialen Anforderungen müssen psychische Prozesse auf spezifische Weise kulturell geprägt sein. Es folgt dementsprechend drittens die Untersuchung der individuellen Umsetzungen der sozialen Anforderungen durch soziale Akteure. Es soll ein Verständnis entwickelt werden, wie Emotionen als Kompetenzen und Heuristiken zur Lösung von juristischen Bewertungsproblemen beitragen können. Dafür werden in einem vierten Schritt die intra-psychischen auf die sozialen Funktionen von Emotionen rückbezogen, indem die Rolle von Emotionen bei individuellen Umsetzungen der sozialen Anforderungen erörtert wird.

1.3 Forschungsfragen

Die folgenden Forschungsfragen werden beantwortet, um zu zeigen, wie juristische Laien hoch komplexe juristische Handlungsprobleme lösen können. Dazu wird die Verbindung zwischen intra-psychischen und sozialen Funktionen von psychischen Prozessen herausgearbeitet.

A.) Welche sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells werden an den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess gestellt, um welche sozialen Zwecke zu erreichen?

Bei der Formulierung des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells besteht die Gefahr, den gebotenen methodologischen Reduktionismus zu übertreiben und die soziale Norm des „Täuschungsverbots“ im deutschen Rechtssystem auf die einfache Regel „Du sollst nicht täuschen“ zu reduzieren. Obwohl eine solche Regelformulierung durch ihre Referenz zur christlichen Ethik attraktiv erscheint, darf nicht vernachlässigt werden, dass auch das Handlungsmodell der christlichen Ethik weitaus komplexer ist, als das oberflächliche Studium der Zehn Gebote versprechen mag. Die christliche Ethik kennt sehr wohl Ausnahmen bzw. Argumentationslinien, die Täuschung legitimieren (Schockenhoff 1999: 185 ff.). Auch die sozialen Anforderungen eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells an den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess sind komplexer als einfache Soll-Regeln. Der Vorteil dieser Vorgehensweise besteht darin, dass vorab Definitionen von sozialen Normen wie „Du sollst nicht täuschen“ vermieden und stattdessen analytisch entwickelt werden. Ein gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell ist eine abstrakte Beschreibung einer sozialen Norm. Ein solches Handlungsmodell schließt allerdings Ausnahmen mit ein und wird präskriptiv formuliert.

B.) Wie werden die sozialen Anforderungen an den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess von sozialen Akteuren umgesetzt?

Individuelle Handlungsmodelle bzw. Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen können konform oder deviant mit dem gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell sein. Darüber hinaus kann ein individuelles Handlungsmodell zwar konform, aber dennoch divergent bezüglich der involvierten psychischen Prozesse sein, was zwar ein Grund für Devianz sein kann, aber nicht sein muss: Während juristische Argumentationen ausschließlich auf verbalen Regeln und logischer Deduktion basieren, können individuelle Handlungsmodelle auf einer Vielzahl von psychischen Prozessen beruhen. Die Umsetzung von sozialen Anforderungen bzw. die Lösung von sozialen Handlungsproblemen ist individualspezifisch. Soziale Akteure prägen per-

Einleitung

sönliche Stile der Problemlösung aus, sodass manche ein spezifisches Handlungsproblem emotional, andere logisch-deduktiv lösen. Divergenz in den Handlungsmodellen beschreibt die Möglichkeit, dass die Entscheidung von sozialen Akteuren gegen eine Täuschung auf unterschiedlichen psychischen Prozessen beruhen und dennoch dasselbe Ergebnis hervorbringen kann. Die Analyse der individuellen Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen trägt dem Umstand Rechnung, dass Emotionen und andere psychische Prozesse zusammenwirken können, um ein Handlungsproblem zu lösen.

Diese Dissertation geht davon aus, dass das Handlungsproblem in einer sozialen Umwelt sozial konstruiert ist, zum Beispiel durch ein Rechtssystem. Selbstverständlich besteht ein Rechtssystem auch nur aus sozialen Akteuren, die über psychische Fähigkeiten verfügen und soziale Handlungsprobleme lösen müssen. Juristen lösen ein juristisches Handlungsproblem logisch-deduktiv. Soziale Akteure bzw. die Bürger, die Handlungsprobleme in einer durch das Rechtssystem geprägten sozialen Umwelt konform lösen müssen, – um nicht rechtlich verfolgt zu werden – sind nicht eingeschränkt hinsichtlich der zu verwendbaren psychischen Fähigkeiten. Sie können ein Handlungsproblem gemäß ihren persönlichen Fähigkeiten lösen und das schließt z.B. Emotionen als Handlungskompetenzen ein. Es muss an dieser Stelle deutlich gemacht werden, dass hier nicht auf eine etwaige Diskrepanz zwischen bürgerlichen Moralvorstellungen und einem Rechtssystem hingewiesen wird. Es soll auch nicht der Eindruck erweckt werden, dass eine unüberwindliche Kluft zwischen sozialen Systemen und psychischen Systemen vorherrscht. Die spannende Frage, die diese Dissertation stellt, ist vielmehr, wie juristische Laien konform in einer sozialen Umwelt handeln können, die durch ein hochkomplexes juristisches Expertensystem geprägt ist. Das Faszinierende an der Konformität ist in der Freiheit der Umsetzung von sozialen Anforderungen zu sehen, die das deutsche Rechtssystem stellt. Auf welche Weise juristische Laien konforme Handlungen produzieren, wird nicht durch das Rechtssystem gesteuert. Bürger sind darin völlig frei, wie sie konform handeln. Divergenz beschreibt in dieser Dissertation den Umstand, dass soziale Akteure, die in formale und offizieller Funktion, z.B. als Richter, Rechtsanwälte und Staatsanwälte im deutschen Rechtssystem handeln und Konformität beurteilen, dies auf Basis von psychischen Prozessen und Fähigkeiten bewerkstelligen, die nicht zwangsläufig identisch zu denen sind, die juristische Laien anwenden. Der Ordnungswille des deutschen Rechtssystems, mit dem Ziel Konformität im Handeln herzustellen, geht nun nicht soweit, dass psychische Prozesse vorgeschrieben werden. Das Rechtssystem formuliert hingegen soziale Anforderungen an den sozialen Akteur, die auf Basis von psychischen Fähigkeiten individuell umgesetzt werden müssen. Aus diesen Überlegungen ergibt sich die nächste Forschungsfrage.

Einleitung

C.) Welche intra-psychischen Funktionen besitzen psychische Prozesse, wie z.B. logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen, in individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen, um die sozialen Anforderungen umzusetzen bzw. die sozialen Ziele des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells zu erreichen?

Wenn konforme, individuelle Handlungsmodelle auch divergent im oben beschriebenen Sinn sein können, dann können unterschiedliche psychische Prozesse dieselben intra-psychischen Funktionen bei der Lösung von Handlungsproblemen erfüllen. Wenn ein Handlungsproblem sowohl emotional als auch logisch-deduktiv gelöst werden kann, dann erfüllen beide Prozesse dieselbe Rolle bei der Lösung des Handlungsproblems. Individuelle Handlungsmodelle und das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell können demnach in einer isomorphen Beziehung stehen: Individuelle Handlungsmodelle, die divergent organisiert sind, können als isomorphe, individuelle Handlungsmodelle bezeichnet werden, wenn sie konforme Handlungen produzieren bzw. die sozialen Anforderungen umsetzen. Die Analyse der individuellen Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen setzt die intra-psychische Funktionen von psychischen Prozessen mit den sozialen Funktionen in Beziehung. Als naheliegendes Beispiel kann die intra-psychische Funktion von Emotionen zur Handlungsmotivation genannt werden. Wenn aufgrund von Emotionen die Wahl von bestimmten Handlungsoptionen gegenüber anderen motiviert wird und dadurch die sozialen Anforderungen erfüllt werden, dann ergibt sich hieraus auch die soziale Funktion von Emotionen zur Erreichung der sozialen Ziele des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells.

1.4 Methodisch-analytische Vorgehensweise

Aufgrund des Untersuchungsfokus auf die sozialen und intra-psychischen Funktionen von Emotionen bei der Lösung juristischer Handlungsprobleme liegt das vorliegende Dissertationsprojekt an der Schnittfläche zwischen Rechtsethnologie und Kognitionsethnologie. Es kommt für die Umsetzung der Forschungsfragen ein Methodenmix zum Einsatz.

A.) Um Forschungsfrage A zu beantworten, wird eine Inhaltsanalyse des deutschen Rechtssystems im Kontext des „Täuschungsverbotes“ durchgeführt (Kapitel 2). Dabei stehen relevante Gesetze und damit assoziierte soziale Zwecke im Fokus einer qualitativ-inhaltsanalytischen Analyse, genauso wie etablierte logisch-deduktive Ableitungsregeln, wie sie in Gerichtsurteilen zu Tage treten. Auf Basis dieser Untersuchung wird ein gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell der sozialen Norm des „Täuschungsverbots“

Einleitung

definiert (Kapitel 3). Darauf aufbauend werden soziale Anforderungen an den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess abgeleitet (Kapitel 3.3).

B.) Die Umsetzung der Forschungsfrage B ist zweigeteilt. Wie soziale Anforderungen an die individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozesse der sozialen Akteure umgesetzt werden, ist eine empirische Frage. Dazu ist allerdings ein analytischer Zwischenschritt nötig. Für die Beantwortung dieser Forschungsfrage wird zunächst ein hypothetisches, konformes/isomorphes, individuelles Handlungsmodell auf Basis des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells definiert. Die Formulierung eines hypothetischen Handlungsmodells ist offen gegenüber den psychischen Prozessen im individuellen Handlungsmodell. Es soll vielmehr aufzeigen, welches individuelle Bewertungs- und Entscheidungsproblem vorliegt und wie dieses auf Basis welcher psychischen Prozesse individuell gelöst werden könnte. Anders ausgedrückt: Ein hypothetisches Handlungsmodell zeigt, wie soziale Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells individuell umgesetzt sein könnten, wenn sich soziale Akteure konform zur sozialen Norm des „Täuschungsverbots“ verhalten würden. Die Entwicklung eines solchen Handlungsmodells geht einer empirischen Untersuchung voraus und ist theoriegeleitet, da zunächst die möglichen intra-psychischen Funktionen von unterschiedlichen psychischen Prozessen geklärt werden müssen, auf Basis deren die sozialen Anforderungen erfüllt werden können (Kapitel 4).

Die empirische Untersuchung des hypothetischen Handlungsmodells analysiert, auf Basis welcher psychischen Prozesse die sozialen Anforderungen im individuellen Handlungsmodell tatsächlich umgesetzt werden. Eine solche Untersuchung muss offen gegenüber individuellen Umsetzungen sein, die nicht durch das hypothetische Handlungsmodell verstehbar sind, d.h. die nicht mit Bezug auf das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell erklärt werden können. Das empirische Forschungsdesign kombiniert qualitative und quantitative Methoden, um eine möglichst hohe Offenheit und Varianz der Daten zu erreichen (Flick 2008: 260). Dadurch kann die individuelle Umsetzung der sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells aus komplementären Blickwinkeln beleuchtet werden (Kelle und Erzberger 2008: 305 ff.). Diese Dissertation verwendet eine virtuelle Umgebung, in der Informanten mit Bewertungs- und Entscheidungsproblemen konfrontiert werden, die sich aus der Definition des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells ergeben (Kapitel 5). Die Daten werden qualitativ-inhaltsanalytisch und statistisch analysiert (Kapitel 6).

Einleitung

C.) Die Interpretation der individuellen Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen ergibt sich vor dem Hintergrund des hypothetischen Handlungsmodells, das in Bezug zu den sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells steht. Wenn die tatsächlichen individuellen Handlungsmodelle dem hypothetischen Handlungsmodell ähneln bzw. dadurch beschreibbar sind, dann können die sozialen Anforderungen als umgesetzt gelten, weil die gesellschaftlich-etablierten und die individuellen Bewertungsprozesse übereinstimmen. Erst durch diese Bezugnahme zum gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell kann individuelles Handeln überhaupt als konform oder non-konform beurteilt werden. Auf Basis der Ähnlichkeitsbestimmung kann dann Forschungsfrage C nach den intra-psychischen Funktionen von Emotionen im individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess beantwortet werden. Wenn Emotionen dabei helfen, das gestellte Bewertungs- und Entscheidungsproblem zu lösen, dann kann eine spezifische intra-psychische Funktion bei der Lösung dieses Handlungsproblems abgeleitet werden. Wenn dabei Bewertungs- und Entscheidungsmuster erkennbar werden, welche die sozialen Anforderungen umsetzen bzw. Ähnlichkeit zum gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell zeigen, dann ergibt sich aus der intra-psychischen Funktion auch die soziale Funktion von Emotionen (Kapitel 7).

2 Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

Die vorliegende Studie beschäftigt sich prinzipiell mit der Frage, welche Rolle bzw. welchen Stellenwert Emotionen im Recht besitzen. Der Forschungsbereich „Law and Emotion“ versucht diese Frage zu beantworten. Vor der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots wird dementsprechend kurz in die grundlegenden Perspektiven dieses Forschungsbereichs eingeführt. Zunächst muss allerdings eine interessante Unterscheidung angesprochen werden, nämlich ob das Recht als System (Luhmann 2004) oder als Feld von Praktiken ist (Bourdieu 1987) zu theoretisieren ist. Der Kern dieser Unterscheidung bezieht sich nach van Krieken (2006: 576) auf die Frage, ob individuelles Handeln als Resultat von Anforderungen eines Systems zu verstehen ist oder ob individuelles Handeln mannigfaltigen Einflüssen unterliegt und dementsprechend nicht monokausal aus Anforderungen erklärt werden kann:

„Although there are often good reasons to speak of a ‘system’ having ‘needs’, it is not always true that the human beings making up those systems have felt, thought and acted only in terms of those ‘needs’”.

Das Recht ist, so die Gegenposition von Bourdieu zum Systembegriff von Luhmann, geprägt zum einen von Machtverhältnissen und -kämpfen oder auch historischen Ereignissen, die es strukturiert und zum anderen bedingt durch eine funktionale Logik, welche die Bandbreite an möglichen juristischen Lösungen beeinflusst. Die Struktur und Logik des juristischen Feldes bestimmen das Recht und nicht die Systemanforderungen (Bourdieu 1987: 814ff.). Dieser Position muss zugestimmt werden. Das Recht erscheint vor dem Hintergrund von Sonderbehandlungen für Prominente durch Macht und ungleich verteiltem juristischem Kapital – „juridical capital“ (Bourdieu 1987: 823) – verwässert zu sein.

Nichtdestotrotz ist der Begriff des Rechtssystems für diese Dissertation besser geeignet¹⁴. Die juristischen Argumentationen und Urteilbegründungen unterliegen gewissen formalen Anforderungen, um im „Namen des Volkes“ ergehen zu können. Sie müssen zumindest begründet werden, selbst wenn sie post-hoc Rationalisierungen einer Haltung sind, die nicht juristischer

¹⁴ Unter Umständen ist der Begriff des Rechtssystems auch nur deshalb besser geeignet, weil das Strafrecht und nicht das Zivilrecht oder das kontinentaleuropäische deutsche Recht und nicht das US-amerikanische Recht im Fokus der Dissertation liegen.

Natur ist. Diese formalen Anforderungen bilden einen institutionellen Rahmen und beschränken den Einfluss von „extra-legalen“¹⁵ Beweggründen und Wissensformen. Damit ist in dieser Dissertation allerdings nicht gemeint, dass ein Rechtssystem nicht auch einer Dynamik unterworfen ist (Schott 1992: 157-158). Ein Rechtssystem erfüllt eine soziale Funktion für die Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung (Raum 1993: 286). Zwischen Rechtssystem und zu ordnendem System, wie zum Beispiel dem Wirtschaftssystem, liegt dementsprechend eine interdependente Beziehung vor. Dabei muss ein Rechtssystem einen institutionell-normativen Hintergrund bereitstellen, welcher der andauernden Komplexitätszunahme einer Gesellschaft gerecht wird (Sturm 2007: 92).¹⁶ Dieser normative Hintergrund enthält zwangsläufig „extra-legale“ Beweggründe und Wissensformen, aber eben auch rechtshistorische und rechtsphilosophische Überlegungen. Nicht jede strukturelle Veränderung oder jedes funktionale Erfordernis führt zu Anpassungen des Rechtssystems.

Entscheidend ist, dass ein Rechtssystem sowie jedes andere soziale System, im Sinne der Systemtheorie von Luhmann, zwar von vornherein adäquat auf die Außenwelt eingestellt sein muss, um soziale Funktionen erfüllen zu können. Soziale Systeme besitzen aber eine rein systemkohärente Perspektive auf diese Außenwelt. Diese Perspektive auf die Außenwelt bezieht sich ausschließlich auf die eigenen Funktionen des Systems (Kurilla 2013: 325-326). Die Funktion eines Rechtssystems normative Erwartungen (Luhmann 2004: 142ff.) bzw. einen institutionell-normativen Hintergrund zu produzieren und zu stabilisieren, bestimmt die Perspektive des Systems auf die Außenwelt. Diese Funktion kann nur deswegen erfüllt werden, weil das Recht ausschließlich normative Kategorien zur Beurteilung der Außenwelt zulässt. Es verwendet ausschließlich binäre Codes, wie z.B. wahr/unwahr bzw. legal/illegal, um Handlungen zu bewerten und nur über diese Codes definiert das Recht sowohl sich selbst als auch das Verständnis über die Außenwelt. Forensische Daten sind beispielsweise nur insofern von juristischem Interesse, weil sie in die prozessuale Wahrheitsfindung bzw. Beweiswürdigung eingebettet werden können, ohne dabei aber ein wissenschaftliches Verständnis von Wahrheit übernehmen zu müssen. Ein probabilistisches Verständnis von Wahrheit ist keine Kategorie, die für das Recht sinnhaft interpretierbar ist. Kurilla (2013: 340) formuliert dementsprechend:

¹⁵ Van Krieken (2006: 575ff.) beschreibt die Rolle von “extra-legal forms of knowledge”, die auf das Recht Einfluss nehmen.

¹⁶ Sturm (2007: 92) argumentiert hinsichtlich der Interdependenz zwischen dem Recht und dem Marktsystem, dass die „gemeinschaftsübergreifenden Sphären des Rechts [...] die Funktion [besitzen], die normativ-institutionellen Voraussetzungen für sich verdichtende Marktbeziehungen über kulturell oder religiös definierte Sphären hinaus bereitzustellen, da auch die marktförmige Vergesellschaftung eines institutionell-normativen Hintergrunds bedarf“.

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

„Jedes Funktionssystem verfügt über einen eigenen binären Code, mit dem es seine Autopoiesis fortsetzt. Die Zuordnung von Ereignissen zur Umwelt oder zum System geschieht derweil einzig und allein rekursiv, im Rückgriff auf die eigene Geschichte. Die Binarität des Codes sorgt indes dafür, dass das System von einer Operation zur nächsten schreiten kann, indem es den jeweiligen Gegenwert der einen Operation für zukünftige bereithält. Solche Codes sind etwa die Differenzen wahr/unwahr, geliebt/nicht-geliebt und zahlen/nicht zahlen. Für die einzelnen Systeme sind diese Codes gewissermaßen weltkonstitutive Differenzen, die es von vorn herein ausschließen, dass ein Funktionssystem die Funktionsweise eines anderen durchschauen kann“.

Selbstverständlich zeigen sich erst in der Rechtspraxis bzw. im empirischen Einzelfall die vielschichtigen Dynamiken, denen ein Rechtssystem unterliegt (von Benda-Beckmann 2006: 185ff.; Raum 1993: 291ff.). Allerdings darf, trotz der Dynamik, die Stabilität und stabilisierenden Mechanismen in einem Rechtssystem nicht vernachlässigt werden. Dies gilt vor allem dann, wenn, wie im Fall der Geschichte des deutschen Rechts, tiefgreifende rechtliche Veränderungen vor allem aus den negativen Erfahrungen mit „extra-legalen“ Überlegungen resultieren.¹⁷ Insbesondere das Verfassungsrecht ist in modernen Rechtsstaaten nicht verhandelbar und ist Zeichen einer stabilen Rechtstradition. Darüber hinaus werden in einem Rechtssystem Justizgrundrechte formuliert, welche die Unabhängigkeit von „extra-legalen“ Einflüssen gewährleisten sollen (Heghmanns 2014: 19).¹⁸

Individuelle Handlungsmodelle können angenommenerweise den Komplexitätsgrad von Rechtssystemen nicht widerspiegeln, weil juristische Laien die kontinuierliche (systembezogene) Ausformulierung des Rechts nicht mitvollziehen können bzw. darüber keine Kenntnisse besitzen. Allerdings ist eine indirekte Beziehung zwischen dem Rechtssystem und den sozialen Akteuren durchaus möglich. Eine indirekte Beziehung ergibt sich aus der Steuerungs- und Kontrollfunktion des Rechtssystems gegenüber anderen sozialen Institutionen, wie zum Beispiel dem Wirtschaftssystem. Soziale Normen werden in diesen sozialen Institutionen internalisiert, die ihrerseits durch das Rechtssystem geprägt werden. Es darf aus rechtsethnologischer Perspektive lediglich von einer korrelativen Beziehung zwischen den sozialen Normen des

¹⁷ Das folgende Zitat zeigt die stabilisierenden Mechanismen des Rechtssystems durch die Relevanz der historischen Dimension im richterlichen Entscheidungsprozess: „Die Vorschrift [des §§ 136 und 136a StPO] verdankt ihr Dasein den schmerzlichen Erfahrungen einer Zeit, die diese Achtung vor der freien Entschliessung eines Menschen, auf dem der Verdacht einer strafbaren Handlung ruht, vielfach verletzte, und verbietet deshalb ausdrücklich, die Freiheit der Willensentschliessung und Willensbetätigung durch Anwendung bestimmter Mittel zu beeinträchtigen, die jene Entschlußfreiheit bedrohen“ BGH, 30.10.1951 - 1 StR 363/51 (Referenznummer: JurionRS 1951, 10289).

¹⁸ Die Ausführungen von Heghmanns (2014) beziehen sich auf das deutsche Verfassungsrecht.

Rechtssystems und den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen ausgegangen werden, die empirisch überprüft und analytisch ermittelt werden muss (Donovan 2007: 19):

„The fieldworker might question informants about the proper rules governing a specific situation. [...] The implicit assumption is that a direct relationship exists between behavior-governing norms (which are psychological phenomena) and stated rules or legislation. Any such relationship, however, is a hypothesis to be tested and not an a priori premise assumed to be valid. We know from our own experience that the relationship between what people say they (ought to) do and the internalized norm that influence their decisions will be much more complicated [...]. The slippage between formal law and internalized norm can be significant“.

Die sozialen Normen des Rechtssystems werden indirekt gelernt und internalisiert (Engel 2008), wobei Emotionen eine zentrale Rolle bei der Internalisierung von sozialen Normen zur Aufrechterhaltung sozialer Ordnung spielen (von Scheve 2010).

2.1 „Law and Emotion“ – Stand der Forschung

Das interdisziplinäre Forschungsfeld „Law and Emotion“ untersucht unter anderem die für diese Arbeit relevante Beziehung zwischen der Individualebene und dem Rechtssystem.¹⁹ Im Folgenden werden die zentralen Perspektiven dieses Forschungsbereichs vorgestellt, soweit sie die Zielsetzung der Dissertation betreffen. Die individuellen Handlungen, die das Rechtssystem versucht zu regulieren, sind oftmals emotional. Wobei entweder erwartet wird, dass Emotionen kontrolliert oder gefühlt werden. Die mangelnde Kontrolle von Wut bei „Hassverbrechen“ oder der Mangel an Empathie bei „kaltblütigem Mord“ können hierfür als Beispiele dienen (Posner 1999: 309). Untersucht wird allerdings nicht nur die Rolle von Emotionen in individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen. Im Fokus des Interesses steht ebenso die Rolle von Emotionen in der juristischen Doktrin sowie der Zusammenhang zwischen Emotionen und sozialen Normen. Es wird auf allen Ebenen von einer engen Verbindung zwischen Emotionen und dem Recht ausgegangen.

„The legal system, as regards its conceptual dimension and its actors – judges, lawyers, defendants and deponents, politicians and experts, citizens and public – is deeply intertwined with emotional norms, rules, experiences, and expectations“ (Ellerbrock & Kesper-Biermann 2015: 2).

¹⁹ Siehe Grossi (2015); Bandes & Blumenthal (2012); Abrams & Keren (2010) für einen Überblick über das Forschungsfeld.

Die „Law and Emotion“-Forschung kritisiert die rechtspositivistische Perspektive, der zufolge das Recht und die Rechtsakteure objektiv und rational sind. Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Recht zeigt vielmehr, dass es systeminhärenten Vorurteilen unterliegt, welche den Objektivitätsgedanken unterwandern:

„[C]ritical legal studies (CLS) asserts that law is political; feminism that it is gendered; critical race theory (CRT) that it is racial; and queer theory, that it is heteronormative. In mounting these challenges, critical jurisprudence also undermines positivist claims that the law is value-neutral, objective and purely rational” (Grossi 2015: 56-57).

Als Gegenposition zur Rationalitätshypothese nimmt dieses Forschungsfeld folgende Position ein. Ein Rechtssystem darf die Rechtsakteure nicht als abstrakte Entitäten verstehen, sondern muss tatsächliches menschliches Verhalten in die rechtliche Theoriebildung aufnehmen, was Emotionen einschließt. Zur Rechtfertigung dieser Perspektive wird die normative Tiefe von Emotionen angeführt. Das zentrale Ziel der „Law and Emotion“-Forschung besteht dementsprechend in der Untersuchung der sozialen Funktionen von Emotionen. Sie positioniert sich damit deutlich gegen wissenschaftliche Disziplinen und Traditionen, welche die Rolle von Emotion als negativen Einfluss auf einen ansonsten rationalen Gedankenprozess beschreiben (Abrams & Keren 2010: 2003ff.). Selbst in Traditionen, in denen die Rolle von Emotionen als positiver Einfluss aufgefasst wird, bleibt die Metapher des „Einflusses auf“²⁰ bestehen. Arkush (2008: 1281ff.) merkt kritisch an, dass Emotionen lediglich als Bezugsobjekte bzw. einfließende Faktoren für Entscheidungen gesehen werden, die dann von anderen psychischen Prozessen getroffen werden. Sie werden auf ihre Valenzdimension reduziert und als soziale Präferenzen in Theorien der rationalen Wahl eingebettet. Im Forschungsfeld „Law and Emotion“ werden Emotionen hingegen als sozial-relationaler (Bandes & Blumenthal 2012: 162) und handlungsleitender Prozess (Arkush 2008: 1356) erachtet. Sie stehen in einer interdependenten Beziehung zu sozialen, kulturellen und institutionellen Kontexten und können soziale Bewertungen und Entscheidungen direkt produzieren. Emotionen sind domänenspezifische Kompetenzen, die soziale Funktionen erfüllen können. Diese Perspektive wird im Zuge der Erörterung des Ansatzes „Emotions as Bio-cultural Processes“ (Kapitel 4.2.3) weiter ausformuliert.

Dementsprechend stellt sich die Frage, ob das Recht Emotionen „kultivieren“ bzw. ob ein Rechtssystem den Ausdruck und Inhalt von Emotionen beeinflussen kann (Grossi 2015: 57). Anders ausgedrückt: Können juristische Laien eine Form von „Rechtsgefühl“²¹ zur Lösung von

²⁰ Siehe Pfister und Böhm (2008: 6) zur „influence-on metaphor“.

²¹ Siehe Schnädelbach (2015) für eine historische Diskussion des Begriffs des Rechtsgefühls.

juristischen Bewertungsproblemen ausbilden? Wie oben dargestellt, wird eine divergente Beziehung zwischen Rechtssystem und individueller Handlungsebene hinsichtlich der involvierten psychischen Prozesse angenommen. Die Dissertation strebt dementsprechend einen analytischen Brückenschlag an, der es erlaubt, die Ebene des Rechtssystems und der sozialen Normen über die Definitionen von sozialen Anforderungen auf die Ebene der individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozesse zu beziehen. Dadurch kann für das Forschungsfeld „Law and Emotion“ ein analytischer Rahmen geliefert werden.

2.2 Einführung in den Phänomenbereich der Täuschung

Die Definition des „Täuschungsverbots“ im deutschen Rechtssystem dient in dieser Dissertation als Beispiel für eine Normdefinition auf sozialer Ebene. Die soziale Norm des „Täuschungsverbots“ wird in anderen sozialen Institutionen indirekt gelernt und gelehrt, wie zum Beispiel in der Schule oder in Sportvereinen bzw. in vielfältigen sozialen Handlungskontexten vermittelt. Das hat selbstverständlich zur Folge, dass die Definition des „Täuschungsverbots“ im deutschen Recht und in anderen sozialen Institutionen und Kontexten einander komplementär sein oder in Konflikt stehen können. Diese Komplementarität entsteht, wie oben dargestellt, durch die Steuerungs- und Kontrollfunktion des Rechtssystems. Die Komplementarität von unterschiedlichen Definitionen des „Täuschungsverbots“ entsteht aber auch durch den Umstand, dass unterschiedliche soziale Bereiche zwar durch differenzierte soziale Institutionen organisiert sein können, aber dieselben oder zumindest ähnliche Organisationsprobleme gelöst werden müssen. Die Ähnlichkeit der Organisationsprobleme bezieht sich auf die Bedingung, dass jede kooperative Gesellschaft und jede soziale Institution Kommunikationsregeln aufstellen muss, wodurch Handlungen von Individuen koordiniert und kollektive Ziele erst erreicht werden können, welche auch immer angestrebt werden. Im Rahmen dieser Arbeit wird davon ausgegangen, dass das „Täuschungsverbot“ einen fundamentalen Teil der gesellschaftlichen Kommunikationsregeln definiert. Kommunikation wird als Handlung in Systemen im Sinne der Systemtheorie von Luhmann verstanden (Kurilla 2013: 323-325). Das „Täuschungsverbot“ bestimmt Konzepte wie Wahrheit bzw. Wahrhaftigkeit und Falschheit sowie Regeln der strategischen Interaktion. Es kann angenommen werden, dass diese Konzepte für eine Bandbreite an sozialen Institutionen relevant sind, nicht nur für das Rechtssystem. Derartige Konzepte sind selbstverständlich kultureller Prägung und Strukturierung unterworfen und müssen wiederum

an psychische Systeme gekoppelt sein, die ihrerseits eigene systeminhärente Bedingungen besitzen (Kurilla 2013: 226-328)²² und deren emotions- und kognitionsethnologische Spezifikation den weiteren Verlauf dieser Arbeit bestimmen. Kapitel 4 beschäftigt sich eingehend mit dieser Spezifikation. In diesem Kapitel stehen hingegen die soziale Ebene bzw. die Ebene der gesellschaftlichen Organisationsprobleme im Vordergrund.

Die abendländisch-philosophische Auseinandersetzung mit den Konzepten Wahrheit und Täuschung ist diesbezüglich sehr erhellend. Denn jenseits der rigiden Trennung zwischen Wahrheit und Täuschung existiert eine weitere Kategorie: das Konzept der List (von Senger 1999: 9ff.). An dieser Stelle muss erwähnt werden, dass unter anderem aufgrund der Vielschichtigkeit der Normdefinitionen in dieser Dissertation keine Unterscheidung zwischen moralischen Normen, sozialen Normen und Konventionen vollzogen wird. Von Scheve (2010: 297-308) spricht sich ebenfalls gegen eine solche Trennung aus. Eine Unterscheidung dieser Kategorien von Normen in Form von Muss-, Soll- und Kann-Erwartungen ist für diesen Beitrag nicht relevant. Denn auch moralische Normen, die den höchsten Unbedingtheitsgrad aufweisen, kennen Ausnahmen. Situative und biografische Umstände bestimmen, ob Ausnahmeregelungen bzw. alternative Argumentationen vom Individuum verfolgt werden. Ein formulierter Absolutismus, wie „Du sollst nicht töten“ muss nicht immer eine spezifische Handlung erzwingen wollen, wie die Notwehrregel deutlich zeigt. Das bedeutet nicht, dass das Konzept der Norm aufgegeben werden muss. Es soll lediglich darauf hingewiesen werden, dass Normdefinitionen dynamisch und vielschichtig sein können. Das Konzept der List ist hervorragend geeignet, um diese Dynamiken zu veranschaulichen.

Die abendländisch-philosophische Auseinandersetzung mit der List ist weniger formalisiert als in anderen Philosophiesystemen. Exemplarisch sei die Rolle der Kniffe in der islamischen

²² Siehe auch Kurilla (2013: 325) für eine Erörterung des Zusammenhangs zwischen psychischen und sozialen Systemen bezogen auf den Systembegriff von Niklas Luhmann. Soziale Systeme müssen „an eine von ihnen unabhängige Umwelt angepasst sein, um sich zeitlich fortsetzen zu können. Zu dieser Umwelt gehören Organismen und an sie gekoppelte psychische Systeme wie entsprechend auch die zum Überleben der Organismen notwendigen ökologischen Bedingungen“.

Rechtsentwicklung²³ erwähnt oder die 36 Strategeme²⁴ in der chinesischen Tradition. Die List und die Täuschung beeinflussen das Vorstellungsbild eines Getäuschten durch die strategische Kontrolle und Steuerung der kommunizierten Inhalte. Die List und die Täuschung besitzen strategisches Potenzial, das es einem Individuum erlaubt, das Denken eines anderen Individuums zu manipulieren (Steger 1999: 321). Wie kann diese Manipulation bewertet werden? Die Manipulation kann legitim erscheinen, weil sie „zum Besten“ des betreffenden Individuums erfolgt, wie zum Beispiel in der Erziehung, wenn Eltern ihr Kind mit einer Notlüge überzeugen wollen, den Fernseher auszuschalten. Das Mysterium der viereckigen Augen, die bei andauerndem Fernsehkonsum wachsen sollen, ist hinreichend bekannt. Die Täuschung kann aber auch der Übervorteilung eines Individuums dienen und zwar zum direkten Nachteil bzw. gegen den

²³ Die List bzw. die Kniffe können in der islamischen Rechtsentwicklung als Genre der islamischen Rechtsliteratur verstanden werden. Sie dienen als Beispiele für juristische Argumentationen, die Grauzonen zwischen Normkonformität und strafbarem Handeln bzw. Lücken in der juristischen Systematik offenbaren. Das Konzept der Blutrache ist hier zu nennen. „Nach dem islamischen Gesetz wird der Mörder getötet, wenn die Inhaber des Blutrauchs [...], die Erben des Ermordeten, es verlangen. Nun tötet ein Mann seine Schwiegermutter. Die hat keine Anverwandten, die die [Blutrache] fordern könnten, außer ihrer Tochter, der Gattin ihres Mörders. Der Mann wendet nun eine List an [...] und tötet auch noch seine Gattin, von der er ein Kind hat. Die Forderung nach der Blutrache geht nun – im Erbgang – auf ihr Kind über. Da aber ein Kind nicht fordern kann, seinen eigenen Vater zu töten, bleiben beide Morde ungesühnt“ (Rebstock 1999: 245). Die List kann dementsprechend als spekulativer Scharfsinn definiert werden. Die Ausformulierungen von Listen zielen aber nicht nur auf die Entwicklung einer juristischen Systematik ab. Sie dienen auch als Methode der Rechtsfindung und -definition, wenn ein spezifischer Fall nicht durch eine direkte Referenz zu den offenbarten Quellen des Koran und der Sunna gelöst werden kann. Diese Praxis wurde von Traditionalisten mitunter scharf kritisiert, da sich ein so gewonnenes Gesetz nicht durch ihren göttlichen Ursprung legitimiert. Das obige Beispiel darf aber nicht als repräsentativ für diese Praxis der Rechtsfindung gesehen werden. Die List zeigt vielmehr auf, wie Einzelfälle argumentativ auf Regeln bezogen werden können bzw. wie in einem Einzelfall juristisch argumentiert werden kann (Rebstock 1999: 246ff).

²⁴ Das chinesische Listverständnis ist schwierig zu definieren. Entscheidend ist die Definition der List als ungewöhnliche und indirekte Vorgehensweise. Zur Beschreibung dieser Vorgehensweise hat sich der Begriff des Strategems durchgesetzt (von Senger 1999: 9ff.). Der Zweck einer indirekten Vorgehensweise lässt sich vor dem Hintergrund des chinesischen Verständnisses der Rhetorik veranschaulichen. Die Direktheit der antithetischen Rede wäre in einer traditionell chinesischen, streng zensierten politischen Welt äußerst dumm. Unter dem Deckmantel der Versinnbildlichung lässt ein Redner seine Kritik besser diskret und indirekt durchblicken. So sind es vor allem die indirekten Erwähnungen oder auch das Nichtgesagte, das die chinesische Rhetorik ausmacht. Sie hat einzig und allein zum Ziel, den verletzenden Charakter einer Kritik, die ihren Urheber gefährden würde, zu verhüllen. Die chinesische Form der Rhetorik übt Kritik nicht auf eine propositionale Art und Weise, sie liefert keinen festgelegten, expliziten Sinn, sondern deutet lediglich an und eröffnet sich erst durch die Interpretation des Zuhörers. Weil sie über keinen festgelegten Inhalt verfügt, macht sie sich keiner Beleidigung schuldig und bietet keinen Ansatzpunkt für eine Verteidigung oder Verurteilung. Die Rhetorik dämpft den Zusammenstoß der beiden in Konflikt stehenden Seiten. Sie mildert für den einen den Fehltritt, für den anderen die Schande. Auf Grund der Indirektheit ist diese Rhetorik schonend gegenüber dem Zuhörer und bewahrt das strategische Potential des Redners, das er benötigt, um sich selbst zu schützen. Er kann nicht auf eine Aussage festgenagelt werden (Jullien 2000: 59ff.). Das Konzept, seinem Gegenüber keinen Ansatzpunkt für die Entgegnung oder Verteidigung zu liefern, um strategisches Potenzial aufrechtzuerhalten, lässt sich auch auf die kämpferische Auseinandersetzung übertragen, die in der chinesischen Tradition idealtypisch als indirekte Auseinandersetzung konzipiert ist. In dem chinesischen Militärtraktat „Die Kunst des Krieges“ von Sunzi (<http://classics.mit.edu/Tzu/artwar.html> [Abgerufen am 02.01.2017]) wird dementsprechend darauf hingewiesen, dass der kluge Anführer die Truppen des Feindes ohne Kampf, ohne Belagerungen und ohne lange Operationen im Feld unterwirft, um so Land, Leute und sich selbst vor Zerstörung zu bewahren. Dies ist die Methode, laut Sunzi, mit einem Strategem anzugreifen. Das Traktat der 36 Strategeme stellt eine Sammlung von Strategemgeschichten unbekannter Autorenschaft dar. Die Überschriften der einzelnen Strategeme versinnbildlichen den Kern der Strategie. Strategem Nummer 6 lautet zum Beispiel „Im Osten lärmern, im Westen angreifen“ (von Senger 1999: 31).

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

Willen eines Gegners. Doch selbst die Übervorteilung eines anderen Individuums mittels Täuschung kann legitim erscheinen. Zum Beispiel, wenn nur so das eigene Leben gerettet werden kann. Hier ist ein absolutes „Täuschungsverbot“ problematisch und fragwürdig. Im Folgenden wird anhand von Beispielen aus der christlichen Theologie, dem Humanismus, dem Wettbewerbsrecht und dem Kriegsrecht dargestellt, welche weiteren Legitimationen der Täuschung bzw. der List formuliert werden können. Außerdem wird die Frage aufgegriffen, welche gesellschaftlichen Organisationsprobleme durch die Kategorisierung von Täuschung, List und Wahrheit gelöst werden können. Diese Auseinandersetzung ist keinesfalls erschöpfend. Sie dient als erste Annäherung an den Phänomenbereich der Täuschung und wird im weiteren Verlauf der Analyse der Rechtsprechungen spezifiziert.

In der theologischen Tradition der christlichen Ethik ist die gezielte Mitteilung des Falschen ausnahmslos verboten. Es herrscht ein absolutes „Täuschungsverbot“ vor. Allerdings kann in bestimmten Situationen geboten sein, die Wahrheit zu verbergen.

„Dieses berechnete Verbergen der Wahrheit nennt Thomas [von Aquin] eine ‚dissimulatio‘, wobei die Vorsilbe »dis-« den Unterschied zur moralisch verwerflichen »simulatio« oder »hypocrisis« als einer bewußten Verstellung im Sinne der äußeren Kundgabe eines Nichtwirklichen markiert“ (Schockenhoff 1999: 158).

Die bewusste Irreführung definiert die verbotene Täuschung. Neben dieser existiert eine erlaubte Form der Täuschung. Die erlaubte Täuschung wird im Folgenden als List beschrieben. Sie zeichnet sich durch das berechnete Verbergen der Wahrheit aus, im Gegensatz zur bewussten Irreführung, die etwas Nichtwirkliches kommuniziert. Die List kann aber dennoch als eine Form der Täuschung beschrieben werden, weil sie strategisch eingesetzt werden kann. Es sind Situationen denkbar, in denen Ziele nicht mehr durch das bloße Verbergen der Wahrheit erreicht werden können, sondern eine aktivere Vorgehensweise erfordern. Dies erscheint dann relevant, wenn zum Beispiel Zeugen – vor dem Hintergrund früherer Gerichtspraktiken – zur Aussage gezwungen wurden. Die Strafprozessordnung des frühzeitlichen Justizwesens sahen die Folter zur Aussageerpressung vor, sodass eine Aussage einen selbst oder einen anderen Menschen in unmittelbare Lebensgefahr bringen konnte. In der strengen Tradition von Thomas von Aquin stehen lediglich das Schweigen und das Gottvertrauen als Mittel zur Verfügung, um solchen Situationen zu entgehen. Ein Christ hat nach Thomas von Aquin die Pflicht, auch ein „Martyrium für die Wahrheit“ auf sich zu nehmen (Schockenhoff 1999: 167-168).

Andere Theologen, wie zum Beispiel Alfonso Maria de Liguori, erlauben neben dem Verbergen der Wahrheit auch die zweideutige Rede und die sogenannte „Mentalreservation“. Ersteres bezieht sich auf die strategische Ausnutzung mehrdeutiger Begriffe, um einen Fragesteller ohne Falschaussage zu übervorteilen bzw. zu täuschen. Die Mentalreservation beruht darauf, dass „[...] der Redende einen Teil seiner Rede für sich zurückbehält, indem er einen inneren Vorbehalt anfügt, der für die Wahrheit seiner Aussage unerlässlich, aber dem Hörenden nicht ohne weiteres erkennbar ist“ (Schockenhoff 1999: 169). Eine notwendige Bedingung ist allerdings, dass der gedankliche Vorbehalt erkennbar ist. Völlig unerkennbare Vorbehalte sind verboten. Die bewusste Falschaussage bleibt auch bei Alfonso Maria de Liguori nicht erlaubt (Schockenhoff 1999: 170). Als Beispiel hierfür kann, wie in der Einleitung bereits erwähnt, eine Fahrscheinkontrolle angeführt werden. Wer einen ungültigen Fahrschein besitzt, kann die Frage nach dem Fahrschein bejahen und gedanklich mitformulieren „aber keinen gültigen“. Der Kontrolleur hätte bei dieser Konstellation zumindest die Möglichkeit zu überprüfen, ob der Fahrschein auch gültig ist. Diese Nachfrage müsste, um sich keiner Lüge schuldig zu machen, verneint werden. Da dies in der Praxis der Fahrscheinkontrolle möglicherweise zu viel von einem Kontrolleur erwarten würde, kann übrigens unter bestimmten Umständen die Täuschung im deutschen Rechtssystem auch „konkludent“, zum Beispiel durch Schweigen, erfolgen. Der Aspekt der „konkludenten“ Täuschung wird bei der Analyse der Rechtsprechungen wieder relevant werden.

Eine weitere Tradition, welche die bisherigen Ausführungen ergänzt, ist der Humanismus. Erasmus von Rotterdam bewertet die List auch positiv. Dabei verwendet er den Begriff „vafrities“. „Vafrities“ beschreibt Peter Walter als Pffiffigkeit und Verschmitztheit. Die Pffiffigkeit bezeichnet in diesem Zusammenhang die Anpassung einer Argumentation an die Fassungskraft des Publikums. Damit ist auch die überzeugende Rede unter Vorspiegelung einer falschen Identität gemeint, die allerdings niemals den sachgerechten Boden verlassen darf, auf den sich die Argumentation bezieht. Die Argumentation muss den objektiven Tatsachen entsprechen. Eine rhetorische Vorgehensweise, die auf das Vorstellungsbild des Publikums einwirkt und es beeinflusst, um so eine Überzeugung zu generieren, ist hingegen erlaubt. Auch bei der Rhetorik kann die strategische Intention der List nicht bestritten werden. Bei Erasmus von Rotterdam sind dabei die Motive der Handlung relevant. Dieselbe Rhetorik kann abhängig von den persönlichen Motiven mal tadelswert, mal lobenswert sein (Walter 1999: 176-190). Die List definiert sich dementsprechend dadurch, dass sie den Boden der objektiven Tatsachen nicht verlässt und aus lobenswerten Motiven angewendet wird.

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

In der mittelalterlichen Theorie des „gerechten Krieges“ (bellum iustum) legitimiert sich die List daran anschließend durch das übergeordnete Ziel der Bestrafung der Schuldigen und der Wiederherstellung einer sittlichen Ordnung, die durch den Schuldigen bedroht wurde. Die im Krieg angewendeten Mittel und so auch die Täuschung müssen allerdings beschränkt werden.

„[Die] Unterscheidungsformel, die ein teilweises Verbergen der Wahrheit, nicht aber die aktive Täuschung des anderen erlaubt, wird auch bei der Beurteilung der Kriegslist beibehalten. Es kann demnach auch im Krieg niemals gestattet sein, den Gegner durch Scheinabkommen, Vertragsbruch oder die Nichteinhaltung gegebener Zusagen in einen Hinterhalt zu locken, während es sehr wohl legitim und unter Umständen sogar geboten ist, sein Unwissen auszunützen und ihn durch ein Verbergen der eigenen Pläne in einen Hinterhalt laufen zu lassen. [...] Die militärische Strategie des kriegführenden Fürsten muß die Transparenz der sittlichen Ordnung deshalb wenigstens insoweit widerspiegeln, als sie ihr nicht direkt zuwiderlaufen darf, wie es durch bewußte Irreführung, Rechtsbruch oder Vertragsuntreue der Fall wäre“ (Schockenhoff 1999: 158-159).

Eine gesellschaftliche Ordnung, die zum Beispiel auf Vertragstreue beruht, kann nicht durch Vertragsuntreue etabliert bzw. wiederhergestellt werden. Genauso wenig kann dem Recht genüge getan werden, wenn es mit illegalen Mitteln verteidigt wird. Die bewusste Irreführung ist eine verbotene Täuschung, weil sie die Aufrechterhaltung der sittlichen Ordnung verhindert. Die List definiert sich dementsprechend dadurch, dass die sittliche Ordnung nicht unterwandert wird.

Das deutsche Bundesverteidigungsministerium erließ im Jahr 2013 diesbezüglich folgende Dienstvorschrift auf Grundlage des humanitären Völkerrechts in bewaffneten Konflikten und unterscheidet zwischen „Perfidie“ und „erlaubter Kriegslist“. Die Täuschung ist vor allem dann verwerflich und perfide, wenn mit bestimmten Schutzrechten getäuscht wird:

„Heimtücke (Perfidie) ist verboten und als Kriegsverbrechen strafbar [...]. Es ist verboten, einen Gegner unter Anwendung von Heimtücke zu töten, zu verwunden oder gefangen zu nehmen [...]. Heimtückisch sind Handlungen, die die Gegenpartei zur irrümlichen Annahme einer völkerrechtlichen Schutzlage verleiten“ (de Maizièrre 2013: 69).

Demgegenüber sind Kriegslisten folgendermaßen definiert:

„Kriegslisten und die Anwendung der notwendigen Mittel, um sich Informationen über die Gegenpartei und das Gelände zu verschaffen, sind erlaubt [...]. Kriegslisten sind Handlungen, die einen Gegner irreführen oder ihn zu unvorsichtigem Handeln veranlassen sollen. Diese Handlungen dürfen jedoch keine Regel des Humanitären Völkerrechts verletzen und insbesondere

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

nicht heimtückisch sein, indem der Gegner verleitet wird, auf einen sich aus dem Humanitären Völkerrecht ergebenden Schutz zu vertrauen. Beispiele für Kriegslisten sind: Tarnung, Scheinstellungen, Scheinoperationen und irreführende Informationen/Desinformationsmaßnahmen“ (de Maizière 2013: 68).

An dieser Stelle kann auch an die Sittenwidrigkeit von unlauteren Wettbewerbshandlungen erinnert werden. Die Generalklausel des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb im deutschen Recht ist diesbezüglich aufschlussreich:

„Eine Wettbewerbshandlung [...] verstößt dann gegen die ‚guten Sitten‘, wenn sie mit dem Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden nicht im Einklang steht. Dabei darf nicht außer acht gelassen werden, dass Wettbewerb seinem Wesen nach ein wirtschaftlicher Kampf ist. [...]. Solange jemand durch seine Leistung überzeugt, handelt er, wenn er wahrheitsgemäß über seine Leistung informiert, nicht sittenwidrig“ (Francke 1997: 115).

Als Beispiel kann hierfür die gefühlsbetonte Werbung dienen. Eine Werbung, die menschliche Gefühle anspricht, ist nicht per se verboten. Sonst gäbe es keine Werbung von karitativen Einrichtungen. Allerdings muss ein direkter Zusammenhang des Gutes mit dem angesprochenen Gefühl bestehen. So ist die Werbung eines Hilfswerks, das auf Mitleid und Hilfsbereitschaft anspielt, nicht unlauter, weil es wahrheitsgemäß eine Situation beschreibt. Die Gestaltung einer solchen Werbung folgt aber dennoch strategischen Motiven und kann als List verstanden werden. Die persönlichen und beklagenswerten Umstände des Vertreters an der Haustür, haben bei einem Stück Seife allerdings keine sachliche Beziehung zum Gegenstand. Wird der Kunde aufgrund der persönlichen Umstände des Verkäufers zum Kauf genötigt, ist dies wettbewerbswidrig: „Jede gefühlsbetonte Werbung ist unzulässig, wenn sie nicht in einem sachlichen Zusammenhang mit dem Gegenstand des Angebotes steht, d. h. sachgerecht ist“ (Francke 1997: 110-111). Es dürfte deutlich werden, dass sowohl die List als auch die verbotene Täuschung strategisches Potenzial besitzen und unter Umständen dasselbe Ergebnis produzieren, nämlich die Beeinflussung der Entscheidung eines Käufers.

Die Erwähnung der Kriegslist und der Wettbewerbshandlung als wirtschaftlicher Kampf leitet zu einem weiteren wichtigen Punkt über. In der Militärtaktik europäischer Tradition hat sich vor allem eine militärische Taktik etabliert: die Phalanx. Die Phalanx hat sich im antiken Griechenland ungefähr im siebten Jahrhundert v. Chr. herausgebildet. Bei dieser militärischen Formation marschieren zwei schwerbewaffnete und gepanzerte Trupps, die hintereinander in Reihen geordnet sind, im Gleichschritt gegeneinander vor. Eine solche Formation schöpft ihre Kraft aus dem Vormarsch und dem dadurch entstehenden „physischen Druck“ und mündet

zwangsläufig in einem direkten Zusammenstoß. Selbst wenn die erste Reihe zusammenbricht, drängen die hinteren Ränge weiter vor (Jullien 2000: 42-43). Die Phalanx benötigte keine ausgebildete und teuer ausgestattete Ritterschaft. Sie war vielmehr ein Ausdruck einer freien Bürgerschaft. Gemeinschaftlich wurden individuelle Rechte verteidigt. Individualismus und Gruppendisziplin verschmelzen nach Hanson (2004: 158) dabei zu einer Angriffs- und Verteidigungsform:

„Lethal, heavy infantry have been a particular Western strength. The latter can be traced to the Greek phalanx tradition and to Hellenic ideas of hoplite warfare and of land ownership. The rise of hoplite militias of the polis created the idea of Western warfare as decisive infantry battle waged by free men over property and local autonomy. Individualism and group discipline were aligned”.

Entscheidend ist, dass nicht nur die Mitglieder einer Partei ein gemeinschaftliches Ziel verfolgen. Vielmehr kommt beiden Parteien in der Aufstellung der Phalanx eine Rolle zu. Die Phalanx entspricht einem Sparsamkeitsprinzip. Das „Alles oder Nichts“-Prinzip der offenen Feldschlacht muss im Gegensatz zu kriegerischen Handlungen, wie z.B. Scharmützel und Hinterhalte, gesehen werden. Die Phalanx führt durch die unmittelbare und direkte Konfrontation außerhalb der zivilen Örtlichkeiten, wie Städte und Dörfer, eine Entscheidung herbei, „[...] die sowohl die schnellste als auch die unzweideutigste ist“ sowie Land und Leute schont (Jullien 2000: 43). Aus dieser Perspektive ergibt sich die Notwendigkeit einer Beschränkung der verwendeten Mittel im Krieg – und zwar von beiden involvierten Parteien. Nicht nur die Aufrechterhaltung der sittlichen Ordnung oder der „guten Sitten“ muss gewahrt werden. Versteht man Krieg und die Phalanx als Prozess und Methode der Auseinandersetzung mit dem Ziel schnelle und eindeutige Ergebnisse zu finden, dann müssen die verwendeten Strategien insgesamt reglementiert werden, um dieses Prozessergebnis erreichen zu können.

Diese Ausführungen machen deutlich, dass eine listige und eine verbotene Form der Täuschung definiert werden kann. Die List ist nichtdestotrotz eine strategische Handlung, da sie unter Umständen denselben Effekt wie eine verbotene Täuschung haben kann. Der gegnerische Käufer oder der militärische Gegner trifft eine Entscheidung, die er bei Abwesenheit der List nicht getroffen hätte. Die Motive und Effekte der listigen Handlung sind unter Umständen dieselben. Sie ist insofern eine spezielle Form der Täuschung. Die Bewertung der List fällt hingegen positiv aus. Die List legitimiert sich nicht nur mit Verweis auf besondere Situationen oder lobenswerte Motive. Die List wird vielmehr qualitativ von der Täuschung abgegrenzt. Sie erreicht

noch nicht die Qualität einer verbotenen Täuschung. Sie verhindert nicht, wie im Wettbewerbsrecht angedeutet, die Aufrechterhaltung der ökonomischen Ordnung oder wie in der Theorie zur Phalanx, die Erreichung eines eindeutigen Prozessergebnisses. Um diese Ziele und Prozessergebnisse zu erreichen, müssen die angewendeten Strategien beschränkt werden. Hierin erklärt sich das rigore „Täuschungsverbot“, dass unter keinen Umständen gebrochen werden darf. Es gibt aber Umstände und Situationen, in denen das menschliche Interesse zur täuschenden Handlung, der Wunsch zur Übervorteilung, geradezu natürlich erscheint,²⁵ wie zum Beispiel im Krieg oder im Wettbewerb. Die List stellt eine Möglichkeit dar, diesem menschlichen Interesse zu folgen, ohne das „Täuschungsverbot“ zu brechen. Die List balanciert zwei unterschiedliche und gegenläufige Interessenslagen aus: Selbstinteresse und die Erreichung übergeordneter und kollektiver Ziele. Hier zeigt sich deutlich das bereits angesprochene Organisationsproblem von kooperativen Gesellschaften. Es müssen Kommunikationsregeln definiert werden, die strategisches Handeln aus bloßem Selbstinteresse beschränken, damit kollektive Ziele erreicht werden können. Die List ist ein Zugeständnis an das individuelle Selbstinteresse und löst diesen Interessenskonflikt.

Es folgt eine Inhaltsanalyse des „Täuschungsverbots“ im deutschen Rechtssystem. Dabei wird von besonderem Interesse sein, wie das Konzept der List weiter ausformuliert werden kann. Darüber hinaus muss erörtert werden, welchen Interessenskonflikt die List im deutschen Rechtssystem lösen kann. Auf Basis der Inhaltsanalyse wird dann ein gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell entwickelt, um daraus soziale Anforderungen des Rechtssystems an individuelle Bewertungs- und Entscheidungsprozesse abzuleiten. Die Ausführungen bisher machen deutlich, dass die Unterscheidung zwischen erlaubter List und verbotener Täuschung für soziale Akteure keine triviale Bewertungs- und Entscheidungsaufgabe darstellen.

2.3 Vorgehensweise der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots

Für eine Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem eignen sich insbesondere das Strafprozessrecht (StPO) und das Strafgesetzbuch (StGB). Aus dem Strafprozessrecht werden die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO (Regelungen des Verhaltens der Strafverfolgungsbehörden, wie Polizei, Staatsanwaltschaft und Richter bei der Vernehmung eines Verdächtigten) und aus dem Strafgesetzbuch der Paragraph § 263 StGB (Betrug) und die darauf bezogene Rechtsprechung analysiert. Diese Paragraphen werden in Kapitel 2.4 und 2.5 näher beschrieben. Sie werden deswegen in die Inhaltsanalyse aufgenommen, weil Schlüsselbegriffe

²⁵ Siehe Wacke (1977: 185) zum Konzept „*invicem se circumvenire*“ naturaliter“ im Römischen Recht.

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

wie Täuschung und Irrtumserregung explizit erwähnt werden. Diese Paragraphen eignen sich auch deswegen für eine Inhaltsanalyse, weil – wie im Verlauf der Analyse gezeigt wird – rechtliche Konzepte berührt werden, die Verfassungsrang besitzen und damit ein Einblick in die Rechtstradition des deutschen Rechtssystems gewonnen werden kann.

Das deutsche Recht gliedert sich in vier Rechtsgebiete: Privatrecht, öffentliches Recht, Strafrecht und Prozessrecht (Losch & Schwartze 2006: 31ff.). Das Strafrecht ist prinzipiell Teil des öffentlichen Rechts, wobei es üblicherweise als eigenständiges Rechtsgebiet aufgefasst wird. Der Zweck des Strafrechts ist die Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung bzw. der Friedensordnung. Dazu definiert das Strafrecht Rechtsgüter wie z.B. das Eigentum oder die körperliche Unversehrtheit und setzt die Verletzung dieser Rechtsgüter unter Strafe. Das Strafrecht teilt sich in einen Allgemeinen und einen Besonderen Teil. Im Besonderen Teil listet das Strafrecht die einzelnen Straftatbestände auf (Losch & Schwartze 2006: 244-245). Der Paragraph § 263 StGB definiert beispielsweise die wesentlichen Straftatbestandteile des Betrugs. Das Strafrecht ist Teil des sogenannten materiellen Rechts oder Sachrechts, das vom Prozessrecht abzugrenzen ist. Das Strafprozessrecht regelt die Durchführung des Gerichtsprozesses bzw. des Strafverfahrens, das überprüft, ob sich ein Beschuldigter schuldig im Sinne des materiellen Strafrechts (Heghmanns 2014: 7-11), zum Beispiel eines Betrugs, gemacht hat. Die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO regeln diesbezüglich die Vernehmung von Beschuldigten durch die Strafverfolgungsbehörden.

Im deutschen Rechtssystem können unter bestimmten Umständen Gerichtsurteile angefochten, sogenannte Rechtsmittel eingelegt werden. Eine Möglichkeit besteht dabei in der Revision. Revisionen prüfen, ob das Gerichtsurteil sach- oder prozessrechtliche Fehler aufweist bzw. ob Fehler bei der Rechtsanwendung gemacht wurden. Damit ist gemeint, dass sich die Revision lediglich auf rein rechtliche Aspekte beziehen kann. Es werden keine neuen Beweise erhoben oder beurteilt. In einer Urteilsbegründung werden im Wesentlichen die im Verfahren ermittelten Tatsachen bzw. Beweise auf die relevanten rechtlichen Regelungen bezogen sowie logische Schlussfolgerungen daraus getroffen. Nur diese Urteilsbegründung ist in der Revision anfechtbar, wenn sie widersprüchliche Inhalte enthält. Der begründete Revisionsantrag in Strafsachen wird einer übergeordneten Instanz, den Strafsenaten (StR) der Oberlandesgerichte (OLG) sowie des Bundesgerichtshofs (BGH), zur Prüfung vorgelegt. Das Revisionsgericht gibt der Revision nach der Prüfung statt oder lehnt diese als unbegründet ab (Heghmanns 2014: 339-342).

Angefochtene prozessuale Rechtsfehler müssen in Revisionsanträgen explizit begründet und idealerweise mit Zitaten aus der angefochtenen Urteilsbegründung versehen werden. Sie können insofern als Gegenrede zum vorangegangenen Gerichtsurteil verstanden werden. Revisionsentscheidungen zu diesen Revisionsanträgen fügen ihrerseits der Argumentation eine begründete Bewertung dieser Gegenrede hinzu (Heghmanns 2014: 356-373). Somit stellen Revisionsentscheidungen einen hervorragenden Zugang zu rein rechtsbezogenen juristischen Argumentationen dar, da nicht nur Argumente für eine Schlussfolgerung, sondern auch gegen eine Schlussfolgerung vorgetragen werden.

Diese Arbeit untersucht Revisionsentscheidungen des Bundesgerichtshofes, der im deutschen Rechtssystem obersten richterlichen Instanz in Strafsachen.²⁶ Damit kann diesen Entscheidungen der Stellenwert einer vorläufig abschließenden Bewertung zugesprochen werden. Die einzelnen Fälle, welche das Ausgangsmaterial dieser Inhaltsanalyse stellen, wurden in der juristischen Online-Datenbank „dejure.org“²⁷ identifiziert. Diese Datenbank listet zu einzelnen Paragraphen die zehn relevantesten Fälle bzw. Urteile auf. Dejure.org verweist zudem auf öffentlich zugängliche Fundstellen von Urteilen. Zur Einsicht der Urteilstexte wurde der Verweis zur Online-Datenbank „jurion.de“²⁸ verwendet. Die Zitierung der einzelnen Fälle ist dementsprechend sowohl mit dem zuständigen Gericht, Datum und gerichtlichen Aktenzeichen versehen als auch mit einer Referenznummer von jurion.de und dort einsehbar. Den Ausgangspunkt der Datensammlung bildeten die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO sowie § 263 StGB. Die Revisionsentscheidungen enthalten in der Argumentation Querverweise zu anderen Entscheidungen, die als Grundlage der richterlichen Begründung verwendet wurden. Diese Referenzurteile wurden ebenfalls in die Datensammlung aufgenommen, wenn sie in direkter Referenz zu den Paragraphen §§ 136 und 136a StPO bzw. § 263 StGB standen. Auf diese Weise konnten insgesamt 27 relevante Fälle identifiziert werden.

Die gesammelten Revisionsentscheidungen wurden zunächst gekürzt. Die Kürzungen betrafen hauptsächlich Passagen, die sich nicht unmittelbar auf die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO bzw. § 263 StGB bezogen. Bei der Kürzung wurde darauf geachtet, die Dreiteilung des Originaltexts in Verfahrensgegenstand, Beschreibung des zur Revision vorgelegten Sachverhalts und Revisionsbegründung beizubehalten. Das so aufbereitete Rohmaterial wurde daraufhin qualita-

²⁶http://www.bundesgerichtshof.de/DE/DasGericht/StellungGerichtssystem/stellungGerichtssystem_node.html [Abgerufen am 02.01.2017].

²⁷ www.dejure.org

²⁸ www.jurion.de

tiv-inhaltsanalytisch ausgewertet, mit dem Ziel Bewertungsbegründungen und Argumentationsketten im Kontext dieser Paragraphen zu identifizieren. Eine solche Inhaltsanalyse kann aus naheliegenden Gründen nicht den gesamten Phänomenbereich der Täuschung abdecken. Die notwendigen Eingrenzungen werden in Kapitel 3.1 thematisiert.

Zunächst werden die Paragraphen §§ 136 und 136a näher beleuchtet, um darauf aufbauend, acht relevante Revisionsurteile vorzustellen und hinsichtlich des Untersuchungsfokus zu interpretieren. Danach wird der Paragraph § 263 StGB besprochen und ein relevantes Revisionsurteil analysiert. Der Betrugstatbestand wird mit nur einem Revisionsurteil beleuchtet, um einen kritischen Punkt aus den vorherigen Analysen mit dem Betrug zu vergleichen.

2.4 Paragraphen §§ 136 und 136a StPO

Die Paragraphen §§136 und 136a StPO regeln das Verhalten der Strafverfolgungsbehörden bei der Vernehmung eines Verdächtigten. Sie haben folgenden Wortlaut:

§ 136 StPO: (1) Bei Beginn der ersten Vernehmung ist dem Beschuldigten zu eröffnen, welche Tat ihm zur Last gelegt wird und welche Strafvorschriften in Betracht kommen. Er ist darauf hinzuweisen, daß es ihm nach dem Gesetz freistehe, sich zu der Beschuldigung zu äußern oder nicht zur Sache auszusagen und jederzeit, auch schon vor seiner Vernehmung, einen von ihm zu wählenden Verteidiger zu befragen. Er ist ferner darüber zu belehren, daß er zu seiner Entlastung einzelne Beweiserhebungen beantragen und unter den Voraussetzungen des § 140 Absatz 1 und 2 die Bestellung eines Verteidigers nach Maßgabe des § 141 Absatz 1 und 3 beanspruchen kann. In geeigneten Fällen soll der Beschuldigte auch darauf, dass er sich schriftlich äußern kann, sowie auf die Möglichkeit eines Täter-Opfer-Ausgleichs hingewiesen werden.

(2) Die Vernehmung soll dem Beschuldigten Gelegenheit geben, die gegen ihn vorliegenden Verdachtsgründe zu beseitigen und die zu seinen Gunsten sprechenden Tatsachen geltend zu machen.

(3) Bei der ersten Vernehmung des Beschuldigten ist zugleich auf die Ermittlung seiner persönlichen Verhältnisse Bedacht zu nehmen.

§ 136a StPO: (1) Die Freiheit der Willensentschließung und der Willensbetätigung des Beschuldigten darf nicht beeinträchtigt werden durch Mißhandlung, durch Ermüdung, durch körperlichen Eingriff, durch Verabreichung von Mitteln, durch Quälerei, durch Täuschung oder durch Hypnose. Zwang darf nur angewandt werden, soweit das Strafverfahrensrecht dies zuläßt. Die

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

Drohung mit einer nach seinen Vorschriften unzulässigen Maßnahme und das Versprechen eines gesetzlich nicht vorgesehenen Vorteils sind verboten.

(2) Maßnahmen, die das Erinnerungsvermögen oder die Einsichtsfähigkeit des Beschuldigten beeinträchtigen, sind nicht gestattet.

(3) Das Verbot der Absätze 1 und 2 gilt ohne Rücksicht auf die Einwilligung des Beschuldigten. Aussagen, die unter Verletzung dieses Verbots zustande gekommen sind, dürfen auch dann nicht verwertet werden, wenn der Beschuldigte der Verwertung zustimmt.

Die Vernehmung dient den Strafverfolgungsbehörden prinzipiell als Mittel in ihrer Pflicht zur Wahrheitsfindung und effektiven Strafverfolgung (BGH, 26.07.2007 - 3 StR 104/07)²⁹. Dem Ziel der Wahrheitsfindung wird allerdings eine Grenze entgegengestellt. Diese Grenze ist dann erreicht, wenn die „[...] Freiheit der Willensentschließung und der Willensbetätigung des Beschuldigten [...] beeinträchtigt“ (§ 136a StPO Absatz 1) ist. Das Recht schützt dadurch die Freiheit des Beschuldigten, „[...] sich zu der Beschuldigung zu äußern oder nicht zur Sache auszusagen [...]“ (§ 136 StPO, Absatz 1). Es lässt sich bereits feststellen, dass das deutsche Recht einen Konflikt zwischen dem Ziel der Wahrheitsfindung und der Aussagefreiheit des Beschuldigten erkennt und thematisiert, wobei für das Recht eine Wahrheitsfindung um jeden Preis nicht akzeptabel erscheint, „[...] die Strafprozessordnung zwingt nicht zur Wahrheitserforschung um jeden Preis [...]“ (BGH, 26.07.2007 - 3 StR 104/07)³⁰.

Laut Paragraph § 136a StPO Absatz 1 ist eine Vorgehensweise zur Wahrheitsfindung dann inakzeptabel, wenn der Beschuldigte „[...] durch Mißhandlung, durch Ermüdung, durch körperlichen Eingriff, durch Verabreichung von Mitteln, durch Quälerei, durch Täuschung oder durch Hypnose“ in seiner Aussagefreiheit beeinträchtigt wird. Auch die „[...] Drohung mit einer nach seinen Vorschriften unzulässigen Maßnahme und das Versprechen eines gesetzlich nicht vorgesehenen Vorteils sind verboten“. Verhörtechniken, die darauf abzielen, „[...] das Erinnerungsvermögen oder die Einsichtsfähigkeit des Beschuldigten [zu] beeinträchtigen [...]“ (Absatz 2), sind ebenfalls verboten. Aussagen, die in diesem Sinn unfrei getroffen wurden, „[...] dürfen auch dann nicht verwertet werden, wenn der Beschuldigte der Verwertung zustimmt“ (Absatz 3). Damit ist gemeint, dass Beweise der richterlichen Entscheidung nicht zugrunde gelegt werden dürfen, wenn sie auf Basis von verbotenen Maßnahmen erlangt wurden.

²⁹ Referenznummer: JurionRS 2007, 37557

³⁰ Referenznummer: JurionRS 2007, 37557

Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem

Es kann Folgendes festgehalten werden: Zwischen Strafverfolgungsbehörden und Beschuldigten ist ein Interessenskonflikt festzustellen. Die Strafverfolgungsbehörden sind der Wahrheitsfindung bzw. der effektiven Strafverfolgung verpflichtet, genauso wie der Rechtspflege. Sie sind angehalten, alles Nötige, aber nicht alles Mögliche zu tun, um die wahrheitsgemäßen Sachverhalte herauszufinden bzw. alle Zweifel hinsichtlich der Unschuld des Verdächtigen auszuräumen.³¹ Dazu müssen Beweise, zum Beispiel in Form von Sachbeweisen oder Geständnissen, gefunden werden. Der Beschuldigte wird hingegen versuchen, einerseits Beweise gegen seine Schuld vorzutragen und andererseits Beweise für seine Schuld zu entkräften. Zur Preisgabe von Beweisen für seine Schuld ist der Beschuldigte nicht verpflichtet, sondern muss sich frei dazu entscheiden können. Täuschung ist nur eine von vielen möglichen Vorgehensweisen, die geeignet sind, einen Beschuldigten in seiner freien Willensentschließung zu beeinträchtigen. Der soziale Sinn des Täuschungsverbots liegt in der Aufrechterhaltung der freien Willensentschließung und Willensbetätigung als zentrales Rechtsgut. Das Täuschungsverbot beschränkt die Vorgehensweise der Strafverfolgungsbehörden und sichert die Rechte des Beschuldigten. Wie bereits in der Einführung in den Phänomenbereich der Täuschung besprochen, besteht das gesellschaftliche Organisationsproblem, derartige Interessenskonflikte auszubalancieren. Wodurch eine Beeinträchtigung der freien Willensentschließung im Einzelfall bestimmt ist und welche strategischen Möglichkeiten Strafverfolgungsbehörden dennoch besitzen, wird anhand der folgenden Revisionsentscheidungen analysiert.

³¹ Können aus der Perspektive des entscheidenden Richters nicht alle Zweifel hinsichtlich der Schuld des Beschuldigten ausgeräumt werden, gilt im Strafverfahren der Grundsatz „Im Zweifel für den Angeklagten“: „Der Grundsatz ‚Im Zweifel für den Angeklagten‘ ist keine Beweis-, sondern eine Entscheidungsregel, die das Gericht erst dann zu befolgen hat, wenn es nach abgeschlossener Beweiswürdigung nicht die volle Überzeugung vom Vorliegen einer für den Schuld- oder Rechtsfolgenausspruch unmittelbar entscheidungserheblichen Tatsache zu gewinnen vermag“ (BGH, 27.06.2001 - 3 StR 136/01; Referenznummer: JurionRS 2001, 17010).

2.4.1 BGH, 16.09.2004 - 4 StR 84/04³²

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines schweren Menschenhandels beauftragte der Beschuldigte zwei Personen, um in die Dominikanische Republik zu fliegen. Beide Personen sollten dort jeweils eine dominikanische Frau heiraten, um für den Beschuldigten in Deutschland als Prostituierte zu arbeiten.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Der Verteidiger des Beschuldigten machte gegenüber dem Richter deutlich, dass er die Vernehmung eines in der Dominikanischen Republik wohnenden Ehepaares beantragen werde, falls die Beweisaufnahme für seinen Mandanten ungünstig ausgehen sollte. Diese Vorgehensweise des Verteidigers könnte möglicherweise als Verzögerungstaktik gedeutet werden, da die Organisation und Anberaumung dieser Vernehmung die Aussetzung der Hauptverhandlung nötig gemacht hätte. Der Richter äußerte sich daraufhin gegenüber dem Verteidiger, dass diese Vernehmung wahrscheinlich nichts zugunsten des Angeklagten zu Tage fördern werde und im Fall einer „[...] Verfahrensaussetzung das Gericht die Außervollzugsetzung des Haftbefehls“ in Frage stellen müsse. Der Richter stellte dem Angeklagten daraufhin Folgendes in Aussicht: Wenn kein Beweisantrag gestellt werden würde und der Beschuldigte ein Geständnis ablegte, „[...] dann würde sich das Gericht mit einer Strafe von zwei Jahren und neun Monaten ‚zufrieden geben‘. [...] Hinsichtlich des Strafmaßes bei einer nicht geständigen Einlassung sei er – ‚fast augenzwinkernd‘ – vom Vorsitzenden auf die ‚bei der hiesigen Justiz üblichen Tarife‘ hingewiesen worden [...]“.

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung des Paragraphen § 136a StPO.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde mit folgender Begründung stattgegeben: „[Der Richter hat] durch die konkludent zum Ausdruck gebrachte Ankündigung, der Angeklagte werde in Haft genommen,

³² Referenznummer: JurionRS 2004, 18997

falls er nicht gestehe, sondern den beabsichtigten Beweisantrag stelle und die Hauptverhandlung deswegen ausgesetzt werden müsse, mit einer nach den Vorschriften des Strafverfahrensrechts unzulässigen Maßnahme gedroht und damit gegen § 136a Abs. 1 Satz 3 1. Alt. StPO verstoßen“.

Interpretation

Das Revisionsgericht beanstandete das Verhalten des Richters und bezeichnete es als eine Drohung mit einer nach den Vorschriften des Strafverfahrensrechts unzulässigen Maßnahme. Eine Drohung ist zunächst von einer Täuschung zu unterscheiden, obwohl eine Drohung immer auch eine Täuschung ist, wenn von vornherein nicht die Intention besteht, diese wahrzumachen.

Das Beispiel der Drohung eignet sich trotzdem für die Annäherung an die Täuschung, da sich dadurch der Aspekt der Beeinträchtigung der Willensfreiheit verdeutlichen lässt. Die Strategie des Richters war keine direkte Drohung, sondern wurde in der Begründung des Revisionsgerichts als „konkludent“ bezeichnet. Mit einer konkludenten Drohung ist gemeint, dass der Richter die Drohung nicht aktiv ausspricht, sondern lediglich andeutet bzw. diese mitformuliert.

Der Kern dieser Strategie war die – laut §136a Abs. 1 Satz 3 StPO³³ – verbotene Drohung mit gesetzlich nicht vorgesehenen Rechtsfolgen. Dabei wurde dem Beschuldigten eine Situation vor Augen geführt, in der es genau zwei Entscheidungsoptionen gab: a.) Leugnung und sofortige Untersuchungshaft sowie höhere Bestrafung; b.) Geständnis und mildere Strafe sowie Bewahrung vor der Untersuchungshaft.

Für den Beschuldigten ergab sich eine Entscheidungssituation, in der nur ein Geständnis ihn vor der sofortigen Haft und höheren Bestrafung bewahren konnte. Der Beschuldigte konnte sich somit nicht mehr zwischen Leugnen und Gestehen frei entscheiden, sondern nur für oder gegen sofortige Inhaftierung. Der Beschuldigte wird bei einer Drohung unter Druck gesetzt, indem eine Entscheidungssituation aufgebaut wird, die im Prinzip nur eine wählbare Option

³³ „Die Drohung mit einer nach seinen Vorschriften unzulässigen Maßnahme und das Versprechen eines gesetzlich nicht vorgesehenen Vorteils sind verboten“ (§ 136a StPO Abs. 1 Satz 3).

beinhaltet. In einem anderen Fall wurde eine Drohung dementsprechend auch als „unzulässiges Druckmittel“³⁴ bezeichnet.

2.4.2 BGH, 14.09.1965 - 5 StR 307/65³⁵

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines Einbruchdiebstahls wurden zwei Beschuldigte in Untersuchungshaft vom Staatsanwalt vernommen. Bis zu dieser Vernehmung bestritten beide jedwede Beteiligung an dem verübten Einbruchdiebstahl. Der Staatsanwalt wusste, dass dem einen Beschuldigten in Hinblick auf seine hochschwangere Frau viel an einer Entlassung aus der Untersuchungshaft gelegen war.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Der Staatsanwalt äußerte sich folgendermaßen gegenüber dem Beschuldigten: *„Sie wollen, daß ich Ihnen einen Gefallen erweise. Dann müßten Sie natürlich auch Ihrerseits einsichtiger sein und mehr aus sich herausgehen. Wenn ich den Eindruck haben kann, daß Sie mir nun rückhaltlos die Wahrheit sagen, dann verspreche ich Ihnen (Hand darauf), Sie aus der [Untersuchungshaft] herauszulassen“.*

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung des Paragraphen § 136a StPO.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde mit folgender Begründung stattgegeben: *„Bei ihrer Entschließung darüber, ob und inwieweit [die Beschuldigten] ihre Mitwirkung an der Straftat weiterhin bestritten oder zugeben sollten, standen die Beschwerdeführer hiernach unter dem unsachlichen Zwang der Zusage, daß sie sich ihre Freilassung mit einem Geständnis ihrer Tatbetei-*

³⁴ Bundesverfassungsgericht (BVerfG), 8.12.2005 - 2 BvR 449/05; Referenznummer: JurionRS 2005, 36336

³⁵ Referenznummer: JurionRS 1965, 15414

ligung erkaufen könnten. Durch das Versprechen des ‚gesetzlich nicht vorgesehenen‘ Vorteils sind sie vor Abgabe der Geständnisse in der Freiheit ihrer Willensentschließung und Willensbetätigung beeinträchtigt worden. Das verstößt gegen § 136a Abs. 1 StPO“.

Interpretation

Das Revisionsgericht beanstandete das Versprechen eines gesetzlich nicht vorgesehenen Vorteils. Derartige Versprechen sind geeignet, die freie Willensentschließung zu beeinträchtigen. Während die Drohung als „unzulässiges Druckmittel“ bezeichnet werden kann, wurde das Versprechen in diesem Fall als „unsachlicher Zwang“ klassifiziert. Der Kern der Strategie bestand darin, dass die Entscheidung bezüglich einer Aussage (Gestehen versus Leugnen) ausschließlich vor dem Hintergrund der Freilassung aus der Untersuchungshaft getroffen wurde. Diese Entscheidungssituation ist nicht sachgerecht.

In einer solchen Situation wird durch eine Drohung oder mit einem Versprechen die freie Willensentschließung beeinträchtigt. Der auf diese Weise ausgeübte Druck oder Zwang und die daraus resultierende Beeinträchtigung der Willensentschließung bilden die zentrale Begründung, warum eine Handlung im Sinne des Rechts verboten werden muss. Durch Druck oder Zwang wird eine unsachliche Entscheidungssituation konstruiert. Ein Beschuldigter entscheidet sich nicht frei für oder gegen ein Geständnis, sondern um etwas Anderes damit zu erreichen und nimmt die damit verbundenen negativen Konsequenzen eines Geständnisses in Kauf.

2.4.3 BGH, 24.08.1988 - 3 StR 129/88³⁶

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines Verdachts auf Totschlag lagen gegen den Beschuldigten keine stark belastenden Indizien vor. Der Beschuldigte bestritt die Tat. Trotzdem erklärte der vernehmende Polizist dem Beschuldigten, dass Beweise gegen ihn vorliegen würden.

³⁶ Referenznummer: JurionRS 1988, 12082

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Der Polizist hielt dem Verdächtigten vor, dass die Beweise so erdrückend seien, „[...] daß er auf keinen Fall entlassen werde, wenn er bei seiner bisherigen Einlassung bleibe; er habe überhaupt keine Chance; alles laufe auf Mord mit ‚lebenslänglich‘ hinaus; er könne seine Lage überhaupt nur verbessern, wenn er ein Geständnis ablege; denn dann lasse sich prüfen, ob die Tat möglicherweise nur als Totschlag oder nur als Körperverletzung mit Todesfolge einzuordnen sei. Der Angeklagte habe daraufhin eingeräumt, noch in der Tatnacht [das Opfer]. aufgesucht und mit Fußtritten traktiert zu haben“.

Das verhandelnde Gericht belegte dieses Geständnis mit einem Verwertungsverbot, wodurch der Täter freigesprochen wurde. Die Staatsanwaltschaft legte gegen dieses Verwertungsverbot Revision ein.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde nicht stattgegeben. Das Revisionsurteil stellte Folgendes klar. Der Polizist hatte den Beschuldigten durch die Lüge über das Vorhandensein einer erdrückenden Beweislage irregeführt. „[§136a StPO] schließt nicht jede List bei der Vernehmung aus, verbietet aber eine Lüge, durch die der Beschuldigte bewußt irregeführt und seine Aussagefreiheit beeinträchtigt wird. Ein Vernehmungsbeamter kann jedenfalls auch dann über Tatsachen täuschen, wenn er dem Beschuldigten gegenüber nur pauschal und ohne bestimmte Beweismittel vorzuspiegeln von einer Beweislage spricht, die ausreiche, ihn zu überführen und daher eine Entlassung und einen späteren Freispruch ausschließe. Weiß der Vernehmende, daß aufgrund der bisherigen Ermittlungen kein dringender Tatverdacht, sondern allenfalls ein Anfangsverdacht gerechtfertigt ist, erklärt er aber dem vorläufig Festgenommenen trotzdem, die gegen ihn vorliegenden Beweise ließen ihm keine Chance, er könne seine Lage nur durch ein Geständnis verbessern, weil die ihm nachweisbare Tat dann milder beurteilt werden könne, so täuscht er ihn über die Beweis- und Verfahrenslage“.

Darüber hinaus hatte der Polizist auf den Beschuldigten dahingehend eingewirkt, dass auf Basis dieser Beweislage nur eine Schlussfolgerung, nämlich Mord mit den dementsprechenden Konsequenzen, möglich wäre:

„Bei einer solchen Fallgestaltung ist die Behauptung, der Beschuldigte werde, auch wenn er nicht gestehe, auf jeden Fall verurteilt werden, nicht nur [...] eine unrichtige Prognose über den künftigen Ausgang des Gerichtsverfahrens, sondern eine unzulässige Einwirkung auf das Vorstellungsbild des Beschuldigten, um ihm die Überzeugung von einem so nicht vorliegenden Beweisergebnis und der Richtigkeit darauf gestützter falscher rechtlicher Schlussfolgerungen zu verschaffen [...]. Je erfahrener [der Beschuldigte] im Umgang mit Strafverfolgungsbehörden ist, um so weniger werden nicht ausreichend substantiierte Behauptungen und Bewertungen geeignet sein, ihn in seiner durch § 136a StPO geschützten Aussagefreiheit wesentlich zu beeinträchtigen. [In diesem Fall allerdings hat der vernehmende Polizist] den Angeklagten durch bewußt unrichtige Angaben in den Irrtum versetzt, daß ein Geständnis zu einem für ihn günstigeren Schuld- und Strafausspruch führen werde, als wenn er seine bisherige bestreitende Einlassung aufrechterhalte“.

Interpretation

Während in den vorherigen Fällen das Drohen bzw. Versprechen und der daraus resultierende Druck bzw. Zwang betont wurden, können bei diesem Urteil das Lügen und der dadurch ausgelöste Irrtum hervorgehoben werden. Die Irreführung basierte auf falschen Behauptungen über die Beweislage und die darauf aufbauenden rechtlichen Schlussfolgerungen. Dabei wurde eine falsche Prognose über den Ausgang des Gerichtsverfahrens getroffen. Eine Prognose könnte demnach erlaubt sein, wenn sie lediglich eine Belehrung über mögliche Konsequenzen in einer Entscheidungssituation darstellt. Dieser Umstand wird aus der Urteilsbegründung eines anderen Falls klar:

„Ein Beschuldigter, der eine Handlung eingesteht, weil er sich selbst sagt, dass das der notwendige erste Schritt zur Sühne sei, dass im Hinblick auf vorhandene Verdachtsgründe Leugnen keinen Erfolg verspreche oder dass er im Falle eines Geständnisses auf Milderungsgründe hinweisen könne, die andernfalls vom Gericht, wenn es trotzdem zur Überzeugung seiner Schuld käme, möglicherweise nicht berücksichtigt würden, handelt nicht unfrei. Eine Belehrung ist keine Beeinträchtigung der Entschlussfreiheit. Erlaubt ist deshalb, dem Beschuldigten zum Bewusstsein zu bringen, in welcher Lage er sich befindet, ihm dabei zu eröffnen, welche Beweisanzeichen gegen seine Schuldlosigkeit sprechen, und ihm die möglichen Folgen vor Augen zu führen, die sein Verhalten haben kann. Ein Beschuldigter, der

trotz erdrückender Beweise leugnet, läuft Gefahr, dass das Gericht sein Verhalten als mangelnde Einsicht in das Verwerfliche seiner Handlungsweise deutet und ihn deswegen strenger bestraft als einen anderen, von dessen innerer Einkehr es überzeugt ist [...]. Mit der Erörterung solcher Möglichkeiten [...] droht [ein Polizist] weder unzulässige Maßnahmen an, noch verspricht er gesetzlich nicht vorgesehene Vorteile. Sie enthalten auch nichts, was geeignet wäre, in dem Beschuldigten falsche Vorstellungen zu erwecken, Sie sind im Gegenteil nur dazu angetan, ihn die richtige Einschätzung seiner Lage zu erleichtern“ (BGH, 30.10.1951 - 1 StR 363/51)³⁷.

Eine Belehrung soll etwas bewusstmachen, auf relevante Informationen in der aktuellen Entscheidungssituation hinweisen bzw. auf mögliche Konsequenzen aufmerksam machen. Dadurch entsteht zweifelsohne eine Beeinflussung, aber keine Beeinträchtigung der Willensfreiheit wie der Urteilsbegründung des folgenden Falls zu entnehmen ist:

„Auch Vorhalte des Richters über die Folgen des Leugnens sind nicht schlechthin nach § 136a StPO unzulässig; sie können zwar Einfluss auf die Willensentschliessung des Beschuldigten gewinnen, beeinträchtigen aber nicht die Freiheit dieser Willensentschliessung [...]“ (BGH, 19.12.1952 - 3 StR 118/52³⁸; *Unterstrich im Originaltext*).

Bei einer Belehrung hat der Beschuldigte nach wie vor die unbeeinträchtigte Möglichkeit, die Informationen, auf die aufmerksam gemacht wurde, als für ihn irrelevant zu verwerfen. Worin liegt der Unterschied zwischen Beeinflussung und Beeinträchtigung? Eine Beeinträchtigung entsteht dann, wenn sachfremde Informationen eingeführt werden, die die Entscheidungssituation bzw. das Vorstellungsbild von dieser Situation verändern. Dies ist sowohl bei der Drohung, dem Versprechen als auch der Lüge der Fall. Diese Maßnahmen üben Druck aus und zwingen den Beschuldigten in anderen Bahnen zu denken und über eine andere bzw. sachfremde Entscheidungssituation nachzudenken. Um diesen Umstand zu verdeutlichen, lohnt ein Blick auf die extremste Form aller verbotenen Vernehmungsmethoden: die Folter. Die Folter hat zur Folge, dass sich ein Beschuldigter nicht mehr darüber Gedanken macht, ob er ein Geständnis tatsächlich abgeben möchte. Der Beschuldigte denkt hingegen darüber nach, ob der Schmerz noch weiter auszuhalten ist. Die Entscheidungssituation verschiebt sich. Bei der Drohung, dem Versprechen und der Lüge verhält es sich in ähnlicher Weise. Der Beschuldigte gesteht, weil der Druck, der Zwang oder der Irrtum ein Geständnis

³⁷ Referenznummer: JurionRS 1951, 10289

³⁸ Referenznummer: JurionRS 1952, 11476

in der Perspektive des Beschuldigten attraktiver erscheinen lässt als vor dem Hintergrund der tatsächlichen Sachlage. Die freie Willensentschließung ist beeinträchtigt, weil sich ein Beschuldigter über sein eigentliches Wollen kein sachgerechtes, den objektiven Tatsachen entsprechendes Bild machen kann. Der Unterschied zwischen Beeinflussung und Beeinträchtigung muss weiter untersucht werden. Ein guter Anknüpfungspunkt hierfür ist die im Ausgangsfall getroffene Unterscheidung zwischen einer bloßen List und einer bewussten Irreführung:

„[§136a StPO] schließt nicht jede List bei der Vernehmung aus, verbietet aber eine Lüge, durch die der Beschuldigte bewußt irreführt und seine Aussagefreiheit beeinträchtigt wird“ (BGH, 24.08.1988 - 3 StR 129/88)³⁹.

Wie oben dargelegt, beeinträchtigt ein Irrtum die freie Willensentschließung, da sachfremde Informationen vorgehalten werden, das Vorstellungsbild über die Entscheidungssituation verändert und dadurch eine Entscheidung auf Basis von falschen Informationen getroffen wird. Ob sich ein Beschuldigter in die Irre führen lässt, hängt aber auch von persönlichen Faktoren ab:

„Je erfahrener [der Beschuldigte] im Umgang mit Strafverfolgungsbehörden ist, um so weniger werden nicht ausreichend substantiierte Behauptungen und Bewertungen geeignet sein, ihn in seiner durch § 136a StPO geschützten Aussagefreiheit wesentlich zu beeinträchtigen“ (BGH, 24.08.1988 - 3 StR 129/88)⁴⁰.

Die intendierte Irreführung wäre in der Tat aufdeckbar gewesen, wenn sich der Beschuldigte die angeblich erdrückenden Beweise hätte zeigen bzw. substantiieren lassen. Dies erweckt die Vermutung, dass eine Beeinträchtigung der Willensentschließung nicht gegeben ist, wenn eine Strategie aufgedeckt werden kann. Die Unterscheidung zwischen bloßer Beeinflussung und Beeinträchtigung der freien Willensentschließung hängt möglicherweise mit der Aufdeckbarkeit der tatsächlichen Intention von Strategien zusammen. Ob in diesem Sinn die angesprochene List begrifflich von der Irreführung getrennt ist, wird sich im weiteren Verlauf zeigen.

³⁹ Referenznummer: JurionRS 1988, 12082

⁴⁰ Referenznummer: JurionRS 1988, 12082

2.4.4 BGH, 6.03.2012 - 1 StR 623/11⁴¹

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines Mordes wurde der Beschuldigte über sein Schweigerecht und sein Recht auf Anwaltskonsultation belehrt. Zu dem Zeitpunkt wusste die Polizei bereits, dass das Opfer tot war.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Obwohl der Polizei bekannt war, dass das Opfer tot war, eröffnete sie dem Beschuldigten, dass er „seiner Frau etwas Schlimmes angetan [habe]“. Die Polizisten befragten den Beschuldigten: „Du hast vor der Vernehmung und in der Vernehmung gefragt, wie es deiner Frau gehe. War dies nur Ablenkung oder hattest Du eventuell Hoffnung, dass sie noch lebt?“. Hierauf antwortete der Beschuldigte: „Ja, ich habe jetzt noch Hoffnung, dass sie noch lebt. [...] Ich wollte sie nur ... leiden sehen. Sie lebt doch noch, oder?“. Die Polizisten stellten nicht klar, dass das Opfer zu diesem Zeitpunkt bereits tot war.

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung des Paragraphen § 136a StPO. Dieser Fall ist insofern interessant, als der Revision zwar insgesamt stattgegeben wurde, aber nicht bezüglich dieses Sachverhalts.

Begründung des Revisionsgerichts

In der Begründung des Revisionsgerichts wurde zunächst Folgendes ausgeführt: „*Unbeschadet der Möglichkeit, aus ermittlungstaktischen Gründen nicht stets jedes schon bekannte Detail offen zu legen, ist dem Beschuldigten der ihm vorgeworfene Sachverhalt zumindest in groben Zügen zu eröffnen. Hinsichtlich der Ausgestaltung der Eröffnung im Einzelnen hat der Vernehmende damit einen gewissen Beurteilungsspielraum. Dessen Grenzen sind jedoch überschritten, wenn dem Beschuldigten eines Gewaltdelikts der Tod des Opfers nicht eröffnet wird. Ohne Hinweis auf diesen die Tat prägenden Gesichtspunkt ist sie nicht einmal in groben Zügen eröffnet. Zum Beispiel der ohnehin nicht sehr klare Hinweis, es gehe um das ‚Schlimme‘, was der Beschuldigte dem Tatopfer angetan habe, reicht daher nicht aus*“.

⁴¹ Referenznummer: JurionRS 2012, 13656

Das Revisionsgericht ging allerdings „[...] davon aus, dass dem Beschuldigten bei der Vernehmung die Möglichkeit vor Augen stand, dass die Geschädigte tot sein könnte. Dies liegt ohnehin schon angesichts des ungewöhnlich massiven Tatgeschehens nahe und wird insbesondere dadurch bestätigt, dass er wiederholt und vor allem auch schon vor seiner Vernehmung gefragt hatte, ob sie noch lebe. [...] Es ist auch nicht ersichtlich, dass die Erkenntnis des Angeklagten, seine geschiedene Frau könne durch sein Verhalten zu Tode gekommen sein, durch das Verhalten der Polizei in Frage gestellt worden wäre. Zwar ließen deren Äußerungen (zunächst) die gebotene Klarheit vermissen; sie hat jedoch weder ausdrücklich noch sinngemäß erklärt, das Opfer lebe noch. [...] Der Angeklagte verfügte also naheliegend über die - durch das polizeiliche Verhalten nicht entkräftete - Erkenntnis, dass seine Frau tot sein könnte. [...] Wenn er sich auf dieser Grundlage nach im Übrigen ordnungsgemäßer Belehrung über sein Schweigerecht und sein Recht auf Anwaltskonsultation zu Angaben entschloss, so hat sich der vorliegende Mangel der polizeilichen Belehrung auf die Entscheidung, Angaben zu machen, nicht ausgewirkt. Schon deshalb ist für die Annahme eines Verwertungsverbotens hinsichtlich dieser Aussagen kein Raum“.

Interpretation

Die freie Willensentschließung ist beeinträchtigt, wenn einem Verdächtigten nicht alle relevanten Informationen für die Entscheidungsfindung vorgelegt werden. Dazu gehört auch das ihm zur Last gelegte Vergehen. Im vorliegenden Fall ist die Entscheidungsfindung des Beschuldigten unfrei, wenn ihm eine bloße Körperverletzung und nicht ein Mord vorgehalten worden wäre. Diese Information ist relevant für den Beschuldigten, um sich ein Vorstellungsbild von der Entscheidungssituation bilden zu können.

Während im vorherigen Fall der vernehmende Polizist gelogen hat, drückte sich in diesem Fall die Polizei lediglich vage und ungenau aus, teilte aber nichts prinzipiell Falsches mit. Das Gericht ging davon aus, dass der Beschuldigte annehmen hätte können und müssen, dass seine Frau auch tot sein könnte. Das „Schlimme“ worauf die Polizei verwies, kann schließlich neben der Körperverletzung auch die Tötung beschreiben. Außerdem war dem Beschuldigten bewusst, dass die Möglichkeit des Todes vorhanden war. Wählt der Beschuldigte aus diesen zwei Möglichkeiten die Körperverletzung, ist der Irrtum selbstverschuldet. Die freie Willensentschließung ist nicht beeinträchtigt.

Im vorherigen Fall hatte die Polizei dem Beschuldigten eröffnet, dass erdrückende Beweise vorliegen. Eine solche Lüge läge auch vor, wenn die Polizei in diesem Fall ein Tötungsdelikt ausgeschlossen hätte. Dadurch wäre das Vorstellungsbild beeinträchtigt gewesen. Im vorherigen Fall verwies das Gericht auf die Erfahrung eines Beschuldigten im Umgang mit Strafverfolgungsbehörden und verlangte von einem unerfahrenen Beschuldigten nicht so weit zu denken und vorgehaltene Beweislagen genau zu prüfen. Eine Strategie, die auf einer Lüge basiert, ist nur schwierig aufzudecken. In dem vorliegenden Fall verlangte hingegen das Gericht von dem Beschuldigten zumindest so weit mitzudenken, dass Begrifflichkeiten mehrdeutig interpretiert werden können. Die Mehrdeutigkeit hätte erkannt werden müssen. Wenn ein Irrtum über eine nicht weiter spezifizierte Beweislage durch Nachfragen ausgeräumt werden kann, dann trifft dasselbe auf mehrdeutige Begrifflichkeiten zu. Eine solche Strategie ist demnach leichter aufzudecken. In der Tat hätte der Beschuldigte nachfragen können, was mit dem „Schlimmen“ gemeint ist.

Es stellt sich die Frage, wie weit ein Beschuldigter mitdenken muss. Wie wahrscheinlich ist es, dass ein Beschuldigter eine solche Gegenfrage formuliert und die Strategie aufdeckt? Der vorherige Fall zeigt, dass die Überprüfung der Richtigkeit von vorgelegten Beweisen zu viel von einem Verdächtigten verlangen würde. Die Überprüfung von Mehrdeutigkeiten und Interpretationsspielräumen wird hingegen verlangt.

Die Freiheit der Willensentschließung schützt nicht vor selbstverschuldeten Irrtümern. Freiheit bedeutet demnach, vor fremdinduzierten Irrtümern geschützt zu sein. Freiheit bedeutet aber auch, selbstverantwortlich Fehler und selbstverschuldete Irrtümer begehen zu dürfen. Die wichtige Unterscheidung zwischen bloßer Beeinflussung und verbotener Beeinträchtigung der freien Willensentschließung sowie die darin enthaltene Unterscheidung zwischen selbst- und fremdverursachten Irrtum bzw. der Unterscheidung zwischen schwieriger und leichter Aufdeckbarkeit der Intention einer Strategie werden in den folgenden Fällen näher beleuchtet.

2.4.5 BGH, 01.04.1960 - 4 StR 36/60⁴²

Verfahrensgegenstand

Im Fall einer versuchten Vergewaltigung bestritt der Beschuldigte die Täterschaft.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Der Richter stellte gegenüber dem Beschuldigten fest, dass nur ein Geständnis, dem das Gericht „Schuldeinsicht und Sühnebereitschaft“ entnehmen könnte, Anlass für die Zubilligung „mildernder Umstände“ sein kann. Daraufhin unterbrach der Richter die Verhandlung für einige Minuten, damit der Verteidiger sich mit seinem Mandanten besprechen konnte. Nach dieser Besprechung gestand der Beschuldigte die Täterschaft. Trotz des Geständnisses verweigerte der Richter dem Beschuldigten mildernde Umstände.

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung des Paragraphen § 136a StPO.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde nicht stattgegeben: *„Die Versagung mildernder Umstände ist von der Strafkammer rechtsfehlerfrei begründet worden. Die Strafkammer durfte als für den Angeklagten nachteilig den Umstand werten, daß sich der Angeklagte trotz der ihm gemachten Vorhaltungen auch in der Hauptverhandlung noch nicht zu einem offenen, von Schuldeinsicht und Sühnebereitschaft getragenen Geständnis bereitgefunden hat. Sie hat sich damit nicht in Widerspruch gesetzt zu der dem Angeklagten von dem Vorsitzenden erteilten Belehrung. In dieser hatte der Vorsitzende darauf hingewiesen, daß nicht ein Geständnis an sich, sondern ein solches, daß von Schuldeinsicht und Sühnebereitschaft getragen sei, bei der Entscheidung über die Zubilligung mildernder Umstände von Bedeutung sein können. [...] Selbstverständlich kann es sein, dass der Beschuldigte, in Absprache mit seinem Verteidiger, zu der Einsicht kam, dass der Richter ihm mildernde Umstände verbindlich im Falle eines Geständnisses in Aussicht stellte. Darin hat sich der Beschuldigte allerdings geirrt. [...] Ein*

⁴² Referenznummer: JurionRS 1960, 12288

Irrtum des Angeklagten, in den er von selbst geraten ist oder in den ihn sein Verteidiger versetzt hat, rechtfertigt aber die Anwendung des § 136a StPO nicht“.

Interpretation

In dem vorliegenden Fall belehrte der Richter den Beschuldigten, unter welchen Umständen mit Strafmilderung zu rechnen gewesen wäre. Diese Belehrung legte der Beschuldigte fälschlicherweise als Zusicherung aus. Der Beschuldigte hätte erkennen müssen, dass diese dafür notwendigen Umstände in seinem Fall bereits nicht mehr zutrafen. Genau wie im vorherigen Fall sind auch hier die Aussagen des Richters nicht faktisch falsch.

Es stellt sich allerdings die Frage, warum der Richter den Verdächtigten insofern belehrt, wenn von vornherein klar ist, dass der Beschuldigte nicht auf Strafmilderung hoffen darf. Eine solche Belehrung über prinzipielle und hypothetische Rechtsfragen ist für den Beschuldigten nicht von Interesse. Ein strategisches Kalkül kann zwar nicht bewiesen werden, drängt sich aber in diesem Fall auf, vor allem auch auf Grund der Unterbrechung der Verhandlung durch den Richter.

Das Recht erwartet von einem Beschuldigten mitzudenken und die vorgelegten Informationen sorgfältig zu prüfen. Eine solche Strategie wäre demnach leicht aufdeckbar gewesen. Die notwendige Gründlichkeit der Informationsprüfung, um einem selbstverursachten Irrtum zu entgehen, dürfte in diesem Fall weit höher sein als im vorangehenden Fall. Das „Schlimme“ ist leicht erkennbar ein vager Begriff. Das Fehlen von unter Umständen wichtigen Informationen muss sich daher eher aufdrängen. Im vorliegenden Fall ergibt sich das Fehlen von relevanten Informationen erst durch eine deduktive Schlussfolgerung. Es dürfte auf der Hand liegen, dass eine Deduktion mehr Mitdenken bzw. mehr kognitive Arbeit erfordert als die Konkretisierung vager und ambivalenter Äußerungen. In dem vorliegenden Fall versäumte der Beschuldigte, die in der Belehrung enthaltenen Informationen auf die Umstände seiner Situation zu beziehen und auf Basis dessen die Schlussfolgerung abzuleiten, dass die Umstände für eine Strafmilderung nicht gegeben sind.

Es ist festzustellen, dass in diesem Fall wie auch im vorangegangenen Fall alle relevanten Informationen prinzipiell vorhanden gewesen wären. Das „Schlimme“ schließt ein Tötungsdelikt nicht aus. Ebenso wurde die Sühnebereitschaft des Beschuldigten nicht von vornherein vom Richter angenommen oder abgelehnt. Im Fall einer Lüge mit einer faktisch falschen Behauptung liegt eine andere Sachlage vor: Vorgelegte Informationen müssen nicht nur nach

alltäglichen Regeln der Kommunikation verarbeitet werden, sondern voll und ganz in Frage gestellt werden. Eine solche Strategie ist schwierig aufzudecken.

Die verbotene Beeinträchtigung unterscheidet sich von der bloßen Beeinflussung der freien Willensentschließung demnach durch den höheren kognitiven Aufwand, der nötig ist, um sich ein akkurates Vorstellungsbild von der Entscheidungssituation zu machen. Eine Beeinträchtigung verschiebt die Entscheidungssituation, sodass sich erst durch die völlige Zurückweisung und Ablehnung der Richtigkeit der vorgehaltenen Informationen die eigentliche Entscheidungssituation offenbart. Aus dem höheren kognitiven Aufwand resultiert zwangsläufig eine geringere Aufdeckungswahrscheinlichkeit. Das Recht erwartet von einem Beschuldigten nicht, Informationen derart gründlich zu prüfen. Ein daraus resultierender Irrtum ist fremdverschuldet. Die Aufdeckung einer bloßen Beeinflussung erfordert lediglich ein Mitdenken und Verarbeiten der vorhandenen Informationen nach den alltäglichen Regeln der Kommunikation, um die situative Bedeutung der vorgelegten Informationen ergründen zu können. Vor dem Hintergrund der besprochenen Fälle kann geschlossen werden, dass das Recht von einem Beschuldigten erwartet, diesen kognitiven Aufwand zu leisten. Der geringere kognitive Aufwand resultiert in eine höhere Aufdeckungswahrscheinlichkeit. Irrt ein Beschuldigter dennoch, ist dieser Irrtum selbstverschuldet.

Es stellt sich an dieser Stelle die Frage, ob die Unterscheidung zwischen bloßer Beeinflussung und verbotener Beeinträchtigung der freien Willensentschließung auf die Unterscheidung zwischen faktisch wahrer und faktisch falscher Aussage reduziert werden kann. Alle faktisch falschen Aussagen generieren einen fremdverursachten Irrtum und alle faktisch wahren Aussagen rufen, wenn überhaupt, einen selbstverursachten Irrtum hervor.

2.4.6 BGH, 08.10.1993 - 2 StR 400/93⁴³

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines Raubes wurde ein Telefongespräch des Beschuldigten von der Polizei mitgehört.

⁴³ Referenznummer: JurionRS 1993, 12054

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Die Polizei forderte eine Bekannte des Beschuldigten auf, den Beschuldigten „[...] anzurufen und ihn auf den Überfall anzusprechen. Die Zeugin erklärte sich dazu bereit und war auch damit einverstanden, daß [ein Polizeibeamte] das Telefonat über einen Zweithörer mitverfolgte“.

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung des Paragraphen § 136a StPO.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde mit folgender Begründung nicht stattgegeben: „Freilich handelte es sich dabei um ein ‚verdecktes‘ polizeiliches Vorgehen, das darauf angelegt war, die Beteiligung der Polizei dem Tatverdächtigen gegenüber zu verheimlichen, um damit ein Beweismittel gegen ihn zu schaffen. Die Heimlichkeit polizeilicher Initiative und Mitwirkung ist jedoch kein Umstand, der für sich allein schon die Unzulässigkeit eines solchen Verfahrens begründet. Weder rechtsstaatliche Grundsätze noch strafprozessuale Bestimmungen schließen es aus, im Rahmen der Aufklärung von Straftaten Methoden und Mittel anzuwenden, deren Gebrauch für den Tatverdächtigen nicht als polizeiliches Handeln erkennbar ist [...]. Die Grenze strafprozessual und rechtsstaatlich zulässigen Handelns der Polizei ist erst dort überschritten, wo zu der Heimlichkeit des Vorgehens der Gebrauch unlauterer, von der Rechtsordnung mißbilligter Mittel hinzukommt. Dies war jedoch hier nicht der Fall. Eine andere Beurteilung ist auch nicht deshalb geboten, weil das heimliche Vorgehen der Polizei im vorliegenden Fall einer Beschuldigtenvernehmung (§§ 136, 163 a StPO) insoweit ähnelte, als auch dabei ein Tatverdächtiger - freilich durch eine Privatperson im Rahmen eines privaten Gesprächs - zum Tatvorwurf befragt worden ist und ein polizeilicher Ermittlungsbeamter seine Äußerungen unmittelbar zur Kenntnis genommen hat. Die Freiheit des Beschuldigten, sich zum Vorwurf zu äußern oder zu schweigen (Nemo-tenetur-Grundsatz, §§ 136 Abs. 1 Satz 2, 163 a Abs. 3 Satz 2 StPO), wurde dadurch nicht berührt. Wer sich einer Privatperson gegenüber zum Tatvorwurf äußert, kann über die Freiwilligkeit dieses Tuns nicht im Zweifel sein, ebensowenig darüber, daß alles, was er dieser berichtet, verwertet werden darf, falls es zu einem Strafverfahren gegen ihn kommt und der andere in diesem Verfahren als Zeuge aussagen muß. Bei dem hier in Rede stehenden Vorgang ist auch die freie Willens-

entschließung und -betätigung des [Beschuldigten] nicht in unzulässiger Weise beeinträchtigt worden; denn die Äußerungen [des Beschuldigten] sind nicht unter Verwendung verbotener Mittel herbeigeführt worden. Die Beschwerdeführer machen zwar geltend, daß [der Beschuldigte] durch Täuschung zu fernmündlicher Selbstbelastung provoziert worden sei; doch trifft dies nicht zu. Der Polizeibeamte ist [dem Beschuldigten] gegenüber nicht in Erscheinung getreten. Der Anruf der Zeugin [...] enthielt auch nicht etwa die konkludente Erklärung, das Gespräch werde nicht, insbesondere nicht durch einen Polizeibeamten mitverfolgt. Vielmehr hat sie diesen Umstand lediglich verschwiegen. Das bloße Verschweigen einer Tatsache steht jedoch - soweit keine Rechtspflicht zur Offenbarung gegeben ist - einer bewußt wahrheitswidrigen Behauptung nicht gleich [...]; eine Täuschung liegt nicht schon darin, daß der Betroffene über einen Umstand im unklaren gelassen wird [...]. Das gilt auch insoweit, als bei einer ‚verdeckten‘ Ermittlungsmaßnahme die Tatsache der polizeilichen Initiative und Beteiligung verschwiegen wird [...]. [Dadurch wurde der] Irrtum des [Beschuldigten] nicht erst hervorgerufen (‚erregt‘) oder seine Aufklärung unterbunden (‚unterhalten‘), sondern sich lediglich den unabhängig von ihrem Tun gegebenen Umstand zunutze gemacht, daß [der Beschuldigte] allgemein die Möglichkeit eines polizeilichen Mithörens bei privaten Telefongesprächen nicht in Betracht zog und daher auch bei dem hier in Rede stehenden Telefonat keinen entsprechenden Argwohn hegte. Die Ausnutzung eines bereits bestehenden Irrtums stellt jedoch keine Täuschung im Sinne des § 136a StPO dar [...], sondern unterfällt dem Begriff der auch nach dieser Bestimmung erlaubten List [...]“.

Interpretation

Es kann festgehalten werden, dass der Polizist nichts faktisch Falsches behauptet hat. Es wurde lediglich verschwiegen, dass das Telefongespräch nicht von der Polizei mitgehört wurde. Wenn es sich hierbei nicht um eine Täuschung im Sinne des §136a StPO handelte, dann hätte dieser Irrtum durch die kognitive Verarbeitung der zur Verfügung gestellten Informationen verhindert werden können. Nur so wäre eine maßgebliche Selbstverantwortlichkeit an dem Irrtum zu bejahen. Hätte der Beschuldigte soweit denken müssen, dass ein Telefongespräch auch von Dritten mitgehört werden kann? In der Tat gilt, dass Gespräche prinzipiell mitgehört werden können. Genauso gilt, dass Äußerungen gegenüber Privatpersonen prinzipiell ihren Weg zu Dritten und somit auch zur Polizei finden können. Die Freiwilligkeit einer Aussage gegenüber Privatpersonen kann demnach nicht bestritten werden. Der Irrtum darüber, dass das Telefongespräch nicht mitgehört wird, war somit selbstverschuldet. Vor

dem Hintergrund des „Nemo-tenetur-Grundsatzes“, der die Selbstbelastungsfreiheit sichert, argumentierte dieses Revisionsurteil, dass nicht jede Aussage, die sich nachträglich für den Verdächtigten nachteilig auswirkt, gleichzeitig das Recht auf Stillschweigen unterwandert. Daraus lässt sich ableiten, dass das Recht einen Beschuldigten nicht vor unbedachten Aussagen, sozusagen vor sich selbst schützt. Ein bestehender Irrtum wird lediglich ausgenutzt, nicht erregt oder unterhalten. Wie bereits dargestellt wurde, erwartet das Recht, dass Informationen nach den alltäglichen Regeln der Kommunikation überprüft werden bzw. dass ein Beschuldigter eine kritische oder argwöhnische Haltung einnehmen muss.

Hier zeigt sich außerdem, dass auch die Unterhaltung bzw. Aufrechterhaltung eines Irrtums eine Verletzung des §136a StPO darstellt. Daraus ergibt sich, dass ein bestehender Irrtum, sollte er von dem Beschuldigten erkannt bzw. aufgedeckt werden, nicht durch die Strafverfolgungsbehörden bestätigt werden darf. Wenn ein Beschuldigter demnach kritisch hinterfragt und dementsprechend Gegenmaßnahmen zur Aufdeckung einer Strategie einleitet, darf dieser Vorgang nicht unterbunden werden. Vor diesem Hintergrund erklärt sich folgender Satz aus dem Urteil:

„Für die Annahme einer Verletzung des Persönlichkeitsrechts bleibt hiernach nur Raum, wenn das Verhalten des Teilnehmers, der einen Dritten mithören läßt, auf Täuschung angelegt ist, der Inhalt des Gespräches vertraulichen Charakter hat oder - soweit dies nicht zutrifft - der Gesprächspartner ausdrücklich erklärt, daß er Wert auf Vertraulichkeit lege“.

Wenn ein argwöhnischer Beschuldigter sich vergewissert hätte, dass das Gespräch privat und vertraulich ist, dann hätte die Bejahung einen Irrtum nicht nur ausgenutzt, sondern unterhalten. Es käme einer Lüge gleich und erst dann wäre faktisch Falsches behauptet worden. Es muss erneut darauf hingewiesen werden, dass in diesem Fall nichts faktisch Falsches behauptet wurde. Das Ausnutzen eines darauf basierenden Irrtums ist selbstverschuldet und führt zu keiner Beeinträchtigung der freien Willensentschließung. Nichtsdestotrotz ist sie geeignet die freie Willensentschließung zu beeinflussen. Die Strategie hat schließlich funktioniert. Durch diesen Umstand fällt die Strategie nicht in die Kategorie der verbotenen Täuschung, sondern in die Kategorie der erlaubten List:

„Die Ausnutzung eines bereits bestehenden Irrtums stellt jedoch keine Täuschung im Sinne des § 136a StPO dar [...], sondern unterfällt dem Begriff der auch nach dieser Bestimmung erlaubten List [...]“.

2.4.7 BGH, 22.03.1995 - 5 StR 680/94⁴⁴

Verfahrensgegenstand

Genau wie im vorherigen Fall hatte das Revisionsgericht über die Rechtmäßigkeit eines von der Polizei mitgehörten Telefongesprächs zu entscheiden. Das Revisionsgericht kommt aber zu einem anderen Schluss.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Zunächst fiel der Tatverdacht auf zwei Algerier. Diese schieden allerdings als Beteiligte aus. Aufgrund einer Zeugenaussage fiel der Verdacht dann auf den Beschuldigten. Der Zeuge äußerte sich gegenüber der Polizei, dass der Beschuldigte in einem Telefongespräch seine Täterschaft eingeräumt hätte. Daraufhin veranlasste die Polizei ein weiteres Telefonat zwischen dem Zeugen und dem Beschuldigten. Ein weiterer Zeuge war zu diesem Telefonat als Dolmetscher von der Polizei hinzugezogen worden, um das Gespräch mitzuhören und anschließend zu übersetzen. In dem Telefonat machte der Beschuldigte Angaben zur Tat.

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung der Paragraphen §§ 136 und 136a StPO.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde stattgegeben. Das Revisionsgericht argumentierte allerdings zunächst wie folgt: *„Die Veranlassung des Telefongesprächs und dessen Durchführung unter Einschaltung eines von der Polizei hinzugezogenen Dolmetschers stellt eine gegen den Beschwerdeführer gerichtete gezielte Ermittlungsmaßnahme der Strafverfolgungsbehörden dar. Allerdings liegt in dem Veranlassen des Telefonats und dem Mithören des Gesprächs durch den im Auftrag der Polizei handelnden Dolmetscher noch keine (förmliche) Vernehmung, für welche die einschlägigen Vorschriften der Strafprozeßordnung unmittelbare Geltung beanspruchen können. Zum Begriff der Vernehmung im förmlichen Sinne gehört, daß der Vernehmende dem Zeugen in amtlicher Funktion gegenübertritt [...]. Bei einer solchen Vernehmung muß der Beschuldigte über das Schweigerecht belehrt werden [...]; ein Verstoß*

⁴⁴ Referenznummer: JurionRS 1995, 18249

gegen diese Belehrungspflicht führt grundsätzlich zu einem Beweisverwertungsverbot [...]. Eine Privatperson, wie der Zeuge [...] führt indes auch dann keine förmliche Vernehmung, wenn er, wie hier, gezielt auf den Beschuldigten und dessen Umfeld angesetzt und straff geführt wird oder wenn er im Rahmen des Gesprächs mit der Verhörsperson ihm aufgetragene Fragen stellt [...]. Bei der verdeckten Beweiserhebung kann nicht jede Irreführung des Beschuldigten als Täuschung im Sinne des § 136a Abs. 1 StPO und damit als schlechthin verbotene Vernehmungsmethode angesehen werden. Die bloße Irreführung über die Rolle der von Ermittlungsbehörden auf den Beschuldigten angesetzten Privatperson erreicht nicht das Gewicht der übrigen in dieser Vorschrift genannten Verstöße gegen die Willensfreiheit des Betroffenen. Sie ist vom Begriff der Täuschung in § 136a StPO nicht erfaßt. Die insoweit zu erwägende Beeinträchtigung der Willensfreiheit beschränkt sich der Sache nach auf die Nichtbelehrung über das dem Beschuldigten zustehende Aussageverweigerungsrecht. Dies aber ist ein Fall des § 136 StPO“.

Das Revisionsgericht führte weiter aus: *„Die Veranlassung des Telefongesprächs und die Einschaltung des [Dolmetschers] diente den Umständen nach einzig dem Zweck, ein Beweismittel zur Überführung des Beschuldigten für eine - im Zeitpunkt der Einschaltung des Zeugen - abgeschlossene Tat zu schaffen. Darin liegt hier die Umgehung der sonst notwendigen förmlichen Vernehmung mit der Pflicht der Belehrung nach [...] § 136 StPO [...]. Gerichte und andere Strafverfolgungsbehörden dürfen das Verbot, den Beschuldigten zur aktiven Mitwirkung an seiner Überführung zu zwingen, nicht dadurch umgehen, daß sie sich den Beweis heimlich verschaffen [...]. Es ist mit den [...] Grundsätzen eines rechtsstaatlichen Verfahrens nicht vereinbar, daß der Verdächtige ausschließlich zum Zwecke der Umgehung einer förmlichen Vernehmung nach Anordnung der Strafverfolgungsbehörden und unter deren Mitwirkung von einer von ihr überwachten Person gezielt angerufen und unter Ausnützung eines bestehenden Vertrauensverhältnisses gezielt in ein Gespräch über eine abgeschlossene Straftat verwickelt wird, damit dieses in einem Strafverfahren gegen ihn verwendet werden kann. Wird in solchen Fällen die bei einer förmlichen Vernehmung gesetzlich gebotene Belehrung über das Schweigerecht des Beschuldigten (§ 136 Abs. 1 Satz 2 StPO), die ein faires Verfahren sichert [...], umgangen, steht dies der unterbliebenen Belehrung im Rahmen einer förmlichen Vernehmung [...] gleich, soll das Schweigerecht des Beschuldigten, das Verfassungsrang hat [...], nicht ausgehöhlt werden. Der erkennende Senat teilt nicht die Auffassung des 2. Strafsenats [bezieht sich auf den vorherigen Fall, Anmerkung durch S.J.M.], daß das Schweigerecht des Beschuldigten durch das heimliche Vorgehen nicht berührt werde, weil*

der Verdächtige über die Freiwilligkeit seiner Äußerungen gegenüber einer Privatperson nicht im Zweifel sein könne [...]. Die Anhörung eines Beschuldigten durch eine von der Polizei eingesetzte V-Person unterscheidet sich wesentlich von einem schlichten Privatgespräch. Im Gegensatz zum unbeteiligten Privaten kann die V-Person von den Ermittlungsbehörden mit Informationen ausgestattet werden, die das gezielte Aushorchen der Verhörsperson ermöglichen oder fördern. Die V-Person kann in die Lage versetzt werden, gleichsam Vorhalte zu machen und durch ihre Kenntnis von Details das Gespräch in bestimmte Richtungen zu treiben. Diese ermittlungstaktischen Möglichkeiten prägen das Gesamtbild der heimlichen Anhörung und verbieten eine lediglich subjektive Betrachtung, die allein darauf abstellt, ob der Beschuldigte selbst sich in einer Vernehmungssituation sieht.[...] Es besteht ein Verwertungsverbot für den Inhalt eines Telefongespräches, das eine Privatperson auf Veranlassung der Ermittlungsbehörden mit dem Beschuldigten über eine abgeschlossene Straftat führt und das auf Veranlassung der Ermittlungsbehörden von einer dritten Person mitgehört wird“.

Zwischeninterpretation:

Die Strafverfolgung steht in einem Zielkonflikt zwischen Wahrheitsfindung und Rechtspflege. Die im Paragraph § 136 StPO gebotene Belehrungspflicht könnte vor dem Hintergrund der Rechtspflege als Warnung und Hinweis gedeutet werden, dass der Beschuldigte, ohne Konsequenzen fürchten zu müssen, von seinem Schweigerecht Gebrauch machen kann. Spricht man der Belehrungspflicht eine Hinweisfunktion in einem kommunikativen Prozess zu, dann ist in der Tat ein Beschuldigter in einem formalen Verhör, in dem ein solcher Hinweis ergehen muss, im Vorteil gegenüber einem Beschuldigten in einem heimlich aufgezeichneten Privatgespräch. Eine Privatperson, insbesondere eine, die wie ein V-Mann von der Polizei geführt wird, hat die Möglichkeit, selbst einem argwöhnischen Beschuldigten gezielt strafrechtlich relevante Informationen zu entlocken. Aufgrund dieser Möglichkeit lässt sich aus der Perspektive des Revisionsgerichts im vorliegenden Fall nicht mehr argumentieren, dass lediglich unachtsam bzw. arglos getroffene Aussagen abgeschöpft, sondern dass gezielt selbstbelastende Äußerungen provoziert wurden.

Der gerade besprochene Fall wurde dem Großen Senat für Strafsachen vorgelegt (BGH, 13.05.1996 - GSSt 1/96)⁴⁵. Der Große Senat erkannte keine Provokation zu selbstbelastenden Äußerungen:

⁴⁵ Referenznummer: JurionRS 1996, 12208

„Die angewandte List [verstößt] nicht gegen Prinzipien des Rechtsstaats [...]. Der Tatverdächtige, der in einem Gespräch mit einem von den Ermittlungsbehörden eingeschalteten Helfer zu Fragen des Untersuchungsgegenstands Stellung nimmt, äußert sich nicht aufgrund eines tatsächlichen oder eines vorgetäuschten Zwanges. Er fühlt sich auch nicht zu einer Äußerung verpflichtet. Über die Freiwilligkeit seines Tuns kann er nicht im Zweifel sein. Gegenstand des Schutzes des nemo-tenetur-Grundsatzes ist die Freiheit von Zwang zur Aussage oder zur Mitwirkung am Strafverfahren. Die Freiheit von Irrtum fällt nicht in den Anwendungsbereich dieses Grundsatzes. Der Angeklagte des Ausgangsverfahrens konnte frei darüber befinden, ob und in welchem Umfang er sich in dem Gespräch offenbaren wollte. Er irrte darüber, welches der Grund des Anrufs und seine Folgen waren, letztlich also darüber, daß er sich selbst belastete“.

Der Große Senat bemerkte allerdings: „Hier kommt hinzu, daß der Beschuldigte die ihn belastenden Äußerungen in einem Gespräch gemacht hat, das der andere auf Veranlassung der Ermittlungsorgane gesucht und geführt hat. In der Art und dem Gewicht der Beteiligung der Ermittlungsbehörden kann es dabei mannigfache Abstufungen geben, die von der bloßen Anregung eines Gesprächs zum Untersuchungsgegenstand bis hin zur Veranlassung einer gezielten Befragung reichen können, bei der der eingeschaltete Privatmann eng geführt und erheblich unterstützt wird. Für die wertende Betrachtung kann bei solchen Sachverhalten, die ihren Schwerpunkt nicht in einem Zwang, aber in der Heimlichkeit der Ausforschung des Beschuldigten haben, das in Frage stehende Vorgehen der Ermittlungsbehörden einem Verstoß gegen den nemo-tenetur-Grundsatz nahekommen. Das führt zwar nicht, wie eine diesen Grundsatz verletzende Maßnahme, von vornherein zur Unzulässigkeit des Vorgehens der Ermittlungsbehörden. Aber aus der Nähe zu dem genannten Grundsatz - damit auch der Ausstrahlung des allgemeinen Persönlichkeitsrechts - sowie aus dem Rechtsstaatsprinzip und dem aus ihm hervorgehenden Grundsatz des fairen Verfahrens ergeben sich Bedenken, wenn die Ermittlungsbehörden den Beschuldigten in der zur Prüfung gestellten Weise verdeckt zu Äußerungen veranlassen. Ob diese Bedenken durchgreifen, hängt aber von einer Abwägung mit der ebenfalls im Verfassungsrang stehenden, mit dem notwendigen Schutz des Gemeinwesens und seiner Bürger begründeten Pflicht des Rechtsstaates zur effektiven Strafverfolgung ab“.

Interpretation

Zunächst wurde das Argument vom 5. Senat aufgegriffen, dass ein Beschuldigter in einem formalen Verhör durch die verbindliche Belehrungspflicht im Vorteil ist gegenüber einem Beschuldigten, der in einem Privatgespräch selbstbelastende Äußerungen preisgibt. Die Umgehung der Belehrungspflicht höhlt das Schweigerecht eines Beschuldigten aus. Die Belehrungspflicht schützt hingegen, nach Ansicht des Großen Senats, einen Beschuldigten, sich aus welchen Gründen auch immer zur Aussage verpflichtet oder gezwungen zu fühlen, obwohl ihm das Schweigerecht zusteht. Zu dem Gefühl der Verpflichtung oder des Zwangs könnte ein Beschuldigter möglicherweise kommen, wenn ein Polizeibeamter in Uniform eine Aussage einfordert, nicht aber während eines Privatgesprächs. Hierbei kann die Freiwilligkeit der Aussage nicht in Zweifel gezogen werden.

Nicht jede List ist eine rechtsstaatlich verbotene Täuschung. Gerade wenn nicht faktisch Falsches behauptet wird und Tatsachen bloß verschwiegen werden, werden Irrtümer nicht erregt, sondern lediglich ausgenutzt. Derartige selbstbelastende Äußerungen können abgeschöpft werden, ohne dass dies einer Verletzung rechtsstaatlicher Prinzipien gleichkommt. Der entstandene Irrtum ist dann der Arglosigkeit des Verdächtigten zuzuschreiben und nicht den Strafverfolgungsbehörden. Eine List ist aufdeckbar, da der selbstverursachte Irrtum selbstständig ausgeräumt werden kann. Der kognitive Prozess der Aufdeckung kann allerdings erschwert bzw. die Aufdeckungswahrscheinlichkeit verringert werden, wenn zum Beispiel eine Privatperson gezielt selbstbelastende Aussagen provoziert. Im vorliegenden Fall wurde auf die „mannigfaltigen Abstufung“ der Einflussnahme abgestellt. Es können dementsprechend Umstände einfließen, sodass nicht mehr von einer bloßen Abschöpfung die Rede sein kann, sondern von einer Provokation zur selbstbelastenden Aussage, was einem Verstoß des Schweigerechts des Beschuldigten nahekommen kann. Es stellt sich demnach die Frage, ob in derartigen Fallkonstellationen selbst eine auf faktisch wahren Äußerungen basierende List der Qualität nach wie ein verbotene Täuschung wirken und die freie Willensentschließung beeinträchtigen kann.

2.4.8 BGH, 29.04.2009 - 1 StR 701/08⁴⁶

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines Mordes hatte das Revisionsgericht zu beurteilen, ob die in der Untersuchungshaft geführten Gespräche zwischen dem Beschuldigten und seiner Ehefrau unverwertbar gewesen wären.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Der Richter ordnete an, die Besuchskontakte in der Untersuchungshaft zwischen dem Angeklagten und seiner Ehefrau in einem separaten Raum mittels Mikrophone abzuhören. Auf die sonst übliche Anwesenheit einer Aufsichtsperson wurde verzichtet. Dadurch wurde der Eindruck einer unüberwachten Gesprächssituation vermittelt. Um die Äußerungen des Angeklagten gegenüber seiner Ehefrau rechtlich verwerten zu können, wurden die Gespräche übertragen. Eine Dolmetscherin fertigte anschließend eine wörtliche Übersetzung in schriftlicher Form an. Dabei dokumentierten die Ermittlungsbehörden, dass der Beschuldigte seiner Ehefrau mitgeteilt hatte, dass das Opfer tot sei.

Die Revision des Angeklagten beanstandete eine Verletzung der Strafprozessordnung.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde stattgegeben. Das Revisionsgericht begründete zunächst wie folgt: *„Hier liegt [...] eine besondere Fallgestaltung vor, die dadurch gekennzeichnet ist, dass gleich mehrere unverzichtbare rechtsstaatliche Grundsätze tangiert wurden, und das nicht nur am Rande. Zwar sind die einzelnen Grundsätze - jeweils für sich isoliert betrachtet - noch nicht in einem Ausmaß verletzt, dass allein schon aus dem jeweils einzelnen Grundsatz ein Verwertungsverbot abzuleiten wäre. Eine derart isolierte Betrachtung würde indessen der hier von den Ermittlungsbehörden praktizierten Vorgehensweise nicht gerecht. Daraus folgt, dass eine der Gesamtsituation angemessene Bewertung nur durch eine Betrachtung des Verfahrens als Ganzes - also bei Berücksichtigung aller Umstände der Gesprächsüberwachung -*

⁴⁶ Referenznummer: JurionRS 2009, 16348

erfolgen kann [...]. Der Senat verkennt nicht, dass die Strafverfolgungsbehörden den Angeklagten nicht durch gezieltes und beharrliches Einwirken seitens eines nur zu diesem Zweck auf ihn angesetzten Gesprächspartners zu einer selbstbelastenden Aussage veranlasst haben, wie dies etwa bei dem Einsatz eines Verdeckten Ermittlers oder bei dem Tätigwerden eines als Vertrauensperson eingesetzten Mitgefangenen der Fall sein könnte [...]. Vielmehr wurde durch die eigentliche Überwachungsmaßnahme lediglich ‚abgeschöpft‘, was der Angeklagte aus freien Stücken gegenüber seiner Ehefrau äußerte, weil er sich unbeobachtet fühlte. Für sich genommen begegnet dies keinen rechtlichen Bedenken, zumal die Ermittlungsbehörden auf den Gesprächsinhalt der Eheleute keinerlei Einfluss genommen haben“.

Das Revisionsgericht führte weiter aus: „In der von den Beschränkungen des Untersuchungshaftvollzuges geprägten Gesprächssituation erlangt hier aber das Vorgehen der Ermittlungsbehörden besonderes Gewicht, das die Fehlvorstellung beim Angeklagten nicht nur hervorrufen musste, sondern auch sollte, er könne mit seiner Ehefrau unüberwacht sprechen. Zwar ist die Anwendung einer kriminalistischen List auch bei Ermittlungsmaßnahmen in der Haftanstalt nicht unzulässig; auch ist es gerade das Charakteristikum von heimlichen Überwachungsmaßnahmen, dass der Überwachte sich unbeobachtet fühlt. Die Ermittlungsbehörden haben sich aber in einer Situation, in der dem Angeklagten ein Ausweichen auf ein von ihm selbst gewählten Gesprächsort nicht möglich war, nicht darauf beschränkt, die Gespräche des Angeklagten zu seiner Ehefrau akustisch zu überwachen. Sie haben vielmehr bewusst eine von den üblichen Abläufen in der Untersuchungshaft derart abweichende Besuchssituation geschaffen, dass nicht lediglich ein Irrtum des Angeklagten ausgenutzt wurde. Vielmehr wurde, anders kann man das Vorgehen nicht verstehen, die Situation - gezielt - zur Erlangung einer gerichtsverwertbaren Selbstbelastung des Angeklagten herbeigeführt. Im Rahmen ihres Vorgehens haben die Ermittlungsbehörden mit mehreren aufeinander abgestimmten Maßnahmen dem Angeklagten den Eindruck vermittelt, er erhalte nun eine Sonderbehandlung und dürfe sich völlig ungestört und ohne jegliche Überwachung mit seiner Ehefrau - noch dazu in marokkanischer Sprache - unterhalten. Zum einen wurde für die Besuche der Ehefrau des Angeklagten nicht der gewöhnlich verwendete Besuchsraum genutzt; vielmehr wurde dem Angeklagten für den Besuchskontakt mit seiner Ehefrau ein ‚separater Raum‘ zugewiesen. Zum anderen fanden diese Besuche - abweichend von den üblichen Abläufen in der Haftanstalt - stets ohne offene Überwachung durch einen Vollzugsbeamten statt. Besuche in der Untersuchungshaft werden aber [...] in der Regel erkennbar überwacht, gerade weil bei diesen auch die Gefahr von Verdunkelungshandlungen besteht und deshalb ein unmittelbares

Eingreifen durch den überwachenden Beamten erforderlich werden kann [...]. Angesichts dieser Einwirkung auf das Vorstellungsbild des Angeklagten, die ihn zu der Fehlvorstellung gelangen ließ, die Besuche würden nicht überwacht, ist das Vorgehen der Ermittlungsbehörden unter gezielter Ausnutzung der besonderen Situation des Untersuchungshaftvollzuges zur Erlangung einer prozessverwertbaren Selbstbelastung des Angeklagten schon vor dem Hintergrund des verfassungsrechtlich verankerten Verbots eines Zwangs zur Selbstbelastung (‘nemo tenetur se ipsum accusare’) bedenklich [...]. Zwar hat diese - wie auch die Verteidigung zu Recht in der Hauptverhandlung hervorgehoben hat - noch nicht die Qualität einer Täuschung oder eines unzulässigen Zwangs im Sinne von § 136a StPO. Jedenfalls in der Gesamtschau [der Umstände bei der Durchführung der akustischen Gesprächsüberwachung] stellt sich hier aber das Vorgehen der Strafverfolgungsbehörden mit Blick auf die besondere Situation des Untersuchungshaftvollzuges als Verletzung des Rechts auf ein faires Verfahren dar. Die Beweisgewinnung greift danach in erheblicher Weise in die Verfahrensrechte des Angeklagten ein und war somit unzulässig. Sie hat ein Beweisverwertungsverbot zur Folge“.

Interpretation

Dieser Fall macht deutlich, dass die Bewertung einer Täuschung nicht nur auf der Unterscheidung zwischen faktisch wahren und falschen Äußerungen basiert. Vielmehr ist die Stärke der Einwirkung auf das Vorstellungsbild des Beschuldigten relevant. Die Vorgehensweise im vorliegenden Fall unterwandert gezielt den Argwohn eines Beschuldigten und minimiert die Aufdeckungswahrscheinlichkeit der Strategie. Der kognitive Aufwand, um eine solche Strategie aufzudecken ist demnach sehr hoch, selbst wenn nichts faktisch Falsches kommuniziert wurde.

Wie bereits erwähnt, schaffen faktisch falsche Äußerungen eine sachfremde Situation und verändern die Entscheidungssituation eines Beschuldigten. Eine sachfremde Situation und somit ein fremdverursachter Irrtum können allerdings auch dann entstehen, wenn nichts faktisch Falsches erklärt wird. Dementsprechende Strategien erreichen zwar nicht die Qualität einer Täuschung im Sinne des Paragraphen § 136a StPO, stellen aber trotzdem eine zu unternehmende Handlung dar. Eine Reduktion der Täuschungsbewertung auf die binäre Kategorisierung von faktischer Falschheit/Wahrheit ist demnach nicht erschöpfend.

2.5 Paragraph § 263 StGB

Der Paragraph § 263 StGB regelt den Straftatbestand des Betrugs. Er hat folgenden Wortlaut:

§ 263 StGB: (1) Wer in der Absicht, sich oder einem Dritten einen rechtswidrigen Vermögensvorteil zu verschaffen, das Vermögen eines anderen dadurch beschädigt, daß er durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen einen Irrtum erregt oder unterhält, wird mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Der Versuch ist strafbar.

(3) In besonders schweren Fällen ist die Strafe Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu zehn Jahren. Ein besonders schwerer Fall liegt in der Regel vor, wenn der Täter

1. gewerbsmäßig oder als Mitglied einer Bande handelt, die sich zur fortgesetzten Begehung von Urkundenfälschung oder Betrug verbunden hat,
2. einen Vermögensverlust großen Ausmaßes herbeiführt oder in der Absicht handelt, durch die fortgesetzte Begehung von Betrug eine große Zahl von Menschen in die Gefahr des Verlustes von Vermögenswerten zu bringen,
3. eine andere Person in wirtschaftliche Not bringt,
4. seine Befugnisse oder seine Stellung als Amtsträger mißbraucht oder
5. einen Versicherungsfall vortäuscht, nachdem er oder ein anderer zu diesem Zweck eine Sache von bedeutendem Wert in Brand gesetzt oder durch eine Brandlegung ganz oder teilweise zerstört oder ein Schiff zum Sinken oder Stranden gebracht hat.

(4) § 243 Abs. 2 sowie die §§ 247 und 248a gelten entsprechend.

(5) Mit Freiheitsstrafe von einem Jahr bis zu zehn Jahren, in minder schweren Fällen mit Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu fünf Jahren wird bestraft, wer den Betrug als Mitglied einer Bande, die sich zur fortgesetzten Begehung von Straftaten nach den §§ 263 bis 264 oder 267 bis 269 verbunden hat, gewerbsmäßig begeht.

(6) Das Gericht kann Führungsaufsicht anordnen (§ 68 Abs. 1).

(7) Die §§ 43a und 73d sind anzuwenden, wenn der Täter als Mitglied einer Bande handelt, die sich zur fortgesetzten Begehung von Straftaten nach den §§ 263 bis 264 oder 267 bis 269 verbunden hat. § 73d ist auch dann anzuwenden, wenn der Täter gewerbsmäßig handelt.

Mit der Erörterung des Betrugstatbestands werden an dieser Stelle die institutionellen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens angesprochen. Der Paragraph § 263 StGB wird allerdings nicht so ausführlich diskutiert wie die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO, da hinsichtlich der für diese Dissertation relevanten Aspekte Kongruenz besteht. Um dies zu illustrieren, wird ein Fall besprochen, der ebenfalls die Möglichkeit der Täuschung mittels faktisch wahren Behauptungen zeigt. Der Betrugstatbestand ist in sieben Absätze untergliedert. Die Absätze 2 bis 7 regeln die Strafbarkeit des Versuchs und sind für diese Dissertation irrelevant. Der Paragraph § 263 StGB schützt die Verfügungsfreiheit über das individuelle Vermögen. Eine Handlung ist dann vor diesem Hintergrund strafrechtlich relevant, wenn ein Individuum „[...] durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen einen Irrtum erregt oder unterhält [...]“ (§ 263 StGB Absatz 1).

2.5.1 BGH, 26.04.2001 - 4 StR 439/00⁴⁷

Verfahrensgegenstand

Im Fall eines Betrugs hatte das Revisionsgericht zu prüfen, ob sich der Beschuldigte einer Vermögensschädigung schuldig gemacht hat, die auf einer Täuschung basierte.

Zur Revision vorgelegter Sachverhalt

Der Angeklagte gründete eine Firma, die sich auf die Veröffentlichung von Geschäfts-, Familien- und Todesanzeigen im Internet spezialisierte. Die Geschäftsstrategie dieser Firma bestand darin, dass Todesanzeigen aus 240 Tageszeitungen ausgewählt wurden und die darin an erste Stelle genannten Angehörigen zwei bis drei Tage nach dem Erscheinen der Anzeige schriftlich kontaktiert wurden. Dabei wurden den Angehörigen unverlangt ein als „Insertionsofferte“ bezeichnetes Schreiben mit einem teilweise vorausgefüllten Überweisungsträger zugesandt. Diese Schreiben wiesen „[...] eine Vielzahl von Merkmalen auf, die bei Rechnungen für bereits erbrachte Leistungen typisch sind“. Der überwiegende Teil der Empfänger hielt dieses Schreiben für eine Rechnung für die in der Tageszeitung ersichene Todesanzeige.

⁴⁷ Referenznummer: JurionRS 2001, 16970

Nur wenige Empfänger schlussfolgerten aus dem Schreiben, dass es sich dabei um ein Angebot für eine erneute Veröffentlichung der bereits erschienenen Todesanzeige im Internet handelte.

Die Revision des Angeklagten beanstandete, dass es sich nicht um einen Betrug handelte.

Begründung des Revisionsgerichts

Der Revision wurde nicht stattgegeben. Das Revisionsgericht begründete folgendermaßen: *„Die tatbestandlichen Voraussetzungen des Betruges sind erfüllt. Näherer Erörterung bedarf lediglich das Merkmal der Täuschung. Die Täuschungshandlung besteht nach dem Wortlaut des Gesetzes in der Vorspiegelung falscher oder in der Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen. Als Tatsache in diesem Sinne ist nicht nur das tatsächlich, sondern auch das angeblich Geschehene oder Bestehende anzusehen, sofern ihm das Merkmal der objektiven Bestimmtheit und Gewißheit eigen ist. [...]. Hiernach ist die Täuschung jedes Verhalten, das objektiv irreführt oder einen Irrtum unterhält und damit auf die Vorstellung eines anderen einwirkt [...]. Dabei ist in Rechtsprechung und Literatur allgemein anerkannt, daß außer der ausdrücklichen Begehung, namentlich durch bewußt unwahre Behauptungen, die Täuschung auch konkludent erfolgen kann, nämlich durch irreführendes Verhalten, das nach der Verkehrsanschauung als stillschweigende Erklärung zu verstehen ist [...]. Davon ist auszugehen, wenn der Täter die Unwahrheit zwar nicht expressis verbis zum Ausdruck bringt, sie aber nach der Verkehrsanschauung durch sein Verhalten miterklärt [...]. Das Landgericht hat zu Recht als in diesem Sinne ‚miterklärt‘ erachtet, daß es sich bei den unaufgefordert versandten Schreiben um eine Rechnung für die bereits anderweitig erfolgte Veröffentlichung der Todesanzeigen handelte, und deshalb eine Täuschungshandlung bejaht“. [...]* Wenn der Täter bei Versendung von Formularschreiben typische Rechnungsmerkmale - insbesondere, wie hier, das Fehlen von Anrede und Grußformel, Hervorhebung einer individuellen Registernummer, Fehlen einer näheren Darstellung der angebotenen Leistung, Aufschlüsselung des zu zahlenden Betrages nach Netto- und Bruttosumme, Hervorhebung der Zahlungsfrist (‚binnen zehn Tagen‘) durch Fettdruck, Beifügung eines ausgefüllten Überweisungsträgers - einsetzt, die den Gesamteindruck so sehr prägen, daß demgegenüber die - kleingedruckten - Hinweise auf den Angebotscharakter völlig in den Hintergrund treten, so täuscht er die Adressaten nach der objektiven Verkehrsanschauung durch die konkludente Aussage der Schreiben, daß eine Zahlungspflicht besteht [...]“.

Das Revisionsgericht stellte aber Folgendes klar: „[Es gehört] nicht zum vom Betrugstatbestand geschützten Rechtsgut, sorglose Menschen gegen die Folgen ihrer eigenen Sorglosigkeit zu schützen [...]. Das Merkmal der Täuschung im strafrechtlichen Sinne ist deshalb nicht schon ohne weiteres dadurch erfüllt, daß die Empfänger der Schreiben die ‚Insertionsofferte‘ mißverstehen konnten und dies dem Angeklagten bewußt war. Die Täuschung stellt nach der Tatbestandsstruktur des § 263 Abs. 1 StGB die eigentliche deliktische Handlung dar, die ihrerseits Bedingung für einen darauf beruhenden Irrtum ist. Dies schließt aus, die Täuschung bereits aus einem Irrtum als solchem herzuleiten [...]. Die bloße Hoffnung des Täters auf einen - zur Vermögensschädigung führenden - Irrtum beim Tatopfer mag zwar sozial-ethisch verwerflich sein; dennoch wird aus einer solchen Hoffnung oder Erwartung deshalb noch keine Täuschungshandlung. Vielmehr setzt die Annahme einer Täuschung eine Einwirkung auf die Vorstellung des Getäuschten voraus [...], nämlich ein Verhalten des Täters, das objektiv geeignet und subjektiv bestimmt ist, beim Adressaten eine Fehlvorstellung über tatsächliche Umstände hervorzurufen. Das kann aber selbst dann gegeben sein, wenn die Adressaten der von dem Angeklagten veranlaßten Schreiben bei sorgfältiger Prüfung den wahren Charakter eines Schreibens als Angebot anstatt als Rechnung hätten erkennen können [...]“.

Das Revisionsgericht argumentierte weiter, dass die Sorgfaltspflicht der Geschädigten in erheblichem Maße durch den Trauerfall beschränkt war. Die Rechtswidrigkeit der Täuschung „[...] wird mit der typischerweise durch den Trauerfall bei den Betroffenen ausgelösten mangelnden Aufmerksamkeit in geschäftlichen Dingen begründet, bei der sich die Adressaten, begünstigt durch eine solche Situation und die vom Tatplan umfaßte zeitliche Nähe der ‚Insertionsofferten‘ zum Erscheinen der Todesanzeigen, über den wahren Charakter der Schreiben irrten und nach dem vom Angeklagten verfolgten Tatplan irren sollten. Das genügt“.

Interpretation

Es wird deutlich, dass die Unterscheidung zwischen faktisch falschen und wahren Aussagen zwar ein Hilfsmittel für die Täuschungsbewertung ist, aber letztlich die Frage geklärt werden muss, ob ein Irrtum selbst- oder fremdverursacht ist bzw. wie stark durch eine Strategie auf das Vorstellungsbild eines Individuums eingewirkt wird. Faktisch wahre Behauptungen werden regelmäßig nicht geeignet sein einen fremdverursachten Irrtum zu generieren. Das Recht schützt auch im Betrugstatbestand nicht vor Sorglosigkeit.

Wie im vorangegangenen Fall zeigt sich hier deutlich, dass allerdings faktisch wahre Äußerungen unter bestimmten Umständen der Qualität nach wie eine Täuschung wirken können und dementsprechend vom Recht verboten werden. Dieser Aspekt zeigt sich sehr deutlich im Revisionsurteil eines ähnlich gelagerten Falls:

„Eine Täuschung kann auch konkludent erfolgen, nämlich durch irreführendes Verhalten. Eine Täuschungshandlung kann somit auch gegeben sein, wenn sich der Täter hierzu - isoliert betrachtet - wahrer Tatsachenbehauptungen bedient. In solchen Fällen wird ein Verhalten dann zur tatbestandlichen Täuschung, wenn der Täter die Eignung der - inhaltlich richtigen - Erklärung, einen Irrtum hervorzurufen, planmäßig einsetzt und damit unter dem Anschein ‚äußerlich verkehrsgerechten Verhaltens‘ gezielt die Schädigung des Adressaten verfolgt, wenn also die Irrtumserregung nicht die bloße Folge, sondern der Zweck der Handlung ist“ (BGH, 04.12.2003 - 5 StR 308/03)⁴⁸.

Der entscheidende Maßstab für die Täuschungsbewertung ist die Aufdeckungswahrscheinlichkeit der jeweiligen Handlung. Die Aufdeckungswahrscheinlichkeit ist nicht nur durch die Täuschungsdefinition an sich geprägt und den bereits diskutierten Argumentationslinien: Faktisch falsche Äußerungen generieren einen fremdverursachten Irrtum, der nur schwer aufzudecken ist und beeinträchtigen die freie Willensentschließung. Die Aufdeckungswahrscheinlichkeit wird außerdem von den Umständen geprägt, unter denen die Handlung stattfindet. Die vom Recht erwartete Sorgfaltspflicht bzw. Prüfung der vorgelegten Informationen nach den alltäglichen Regeln der Kommunikation kann unter bestimmten Umständen nicht geleistet werden, so verständlicherweise bei einem Trauerfall. Nichtsdestotrotz hätten die Empfänger der Insertionsofferte erkennen können, dass es sich hierbei um ein Angebot und nicht um eine Rechnung handelte. Es bleibt dahingestellt, ob die Empfänger, wenn kein Trauerfall vorgelegen wäre, diese Offerte also solche hätten erkennen bzw. die Strategie hätten aufdecken müssen. Es kann geschlussfolgert werden, dass auch faktisch wahre Aussagen unter gewissen Umständen ein „Druckmittel“ darstellen bzw. einen psychischen Druck auf das Vorstellungsbild ausüben und einen fremdverursachten Irrtum generieren können. Die Reduzierung der Täuschungsbewertung auf die Identifizierung faktisch wahrer bzw. falscher Äußerungen greift demnach zu kurz.

⁴⁸ Referenznummer: JurionRS 2003, 18787

3 Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells

In diesem Kapitel wird die Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells hergeleitet. Ein solches Handlungsmodell liegt konzeptuell zwischen der Definition der sozialen Norm des Täuschungsverbots und der Beschreibung eines individuellen Handlungsmodells: Die sozialen Normen im deutschen Rechtssystem sind proskriptiv und definieren verbotene Handlungen. Soziale Normen in Form von Verneinungen, wie zum Beispiel „Du sollst nicht täuschen“, spannen einen normativen Rahmen auf. Sie definieren aber keinen Katalog an erlaubten Handlungen bzw. keine präskriptiven Handlungsrichtlinien. Um „Du sollst nicht ...“-Regeln in Soll-Regeln zu übersetzen, bedarf es einer Umformulierung. Die Inhaltsanalyse hat gezeigt, dass eine einfache Umformulierung der Regel „Du sollst nicht täuschen“ in die Handlungsrichtlinie „Du sollst die Wahrheit sagen“ zu kurz greift. Auch die Wahrheit kann unter Umständen täuschend wirken. Das präskriptive gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell unternimmt eine solche notwendige Umformulierung. Es abstrahiert aus den richterlichen Argumentationsmustern Bewertungs- und Entscheidungsmuster, die von sozialen Akteuren auf die eine oder andere Weise vollzogen werden müssen, um konform zum deutschen Rechtssystem zu handeln. Durch diese Umformulierung wird von der Perspektive und Sprache der sozialen Normen zu den Bedingungen von individuellen Handlungsmodellen übergeleitet. Diese Arbeit führt den Begriff des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells ein, um klar zu kennzeichnen, dass es sich hierbei um eine Abstraktion und Ableitung handelt. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell darf nicht mit der sozialen Norm selbst oder mit individuellen Handlungsmodellen gleichgesetzt werden. Es formuliert hingegen soziale Anforderungen, wie ein Handlungsproblem konform zum deutschen Rechtssystem gelöst werden kann. Diese sozialen Anforderungen müssen individualspezifisch umgesetzt werden, um konforme Handlungen zu produzieren. Sie können selbstverständlich von sozialen Akteuren auch nicht umgesetzt sein, wodurch sich deviantes Handeln beschreiben lässt. Erst die tatsächlichen Umsetzungen der sozialen Anforderungen in einem konkreten Handlungsproblem beschreiben die individuellen Handlungsmodelle, die konform, das heißt, den sozialen Anforderungen entsprechen oder deviant sein können. Die individuellen Handlungsmodelle müssen folglich empirisch erhoben werden. Empirische Erhebungen können dann vor dem Hintergrund des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells interpretiert werden.

Für die Definition des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells wird folgende Vorgehensweise vorgeschlagen: Zunächst wird der institutionelle Rahmen bzw. der situative Kontext

definiert, der den sozialen Sinn bzw. die sozialen Funktionen des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem bestimmt. Danach werden die in der Inhaltsanalyse gefundenen Argumentationsmuster als gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell abstrahiert, um daran anschließend soziale Anforderungen an den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess der juristischen Laien zu formulieren. Durch diesen analytischen Brückenschlag kann individuelles Handeln mit sozialen Zwecken in Verbindung gebracht werden.

3.1 Institutioneller Rahmen und Situationsmodell: Einschränkung des Geltungsbereichs auf kompetitive Situationen

Diese Dissertation erhebt nicht den Anspruch den Phänomenbereich der Täuschung in seiner Gesamtheit zu beleuchten, genauso wenig wie ein Rechtssystem alle Lebensbereiche organisieren kann. Explizit geht es nicht um Täuschungen im Sinne von Notlügen oder Täuschungen, die als Form der Ironie verstanden werden können. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell bezieht sich auf kompetitive Täuschungen, also auf Situationen, in denen ein Interessenskonflikt zwischen mindestens zwei Parteien vorherrscht: Der Polizist, der Beweise für die Schuld ermitteln und der Beschuldigte, der diese Beweise unterdrücken und widerlegen möchte; der Kaufmann, der sein Gut so teuer wie möglich verkaufen und der Käufer, der es so billig wie möglich erwerben möchte. Die mit diesen kompetitiven Situationen verbundenen Zwecke sind vielschichtig und erfüllen sich durch das Zusammenspiel der handelnden Parteien, die sich in einer kompetitiven Situation bzw. Streitsituation gegenüberstehen.

Im Fall des Kaufmanns verfolgt die kompetitive Situation des Wettbewerbs aus marktwirtschaftlicher Sicht den sozialen Zweck, gerechte und verteilungseffiziente Preise zu finden (Sturm 2007: 89ff.; Brinkmann 1967: 356ff.; Knight 1967: 51ff.) bzw. eine natürliche (Ötsch 2007: 161ff.), rationale (Jahn 1967: 41ff.) und wohlfahrtsorientierte (Peter 1967: 411ff.; Zorn 1967: 25ff.) Sozialordnung zu schaffen. Eine tiefgreifende Diskussion der diesbezüglichen ökonomischen Theorien ist allerdings nicht im Fokus dieser Arbeit.

Der strafrechtliche Ermittlungsprozess bzw. die Interaktion der Strafverfolgungsbehörden mit einem Beschuldigten versucht die Wahrheit über die strafrechtlich relevanten Tatsachen effektiv zu ermitteln, auf Basis deren Recht gesprochen werden kann. Die ermittelte Wahrheit ist

Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells

eine prozessuale Wahrheit und von einer objektiven Wahrheit zu unterscheiden.⁴⁹ Unter Anwendung zum Beispiel der Folter oder der Täuschung können zwar unter Umständen die objektiven Tatsachen eines Sachverhalts ermittelt werden, nämlich die Schuld eines Verdächtigten. Nichtsdestotrotz widerspricht die Folter den rechtlichen Grundsätzen im deutschen Rechtssystem und muss unterbunden werden. Es kann kein Recht auf Basis von Tatsachen gesprochen werden, die illegal ermittelt wurden. Wenn im Zuge der strafrechtlichen Wahrheitsfindung die Schuld nicht eindeutig festgestellt werden kann, wird im Zweifel für den Beschuldigten entschieden (Heghmanns 2014: 322). Der Verdächtige ist nicht schuldig im Sinne des Rechts. Da es sich bei Strafverfahren um einen reglementierten Prozess handelt, ist das Ergebnis „nicht-schuldig“ nicht zwangsläufig gleichbedeutend mit unschuldig. In diesem Sinn besteht die soziale Funktion des Strafverfahrens neben der effektiven Strafverfolgung auch in der Rechtspflege bzw. darin beide Aspekte auszubalancieren.

Kompetitive Situationen können als antagonistische Aufstellung und als Methode gesellschaftlicher Problemlösung verstanden werden. Damit die antagonistische Methode die sozialen Zwecke und Funktionen erfüllen kann, müssen die involvierten Parteien auf spezifische Weise handeln. Der übergeordnete Zweck der effizienten Preisfindung kann nicht erfüllt werden, wenn ein Kaufmann über die Beschaffenheit eines Gutes täuscht; die Polizei, die einen Beschuldigten täuscht, verhindert die Erreichung des übergeordneten Zwecks der Rechtspflege bzw. der prozessualen Wahrheitsfindung. Täuschung ist ein Mittel die jeweils andere Partei zu übervorteilen und muss verboten sein. Allerdings kann es Situationen geben, welche die Übervorteilung der gegnerischen Partei in der antagonistischen Aufstellung erfordert. Das Ziel einer effektiven Strafverfolgung kann als Beispiel genannt werden. Die Strafverfolgungsbehörden im Allgemeinen und die Polizei im Speziellen besitzen das behördliche Selbstinteresse, Alles zu tun, um einen Beschuldigten zu überführen. Genauso erscheint es verständlich, wenn ein Kaufmann ein Gut so teuer wie möglich verkaufen möchte. Täuschung bzw. die zur Anwendung kommenden Strategien müssen dementsprechend reglementiert werden, damit kollektive Ziele, wie die Rechtspflege und die effektive Preisfindung, erreicht werden können. Diese antagonistischen Interessenslagen müssen ausgeglichen werden. Das Konzept der List übt die soziale Funktion der Ausbalancierung bzw. Integration der unterschiedlichen Interessenslagen aus. Das absolute Täuschungsverbot wird dabei nicht gebrochen. Das berechtigte Interesse an einer effektiven Strafverfolgung kann verfolgt werden, ohne rechtstaatliche Prinzipien zu unterwandern. Der

⁴⁹ Luhmann (1983) unterscheidet zwischen einer universellen Wahrheit, die durch naturwissenschaftliche Evidenz Überzeugungskraft besitzt und einer Wahrheit, die durch ein soziales Verfahren der Entscheidungsfindung verbindliche Geltung und Legitimation erhält.

Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells

listige Kaufmann kann seinem Selbstinteresse folgen, ohne die Findung von effizienten Preisen zu verhindern. Die Integration und Ausbalancierung antagonistischer Ziele stellen dementsprechend soziale Anforderungen an den Bewertungs- und Entscheidungsfindungsprozess von sozialen Akteuren in kompetitiven Situationen.

Eine weitere soziale Anforderung in kompetitiven Situationen bezieht sich auf die Mündigkeit der involvierten Akteure. In der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots wurde festgestellt, dass die Unterscheidung zwischen selbstverursachtem und fremdverursachtem Irrtum entscheidend für die Bewertung der Beeinträchtigung der freien Willensentschließung bzw. für das Konzept der List ist. Freiheit bedeutet in diesem Zusammenhang nicht vor jeglichen Irrtümern geschützt zu werden, sondern nur vor fremdverursachten Irrtümern. Diese Freiheitsdefinition beinhaltet dementsprechend auch die Freiheit, eigene Fehler und Irrtümer zu begehen. Soziale Akteure müssen Informationen nach den alltäglichen Regeln der Kommunikation prüfen. Das erfordert eine Mündigkeit und Sorgfaltspflicht von den sozialen Akteuren. Die psychische Eignung bzw. ein strategisches Bewusstsein müssen bei allen sozialen Akteuren von vornherein in einer kompetitiven Situation gegeben sein. Die sozialen Zwecke der antagonistischen Aufstellung können nur dann erfüllt werden, wenn die beteiligten Parteien auf „Augenhöhe“ miteinander in Konflikt treten.

Die Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots lieferte Interpretationen von abstrakten Normen und damit assoziierten sozialen Zwecken sowie Bewertungs- und Argumentationsmuster in Streitfällen. Auf Basis der Ergebnisse der Inhaltsanalyse werden im Folgenden gesellschaftlich-etablierte Bewertungsmuster abgeleitet. Durch diese analytische Arbeit werden Blaupausen für individuelle Handlungsmodelle definiert, die übergeordnete Zwecke erfüllen. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell liefert einen analytischen Rahmen für die Interpretation von individuellen Handlungen. Anders ausgedrückt: Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell liefert eine Übersetzung des Täuschungsverbots von proskriptiven in präskriptive Formulierungen, die durch die Verknüpfung mit den übergeordneten Zwecken auch ein Werturteil mitformulieren. Dadurch wird klar, warum die eine Handlung verboten ist und die andere erlaubt. Die proskriptive Formulierung „Du sollst nicht täuschen“ liefert nur evaluative Aussagen, dass eine Handlung entweder eine Täuschung ist oder keine Täuschung ist. Eine tiefgreifendere Analyse des letzteren Falls kann aber bei proskriptiven Formulierungen nicht gelingen. Die Frage, welche Handlung keine Täuschung ist bzw. wodurch sich erlaubtes Handeln auszeichnet und sich konkret von verbotenen Handlungen unterscheidet, ist schwierig zu beantworten. Erst die präskriptive Umformulierung erlaubt ein tieferes Verständnis, was sein soll, nicht nur was

Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells

nicht sein soll, wie im Fall von proskriptiven Formulierungen. Erst diese Umformulierung erlaubt eine Interpretation, was es auf individueller Handlungsebene bedeutet, konform zu handeln bzw. welches Handlungsproblem gelöst werden muss. Kurz gesagt: Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell gibt sich nicht zufrieden mit evaluativen Aussagen, wie zum Beispiel „Eine Handlung ist erlaubt, weil sie nicht verboten ist“. Dieses Modell liefert eine Interpretation, warum eine Handlung erlaubt ist. Erst dann ist es möglich, die kognitiv-emotionalen Bedingungen und Prozesse erlaubten, aber auch verbotenen Handelns zu erforschen. Es muss erneut darauf hingewiesen werden, dass das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell ein analytisches Konstrukt ist. Ob das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell auch handlungsprägend für individuelle Handlungsmodelle, das heißt für die individuellen Bewertungen und Entscheidungen von sozialen Akteuren ist, ist eine empirische Frage. Das trifft aber auch auf die soziale Norm des Täuschungsverbots zu, auf das sich das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell inhaltlich bezieht. Ob eine proskriptiv oder präskriptiv formulierte Norm Handlungsrelevanz besitzt, ist immer eine empirische Frage.

3.2 Gesellschaftlich-etablierte Bewertungsmuster zur Evaluation von Täuschung

3.2.1 Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit

Die diskutierten Fälle in der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots zeigen, dass die faktische Falschheit/Wahrheit einer Behauptung ein wichtiges Bewertungskriterium in kompetitiven Situationen darstellt. Dieses Bewertungsmuster besagt, dass Informationen nach ihrem faktischen Wahrheitsgehalt bzw. Falschheitsgehalt geprüft werden müssen: Eine Handlung, die faktisch Wahres kommuniziert, ist keine Täuschung; eine Handlung, die faktisch Falsches kommuniziert, wird als Täuschung evaluiert. Nur faktisch falsche Behauptungen sind bei diesem Bewertungsmuster geeignet, das Vorstellungsbild eines Individuums zu beeinträchtigen bzw. einen fremdverursachten Irrtum zu generieren, sodass die freie Willensentschließung und Willensbetätigung nicht mehr möglich ist. Ein Irrtum, der auf faktisch wahren Behauptungen basiert, ist hingegen selbstverschuldet. Eine Handlung, die zu einem selbstverschuldeten Irrtum führt, kann als List bezeichnet werden. Bewertungen mittels der Variablen faktische Falschheit/Wahrheit sind binär. Es gibt genau zwei entscheidungsrelevante Bewertungsergebnisse: Faktische Falschheit = Täuschung; faktische Wahrheit = keine Täuschung/List.

3.2.2 Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck

Es existieren Handlungen, die auf faktisch wahren Behauptungen basieren und dennoch als verbotene Täuschung bewertet werden können. Diese Handlungen können genauso wie Handlungen, die auf faktisch falschen Behauptungen basieren (z.B. Lügen), die freie Willensentschließung und Willensbetätigung beeinträchtigen, indem sie einen psychischen Druck oder Zwang auf das Vorstellungsbild des Getäuschten ausüben. Der situative Kontext in denen Handlungen stattfinden, sind für den Aufbau von psychischem Druck maßgeblich und damit relevant für die Bewertung. Die Bewertung einer Handlung hängt von der Einschätzung des ausgeübten psychischen Drucks in der Gesamtschau ab. Je höher der psychische Druck, desto größer ist der Einfluss auf die freie Willensentschließung, bis hin zur Generierung einer sachfremden Entscheidungssituation. Bei großem psychischen Druck ist die notwendige kognitive Leistung, um eine solche Strategie aufzudecken, hoch und die Aufdeckungswahrscheinlichkeit demnach gering. Ein Irrtum, der auf einer Handlung mit hohem psychischen Druck basiert, ist fremdverursacht. Die freie Willensentschließung ist beeinträchtigt. Eine solche Handlung ist eine Täuschung. Eine Handlung, die hingegen einen geringen psychischen Druck auf das Vorstellungsbild des Getäuschten ausübt, generiert keine sachfremde Entscheidungssituation. Die kognitive Leistung, die nötig ist, um diese Handlung aufzudecken, ist gering und die Aufdeckungswahrscheinlichkeit demnach höher als bei einer Handlung, die einen hohen psychischen Druck ausübt. Ein darauf basierender Irrtum ist selbstverschuldet. Eine solche Handlung ist eine List. Eine List ist zwar keine Täuschung, verfügt aber über täuschungsähnliche Effekte. Die List ist gerade noch legal und verhindert nicht die Erreichung sozialer Ziele. Die List ist von einer Handlung, die keinen psychischen Druck aufbaut, wiederum abzutrennen. Bewertungen mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck sind abgestuft. Es gibt drei entscheidungsrelevante Bewertungsergebnisse: Kein psychischer Druck = keine Täuschung; geringer psychischer Druck = List; hoher psychischer Druck = Täuschung.

3.3 Soziale Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells an intra-psychische Prozesse

Diese Bewertungsmuster können in soziale Anforderungen an individuelle Bewertungs- und Entscheidungsprozesse übersetzt werden. Eine solche Übersetzung dient dem analytischen Übergang von der Makroebene der sozialen Norm des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem auf die Mikroebene der individuellen Handlungen. Die sozialen Anforderungen

Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells

veranschaulichen, welches Bewertungs- und Entscheidungsproblem sozialen Akteuren gestellt wird.

Die Bewertungsergebnisse faktische Falschheit = Täuschung; faktische Wahrheit = keine Täuschung/List ergeben sich direkt aus den objektiven Tatsachen. Dieses Bewertungsmuster erfordert demnach Kenntnisse über die objektiven Tatsachen sowie analytische Fähigkeiten, um die objektiven auf die kommunizierten Informationen zu beziehen. Der soziale Akteur muss sich gegen eine faktisch falsche Behauptung bzw. gegen die Täuschung entscheiden.

Die Bewertungsergebnisse kein psychischer Druck = keine Täuschung; geringer psychischer Druck = List; hoher psychischer Druck = Täuschung erfordern eine ordinale Einschätzung des psychischen Drucks einer Strategie. Die sprachliche Aufteilung und Steigerung in keinen psychischen Druck, geringen psychischen Druck und hohen psychischen Druck sowie die damit assoziierten Bewertungsergebnisse sind Ausdruck der subjektiven Einschätzung des psychischen Drucks.

Soziale Anforderung bei der Einschätzung des psychischen Drucks

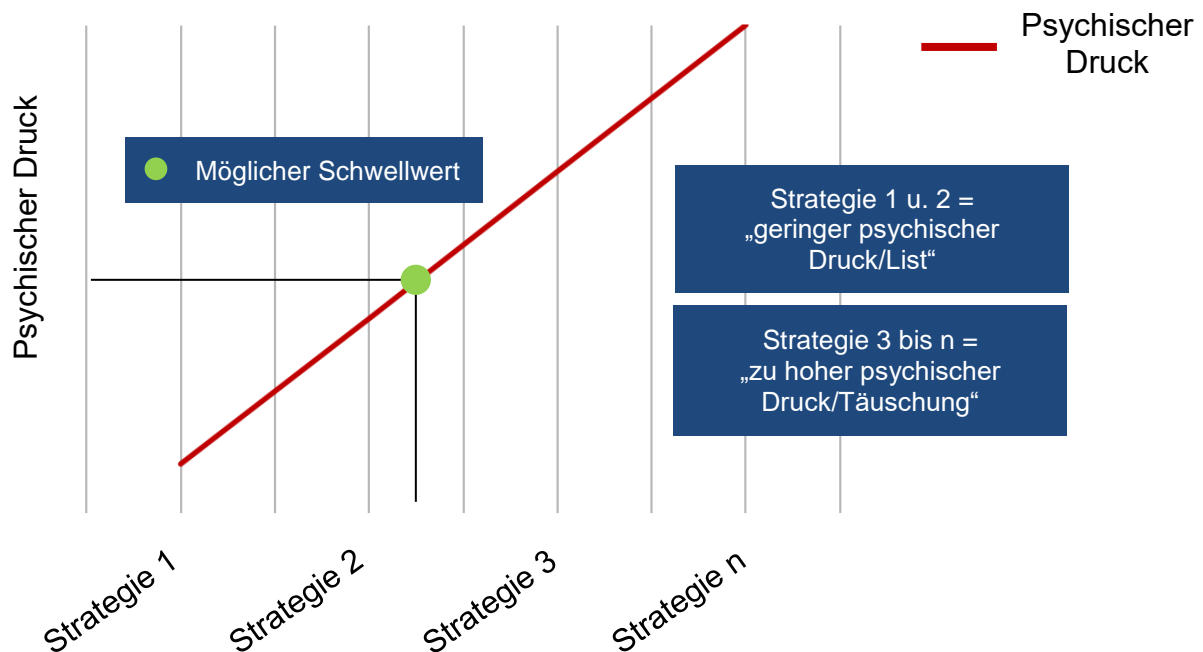


Abbildung 1. Graphische Darstellung des linearen Zusammenhangs zwischen psychischem Druck und einer Strategiebewertung: Ein Schwellwert markiert den Übergang zwischen einem geringen und einem hohen psychischen Druck. Daraus ergibt sich der Unterschied zwischen List und Täuschung.

Eine solche sprachliche Steigerung basiert auf der intra-psychischen Bildung eines Schwellwerts bzw. Referenzwerts, welcher psychischen Druck als nicht mehr gering, sondern als zu hoch bestimmt. Ein solcher Schwellwert muss durch die Antizipation der Wirkungsweise von psychischem Druck auf das Vorstellungsbild eines Getäuschten und damit auf die freie Willensentschließung bestimmt werden. Abbildung 1 veranschaulicht die Notwendigkeit der Definition eines Schwellwerts, um Strategien anhand des psychischen Drucks zu bewerten. Aufgrund der Linearität des psychischen Drucks können einzelne Strategien aufsteigend auf einer Skala des psychischen Drucks sortiert werden. Es stellt sich an dieser Stelle die Frage, wie soziale Akteure psychischen Druck einschätzen und einen Schwellwert festlegen können. Es besteht ein linearer Zusammenhang zwischen dem psychischen Druck und der Aufdeckungswahrscheinlichkeit einer Handlung. Die Aufdeckungswahrscheinlichkeit hängt außerdem mit der Erfolgswahrscheinlichkeit einer Strategie zusammen. Je niedriger die Aufdeckungswahrscheinlichkeit, desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit. Aufdeckungs- und Erfolgswahrscheinlichkeiten können geschätzt werden, wobei auch hier das Problem der Definition eines Schwellwerts bestehen bleibt, um sich auf Basis einer solchen Schätzung konform entscheiden

Definition eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells

zu können: Juristische Laien müssen sich für eine Strategie mit einer relativ geringen Erfolgswahrscheinlichkeit entscheiden. In der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots wurde der Begriff der Gesamtschau eingeführt:

„Zwar hat diese [Einwirkung auf das Vorstellungsbild des Angeklagten] - wie auch die Verteidigung zu Recht in der Hauptverhandlung hervorgehoben hat - noch nicht die Qualität einer Täuschung oder eines unzulässigen Zwangs im Sinne von § 136a StPO. Jedenfalls in der Gesamtschau [der Umstände bei der Durchführung der akustischen Gesprächsüberwachung] stellt sich hier aber das Vorgehen der Strafverfolgungsbehörden mit Blick auf die besondere Situation des Untersuchungshaftvollzuges als Verletzung des Rechts auf ein faires Verfahren dar. [...]“ (BGH, 29.04.2009 - 1 StR 701/08)⁵⁰.

Eine Gesamtschau muss als additives Verfahren beschrieben werden: Nur in der Summe aller Umstände und Aspekte, nicht jeweils für sich genommen, ist eine bestimmte Strategie als täuschend und verboten zu definieren und ein wie auch immer definierter Schwellwert überschritten. Ein solches additives Verfahren erfordert nicht nur eine einfache ordinale Einschätzung des psychischen Drucks in keinen psychischen Druck, geringen psychischen Druck und hohen psychischen Druck zur Bewertung einer Handlung bzw. eines Umstands. Es muss vielmehr eine Fixierung auf einer kontinuierlichen Skala erfolgen, um jedem Umstand einen konkreten Wert zuschreiben zu können. In der Gesamtschau summieren sich die Umstände auf und können einen ebenfalls auf dieser Skala fixierten Schwellwert überschreiten. Die richterliche Argumentation verwies nur auf die Gesamtschau der Umstände, ohne dabei konkret auszuformulieren, nach welchen Gesichtspunkten oder Aspekten diese vollzogen wurde.

⁵⁰ Referenznummer: JurionRS 2009, 16348

4 Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

Dieses Kapitel erörtert, wie die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodells in individuellen Handlungsmodellen umgesetzt sein können. Anders ausgedrückt: Wie können die sozialen Anforderungen individuell erfüllt werden, um konforme Handlungen zu produzieren? In Kapitel 4.1 wird zunächst die analytische Problematik von individuellen Handlungsmodellen beschrieben, die auf soziale Normen bezogen sind. Kapitel 4.2 beschreibt sozialwissenschaftliche Theorieangebote zu individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen, wobei der Zusammenhang zwischen sozialen Strukturen und mentalen Repräsentationen von sozialen Akteuren erörtert wird. Darauf aufbauend können in Kapitel 4.3 die intrapsychischen Funktionen von psychischen Prozessen zur Umsetzung sozialer Anforderungen theoretisch beschrieben werden. Abschließend wird in Kapitel 4.4 ein hypothetisches, individuelles Handlungsmodell definiert, das mögliche konforme Umsetzungen der sozialen Anforderungen beschreibt.

4.1 Theoretische Annäherung an individuelle Handlungsmodelle

Dieser Beitrag geht davon aus, dass das deutsche Rechtssystem durch Normdefinitionen und Sanktionsmöglichkeiten zwar das Ziel der Handlungsleitung verfolgt bzw. eine Ordnungsfunktion ausübt. Die betreffenden sozialen Normen werden aber überwiegend in sozialen Institutionen und Kontexten, wie zum Beispiel in der Schule, in der Familie, in sportlichen Wettkämpfen oder im Internet⁵¹, gelernt.

⁵¹ Auf der Auktionsplattform eBay (www.ebay.de) zeigt sich ebenfalls eine Unterscheidung zwischen erlaubter List und verbotener Täuschung. Unter den zahlreichen Verhaltensweisen, die gegen die allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay verstoßen, zählt das sogenannte „Shielding“ (Uelzen & Burmester 2005: 73). Dabei erstellt der Betrüger beispielsweise drei Mitgliederkonten. Mit dem ersten Konto wird ein Betrag geboten, der weit unter dem Wert des Gutes liegt. Die beiden verbleibenden Konten werden benutzt, um andere Bieter von der Auktion abzuschrecken, indem sehr hohe Gebote abgegeben werden. Das Ziel des Shieldings besteht darin, dass lediglich die drei konföderierten Bieter an der Auktion beteiligt sind, um dann gegen Ende der Auktion die zwei hohen Gebote zurückzuziehen. Allein das niedrige Gebot des ersten Bieters bleibt bestehen, an den das Gut verkauft werden muss (Betz 2006: 231). Von derartigen verbotenen Täuschungen sind erlaubte Listen, wie zum Beispiel das sogenannte „Sniping“ zu unterscheiden. Beim „Sniping“ wird das Maximalgebot erst gegen Ende der Auktion abgegeben, oftmals erst in den letzten Sekunden. Damit kann Preistreiberei verhindert werden. Außerdem können Bietertypen, die initial nicht ihre maximale Zahlungsbereitschaft angeben, übervorteilt werden. Durch das Gebot in der letzten Sekunde der Auktion können solche Bietertypen ihr eigenes Gebot nicht mehr anpassen (Hayne et al. 2003: 283-284; Ockenfels & Roth 2002: 81ff.). Dieses Beispiel zeigt, wie die komplexe Unterscheidung zwischen einer erlaubten List und einer verbotenen Täuschung im Kontext des Internets gelernt werden könnte.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

„In general objectified culture is made available to persons in mediated form. [...] In literate societies objectified culture is typically encountered as written texts and other verbal communications. Objectified culture is also increasingly likely to be found in the form of non-verbal multi-modal media ‘images’ transmitted via television, movies, radio, recorded and digital media, and today the world wide web (media culture). Finally and most importantly culture may also be externally objectified in institutions” (Lizardo 2012: 76).

Diese sozialen Institutionen und Kontexte unterliegen vielfältigen Einflüssen. Das deutsche Rechtssystem ist nur einer von vielen Einflussfaktoren, sodass keine handlungsleitende Funktion des Rechtssystems auf der Individualebene ohne Weiteres angenommen werden kann. Vielmehr muss, wie bereits in Kapitel 2 erwähnt, von einer korrelativen Beziehung zwischen den sozialen Normen des Rechtssystems und den normativen Orientierungen, die den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen zugrunde liegen, ausgegangen werden, die überprüft und analytisch ermittelt werden muss (Donovan 2007: 19). Die sozialen Normen des Rechtssystems werden indirekt gelernt und internalisiert (Engel 2008), wobei Emotionen eine zentrale Rolle bei der Internalisierung von sozialen Normen zur Aufrechterhaltung sozialer Ordnung spielen (von Scheve 2010).

Das Konzept der Internalisierung bezeichnet eine intrinsische Verknüpfung von individuellen Zielen und sozialen Normen während der Sozialisation (D’Andrade 1995: 227-229). Die soziale Angemessenheit einer Handlung wird dadurch entscheidungsrelevant. (Anderson 2011: 322-324). Diese scheinbar unproblematische Passgenauigkeit zwischen der Makroebene der sozialen Institutionen und der Mikroebene der individuellen Handlungen ist kritikwürdig. D’Andrade (2008: 140-143) führt aus, dass die Beziehung zwischen der Makro- und Mikroebene vielschichtig ist und sowohl konfliktreich als auch passgenau sein kann. Eine konfliktreiche Beziehung zwischen der sozialen und der individuellen Ebene kann dann entstehen, wenn zum Beispiel kulturelle Werte zu unterschiedlichen Graden und auf unterschiedliche Weise in institutionalisierten und persönlichen Wertesystemen eingebettet und internalisiert sind. Eine konfliktreiche Beziehung kann auch dann entstehen, wenn die sozialen Anforderungen eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells von sozialen Akteuren nicht umgesetzt werden können. Die Kritik an der Theorie der rationalen Wahl verweist auf diesen Umstand. Die kognitiven Fähigkeiten des Menschen reichen nicht aus, um Handlungen auf diese Weise zu produzieren (Gigerenzer & Selten 2002). Aufgrund der möglichen konfliktreichen oder passgenauen Beziehung zwischen sozialer und individueller Ebene muss Internalisierung als Erklärung von sozialen Phänomenen psychologisch konkretisiert werden (Quinn & Strauss 2006: 267ff.).

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

Das Ziel der Arbeit ist, eine solche psychologische Konkretisierung durch die Analyse der individuellen Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen zu bewerkstelligen. Dabei ist nicht von Interesse, konkrete Internalisierungssituationen während der Sozialisation zu untersuchen. Vielmehr müssen die „[...] Mechanismen der Normbefolgung zur Erklärung der Entstehung sozialer Ordnung [...]“ (von Scheve 2010: 287) bzw. die intra-psychischen Bedingungen und Voraussetzungen für eine Passgenauigkeit zwischen der sozialen und der individuellen Ebene aufgezeigt werden. Es stellt sich dementsprechend die Frage, welche intra-psychischen Handlungskompetenzen auf welche Weise geprägt sein müssen, um die sozialen Anforderungen eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells umzusetzen. Anders ausgedrückt: Mit welchen intra-psychischen Fähigkeiten müssen juristische Laien ausgestattet sein, um konform mit dem deutschen Rechtssystem handeln zu können? Auf diese Weise kann das analytische Problem gelöst werden, dass soziale Normen des deutschen Rechtssystems zwar nicht direkt internalisiert werden, individuelles Handeln aber trotzdem die sozialen Zwecke und gesellschaftlichen Ziele des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem erfüllen kann.

Demensprechend müssen zwei analytische Ebenen voneinander getrennt bzw. zwei Kenntnisbereiche etabliert werden: A.) Kenntnisse über die institutionelle Ebene, d.h. in diesem Fall die Analyse des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystems. Die Faktoren, die eine Tangierung und Brechung der sozialen Norm begründen, wurden in der Definition des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells und der sozialen Anforderungen zusammengefasst. Dieser Kenntnisbereich bildet die Grundlage, um individuelle Handlungen überhaupt als konform oder deviant einschätzen zu können. B.) Kenntnisse über die individuelle Ebene, d.h. in diesem Fall die individuellen Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen. Dabei muss verstanden werden, welche intra-psychischen Fähigkeiten soziale Akteure besitzen müssen, um die sozialen Anforderungen umsetzen zu können. Nur wenn beide Ebenen getrennt betrachtet und analytisch aufeinander bezogen werden, kann die konfliktreiche oder passgenaue Beziehung zwischen der Mikro- und Makroebene untersucht werden.

Wie die sozialen Anforderungen in individuellen Handlungsmodellen umgesetzt sind, ist demnach in erster Linie eine empirische Frage, da die dafür notwendigen intra-psychischen Fähigkeiten bzw. Handlungskompetenzen auch nicht vorhanden sein können. Damit die tatsächlichen Umsetzungen interpretiert werden können, muss als notwendiger analytischer Zwischenschritt eine mögliche Umsetzung in einem demzufolge hypothetischen, individuellen Handlungsmodell entwickelt werden. Das hypothetische, individuelle Handlungsmodell versucht die Frage

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

zu beantworten, wie soziale Akteure handeln müssten, um sich konform zum deutschen Rechtssystem zu verhalten bzw. um straffrei zu handeln. Die Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots hat gezeigt, dass Normkonformität bezüglich des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem für soziale Akteure vor allem ein komplexes Bewertungs- und Entscheidungsproblem darstellt. Bei komplexen Bewertungs- und Entscheidungsproblemen ist davon auszugehen, dass die individuellen Umsetzungen variantenreich sind. Das hypothetische, individuelle Handlungsmodell versucht dementsprechend dem Umstand Rechnung zu tragen, dass ein individuelles Handlungsmodell und ein Rechtssystem zwar unterschiedlich organisiert sein, aber trotzdem konformes Handeln produzieren können: Die Passgenauigkeit der sozialen und der individuellen Ebene lässt sich nicht schon dadurch widerlegen, dass soziale Anforderungen nicht auf Basis eines juristischen Duktus umgesetzt werden bzw. dass soziale Akteure diesen juristischen Duktus nicht durchführen. Die sozialen Anforderungen definieren das Bewertungsproblem und können, je nach den individuellen Fähigkeiten des juristischen Laien, individualspezifisch umgesetzt sein. Zwischen der sozialen und der individuellen Ebenen herrscht demnach eine isomorphe Beziehung vor. Zwei Systeme sind isomorph, wenn jeder Teil des jeweiligen Systems einen korrespondierenden Teil im anderen System besitzt, der eine ähnliche Rolle für das System spielt. Das bedeutet, dass zwar hinsichtlich der Eckpunkte eine kongruente Beziehung zwischen der Mikro- und der Makroebenen vorherrscht. Die in dem gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell vorgeschlagenen Bewertungs- und Entscheidungsmuster müssen individuell umgesetzt werden. Die veranschlagten Operationsregeln und psychischen Prozesse eines individuellen Handlungsmodells zur Lösung dieser Muster können aber divergent zum Rechtssystem sein: Das deutsche Rechtssystem veranschlagt innerhalb dieser Institution als Operationsregel im Wesentlichen logische Deduktion. Die individuellen Handlungsmodelle von juristischen Laien können aber auf einer Vielzahl von psychischen Prozessen basieren. Diese Dissertation nimmt an, dass neben logischer Deduktion auch berechnendes Kalkül und Emotionen als psychischen Prozesse in Frage kommen können. Ein hypothetisches, konformes/isomorphes, individuelles Handlungsmodell trifft demnach nur Aussagen über die möglichen Umsetzungen von sozialen Anforderungen und versteift sich nicht auf nur einen psychischen Prozess bzw. nimmt diesen nicht unüberprüft an. Das hypothetische Handlungsmodell konkretisiert den Internalisierungsprozess und zeigt, auf welche Weise psychische Prozesse geprägt sein müssten, um die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells umzusetzen.

Für die Entwicklung eines solchen hypothetischen Handlungsmodells muss, wie in Kenntnisbereich B gefordert, die individuelle Ebene hinreichend verstanden werden. Dazu müssen zunächst folgende Fragen theoretisch beleuchtet werden: Wie werden soziale Normen individuell

angeeignet bzw. internalisiert? Welche intra-psychischen Funktionen können logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen im individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess erfüllen, um soziales Wissen anzuwenden bzw. soziale Anforderungen umzusetzen? Dabei wird das übergeordnete Ziel verfolgt, die Mechanismen von individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen zu ermitteln, welche die Grundlage eines individuellen Handlungsmodells bzw. die Basis von individuellen Handlungskompetenzen bilden.

4.2 Bewerten und Entscheiden in der Kognitionsethnologie

Diese Dissertation erörtert die spannende kognitionsethnologische Frage, auf welche Weise die individuellen Bewertungsmuster juristischer Laien zur Lösung hoch komplexer juristischer Bewertungsprobleme gelernt werden und mental repräsentiert sein können. Kognitive Schemata und kulturelle Modelle informieren und beeinflussen psychische Prozesse, wie logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen, indem sie die zu verarbeitenden Informationen bestimmen bzw. die gegebene Situation definieren (D'Andrade 1995: 182ff.). Die Theorie der kulturellen Modelle kann als Rahmen für eine psychologische Konkretisierung verstanden werden, die nicht nur spezifiziert, wie soziales Wissen internalisiert wird, sondern auch welche Art von Informationen (Quinn 2011: 31ff.; Ross & Medin 2011: 360ff.; D'Andrade 1995: 147). Des Weiteren werden „Embodiment“-Theorien angeführt, wodurch das Augenmerk auf den Körper bzw. auf körperliche Erfahrungen (Röttger-Rössler 2004: 87-93) hinsichtlich der Lösung komplexer Bewertungsprobleme gerichtet wird. Anschließend wird eine Synthese dieser Perspektiven durch die Beschreibung des Ansatzes „Emotions as Bio-cultural Processes“ (Röttger-Rössler & Markowitsch 2009) vollzogen.

4.2.1 Kulturelle Modelle

Das zentrale Ziel der kognitiven Ethnologie besteht darin, individuelles Handeln als Produkt der Relation des Individuums mit seiner sozial geprägten Umwelt zu erklären. Die Beschreibung dieser Relation beginnt mit der Frage, wie Informationen aus der Außenwelt von Individuen mental verarbeitet, strukturiert und organisiert werden. Die kognitive Ethnologie führt hierfür das Konzept der kognitiven Schemata an. Kognitive Schemata sind nicht direkt beobachtbar, sondern vom Forscher abstrahierte Konstrukte, um individuelles Verstehen und Handeln zu repräsentieren. Individuelles Handeln ist immer auch durch unterschiedliche Sche-

mata beschreibbar. Die Güte eines Schemas liegt in seiner Eignung, individuelles Handeln kohärent fassbar und erklärbar zu machen bzw. Vorhersagen treffen zu können (Wassmann et al. 2011: 52).

Kognitive Schemata sind mentale Repräsentationen, die das Individuum in seiner ständigen Interaktion mit seiner Umwelt ausbildet. Sie vereinfachen die wahrnehmbare Welt und verweben das Subjekt im Hier und Jetzt mit seiner individuellen Vergangenheit. Entscheidend ist, dass Regelmäßigkeiten und nicht Regelmäßigkeiten der wahrgenommenen Außenwelt durch kognitive Schemata mental repräsentiert werden. Kognitive Schemata können zwar mit Worten und Begriffen verknüpft sein, enthalten aber keine Propositionen. Sie müssen nicht bewusst „gesucht“ und „extrahiert“ werden, da sie nie explizit gelernt, sondern über die Erfahrung des Regelmäßigen implizit angeeignet wurden. Sie sind dementsprechend assoziativ und nicht symbolisch (Quinn 2011: 35-39; D’Andrade 1995: 122ff.).

Kognitive Schemata dürfen allerdings nicht als unflexible Repräsentation verstanden werden. Sie zeichnen sich vielmehr durch dynamische und generative Aspekte aus. Die Dynamik von kognitiven Schemata entsteht durch die rein subjektive Erfahrung. Mit dem kontinuierlichen Erfahrungsaufbau steigen auch die Komplexität sowie der Grad der Verknüpfung zu anderen kognitiven Schemata, da jede Situation, die ein Schema aktiviert, anders als die vorherige Situation ist und neue individualspezifische Elemente einbringt. Kognitive Schemata bilden in diesem Sinne kognitive Modelle in hierarchisch geordneten Netzwerken aus.⁵² Der generative Aspekt von kognitiven Modellen verweist auf deren selbstbestärkende Kräfte. Je etablierter ein kognitives Modell ist, desto eher werden aktuelle Erfahrungen vor dem Hintergrund dieses Modells eingeordnet. Dabei sind nur wenige Informationen in einer Situation nötig, um ein kognitives Modell zu aktivieren. Kognitive Modelle werden immer als Ganzes aktiviert. Selbst wenn spezifische Informationen in einer aktuellen Situation nicht Teil eines kognitiven Modells sind, werden diese fehlenden, ambivalenten oder sogar widersprüchlichen Informationen ersetzt. Sie sind in diesem Sinn kognitive Stereotypen (Quinn & Strauss 1997: 90-92). Trotzdem oder gerade deswegen können spezifische Kategorien von Handlungen, wie z.B. Entscheidungsfindung oder Problemlösung, durch kognitive Modelle in sich ständig ändernden Situationen angeleitet bzw. realisiert werden (Bennardo & Kronenfeld 2011: 88-90; Thagard 2005: 111ff.). Die Flexibilität von kognitiven Modellen zeigt sich auch darin, dass sie „überschrieben“ bzw. ignoriert werden können, wenn damit assoziierte Handlungsstrategien nicht (mehr) geeignet

⁵² Siehe Quinn (2011: 38ff.) und D’Andrade (1995: 136-149) für einen fachgeschichtlichen Überblick der Integration von „connectionist networks“ in die Theorie der kognitiven Schemata.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

erscheinen, ein Handlungsproblem zu lösen (Quinn & Straus 1997: 100).⁵³ Innovative Lösungen zu einem Handlungsproblem können wiederum ein bestehendes kognitives Modell anreichern oder ein neues Modell etablieren.

Kulturelle Modelle sind intersubjektiv geteilte kognitive Modelle, die entstehen, wenn eine Gruppe von Individuen regelmäßig mit ähnlichen Erfahrungen konfrontiert ist. Die subjektiven Erfahrungen von Individuen sind ähnlich, weil die Umwelt, in der sich die Individuen befinden, kulturell geprägt und über soziales Feedback bestärkt ist:

„With regard to culture, [...] this way of building up cognitive associations from recurrent experience meant that, to the extent that members of any group shared like experiences, they would share similar schemas. Of course, since no two individuals ever shared identical experiences, the extent to which people shared meanings was only ever partial. [...] On the other hand, [...] experience is often substantially shared, not the least because the environment in which a given group of individuals lives – including their institutions, practices, and responses to these – is already extensively culturally shaped” (Quinn 2011: 39).

Der Aufbauprozess von kognitiven Modellen über regelmäßige Erfahrungen impliziert sowohl das intersubjektive Teilen dieser Modelle, als auch die Aneignung von persönlichen Modellen bzw. persönlichen Wissens über rein individuelle Erfahrungen (Gatewood 2011: 102ff.). Dass kulturelles Wissen intersubjektiv geteilt wird, bedeutet demnach nicht, dass es automatisch soziales Handeln motiviert. Kulturelles Wissen kann zwar von einem Individuum gewusst werden, aber in einer konkreten Situation aufgrund von spezifischen individuellen Erfahrungen wenig Überzeugungskraft bzw. motivationale Kraft besitzen. Hieraus ergibt sich die Frage, wie die Verbindlichkeit von kulturellen Modellen erklärt werden kann. Die kognitive Ethnologie führt hierfür die motivationale Kraft von Emotionen an. Nur solche kulturellen Modelle, die mit emotionalen Reaktionen versetzt sind, können subjektiv verbindlich sein (Quinn 2011: 35-40). Anders ausgedrückt: Soziale Belohnungs- und Bestrafungsmechanismen vermitteln eine Vorstellung von angemessenem Handeln, indem sie kulturelles Wissen mit angenehmen und unangenehmen emotionalen Empfindungen assoziieren. Auf diese Weise spielen Emotionen eine entscheidende Rolle, gesellschaftliche Zwecke in persönliche Ziele umzuwandeln. „Sollen“ und „Wollen“ verschmelzen. Auf derselben logischen Bahn können Emotionen zur Erklärung intrakultureller Variabilität trotz geteilter kultureller Modelle herangezogen werden. Wenn persönliche Erfahrungen mit emotionalen Erfahrungen verknüpft sind, können diese die

⁵³ Der Aspekt der „Überschreibung“ von kognitiven Modellen wird weiter unten anhand von empirischen Studien ausformuliert.

Wahrnehmung einer Situation dominant prägen und Handlungen individualspezifisch anleiten. Emotionen stellen in dieser Konzeption ein Bindeglied zwischen Kognition und Aktion dar und können sowohl intrakulturelle Variabilität als auch die historische Konstanz und subjektive Verbindlichkeit von kulturellen Modellen erklären (Quinn & Strauss 1997: 93ff.).

Emotionale Erfahrungen sind Teil der regelmäßigen subjektiven Erfahrungswirklichkeit in einer Situation, wodurch Emotionen mit kulturellen Modellen verknüpft werden. Emotionen sind demzufolge Gegenstand kultureller Prägung und Modellierung. Sie prägen aber als rein subjektive Erfahrung wiederum die kulturellen Modelle auf individualspezifische Weise. Dadurch werden über emotionale Erfahrungen auch kulturelle Modelle von Emotionen ausgebildet. „[Individuen] speichern also neben ihren eigenen subjektiven Erregungserfahrungen auch stets noch generelles Wissen über menschliche Emotionalität“ (Röttger-Rössler 2004: 85). Bei der Entwicklung von kulturellen Emotionsmodellen wird Wissen über Emotionalität explizit verfügbar gemacht, sodass ein kulturell geprägtes Konzept von z.B. Angst, Schuld oder Freude entsteht und kulturspezifische Ergänzungen für Platzhalter in Aussagen, wie z.B. „Ich habe Angst vor...“, definiert werden. Neben den kognitiven Aspekten von Emotionen dürfen die subjektiv wahrgenommenen somatischen Aspekte (im Folgenden Gefühle genannt) von Emotionen nicht vernachlässigt werden. Im Folgenden ist dabei zunächst die Frage relevant, zu welchem Grad mentale Strukturen bzw. Repräsentationen in der eben beschriebenen Form nötig sind, um kulturelles Wissen subjektiv erwerben zu können.

4.2.2 Verkörpertes Wissen

Soziale Akteure sind immer auch durch ihre Körper an einer sozialen Situation beteiligt. Der Körper von sozialen Akteuren ist zwar kulturell geprägt, besitzt aber auch eine eigene subjektive Erfahrungswirklichkeit für das Individuum. Die ethnologische Theoriebildung hat sich relativ spät mit Körperwahrnehmung und -fähigkeiten auseinandergesetzt (Röttger-Rössler 2004: 87-88). Wenn kognitive Schemata in der Interaktion des Individuums mit seiner Umwelt ausgebildet werden, dann muss hier der Zusatz formuliert werden, „das Individuum mit seinem erfahrenden Körper“. Der Körper fungiert als Mediator zwischen der Außen- und Innenwelt des Subjekts (Csordas 1990).⁵⁴ Individuen werden modifiziert durch ihre Entwicklung und Erfahrung in einer sozialen Außenwelt, ohne dabei Explizites aufnehmen und konzeptuell speichern

⁵⁴ Siehe auch Halliburton (2002) für einen Überblick über die wichtigsten Ansätze.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

zu müssen (Wacquant 2011: 82ff.). Der erfahrende und erfahrene Körper selbst besitzt Speicherkapazitäten für kulturelles Wissen.

„[C]ulture is made personal exclusively in the form of dynamic, action-centered, context-sensitive, non-content-bearing, non-propositional, non-symbolic, sensorimotor-competences [...]. [C]ultural content is always constructed online and in real time by persons when they encounter situations that (socially) require the production of this content [...]. The ease with which persons generate cultural content (e.g. when prodded by social scientists, when motivated by content-inducing institutions, or when engaged in their own creative projects), generates the illusion that that content was always sitting there inside the person's head waiting to be let out and that all that they did was simply to 'access' this 'stored' content [...].“ (Lizardo 2012: 74-75).

Kulturelles Wissen kann als Körperfähigkeit gespeichert bzw. „verkörpert“ sein. Insofern ist dem Individuum kulturelles Wissen auch nicht direkt verfügbar bzw. abrufbar. Wer zum Beispiel längere Zeit nicht mehr Fahrrad gefahren ist, weiß erst auf dem Fahrrad, ob das dafür notwendige Wissen bzw. die Körperfähigkeiten noch bereitstehen. Kompetente Individuen zeigen sich als solche immer erst in der jeweiligen Situation (Schulz-Schaeffer 2010: 323ff.). Auch somatische Reaktionen können in diesem Sinne als gelernte Körperfähigkeiten verstanden werden. Somatische Reaktionen bilden, selbst wenn sie nicht Teil eines kulturellen Emotionsmodells sind, eine reale subjektive Erfahrung. Durch die wiederholte Erfahrung wird die Aufmerksamkeit des Individuums gesteuert und mit spezifischen Reizen in der sozialen Umwelt assoziiert. Dabei fungieren diese somatischen Reaktionen als soziale Lern- und Lehrmechanismen (Gieser 2008: 306-307), indem sie Individuum subjektiv verdeutlichen, dass bestimmte außenweltliche Stimuli in der aktuellen Situation vorhanden sind und bewertet wurden. Wichtig ist, dass die subjektive Wahrnehmung einer somatischen Reaktion sowie die Interpretation dieser Wahrnehmung nachgelagerte Prozesse darstellen:

„Our bodies learn responses to the world which we reflect on and interpret. Remember that the bodily response comes first. The tightening of the stomach when we encounter something we consider dangerous is a learned response, and comes before the perception of it, which is the feeling of fear.“ (Milton 2005: 209).

Die Interpretation der subjektiv wahrgenommenen somatischen Reaktionen erfolgt entweder auf individualspezifische Weise oder auf Basis oben erwähnter Emotionsmodelle. Somatische Reaktionen, die subjektive Wahrnehmung dieser Reaktionen und kulturelle Interpretationen dieser Wahrnehmung sind eigenständige Aspekte einer emotionalen Erfahrung. Soziale Ak-

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

teure können dementsprechend über Emotionen sprechen, ohne dabei immer somatische Reaktionen fühlen zu müssen (Röttger-Rössler 2004: 85), genauso wie sie über das Fahrradfahren sprechen können, ohne die notwendigen Fähigkeiten des Fahrradfahrens besitzen oder ausüben zu müssen. Sozialisation ist immer „Enskillment“, wobei die Fähigkeit, um über eine kulturelle Domäne zu sprechen und die gelernte Körperfähigkeit, um in dieser Domäne effektiv zu navigieren bzw. entsprechende Handlungen zu produzieren, konzeptionell voneinander getrennt werden muss (Lizardo 2012: 79). Das ist gemeint, wenn in praxistheoretischer Tradition zwischen „knowing that“ und „knowing how“ (Reckwitz 2003: 285ff.) differenziert wird.

Die weiteren Ausführungen dienen der Veranschaulichung, wie selbst komplexes Wissen als Körperfähigkeiten direkt gespeichert werden kann. Dazu wird zunächst auf das Konzept der „distributed cognition“ von Edwin Hutchins und danach auf das Konzept der „ecological rationality“ von Gerd Gigerenzer eingegangen. Das zentrale Argument besteht darin, dass die Komplexität von mentalen Repräsentationen durch Strukturen in der Umwelt reduziert werden kann bzw. dass Körperfähigkeiten vor dem Hintergrund einer strukturierten Umwelt sozial sinnvoll und evolutionär adaptiv sind. Hutchins (2002: 7-8) betont dabei die Funktion von außenweltlichen kognitiven Artefakten zur Informationsverarbeitung. Als Beispiel dient der Umgang mit einem Rechenschieber. Der mechanische Aufbau dieses Artefakts enthält einen Großteil des notwendigen Wissens, um eine Rechenaufgabe zu lösen. Das diesbezügliche Wissen ist in diesem Sinn „verteilt“ oder „ausgelagert“ und muss von einem sozialen Akteur nicht erinnert werden. Was hingegen eingeübt werden muss, ist der Umgang mit diesem Gerät, um Wissen in einer spezifischen Situation zu erlangen bzw. eine Rechenaufgabe lösen zu können. Beide Wissensformen müssen voneinander unterschieden werden: „It is essential to distinguish the cognitive properties required to manipulate the artifact from the computation that is achieved via the manipulation of the artifact“ (Hutchins 2000: 9).

In derselben logischen Bahn verläuft das Konzept der „ecological rationality“ (Gigerenzer & Gaissmaier 2011: 457-458) in der Theorie der begrenzten Rationalität. Die Handlungsstrategien und Heuristiken von Individuen bilden sich vor dem Hintergrund einer spezifischen Umwelt in einem evolutionären Prozess aus. Ihre Rationalität erhalten sie nicht durch die Kohärenz zu einem intra-individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess, der ein Prozessergebnis z.B. als logisch-richtig betitelt, sondern durch die funktionale Anpassung an die Umwelt mit der sie korrespondieren.⁵⁵

⁵⁵ Siehe auch Cosmides und Tooby (2000: 98) bezüglich der Anpassung von Kognition an die physische Umwelt.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

Ein weiteres Gedankenbeispiel ist hilfreich, um die Anpassung von Kognitionen und insbesondere von Körperfähigkeiten an die physische Umwelt zu verdeutlichen: Wie kann ein Mensch einen geworfenen Ball fangen? Dafür muss das Handlungsproblem gelöst werden, ein fliegendes Objekt aus der Luft mit der Hand zu greifen. Ein Fänger könnte nun folgendermaßen vorgehen und zunächst Windgeschwindigkeit, Luftwiderstand, Rotationsgeschwindigkeit und weitere wichtige Variablen berechnen und integrieren. Auf Basis dieser Berechnungen bestimmt der Fänger den wahrscheinlichen Ort des Aufpralls, woraus sich der optimale Standort ergibt, um den Ball zu fangen. An diesen Ort muss sich der Fänger begeben, bevor der Ball zu Boden fällt. Die Kritik an einem solchen intra-individuellen Prozess besteht darin, dass die kognitiven Kapazitäten des Menschen nicht ausreichen, um einen solchen Optimierungsalgorithmus erfolgreich und effektiv anzuwenden. Die Alternative könnte eine einfache Heuristik sein: Der Fänger fixiert den Ball mit den Augen und läuft auf ihn zu. Die Laufgeschwindigkeit muss so angepasst sein, dass der Blickwinkel konstant bleibt. Der Blickwinkel ist der Winkel zwischen der Blickrichtung zum Ball und dem Boden. Der Fänger kann mit einer solchen Heuristik zwar nicht antizipieren, wo der Ball zu Boden fallen wird, ist aber nichtsdestotrotz zur Stelle, wenn dies geschieht. Der Ball muss dem Fänger zwangsläufig in die Hand fallen (Bennis & Pachur 2006: 612-613).

Derartige Bewertungs- und Entscheidungsheuristiken verwenden nicht nur die kognitiven, sondern auch die körperlichen Fähigkeiten des Menschen. Sie sind nur in der spezifischen Umwelt erfolgreich, an die sie angepasst sind. Zentral ist, dass nur wenige Informationen benötigt und verwendet werden, um ein Handlungsproblem effektiv zu lösen. Durch die funktionale Selektion von Informationen vereinfacht sich der für die Lösung des Handlungsproblems notwendige Bewertungsprozess. Einfache Heuristiken können auf diese Weise hoch komplexe Handlungsprobleme effektiv lösen (Gigerenzer & Gaissmaier 2011; Gigerenzer & Brighton 2009; Gigerenzer 2008; Todd & Gigerenzer 2000).

Die Ausführungen zu kulturellen Modellen und verkörperten Wissensformen zeigen, dass kulturelles Wissen nicht nur in Form von verbalen Regeln ausgebildet sein muss. Kulturelles Wissen kann auch durch die regelmäßige Erfahrung des Ähnlichen in einer sozialen und physischen Umwelt angeeignet sein, wobei entweder kulturelle Modelle oder verkörpertes Wissen betont wurden. Kulturelle Modelle stellen dabei assoziative und nicht-symbolische mentale Repräsentationen dar. Das Konzept des verkörperten Wissens verweist darüber hinaus auf die strukturierenden und modifizierenden Aspekte dieser Umwelt, wodurch sich die Komplexität der men-

talenen Repräsentationen reduziert. Emotionen und Gefühle stellen Anpassungen an diese Umwelt dar und wurden in diesem Sinne nicht nur während der Phylogenese ausgebildet, sondern werden auch während der Ontogenese verfeinert. Diese Perspektive wird im folgenden Kapitel ausformuliert.

4.2.3 Emotionen als bio-kulturelle Prozesse

Die Dissertation folgt dem Ansatz „Emotions as Bio-cultural Processes“ (Röttger-Rössler & Markowitsch 2009). Dieser Ansatz vollzieht eine Synthese aus phylogenetischen und ontogenetischen Emotionstheorien. Emotionen basieren auf biologisch-physiologischen Mechanismen, die kulturell-semantisch modelliert werden (Engelen et al. 2009: 23-25). Jede Emotion, die ein Individuum fühlt, kann als Prozessergebnis verstanden werden und hängt von mehreren Faktoren ab, nämlich:

„[...] the particular social context and the corresponding cultural models of interpretation and behavior, the biography and psychological structures of the single individual, and innate physiological processes anchored in human biology (‘bodily reactions’) and their subjective perception (‘feeling’). The latter, in turn, is partly shaped by culture, just as the expression of emotions is molded by culture-specific display rules“ (Röttger-Rössler & Markowitsch 2009: 3-4).

Die körperliche Reaktion und subjektive Wahrnehmung des Gefühls der „Verliebtheit“ veranschaulicht den Prozesscharakter von Emotionen. Röttger-Rössler (2006: 66ff.; 2002: 153ff.) beschreibt am Beispiel von deutschen Jugendlichen und Jugendlichen der indonesischen Makassar, wie spezifische Gefühle vor dem Hintergrund sozialer Kontexte unterschiedlich interpretiert werden können und dadurch die subjektive Erfahrung prägen. Beide Gruppen nehmen spezifische somatische Reaktionen wahr, wobei deutsche Jugendliche auf Basis eines kulturell-etablierten Emotionsmodells dieses Gefühl als „Verliebtheit“ interpretieren. Für die Makassar ist dieses Gefühl hingegen ein Krankheitssymptom, das der Heilung bedarf. Diese Interpretation der somatischen Reaktion erklärt sich vor dem Hintergrund der arrangierten und polygynen Ehen der Makassar. „Verliebtheit“, verstanden als persönliche Zuneigung und emotionale Bedingung für romantische Beziehungen, wäre dementsprechend den sozioökonomischen und sozialstabilisierenden Motiven von arrangierten Ehen nur hinderlich. Entscheidend ist, dass die subjektive Wahrnehmung von Gefühlen zwar von Emotionsmodellen geprägt wird, diese aber auch ohne solche kulturell-etablierten Modelle eine subjektive Realität für soziale Akteure darstellen.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

Der Ansatz „Emotions as Bio-cultural Processes“ positioniert sich in der Tradition der Appraisaltheorien, worin einer spezifischen Emotion eine subjektive Einschätzung (appraisal) von einer Situation oder einem Stimulus vorausgeht. Der Appraisalprozess entspricht einem kontinuierlichen Monitoring der Außenwelt nach Inhalten, die potenziell geeignet und signifikant sind, das individuelle Wohlbefinden zu beeinträchtigen (Engelen et al. 2009: 30; Scherer 2001: 93). Der Begriff der Einschätzung könnte möglicherweise den Eindruck eines binären Ja/Nein-Ergebnisses erwecken. In vielen Fällen basiert das Ergebnis allerdings auf einem „[...] continuous or graded appraisal on a scalar criterion and/or a multidimensional evaluation“ (Scherer 2001: 94). Die Appraisaltheorien definieren zur Strukturierung einer Einschätzung sogenannte Einschätzungsdimensionen (appraisal dimensions) auf denen die Einschätzung von Stimuli beruhen (Engelen et al. 2009: 31; Scherer 2001: 94ff.). Die für diese Dissertation relevante Dimension ist die normative Signifikanz für das Individuum, da hier soziale Normen und Werte relevant werden (Scherer 2001: 98). Die Einschätzung eines Stimulus anhand unterschiedlicher Dimensionen folgt dabei einer geordneten Sequenz. Je nach Komplexität der Stimuli können unterschiedliche Level der Informationsverarbeitung involviert sein. (Moors et al. 2013: 119ff.; Scherer 2001: 93ff.). Die normative Signifikanz ist die letzte Dimension einer Bewertungssequenz und basiert nach Scherer (2009: 1317-1318) meistens auf dem höchsten Level der Informationsverarbeitung:

„[T]he checking process repeats the sequence continuously, constantly updating the appraisal results that change rapidly with changing events and evolving evaluation. The level of processing can be expected to move up during this sequential course, given both the nature of the computation and the likelihood that lower levels have been unable to settle the issue. The normative significance of the event, that is, its consequences for the self and its normative or moral status, is expected to be appraised last, as it requires comprehensive information about the event and comparison with high-level propositional representation“.⁵⁶

Es wird zwischen automatischen (unbewussten) und kognitiv aufwendigen (bewussten) Appraisalprozessen bzw. zwischen der sensomotorischen, schematischen und konzeptuellen Informationsverarbeitung unterschieden. Während die sensomotorische Informationsverarbeitung nur den sensomotorischen Apparat einbezieht und auf bestimmte Eigenschaften von Stimuli mit spezifischen (zumeist genetisch bestimmten) Affektprogrammen und Körperreaktionen reagiert, basiert die schematische und die konzeptuelle Informationsverarbeitung auf sozial

⁵⁶ Wie in diesem Zitat deutlich wird, geht Scherer (2009) ebenso wie D’Andrade (1995: 145) davon aus, dass formale Systeme wie normative Standards auf Propositionen beruhen. Es ist das Ziel dieser Dissertation, die Voraussetzungen dieser Annahme zu beleuchten.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

gelerntem Wissen. Die schematische Informationsverarbeitung beruht auf implizitem Wissen; die konzeptuelle Informationsverarbeitung involviert hingegen auch explizites Wissen, das z.B. über Abstraktion, Reflexion und Deliberation erschlossen wird (Engelen et al. 2009: 32-33; Scherer 2009: 1314).

Der Appraisalprozess hat unterschiedliche Formen der Prozessergebnisse zur Folge. Hierbei wird zwischen subjektiv wahrgenommenen somatischen Erfahrungen (Gefühle) und konzeptualisierten emotionalen Erfahrungen sowie einhergehenden physiologischen Körperreaktionen (z.B. erhöhte Herzfrequenz), instrumentalen Körperreaktionen (z.B. spezifischer Gesichtsausdruck) und motivationalen Handlungstendenzen (z.B. Flucht tendenz) unterschieden (Engelen et al. 2009: 33-38). Diese unterschiedlichen Komponenten sind in einem rekursiven Prozess aufeinander bezogen.

„Changes in one component feed back to other components. For example, changes in appraisal may lead to changes in physiological and behavioral responses. These may, in turn, lead to changes in appraisal, either directly or indirectly (via a change in the stimulus situation). As a consequence, several emotional episodes may run in parallel” (Moors et al. 2013: 120).

Eine emotionale Episode baut sich über diesen sequenziellen und rekursiven Prozess kontinuierlich auf. Gefühle sind zunächst unspezifisch und können dies auch bleiben. Unspezifische emotionale Erfahrungen können aber weitere Einschätzungsprozesse auslösen, sodass komplexe Emotionen entstehen.

„If only a few appraisals yield results, the emotional experience is relatively undifferentiated and global; if many appraisals are made, the emotional experience is highly differentiated and specific. Moreover, an emotional experience may become more complex over several recursive cycles” (Moors et al. 2013: 123-124).

Die emotionale Erfahrung ist folglich umso unspezifischer, je weniger Zyklen des rekursiven und sequenziellen Prozesses ausreichen, um ein adaptives Prozessergebnis zu erreichen. Ein Gedankenbeispiel zur Veranschaulichung dieses rekursiven Prozesses der emotionalen Genese erscheint hilfreich. Ein Pärchen, Paul und Paula, besucht auf einem Jahrmarkt eine Geisterbahn. Das „kulturelle Geisterbahnschema“ erfordert, sich an der Kasse anzustellen, zu bezahlen und dann in einem selbstfahrenden Karren zu warten, bis die Vorführung anfängt. Die Fahrt beginnt. Paul und Paula halten sich an den Händen, als der Karren in die Dunkelheit der Geisterbahn fährt. In völliger Dunkelheit überkommt beide ein komisches Gefühl. Sie wissen, dass gleich etwas passieren wird. Diese Einschätzung der Dunkelheit als etwas potentiell Gefährliches, hat

zur Folge, dass die Umgebung von beiden aufmerksam überwacht wird. Sie sehen immer noch nicht ihre eigenen Hände vor Augen, als plötzlich feine Fäden über ihre Gesichter streichen. Paula schreit auf und sagt zu Paul, dass sie Spinnen eklig findet. Interessant ist, dass Paula zu diesem Zeitpunkt immer noch nichts sehen kann. Paula hat die Sinneserfahrung der über das Gesicht streichenden Fäden mit Spinnweben assoziiert bzw. mit der vorgestellten Sinneserfahrung in Verbindung gebracht, wie es sich anfühlen würde, wenn Spinnweben über das Gesicht streichen. Paulas Aufschrei basiert auf einer intuitiven und unbewussten Situationseinschätzung. Erst die Versprachlichung – „Spinnen sind eklig“ –, ist Ausdruck einer konzeptualisierten emotionalen Erfahrung. Anders ausgedrückt: Paulas Aufschrei macht ihr subjektiv bewusst, dass sie etwas in der Außenwelt als relevant und gefährlich für sie bewertet hat. Die Interpretation der somatischen Erfahrung mit dem Begriff „Ekel“ und die Assoziation dieses Begriffs mit „Spinnen“ mündet in einer bewusst eingeschätzten und bewusst erfahrenen Emotion. Paul bleibt hingegen cool. Er erschreckt zwar auch und zuckt zusammen, aber er macht sich sofort bewusst, dass es keine Spinnweben in einer Geisterbahn gibt. Er sagt sich, dass es nur Bindfäden sein können. Außerdem verbietet Pauls kulturelles Schema von „Männlichkeit“, in einer Geisterbahn Angst zu zeigen und er will Paula unbedingt beeindrucken. Hier zeigt sich, dass auch der Ausdruck von Emotionen der kulturellen Prägung unterliegt. Paul freut sich vielmehr, dass er nicht wie Paula erkennbar erschrocken ist und lacht. Paul interpretiert sein Erschrecken nicht mit dem „Spinnenschema“, sondern reagiert mit einer bewussten Einschätzung der Situation als erwartungskonforme Erfahrung in einer Geisterbahn. Diese bewusste Einschätzung modelliert die Qualität seiner emotionalen Erfahrung, die nicht in „Angst“, sondern in „Freude“ mündet und kommuniziert dies durch sein Lachen. In Konkurrenz stehende kulturelle Schemata wie im Beispiel das „Spinnenschema“ und das „Männlichkeitsschema“ beeinflussen die emotionale Genese auf individualspezifische Weise. Die Geisterbahnfahrt nimmt ihren weiteren Lauf. Es passiert allerdings nichts „Aufregendes“ oder „Gruseliges“, was beide enttäuscht. Paul wird langsam wütend, dass er so viel Geld für Nichts bezahlt hat. Er rechnet sich aus, was er alles für das Geld auf dem Jahrmarkt hätte kaufen können und wird noch wütender. Plötzlich taucht vor Paula und Paul der Umriss eines Hais auf. Beide erschrecken und stemmen sich in ihre Sitze. Paula freut sich, dass sie noch einmal erschrocken ist. Sie ist aber auch froh und erleichtert, dass es vorbei ist. Paul hingegen schämt sich, dass er vor Paula erschrocken ist. Die Enttäuschung von beiden basiert auf der bewussten Einschätzung, dass die aktuelle Situation nicht ihren Erwartungen entspricht. Genauso entspringt Pauls Wut auf der bewussten Berechnung entgangener Gewinne. Dieses Gedankenbeispiel zeigt, dass der rekursive Prozess der

emotionalen Genese unterschiedliche mentale Strukturen der Informationsverarbeitung involvieren kann. Dieser Prozess ist dabei sowohl zu unterschiedlichen Graden als auch in unterschiedlichen Phasen der emotionalen Genese bewusst. Paulas und Pauls emotionale Episoden nehmen insgesamt unterschiedliche Verläufe. Hier zeigt sich, wie unterschiedliche Emotionen bzw. Gefühle in denselben Situationen entstehen können (Siemer et al. 2007). Paulas Freude und Pauls Scham, nachdem sie sich vor dem Hai erschrocken haben, zeigten darüber hinaus, dass initiale Gefühle bewusst bearbeitet bzw. „überschrieben“ werden können, wodurch sich die ursprüngliche Qualität dieser Erfahrung und daran anschließende Handlungstendenzen verändern. Eine Charakteristik von Emotionen, die weitreichende handlungstheoretische Konsequenzen und Implikationen besitzt.

Im Folgenden wird für die Ausarbeitung dieser Implikationen auf angrenzende Forschungsrichtungen verwiesen, die sich explizit mit den Zusammenhängen von Emotionen und sozialen Normen in Bewertungs- und Entscheidungssituationen auseinandersetzen. Anschließend werden diese Kenntnisse auf den Ansatz „Emotions as Bio-cultural Processes“ rückbezogen. Bevor auf den Aspekt der „Überschreibung“ näher eingegangen werden kann, muss zunächst auf eine wichtige intra-psychische Funktion von Emotionen und sozialen Normen für den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess hingewiesen werden, nämlich die Aufmerksamkeitssteuerung und Informationsselektion.⁵⁷

Zahlreiche verhaltensökonomische Studien zu Altruismus, Ungleichheitsaversion und Reziprozität bestätigen indirekt diese Funktion der Aufmerksamkeitssteuerung von Emotionen und sozialen Normen. Die zentrale Erkenntnis in diesen Studien besteht darin, dass Individuen neben ihrem Selbstinteresse auch durch soziale Normen und soziale Präferenzen motiviert sind. Soziale Akteure halten unter bestimmten experimentellen Bedingungen an sozialen Normen fest, selbst wenn diese mit persönlichen Kosten verbunden sind und ihrem Selbstinteresse widersprechen (Baron & Ritov 2009; Fehr & Gintis 2007; Camerer & Fehr 2004; Fehr & Fischbacher 2004). Durch die Steuerung der Aufmerksamkeit auf relevante Informationen im Zuge einer emotionalen Episode besitzen Emotionen die intra-psychische Funktion, dass andere Informationen ignoriert bzw. als irrelevant ausselektiert werden. Dadurch werden Entscheidungssituationen im Sinne der Theorie der begrenzten Rationalität kognitiv vereinfacht (Muramatsu

⁵⁷ Pfister und Böhm (2008: 8-13) beschreiben vier intra-psychische Funktionen von Emotionen in Bewertungs- und Entscheidungssituationen: Steuerung der Aufmerksamkeit auf relevante Aspekte in einer Situation, Lieferung von evaluativen Informationen, schnelle Handlungsproduktion unter Zeitdruck und Handlungsmotivation von sozialen Normen bzw. sozialen Handlungsoptionen.

& Hanoch 2005). Emotionen, wie z.B. Verliebtheit oder auch elterliche Liebe, lösen dabei ein adaptives Problem.

„For adaptive problems such as rearing children, dispensing with one's wife or husband every time a more attractive partner comes in sight might not be a successful strategy. In these situations, emotions can function as effective tools for stopping search. For example, love can stop search for partners more effectively and for a longer time [...] and, in addition, strengthen commitment to the loved one. Similarly, feelings of parental love, triggered by one's infant's presence or smile, can prevent cost-benefit computations as to whether it really pays to stay with one's child. The question of whether or not it is worthwhile to endure all the sleepless nights and physical constraints associated with infant care simply never arises once the emotion is triggered” (Gigerenzer 2002: 45).

Der „sozial-intuitionistische“-Ansatz von Haidt (2007) geht darüber hinaus davon aus, dass emotionale Reaktionen die Grundlage von moralischen Intuitionen bilden und entsprechende Handlungen intrinsisch motivieren. Diese moralischen Intuitionen entstanden während der Evolution des Menschen und beziehen sich auf moralische Normen, wie z.B. Fairnessnormen oder Normen gegen körperliche Gewalt (Haidt 2007: 998-1001). Von Scheve (2010: 297ff.) argumentiert – mit Bezug auf das oben dargestellte Verständnis in Appraisaltheorien –, dass emotionale Intuitionen neben moralischen Handlungen auch Konformität mit soziale Normen motivieren können und nicht auf evolutionär bedingte emotionale Reaktionen eingegrenzt werden dürfen.⁵⁸ Diese Sichtweise stellt eine Kritik zu Handlungstheorien dar, die Emotionen und soziale Normen als Informationen konzipieren, die dann einem „nüchternen“ bzw. rationalen oder logischen Denkprozess als Informationen zur Verfügung stehen. Dabei ist dieser rationale Denkprozess der eigentliche Produzent von Handlungen, nicht die emotionale Reaktion bzw. die soziale Norm selbst. Diese Kritik wurde an verschiedenen Stellen empirisch untermauert (Binmore 2010; Zeelenberg et al. 2008; Pham 2007). Ein solches Verständnis von Emotionen ist nach Pfister und Böhm (2008: 5-8) darüber hinaus konzeptionell irreführend: Die Gleichsetzung der Valenzdimension (positiv oder negativ) von Emotionen mit Nutzen, wie sie in diesen Konzepten enthalten ist, reduziert und verallgemeinert das breite Spektrum emotionaler Me-

⁵⁸ Haidt (2007: 1001) bestätigt diese Einschätzung: „Research on morality beyond harm and fairness is in its infancy; there is much to be learned. We know what parts of the brain are active when people judge stories about run-away trolleys and unfair divisions of money. But what happens when people judge stories about treason, disrespect, or gluttony? We know how children develop an ethos of caring and of justice. But what about the development of patriotism, respect for tradition, and a sense of sacredness? There is some research on these questions, but it is not yet part of the new synthesis, which has focused on issues related to harm and fairness“.

chanismen. Die Kritik bezieht sich nicht auf die Funktion von Emotionen als Informationslieferanten per se. Sie fokussiert hingegen auf den Umstand, dass die Aufmerksamkeitssteuerung von Emotionen auf relevante Informationen bereits eine komplexe Bewertung impliziert. Relevanz ist nicht beschränkt auf Valenz, sondern beschreibt bedeutungsvolle Wahrnehmungsmuster. Als Beispiel kann die Emotion des Bedauerns dienen, die nicht auf ihre negative Valenz reduziert werden kann. Sie spiegelt vielmehr eine semantische Konfiguration wieder, wobei die Aufmerksamkeit auf Handlungsoptionen, Konsequenzen sowie deren kausalen Beziehungen gerichtet ist und als relevant eingeschätzt wurden.

Die oben dargestellte Funktion der Aufmerksamkeitssteuerung und intrinsische Handlungsmotivation zeigt auf, dass Emotionen neben berechnendem Kalkül und logischer Deduktion gleichwertige psychische Prozesse zur direkten Produktion sozialer Handlungen sind. Emotionen beschreiben allerdings keinen Handlungsautomatismus. Ein emotionaler Informationsselektions- und Motivationsprozess kann unter Umständen „überschrieben“ werden, wodurch andere Informationen in einer Entscheidungssituation dominanter werden. Die Moralpsychologie beschäftigt sich intensiv mit der Frage, unter welchen experimentellen Bedingungen welche psychischen Prozesse zur Lösung eines Handlungsproblems dominieren und unter welchen Bedingungen ein intuitiver Bewertungsmodus von einem anderen abgelöst wird (Kahane et al. 2012; Bartels 2008; Bucciarelli et al. 2008; Greene et al. 2008; Hanselmann & Tanner 2008; Haidt 2007; Cushman et al. 2006; Nichols & Mallon 2006; Greene et al. 2004; Greene & Haidt 2002; Greene et al. 2001). Zur Präzisierung dieses als „Überschreibung“ bezeichneten Prozesses greift die Moralpsychologie zumeist auf sogenannte „dual-system“-Ansätze zurück. Dabei wird zwischen einem intuitiven Bewertungsmodus, wie oben beschrieben, und einem deliberativen, kognitiv aufwendigen Modus unterschieden. Kahane und Kollegen (2012) sprechen sich anhand ihrer neurowissenschaftlichen Daten allerdings gegen eine Unterscheidung in intuitiv-deontologische versus deliberativ-konsequenzialistische Bewertungsprozesse aus und argumentieren für eine Aufteilung in intuitive versus kontraintuitive Denkmodi. Die zentrale Erkenntnis besteht darin, dass selbst konsequenzialistische Bewertungen intuitiv im neurowissenschaftlichen Sinn sein und „überschrieben“ werden können. Dementsprechend können deontologische und konsequenzialistische Bewertungsergebnisse auch nicht exklusiv mit distinkten neuronalen Systemen assoziiert werden. Es ist nicht erforderlich, hier noch weiter ins Detail zu gehen. Lediglich derjenige Aspekt soll betont werden, dass Individuen ihre Meinungen und Haltungen ändern bzw. ihre Intuitionen revidieren können. Haidt (2007: 999) formuliert im Wesentlichen drei Prozesse der „Überschreibung“ von intuitiven Bewertungen:

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

„There are at least three ways we can override our immediate intuitive responses. We can use conscious verbal reasoning, such as considering the costs and benefits of each course of action. We can reframe a situation and see a new angle or consequence, thereby triggering a second flash of intuition that may compete with the first. And we can talk with people who raise new arguments, which then trigger in us new flashes of intuition followed by various kinds of reasoning”.

Ein einfaches Beispiel hierfür ist die mögliche Problematik zwischen dem Rechtsfahrgebot und Linksfahrgebot im Straßenverkehr. Wenn das Fahren auf der rechten Seite der Straße eingeübt wurde, wird Fahren in einem Land mit Linksfahrgebot problematisch. Zwar kann ein Individuum die verbale Regel des Linksfahrgebots in diesem Land kennen, es bleibt aber eine Tendenz in kognitive Fahrschemata zurückzufallen. Das Individuum muss sich die Implikationen des Linksfahrgebots bewusstmachen und bestehende intuitive Handlungsmuster „überschreiben“. Vor diesem Hintergrund wird verständlich, dass individuelle Handlungen oft das Ergebnis einer Sequenz von mehreren unterschiedlichen psychischen Prozessen sein können. Die Aktivierung eines kognitiven Schemas in einer Situation resultiert in spezifische Handlungsmuster, die dann möglicherweise durch die Anwendung propositionalen Wissens mit Hilfe von logischer Deduktion oder berechnendem Kalkül verworfen werden. Diese verschiedenen Prozesse unterscheiden sich nicht in ihrer Fähigkeit für sich genommen Handlungen produzieren zu können, sondern in der Art und Weise wie sie gelernt werden. Roy D'Andrade (1995: 144-145), verweisend auf die Theorie der „connectionist networks“, unterscheidet zwischen zwei Formen des Lernens:

“In many cases in which behavior is described as following rules, there may be in fact no rules inside the actor - only networks of certain kinds. For example, the behavior of a person reading a list of English words may be said to follow the rules that relate the written forms of English to the spoken forms of English. However, these rules may correspond to nothing in the person's psyche - the person reading the list may not be aware of any of these rules, unable to state such rules, and even on an unconscious level there may be no representation of the rules. The only thing in the actor may be a network of differentially interconnected elements. Connectionist based learning contrasts with learning brought about by serial symbolic processing rules; that is, rules which are symbolically encoded propositions to which the actor is directly responding such as the [verbal] rule ‘drive on the right’. [...] Just how much of culture consists of connectionist learning and how much consists of verbal rule learning is hard to say. Many of the regularities found in language, in social interaction, in crafts and artistic skills are likely to be connectionist based; these things are typically learned with a minimal use of stated rules and a maximal dependence on numerous encounters with specific instances. Other parts of culture,

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

such as school learning and formal systems of ethics, law, and etiquette are more likely to involve verbal rules. However, many if not most kinds of cultural learning probably involve both verbal rules and connectionist networks in complex amalgams - such a mixture has the potential advantage of being quicker to master than pure connectionist learning, yet to be more rapid and effortless in performance than pure serial symbolic processing learning. In any case, the notion that culture consists of rules, propositions, or other types of verbal declarative knowledge needs to be modified to include connectionist-like types of learning in which there may be regularity in behavior but no direct representation of the rules in symbols”.

Der oben angesprochene Begriff der „Überschreibung“ ist für das Folgende wenig geeignet. Denn die „Überschreibung“ von emotionalen Bewertungsergebnissen kann auch Teil einer emotionalen Episode sein. Wird eine Situation oder Handlung wahrgenommen bzw. vorgestellt und z.B. hinsichtlich der normativen Signifikanz bewertet, dann können daraus Gefühle im Sinne subjektiv wahrnehmbarer physiologischer Reaktionen (wie zum Beispiel „Ich habe Herzklopfen“) entstehen und konzeptualisierte emotionale Erfahrungen folgen, wie z.B. „Ich habe Schuld an...“. Einschätzungen und emotionale Erfahrungen können aber ihrerseits nachträglich bewertet werden (reappraisal) und generell weitere Überlegungen anstoßen (Engelen et al. 2009: 36), sodass nach einer emotionalen Situationsbewertung dieselbe Situation zum Beispiel mit berechnendem Kalkül bearbeitet und bewertet werden kann und daraus auch weitere emotionale Erfahrungen entspringen können.⁵⁹ Anstelle von einer „Überschreibung“ zu sprechen, kann das sequenzielle Zusammenspiel von unterschiedlichen psychischen Prozessen und Leveln der Informationsverarbeitung bei der Handlungsproduktion betont werden. In einem nächsten Schritt stellt sich die Frage, welche spezifischen intra-psychischen Funktionen diese separaten psychischen Prozesse im individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess besitzen und wie sie bei der Lösung eines Handlungsproblems zusammenspielen können.

⁵⁹ Siehe auch Rick und Loewenstein (2008: 138-139) zum Konzept der erwarteten und integralen Emotionen. Emotionen werden entlang des Zeitablaufs der Entscheidungsfindung beschrieben: „Expected emotions are those that are anticipated to occur as a result of the outcomes associated with different possible courses of action. For example, if Laura, a potential investor, were deciding whether to purchase a stock, she might imagine the disappointment she would feel if she bought it and it declined in price, the elation she would experience if it increased in price, and possibly emotions such as regret and relief that she might experience if she did not purchase the stock and its price either rose or fell. The key feature of expected emotions is that they are experienced when the outcomes of a decision materialize, but not at the moment of choice, at the moment of choice they are only cognitions about future emotions. Immediate emotions, by contrast, are experienced at the moment of choice [...]. ‘Integral’ [immediate] emotions, like expected emotions, arise from thinking about the consequences of one’s decision, but integral emotions, unlike expected emotions, are experienced at the moment of choice. For example, in the process of deciding whether to purchase the stock, Laura might experience immediate fear at the thought of the stock’s losing value”.

4.3 Intra-psychische Funktionen von logischer Deduktion, berechnendem Kalkül und Emotionen im individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess

Prinzipiell wird davon ausgegangen, dass unterschiedliche psychische Prozesse angepasste Lösungsstrategien für spezifische Handlungsprobleme bzw. Bewertungs- und Entscheidungsprobleme darstellen (Bennis et al. 2010).⁶⁰ Im Folgenden werden die intra-psychischen Funktionen der psychischen Prozesse logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen separat betrachtet und beschrieben. Die Erörterung der intra-psychischen Funktionen ist nicht erschöpfend. Die intra-psychischen Funktionen sind die eigentlichen individuellen Handlungskompetenzen, die kulturell geprägt werden müssen, um die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells in die individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozesse umsetzen zu können. Insofern wurde bei der Beschreibung das Augenmerk auf Aspekte gelegt, welche die intra-psychischen Funktionen vor dem Hintergrund der sozialen Anforderungen als separate Handlungskompetenzen spezifizieren.

A. Logisches Denken zählt zu den zentralen psychischen Prozessen. Logik und logische Deduktion sind dabei formalisierte Formen logischen Denkens, die mit Hilfe von Schablonen beschrieben werden können. Diese Schablonen oder Modi können unterschiedliche Formen annehmen (D'Andrade 1995: 182ff.). Logische Schlussfolgerungen sind niemals empirisch-wahr, sondern logisch-richtig. Damit ist gemeint, dass logische Sätze unabhängig von der Beschaffenheit der empirischen Welt richtig sind. Der konkrete empirische und semantische Inhalt dieser Sätze ist dabei für die Durchführung der logischen Schlussfolgerung irrelevant (Diekmann 2009: 156ff.; Reichertz 2008a: 277ff.; Thagard 2005: 23ff.). Folgendes Beispiel eines „Syllogismus“ dient der Veranschaulichung der logischen Deduktion im juristischen Bereich (Larenz 1992: 159ff.):

- Regel: (X) Alle Täuschungen sind (Y) verboten.
- Bedingung: (Z) Faktisch falsche Behauptungen sind (X) Täuschungen.
- Schlussfolgerung: (Z) Faktisch falsche Behauptungen sind (Y) verboten.

Die inhaltsunabhängige formale Form lautet demnach:

⁶⁰ Nichtsdestotrotz sind auch individuelle Stile der Problemlösung relevant, um individuelle Lösungen eines Handlungsproblems sinnvoll beschreiben zu können (Bartels 2008).

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

- Regel: Alle X sind Y.
- Bedingung: Alle Z sind X.
- Schlussfolgerung: Alle Z sind Y.

Demensprechend kann ein konkreter Rechtsfall geprüft werden:

- Regel: Faktisch falsche Behauptungen sind verbotene Täuschungen.
- Bedingung: Die Behauptung in einem empirischen Fall ist faktisch falsch.
- Schlussfolgerung: Die Behauptung ist eine verbotene Täuschung.

Die intra-psychische Funktion der logischen Deduktion besteht darin, dass mit Hilfe zum Beispiel der oberen Schablone Bewertungen inhaltsunabhängig abgeleitet und Entscheidungen eindeutig getroffen werden können. Logische Deduktion vereinfacht ein Handlungsproblem, da es lediglich die Einsetzung von Inhalten in eine strukturierte Schablone erfordert. Wenn eine anzuwendende Regel bekannt ist, kann jeder empirische Fall diesbezüglich geprüft werden bzw. mit Hilfe der Schablone bewertet werden. Der empirische Fall kann zum Beispiel eine einzelne Handlungsoption oder auch ein einzelnes Attribut einer Handlungsoption sein. Die faktische Falschheit einer Behauptung ist ein solches Attribut einer Handlungsoption. Der Nachteil der logischen Deduktion besteht darin, dass mehrere empirische Fälle nur sequenziell bearbeitet werden können. Das bedeutet, dass immer nur ein einzelner empirischer Fall logisch-deduktiv auf eine einzelne Regel bezogen werden kann. Unterschiedliche Behauptungen und verschiedene Attribute einer Behauptung sowie spezifische Regeln können nur separat logisch bearbeitet werden. Die Integration verschiedener Attribute einer Handlungsoption ist nicht möglich. Aufgrund dessen ist ein Bewertungsergebnis auf Basis logischer Deduktion immer auch eine Priorisierung eines Attributs und einer Regel gegenüber einer anderen „Attribut/Regel“-Konfiguration. Unterschiedliche Handlungsoptionen lassen sich dementsprechend vor dem Hintergrund einer Regel nur binär kategorisieren. Im oberen Beispiel ist demnach eine Behauptung entweder eine verbotene Täuschung oder keine verbotene Täuschung. Sequenziell durchgeführte logische Argumentationen können insofern als Ketten verstanden werden, wobei jede einzelne Schlussfolgerung nachvollziehbar und sprachlich vermittelbar ist.

Per Definition sind logische Schlussverfahren unabhängig der empirischen und semantischen Inhalte logisch-richtig. Sie erhalten ihre Überzeugungskraft durch ihre Unabhängigkeit vom durchführenden Subjekt. Kulturelle Modelle strukturieren allerdings ein Handlungsproblem, indem sie bei der Definition der empirischen Fälle und der Spezifikation der anzuwendenden Regeln im logischen Schlussverfahren unterstützen und dadurch die Anwendung von logischer Deduktion erleichtern (D'Andrade 1995: 199ff.). Logische Deduktion ist demnach keine Allzweckwaffe für die Lösungen von Bewertungs- und Entscheidungsproblemen, sondern vielmehr eine domänenspezifische Lösungsstrategie für bestimmte Handlungsprobleme. Vor allem solche Handlungsprobleme, die durch kulturelle Modelle repräsentiert und so auf die formalen Erfordernisse der jeweiligen Schablonen logischer Deduktion bezogen sind, können auf diese Weise gelöst werden. Dabei ermöglichen sie dem handelnden Akteur die Lösung von Handlungsproblemen, welche den eindeutigen Bezug eines einzelnen empirischen Falls auf genau eine Regel erfordern.

- B. Berechnendes Kalkül zählt ebenfalls zu den fundamentalen psychischen Prozessen. Dieser psychische Prozess kann anhand von mehreren theoretischen Modellen beschrieben und von regelbasierten Denkmodi abgetrennt werden.⁶¹ Logische Deduktion und berechnendes Kalkül gehören zur Kategorie der formalsprachlichen Abstraktionen (D'Andrade 1995: 207). Während logische Deduktion formale Schablonen und Regeln zur Lösung eines Handlungsproblems verwendet, erfordert berechnendes Kalkül hingegen die Übersetzung eines Handlungsproblems in eine formale Maßzahl, die verschiedene Werte annehmen kann. Die Beantwortung der Frage, wie weit ein Boot gefahren kann, erfordert unter anderem die Übersetzung in eine formale Maßzahl der Distanz, zum Beispiel in Meter. Erst auf Basis dieser Übersetzung können Berechnungen angestoßen werden, zum Beispiel wie weit das Boot mit vollem Tank fahren kann. Dabei gibt es immer eine Vielzahl an Variablen, die Konsequenzen für den zu berechnenden Wert besitzen. Der Wellengang beispielweise beeinflusst die Distanz, die das Boot mit einer Tankfüllung zurücklegen kann. Wenn mit der formalen Maßzahl ein Ziel verbunden ist – zum Beispiel in Form „je weiter, desto besser“ –, dann können alle einflussreichen Variablen und so auch Handlungsoptionen vor diesem Hintergrund bewertet werden. Berechnendes Kalkül evaluiert Handlungsoptionen anhand deren Konsequenzen für ein Zielkriterium, wie zum Beispiel der Nutzen: Der Bootsführer

⁶¹ Das Modell des konsequenzialistischen versus deontologischen Denkens (Baron & Ritov 2009: 134ff.), die Theorie des „homo oeconomicus“ versus „homo sociologicus“ (Reckwitz 2003: 284ff.) oder die Theorie der rationalen Wahl versus die Theorie des heuristischen Denkens (Gigerenzer & Selten 2002; Gigerenzer 2002) sind als Beispiele zu nennen.

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

entscheidet sich bei niedrigem Wellengang zu fahren, weil das sein Ziel der größtmöglichen Fahrdistanz in Metern maximiert. Die Zielkriterien sind so mannigfaltig und vielschichtig wie die persönlichen Ziele der Individuen selbst. Demzufolge wird berechnendes Kalkül als ein psychischer Prozess verstanden, der Handlungskonsequenzen auf ein wie auch immer definiertes Zielkriterium bezieht.

Die intra-psychische Funktion berechnenden Kalküls liegt in seiner integrativen Funktion. Unterschiedliche Attribute einer Handlungsoption können unterschiedliche Konsequenzen bezüglich eines Zielkriteriums besitzen. Zu den Attributen einer Handlungsoption sind alle Aspekte und Faktoren zu zählen, die geeignet sind, das Zielkriterium zu beeinflussen. Als einfaches Beispiel dient die subjektive Bewertung eines Autos. Autos können sich nach Marke, Farbe, Preis, Benzinverbrauch, etc. unterscheiden. Die Farbe „Rot“ kann für ein Individuum einen höheren Nutzen generieren als die Farbe „Blau“. Hier können selbstverständlich auch Bewertungskonflikte entstehen. Ein hoher Benzinverbrauch korreliert beispielweise negativ mit der Umweltschonung, aber positiv mit der Fahrzeuleistung. Dieses Wissen über Korrelationen stellt wiederum Konsequenzen bzw. Attribute dar, die einen spezifischen subjektiven Nutzenwert besitzen. Die Nutzenwerte aller Attribute bilden den subjektiven Gesamtnutzenwert eines Autos. Verschiedene Autos können dann nach ihrem unterschiedlichen Gesamtnutzen differenziert werden. Die Bewertung einer Handlungsoption erfolgt demnach auf einer binären oder auch kontinuierlichen Variablen, da alle Handlungsoptionen idealerweise einen spezifischen Gesamtnutzenwert besitzen. Dementsprechend erhalten verschiedene Handlungsoptionen einen spezifischen, alle relevanten Attribute integrierenden Wert bezüglich eines Zielkriteriums und lassen sich durch ihre Position auf einer mathematischen Funktion bewerten und unterscheiden. Einige sozialwissenschaftlichen Erhebungsmethoden, wie zum Beispiel die Conjoint-Analyse, basieren auf der Annahme eines solchen subjektiven Bewertungsprozesses (Backhaus et al. 2011: 469ff.). Hierin zeigt sich der Vorteil berechnenden Kalküls, nämlich, dass jede Handlungsoption nach einem Zielkriterium bewertet werden kann und dass sich verschiedene Handlungsoptionen durch einen binären oder auch kontinuierlichen Wert differenzieren lassen. Durch die Abstraktion in die formale Sprache des berechnenden Kalküls können multivariate Handlungsprobleme, die unterschiedliche Attribute beinhalten, gelöst werden. Logische Deduktion kann multivariate Handlungsprobleme nur sequenziell lösen, indem jedes Attribut nacheinander auf eine Regel bezogen wird. Die Berechnung von Nutzen erfordert allerdings im-

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

mer den Bezug zum Subjekt. Eine Handlungsoption hat keinen intrinsischen Wert unabhängig von einem subjektiven Zielkriterium. Hierin ist ein weiterer Unterschied zu logischer Deduktion zu sehen, die ohne subjektive Ziele bzw. Präferenzen auskommt.

Kulturelle Modelle strukturieren ein Handlungsproblem, indem sie bei der Informationsselektion unterstützen und eine Dekodierung in die abstrakte Formalsprache des berechnenden Kalküls ermöglichen bzw. erleichtern. Dies gilt vor allem dann, wenn sie die Abhängigkeiten und Kontingenzen der sozialen und physischen Umwelt repräsentieren (D'Andrade 1995: 206-207). Sie ordnen beispielsweise Ziele hierarchisch (D'Andrade 1995: 231-233) oder definieren Attribute als relevant oder irrelevant für die Zielerreichung. Die Forschung zeigt allerdings, dass ein universalistisches Verständnis dieser Lösungsstrategie, welches jegliches individuelles Handeln ausschließlich als Ergebnis von berechnendem Kalkül beschreibt, unter anderem an den begrenzten menschlichen Kapazitäten scheitert. Die Kritik der Theorie der begrenzten Rationalität besagt, dass die kognitiven Kapazitäten des Menschen nicht ausreichen, um komplexe Berechnungen durchzuführen, wie sie die Lösung vieler Bewertungs- und Entscheidungsprobleme erfordern würden (Gigerenzer & Selten 2002: 4). Berechnendes Kalkül ist demnach auch keine Allzweckwaffe für die Lösungen von allen Bewertungs- und Entscheidungsproblemen, sondern vielmehr eine Lösungsstrategie für domänenspezifische Handlungsprobleme. Eine notwendige Bedingung für dessen Durchführung ist die Reduktion und Strukturierung der Komplexität des Handlungsproblems zum Beispiel durch kulturelle Modelle. Vor allem solche Handlungsprobleme, welche die Integration von mehreren Aspekten einer Handlungsoption hinsichtlich eines formalen Zielkriteriums erfordern, können mit berechnendem Kalkül gelöst werden.

- C. Gefühle und Emotionen können als Handlungsmotivatoren (D'Andrade 1995: 218) in allen psychischen Prozessen gesehen werden. Handlungsmotivation ist eine zentrale intra-psychische Funktion von Emotionen. Neben der intra-psychischen Funktion der Handlungsmotivation zeichnen sich Emotionen durch eine spezifische Art der Informationsselektion und -bewertung aus, die sich von logischer Deduktion und berechnendem Kalkül unterscheidet. Emotionale Reaktionen basieren auf der Einschätzung von Informationen. Dabei kann eine Vielzahl an Informationen und so auch Attribute von beobachteten Handlungen Emotionen auslösen, wenn sie während der Ontogenese und Sozialisation als relevant für das Individuum markiert wurden. Emotionen und Gefühle werden durch subjektive Erfahrungen des Akteurs in seiner Umwelt gebildet, sodass prinzipiell jede regelmäßige Infor-

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

mation emotionale Reaktionen hervorrufen kann. Die Einschätzung der selektierten Informationen kann dabei nicht nur binär, sondern auch kontinuierlich verlaufen. Die intra-psychische Funktion von Emotionen und Gefühlen besteht darin, dass durch die somatische Komponente unmittelbar auch eine Bewertung verbunden ist. Die Einschätzung von Informationen und das Bewertungsergebnis decken sich bzw. fallen zusammen. „Appraisal and feeling coincide“ (Engelen et al. 2009: 37). Jede Abstufung zum Beispiel auf der Einschätzungsdimension der normativen Signifikanz kann zu einer spezifischen emotionalen Reaktion führen oder unterschiedliche Grade der somatischen Agitation derselben Emotion hervorbringen. Eine spezifische somatische Reaktion vermittelt dem sozialen Akteur, dass Informationen in der Umwelt mit einem spezifischen Ergebnis bewertet wurden. Diese intra-psychische Funktion von Emotionen ähnelt der Funktion des berechnenden Kalküls, da Emotionen ebenfalls eine Vielzahl an Informationen integrieren und mit einem kontinuierlichen Bewertungsergebnis in Verbindung bringen können. Der Vorteil von Emotionen und Gefühlen besteht allerdings darin, dass die zu verarbeitenden Informationen nicht unbedingt kognitiv aufwendig integriert und auf ein formalsprachliches Zielkriterium bezogen werden müssen, um ein Bewertungsergebnis zu produzieren. Damit ist nicht gemeint, dass Emotionen nicht auch aus Ergebnissen des berechnenden Kalküls entstehen können. Der im Ansatz „Emotions as Bio-cultural Processes“ beschriebene sequentielle und rekursive Prozess inkorporiert explizit intuitive und kognitiv aufwendige Prozesse der emotionalen Genese.

Kulturelle Modelle strukturieren ein Handlungsproblem, indem sie die Vielzahl der zu verarbeitenden Informationen reduzieren. Diese Auswahl an Informationen sowie deren Abhängigkeiten wird als kulturelles Modell fixiert, wodurch eine stabile Verbindung zwischen Emotionen sowie Gefühlen und den einzuschätzenden Informationen erst ermöglicht wird (D'Andrade 1995: 223). Aus dieser Perspektive sind auch Emotionen keine Allzweckwaffen für die Lösung von Bewertungs- und Entscheidungsproblemen, sondern vielmehr Lösungsstrategien für domänenspezifische Handlungsprobleme. Handlungsprobleme, die eine kontinuierliche Bewertung über ein fixiertes und integriertes Set an Informationen erfordern, welche auf Basis anderer psychischer Prozesse schwierig zu verarbeiten sind, können emotional gelöst werden.

Psychische Prozesse, wie logische Deduktion, berechnendes Kalkül und Emotionen, werden von kulturellen Modellen beeinflusst. Sie bilden in dieser Perspektive die Grundlage für die effektive und domänenspezifische Anwendung intra-psychischer Handlungskompetenzen. Die

beschriebenen Handlungskompetenzen bilden die Grundlage für die Definition eines hypothetischen, konformen/isomorphen, individuellen Handlungsmodells, das die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells des Täuschungsverbots im deutschen Recht umsetzt.

4.4 Definition eines hypothetischen, konformen/isomorphen, individuellen Handlungsmodells

Die in Kapitel 4.3 erörterten intra-psychischen Funktionen von logischer Deduktion, berechnendem Kalkül und Emotionen sollen ein Verständnis der mentalen Mechanismen von individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen vermitteln. Die erneute Beschreibung der sozialen Anforderungen erscheint hilfreich, um zu erörtern, auf Basis welcher psychischen Prozesse diese umgesetzt sein können. Die sozialen Anforderungen erfordern von sozialen Akteuren ein Bewertungs- und Entscheidungsproblem entweder mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit und/oder mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck zu lösen. Die Bewertungsergebnisse faktische Falschheit = Täuschung; faktische Wahrheit = keine Täuschung/List ergeben sich direkt aus den objektiven Tatsachen. Dieses Bewertungsmuster erfordert demnach von sozialen Akteuren die Kenntnisse über die objektiven Tatsachen sowie analytische Fähigkeiten, um die objektiven auf die kommunizierten Informationen zu beziehen. Der soziale Akteur muss sich gegen eine faktisch falsche Behauptung bzw. gegen die Täuschung entscheiden. Die Bewertungsergebnisse kein psychischer Druck = keine Täuschung; geringer psychischer Druck = List; hoher psychischer Druck = Täuschung erfordern eine ordinale Einschätzung bzw. eine Rangordnung des psychischen Drucks einer Strategie. Eine solche ordinale Einschätzung basiert auf der intra-psychischen Bildung eines Schwellwerts bzw. Referenzwerts, welcher psychischen Druck als nicht mehr gering, sondern als zu hoch bestimmt. Der soziale Akteur muss sich gegen die Täuschung bzw. für eine Strategie mit einem geringen oder keinem psychischen Druck entscheiden. Im Folgenden wird erörtert, mit welchen intra-psychischen Handlungskompetenzen die sozialen Anforderungen umgesetzt sein können. Die Definition eines hypothetischen, konformen/isomorphen, individuellen Handlungsmodells dient des Weiteren als Interpretationsgrundlage für die empirische Überprüfung der individuellen Umsetzungen der sozialen Anforderungen.

- A. Die Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit kann auf Basis von logischer Deduktion, berechnendem Kalkül und Emotionen erfolgen. Wenn für soziale Akteure eine verbale Regel existiert, die alle faktisch falschen Behauptungen als verbotene

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

Täuschungen definiert, kann die Bewertung einer Strategie als Täuschung oder List logisch geschlussfolgert werden. Die Umsetzung dieser sozialen Anforderung mit Hilfe von berechnendem Kalkül erfordert hingegen die Übersetzung des Attributs faktische Falschheit/Wahrheit in eine formale Sprache, z.B. des Nutzens. Wenn faktische Wahrheit einen größeren Nutzen verspricht als faktische Falschheit, kann sich der soziale Akteur für die faktisch wahre Handlungsoption entscheiden. Die faktische Falschheit/Wahrheit einer Handlungsoption kann als normativ signifikant eingeschätzt werden. Diese soziale Anforderung ist dann umgesetzt, wenn eine positive somatische Reaktion mit der faktischen Wahrheit verbunden ist und eine dementsprechende Entscheidung motiviert. Prinzipiell gilt, dass die unterschiedlichen psychischen Prozesse zusammenspielen können, um die soziale Anforderung umzusetzen.

Verschiedene Handlungsoptionen werden bei einer Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit in zwei Gruppen klassifiziert. Die eine Gruppe beinhaltet alle Handlungsoptionen mit faktisch falschen Behauptungen und die andere Gruppe alle Handlungsoptionen mit faktisch wahren Behauptungen. Die Handlungsoptionen innerhalb einer Gruppe können nicht weiter differenziert werden. Ein empirisches Indiz für die Verwendung dieses Bewertungsmusters bzw. für die Umsetzung dieser sozialen Anforderung ist in der Einordnung von Handlungsoptionen in genau zwei Kategorien zu sehen, wobei keine evaluativen Unterschiede innerhalb einer Kategorie bestehen. Die Bewertungsergebnisse nehmen die Form, Handlungsoption A ist X und Handlungsoption B ist Y, an.

- B. Die Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck kann auf Basis von Emotionen und berechnendem Kalkül erfolgen. Wenn der psychische Druck als relevante Information bzw. als normativ signifikant eingeschätzt wird, können unterschiedliche Level von psychischem Druck mit spezifischen emotionalen Reaktionen assoziiert sein, wobei psychischer Druck oberhalb des Schwellwerts eine negative somatische Reaktion zur Folge haben muss. Die intra-psychische Funktion der kontinuierlichen Einschätzung von Emotionen hat genau diesen Effekt. Auf Basis von berechnendem Kalkül kann diese soziale Anforderung umgesetzt sein, wenn eine negative lineare Beziehung zwischen dem psychischen Druck und einem Zielkriterium, wie dem Nutzen, besteht. Je geringer der psychische Druck, desto höher ist der Nutzen. Der soziale Akteur maximiert seinen Nutzen, indem er sich für eine Strategie mit keinem psychischen Druck entscheidet. In der Definition dieses Bewertungsmusters wurde allerdings ein positiver linearer Zusammenhang zwischen dem psychischen Druck und der Erfolgswahrscheinlichkeit einer Strategie aufgezeigt. Je höher

Individuelle Umsetzungsmöglichkeiten der sozialen Anforderungen

der psychische Druck, desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Strategie. Es ist also davon auszugehen, dass diese soziale Anforderung nicht mit berechnendem Kalkül umgesetzt werden kann, wenn der Nutzen durch die Erfolgswahrscheinlichkeit bestimmt ist und maximiert wird. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass soziale Akteure nicht maximieren und sich für eine Strategie mit einem lediglich geringen psychischen Druck und einer geringen Erfolgswahrscheinlichkeit entscheiden bzw. zufriedengeben. Dies entspricht der notwendigen Definition eines Schwellwerts des psychischen Drucks, der z.B. über eine emotionale Reaktion markiert sein könnte. Auch hier gilt, dass die unterschiedlichen psychischen Prozesse zusammenspielen können, um die soziale Anforderung umzusetzen.

Verschiedene Handlungsoptionen können bei dieser sozialen Anforderung in drei Gruppen klassifiziert werden. Eine Gruppe beinhaltet alle Handlungsoptionen mit keinem psychischen Druck, eine zweite Gruppe alle Handlungsoptionen mit einem geringen psychischen Druck und eine dritte Gruppe alle Handlungsoptionen mit einem hohen psychischen Druck. Da psychischer Druck als kontinuierliche Variable definiert wurde, können die Handlungsoptionen auch innerhalb einer Gruppe weiter differenziert werden. Ein empirisches Indiz für die Verwendung dieses Bewertungsmusters bzw. für die Umsetzung dieser sozialen Anforderung ist in der Einordnung von Handlungsoptionen in mindestens drei Kategorien zu sehen. Die Bewertungsergebnisse nehmen die Form, Handlungsoption A ist X, Handlungsoption B ist Y und Handlungsoption C ist Z, an.

Die Ausführungen in Kapitel 4 verfolgen das Ziel, eine theoretische Grundlage für die Interpretation von individuellen Umsetzungen der sozialen Anforderungen zu schaffen. Das hypothetische Handlungsmodell zeigt, auf Basis welcher psychischen Prozesse Konformität mit dem Täuschungsverbot im deutschen Rechtssystem möglich wäre. Es trifft keine Aussagen darüber, welche psychischen Prozesse tatsächlich bei der Umsetzung der sozialen Anforderungen eingesetzt werden. Das ist eine empirische Frage.

5 Methodik zur Untersuchung individueller Umsetzungen der sozialen Anforderungen

5.1 Methodologische Vorüberlegungen

5.1.1 Kompetitive Situationen

Die Daten, die über individuelle Bewertungs- und Entscheidungsprozesse Aufschluss geben sollen, wurden im empirischen Teil der Arbeit erhoben. Der Geltungsbereich wurde bereits in Kapitel 3.1 beschrieben und auf kompetitive Situationen eingegrenzt. Dieser Geltungsbereich liefert auch den notwendigen Handlungskontext für die Datenerhebung.

5.1.2 Erhebung von komplexen Handlungsvariationen

Der soziale Akteur verfügt über kreative Potenziale. Demnach kann erstens eine Vielzahl von individuellen Handlungsstrategien zur Lösung eines Handlungsproblems zur Anwendung kommen. Varianzen können aber auch zweitens darin begründet sein, dass sich die Informanten in der Verwendung von Begriffen unterscheiden, aber dennoch denselben Bewertungs- und Entscheidungsprozess beschreiben. Dies mündet in Handlungsvarianz, die durch die empirische Methode im Detail abbildbar sein muss. Die Erhebung von Varianzen verbessert prinzipiell die Qualität der aus sozialwissenschaftlichen Daten entwickelten Theorien bzw. dient der theoretischen Generalisierung (Flick 2008: 260). Potenzielle Handlungsvarianzen können am besten durch eine größere Anzahl an Informanten ermittelt werden. Je mehr Individuen in die Stichprobe aufgenommen werden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit unterschiedliche Aspekte eines Untersuchungsgegenstandes zu erheben.

5.1.3 Erhebungsinstrument: Virtuelle Umgebung

Zur Untersuchung der individuellen Umsetzungen der sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells eignen sich hypothetische Szenarien, die ein Handlungsproblem zur Lösung vorgeben.⁶² Die Problematik besteht darin, dass die zu definierenden Szenarien im vorliegenden Untersuchungsgegenstand sehr komplex und dadurch sprachlich

⁶² Siehe Bernard (2006: 522ff.) für eine Einführung in die ethnologische Modellierung von Entscheidungsverhalten.

schwierig zu vermitteln sind. Diese Problematik kann dadurch gelöst werden, dass hypothetische Szenarien visuell vermittelt werden. Virtuelle Umgebungen sind hierfür bestens geeignet. Außerdem können dadurch größere Stichproben erreicht und mehr Handlungsvarianzen aufgezeichnet werden.

Obwohl die sozialwissenschaftliche Forschung schon seit längerem virtuelle Umgebungen und Online-Communities als Erhebungsinstrumente verwendet, wurde noch kein methodologisches Programm etabliert. Dennoch werden die Vorteile virtueller Umgebungen in den Sozialwissenschaften erkannt. Die Vorteile bestehen in der Möglichkeit der visualisierten Informationsvermittlung und der Interaktion. Visualisierte Informationen reduzieren die Fülle an sprachlich zu vermittelnden Informationen, wodurch auch komplexe soziale Situationen simuliert werden können. Sowohl die visuelle Darstellung von Informationen als auch die Möglichkeit der Interaktivität vereinfachen die Perspektivübernahme für Informanten. Durch die visuelle und interaktive Simulation einer sozialen Situation in einer virtuellen Umgebung steigt die Involvierung eines Individuums bzw. die Realitätsnähe für ein Individuum bei hoher Kontrollierbarkeit (Ahn et al. 2013: 10-12; Blascovich et al. 2002: 103-105). Die „Media Equation“-Theorie (Gabriels et al. 2014; Reeves & Nass 1996) besagt, dass medial vermittelte Kommunikation gleich starke Reaktionen hervorrufen kann wie reale zwischenmenschliche Kommunikation. Interaktionen mit Computern und virtuellen Umgebungen sind „[...] fundamentally social and natural, just like interactions in real life“ (Reeves & Nass 1996: 5). Dabei zeigt die Forschung zu Avataren, dass Fotorealismus keine Bedingung ist, um realistisches Verhalten hervorzurufen.

„People disclosed more information to avatars that were low in realism. In terms of verbal disclosure, subjects were perceived as less revealing, honest, and friendly in a videoconference than they were when interacting with either a text-only display or an avatar high in behavioral similarity but low in form similarity [...]“ (Bailenson et al. 2006: 368).

Auf Grund dieser Ähnlichkeit zwischen realen und virtuellen Interaktionen werden virtuelle Umgebungen zum Beispiel bei Trainingssimulationen verwendet (Patel et al. 2006; Lampton et al. 2003; Bennett et al. 2002; Pleban et al. 2002) oder für die Behandlung psychischer Erkrankungen (Klinger et al. 2005; Krijn et al. 2004; Lee et al. 2004; Rothbaum et al. 2001). Virtuelle Umgebungen werden auch jenseits der Trainings- und Behandlungsforschung⁶³ genutzt, um Verhalten in komplexen sozialen Situationen zu untersuchen: Angefangen von Verbrechen szenarien (Mertens & Allen 2008), moralisch-emotionalen Situationen (Gabriels et al.

⁶³ Siehe Fox und Kollegen (2009) für einen Überblick der Forschung mit virtuellen Umgebungen in sozialen Situationen.

2014), geschlechterspezifischen nonverbalen Interaktionsmustern (Guadagno et al. 2007; Yee et al. 2007), Publikumseffekten (Park & Catrambone 2007; Slater et al. 2006; Hoyt et al. 2003) bis hin zu sozialen Perspektivübernahmen mit Avataren (Ethnische Unterschiede: Groom et al. 2009; Altersunterschiede: Hershfield et al. 2011; Yee & Bailenson 2006; Geschlechterunterschiede: Lee et al. 2014).

Die empirische Methode muss aber vor allem Daten genieren, die Ableitungen von Strukturen in individuellen Handlungsmodellen erlauben. Diese Strukturen müssen auf kognitive Modelle zurückzuführen sein. Der empirische Nachweis, dass individuelles Handeln und Denken auf kognitiven Modellen beruht, ist nach Kronenfeld (2005: 368) schwierig zu erbringen und ein Problem bei allen kognitionsethnologischen Methoden⁶⁴:

„One issue of debate has concerned whether the structures thus derived (for example, a taxonomic ‘tree diagram’ derived from informant statements that C and D are kinds of Y, A and B are kinds of X, and X and Y are kinds of M) are to be ascribed to native cognition or just treated as summaries of regularities in native understanding as expressed in discussions. Because, either way, native speakers have the relevant information available to use in conversations and reasoning, the issue may not have much immediate practical importance; but the debate points up the difficulties in understanding exactly what is meant by structure, and thus in being able to consider what might constitute relevant evidence”.

Die kognitive Ethnologie verwendet zur Aufspürung von mentalen Strukturen, die einen Bezug zu kognitiven Modellen zulassen, ein spezifisches Methodenset. Darunter ist zum Beispiel die Multidimensionale Skalierung, die Clusteranalyse oder die Faktorenanalyse zu nennen (Kronenfeld 2005: 368ff.), aber auch die qualitative Inhaltsanalyse (Quinn 2005: 35ff.). Die virtuelle Umgebung ist zunächst nicht als eigentliches Erhebungsinstrument zu verstehen, sondern übernimmt lediglich die bei derartigen Techniken notwendige sprachliche Hinführung der Informanten zum Thema bzw. an die zu lösenden Aufgaben. Die virtuelle Umgebung setzt diese sprachliche Hinführung visuell um. In der virtuellen Umgebung kommen in der kognitiven Ethnologie und Sozialforschung methodologisch etablierte Erhebungsinstrumente zum Einsatz, wie das „Rating“ (Bernard 2006: 316ff.), das „Pile-Sorting“ (Bernard 2006: 314-315.) und das „Free-Listing“ (Bernard 2006: 301ff.).

⁶⁴ Siehe Bernard (2006: 544) zu dem Problem, dass keine Gewissheit besteht, ob Ergebnisse von kognitiven Forschungsmethoden reflektieren, wie Individuen tatsächlich denken.

Es muss darauf hingewiesen werden, dass die vorherigen Kapitel, die Normdefinition des Täuschungsverbots in der Inhaltsanalyse der Rechtsprechungen, die Konstruktion eines gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells, die Ableitung von sozialen Anforderungen an intrapsychische Bewertungs- und Entscheidungsprozesse sowie die Definition eines hypothetischen, konformen/isomorphen, individuellen Handlungsmodells, den vorbereitenden Teil dieser empirischen Methode darstellen. Im nächsten Schritt wird dieses hypothetische Handlungsmodell in einer virtuellen Umgebung überprüft und getestet, ob es geeignet ist, empirisch ermittelte Handlungsmodelle zu repräsentieren.

„The trick is to model the decisions of, say, 18 out of 20 informants (90% prediction) with just a handful of ordered rules. So, when you stop getting new reasons or constraints from EDM [Ethnographic Decision Models] interviews, try building a model that accounts for at least 80% of the decisions with the fewest number of rules. Then – and here’s the important part – test your model against an entirely new group of informants” (Bernard 2006: 525-526).

Diese Dissertation teilt die Auffassung, dass Handlungsmodelle nicht an derselben Stichprobe getestet werden dürfen, mit der sie entwickelt wurden. Entscheidend ist, dass ein zu testendes Handlungsmodell – in dem vorliegenden Fall das hypothetische Handlungsmodell – datenbasiert entwickelt und von vornherein als hypothetisch klassifiziert wird. Die bisherigen Ausführungen und insbesondere die Argumentationen, die zur Definition des hypothetischen Handlungsmodells führen, verfolgen das Ziel, lückenlos darüber Aufschluss zu geben, wie dieses Modell zustande gekommen ist, welche Annahmen getroffen wurden und auf welchen Daten der Inhaltsanalyse dieses Modell basiert. Damit soll die Bildung von „as if“-Modellen (Berg & Gigerenzer 2010) vermieden werden.⁶⁵

5.1.4 Technische Umsetzung

Für diese Dissertation wurde vom Autor eine virtuelle Umgebung entwickelt. Die virtuelle Umgebung wurde mit dem Softwareprogramm Game Maker⁶⁶ programmiert. Game Maker ist eine Programmierplattform, die hauptsächlich für die Entwicklung von Computerspielen verwendet wird. Die dafür notwendigen visuellen Inhalte wurden mit SketchUp⁶⁷ erstellt. Der Link

⁶⁵ „For a research program that counts improved empirical realism among its primary goals, it is surprising that behavioral economics appears indistinguishable from neoclassical economics in its reliance on ‘as-if’ arguments. ‘As-if’ arguments are frequently put forward in behavioral economics to justify ‘psychological’ models that add new parameters to fit decision outcome data rather than specifying more realistic or empirically supported psychological processes that genuinely explain these data” (Berg & Gigerenzer 2010: 133).

⁶⁶ www.yoyogames.com

⁶⁷ www.sketchup.com

zu dieser virtuellen Umgebung wurde auf der Webseite des Dissertationsprojekts zum Download angeboten und über die Social Media-Plattform Facebook⁶⁸ verteilt. Die virtuelle Umgebung konnte als deutschsprachige oder englischsprachige Version heruntergeladen werden. Die englischsprachige Version wurde vom Autor dieser Dissertation übersetzt. Als Anreiz für die Teilnahme an der Untersuchung konnten die Informanten an einem Gewinnspiel teilnehmen und einen Amazon-Gutschein im Wert von 50 Euro gewinnen, sofern eine E-Mail-Adresse angegeben wurde. An der Untersuchung konnte völlig anonym teilgenommen werden. Die Erhebungsdaten wurden an einen Server geschickt und dort gespeichert.

5.2 Erhebungsdesign

Das Erhebungsdesign orientiert sich thematisch an einem Polizeiverhör. Der Fokus liegt darauf, wie täuschende Strategien individuell bewertet werden und ob gruppenspezifische Bewertungsmuster erkennbar sind. Durch die Verpflichtung der Informanten sich in der Rolle des Polizisten für eine Strategie zu entscheiden, wird diese Aufgabe persönlich. Die zu bewertenden Strategien basieren auf dem hypothetischen Handlungsmodell. Sie unterscheiden sich hinsichtlich der Attribute faktische Falschheit/Wahrheit und psychischer Druck. Eine finale juristische Bewertung, ob es sich bei den einzelnen Strategien um eine verbotene Täuschung im Sinne des Rechts handelt, kann selbstverständlich nicht in letzter Konsequenz getroffen werden. Das ist auch nicht nötig. Die Bewertungen der unterschiedlichen Strategien sollen darüber Aufschluss geben, was die einzelnen Strategien subjektiv unterschiedlich macht und ob die Informanten die einzelnen Strategien in ein konsistentes Kategorien- bzw. Bewertungssystem sortieren können. Diese Bewertungs- und Entscheidungsdaten bilden die Basis für die Überprüfung der Frage, ob und wie die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells individuell umgesetzt werden. Das Erhebungsdesign gliedert sich in mehrere Phasen und integriert unterschiedliche methodische Erhebungsinstrumente, die im Folgenden näher beschrieben werden.

5.2.1 Phase 1

In der ersten Phase gaben die Informanten freiwillig demographische Informationen an. Zu den demographischen Informationen gehörten: Nationalität, Alter, Geschlecht, höchster Schulabschluss und Beruf. Außerdem wurden die Informanten informiert, dass sie in die Rolle eines

⁶⁸ www.facebook.com

Polizisten schlüpfen und an einem Verhör zu einem Tankstellenüberfall beteiligt sind. Die Informanten nahmen dabei die Ich-Perspektive ein. In dem virtuellen Büro befanden sich drei weitere Personen: Der Boss, ein weiterer Polizist namens Steve und ein Verdächtiger. Das Überfallsszenario beruht auf einem realen Fall, den der Bundesgerichtshof im Jahr 2010 verhandelte (BGH, 18.08.2010 - 2 StR 295/10).⁶⁹ In diesem Fall bedrohte der Täter den Kassierer einer Tankstelle, um den Kassensinhalt zu erpressen. Die Drohung beruhte auf der Aussage des Täters, dass sich in seiner Sporttasche eine Bombe befände, was allerdings nicht stimmte.

Die Informanten betraten einen weiteren Raum, in dem bereits ein Verhör in Gang war. Die Informanten konnten diesem Verhör nur als Beobachter folgen, aber nicht interaktiv eingreifen. Für die Informanten wurde der Verhördialog durch wechselnde Sprechblasen und wechselnde Blickwinkel dynamisch gestaltet. In dem Verhör erfuhren sie, dass der Verdächtige eines Tankstellenüberfalls beschuldigt werde. Ihnen wurde weiterhin berichtet, dass der Kassierer die Stimme einer seiner Stammgäste erkannt habe, sich aber nicht sicher sei, ob es sich wirklich um den Verdächtigten handle. Den Informanten wurde im weiteren Verlauf des Verhörs vermittelt, dass Verhörstrategien wie den Verdächtigten zu ermahnen, dass ein „echter Kerl zu seinen Taten steht“ und „dass es guttut, die Wahrheit zu sagen“, bei diesem Verdächtigten nicht zum Erfolg führen. Der Boss schlug daraufhin einen Lügendetektor-Test vor, dem der Verdächtige zögerlich zustimmte (Abbildung 2). Den Informanten wurde bis zu diesem Punkt vermittelt, dass es sich bei dem Verdächtigten um eine wehrhafte Persönlichkeit handelt, die sich nicht durch einfache Verhörstrategien überführen lässt. Dies diente dem Zweck der Etablierung einer kompetitiven Situation auf Augenhöhe. Außerdem wurde durch das zögerliche Zustimmung zur Anwendung eines Lügendetektortests vermittelt, dass der Verdächtige schuldig sein könnte, aber nicht muss.

Danach wurden die Informanten direkt angesprochen. Hier erging ein Auftrag an die Informanten. Sie wurden informiert, dass auf dem Präsidium kein Lügendetektor vorrätig sei und dass sie sich etwas Anderes für das Verhör einfallen lassen sollen. Es wurde keine Anweisung zur Täuschung gegeben. Ebenso wurde der Begriff Täuschung nicht verwendet, um Lösungsstrategien, die mit Täuschungen assoziiert sind, nicht vorzugeben. Dadurch konnte überprüft werden, ob die Informanten die einzelnen Strategien überhaupt als Täuschung klassifizierten und wodurch sich die subjektiven Täuschungsdefinitionen bestimmten. Die mögliche Schuld oder Unschuld des Verdächtigten wurde außerdem durch entsprechende Äußerungen in der Ich-Form betont: „Ich bin ziemlich überzeugt, dass der Verdächtige schuldig ist. Aber wirklich

⁶⁹ Referenznummer: JurionRS 2010, 22627

sicher kann man sich nie sein“. Die Notwendigkeit sich etwas einfallen zu lassen, die Notwendigkeit aktiv zu werden, wurde durch die Aussage verstärkt, dass das Ausnutzen der Angst vor Selbstmordattentaten verhindert werden sollte (Abbildung 3).

Verhördialog (erster Teil)



Ego: Ahh... Der Boss und Steve nehmen sich den Verdächtigen in dem Tankstellenüberfall von letzter Woche vor. Bin gespannt, ob der auspackt.

Boss: Haben Sie diese Tankstelle betreten und eine Sporttasche auf die Theke gestellt? Und haben Sie dann mit Ihrem Handy dem Kassierer gedroht, eine Bombe zu zünden, wenn er nicht den Kassenninhalt übergibt?

Verdächtige: Wie oft soll ich es nicht sagen? Nein, habe ich nicht!

Boss: Sie haben Glück, dass niemand zu Schaden kam.

Verdächtige: Nur weil ich als Jugendlicher diese eine Dummheit begangen habe, bin ich nicht immer der Schuldige.



Boss: Der Kassierer hat die Stimme einer seiner Stammgäste erkannt. Sie können froh sein, dass er sich nicht sicher ist, ob Sie es waren.

Boss: Sie sind doch ein ganzer Kerl, oder? Und als solcher steht man zu seinen Taten! Also gestehen Sie schon endlich!

Steve: Jetzt beruhige dich mal wieder, Boss! Glauben Sie mir. Es wird Ihnen gut tun, die Wahrheit zu sagen.

Verdächtige: Die Wahrheit ist, dass ich es nicht getan habe!

Boss: Wenn sie die Wahrheit sagen, dann haben Sie bestimmt nichts gegen einen Lügendetektor-Test einzuwenden, oder?



Verdächtige: Ahm... ehrlich gesagt... Ahm. Na gut. Ich bin einverstanden.

Abbildung 2. Verhördialog: Verhördialog zwischen dem Verdächtigen und zwei weiteren Polizisten, dem Boss und Steve. Die Informanten (Ego) nahmen eine passive Beobachterrolle ein.

Verhördialog (zweiter Teil)



Abbildung 3. Auftrag an die Informanten: Die Informanten erhielten vom Boss den Auftrag, eine Verhörstrategie zu ersinnen. Die Möglichkeit der Schuld und Unschuld des Verdächtigten wurde betont sowie die Notwendigkeit aktiv zu werden.

5.2.2 Phase 2

In der zweiten Phase befanden sich die Informanten in einem neuen Raum, in dem fünf verschiedene Strategien präsentiert wurden. Die Informanten mussten sich für die Durchführung einer Strategie entscheiden. Zunächst mussten die Informanten sich allerdings alle Strategien ansehen, um deren strategische Intention zu verstehen. Die einzelnen Strategien wurden mittels mehrerer Objekte visualisiert. Sie konnten dazu mit der Computer-Maus auf die einzelnen Objekte klicken, woraufhin Beschreibungen erschienen, um die strategische Komponente des betreffenden Objekts besser verstehen zu können. Diese Objektbeschreibungen sowie die finalen Strategiebeschreibungen wurden in der Ich-Form verfasst. Um sich anschließend für nur eine Strategie zu entscheiden, mussten die Informanten die einzelnen Objekte einer Strategie zusammenfügen. Die Informanten gaben daran anschließend ihre Motivationen, Gründe und Überlegungen sowie Emotionen und Gefühle für ihre Entscheidung an.

5.2.2.1 Presse-Strategie



Abbildung 4. Presse-Strategie: Die Visualisierung der Presse-Strategie beinhaltet eine Presse (1) und einen Fußball (2). Erst nachdem die Presse von den Informanten getestet wurde, konnten sie sich dafür entscheiden. Um die Presse zu testen, mussten die Informant die Presse hochfahren, den Fußball in die Presse legen und die Presse wieder runterfahren.

Mit der Presse-Strategie (Abbildung 4) konnten die Informanten mit physischer Gewalt drohen. Sie würden drohen, die Hand des Verdächtigen mit der Presse zu bearbeiten. Die Androhung von Gewalt wurde aufgenommen, um den Einfluss von physischer Gewalt kontrollieren zu können. Außerdem konnte mit der Androhung von Gewalt eine Strategie in Aussicht gestellt werden, welche die wohl höchst mögliche Form des psychischen Drucks erreicht. Nichtsdestotrotz handelte es sich bei der Presse-Strategie um eine Täuschung. In der Strategiebeschreibung wurde klargemacht, dass diese Täuschung bzw. Androhung niemals wahrgemacht werden würde.

Diese Strategie erscheint vielleicht antiquiert und erinnert an frühzeitliche Inquisitionsprozesse. Nichtsdestotrotz gibt es auch Fälle in der neuesten Rechtsgeschichte, aufgrund deren die Debatte um derartige Vorgehensweisen der Strafverfolgungsbehörden wieder aktuell wurde. Erinnerung sei z.B. an den Fall des Jakob von Metzler⁷⁰, bei dem die Polizei die Folter androhte, um Beweise zu ermitteln.⁷¹

⁷⁰ Der Spiegel 2004, 49: <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-38016905.html> [Abgerufen 02.01.2017].

⁷¹ Europäischer Gerichtshof für Menschenrechte (EGMR), 30.06.2008 - 5. Strafkammer 22978/05 (Gäfen vs. Deutschland)

5.2.2.2 Drucker-Strategie

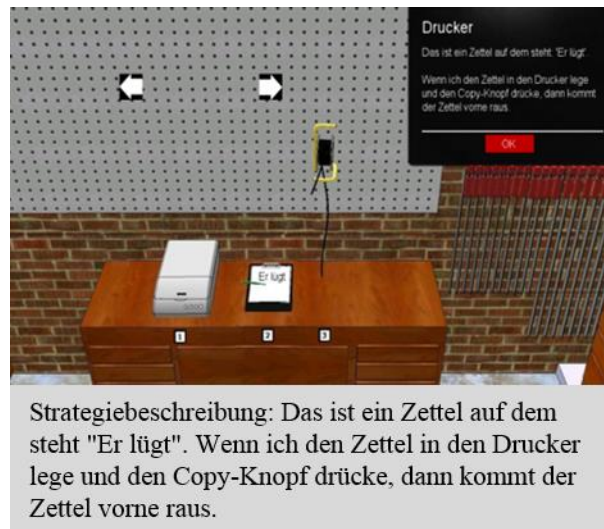


Abbildung 5. Drucker-Strategie: Die Visualisierung der Drucker-Strategie beinhaltet einen Drucker (1), einen Zettel (2) und ein Stück Kabel (3). Mit dem Kabel konnten die Informanten den Verdächtigen an den Drucker anschließen. Um sich für diese Strategie zu entscheiden, mussten die Informanten den Drucker öffnen, den Zettel in den Drucker legen und ein Stück Kabel am Drucker befestigen.

Die Drucker-Strategie (Abbildung 5) wurde von einem Fall aus der US-amerikanischen Rechtsprechung inspiriert. Die Polizisten spielten dem Verdächtigen in diesem Fall einen Lügendetektortest vor und fälschten die Ergebnisse. Anschließend berichteten sie dem Verdächtigen, dass er den Test nicht bestanden hat (People vs. Mays No. C057099)⁷²:

„In this case, defendant Darius Antoine Mays was being questioned about his involvement in a homicide. Defendant repeatedly asked the detective for a lie detector test. Because no polygraph examiner was available, the detective's supervisor authorized a mock polygraph test, i.e., the police placed on his body patches connected to wires, pretended to administer a lie detector test, fabricated written test results, showed defendant the fake results, and told him the results showed he failed the test. The detective suggested that perhaps defendant failed because he was present during the crime and felt some guilt about that. Defendant then admitted he had been present at the scene of the crime. We hold that defendant's admissions were not involuntary so as to preclude their admission in evidence [...]. Defendant claims coercion is established by the police showing him a fake graph (from the fake polygraph) as ‘supposedly constituting irrefutable scientific proof’ that he lied. Having viewed the video and transcript of this exchange, we disagree with defendant's characterization. The police made no representations about scientific accuracy, and the officer posing as a polygraph examiner merely said the graph ‘showed deception’“.

⁷² http://www.leagle.com/decision/2009330174acalapp4th156_1330 [Abgerufen am 02.01.2017].

Mit der Drucker-Strategie konnte ein Lügendetektortest simuliert werden. Die Informanten würden einen Drucker präparieren, indem sie einen Zettel, auf dem steht „Er lügt“, in den Drucker platzieren. Nachdem sie den Verdächtigten an den Drucker angeschlossen hätten, würde durch die Betätigung des Copy-Knopfs der Zettel aus dem Drucker kommen, den sie dem Verdächtigten zeigen könnten.

Die Drucker-Strategie kann als Lüge mit falschen Behauptungen bzw. als Fälschung einer Beweislage verstanden werden. Dadurch entsteht ein fremdverursachter Irrtum. Die US-amerikanische Rechtsprechung zeigt allerdings eine Argumentation auf, die zu einer anderen Schlussfolgerung führen kann. Die US-amerikanische Rechtsprechung liegt nicht im Fokus dieser Arbeit und weist gerade in diesem Rechtsfeld Unterschiede zur deutschen Rechtsprechung auf. Insofern sollen lediglich alternative Argumentationen aufgezeigt werden. Faktisch wird bei der Drucker-Strategie nicht mehr kommuniziert als die unspezifische Aussage „Er lügt“. Würde ein Polizist diese Aussage selbst treffen und nicht als Ergebnis eines Tests kommunizieren, könnte ihr leicht entgegnet werden. Psychischer Druck, der durch wissenschaftliche Autorität entstehen könnte, fehlt demzufolge bei dieser Strategie. Die Strategie kann als solche aufgedeckt werden.

Es muss festgehalten werden, dass Dokumente und gerade wissenschaftliche Ergebnisse von Verdächtigten leicht als eindeutige und wissenschaftlich unfehlbare Beweise verstanden werden können. Täuschung mit Dokumenten sind demnach dazu geeignet ein falsches Vorstellungsbild zu erzeugen. Die nächste Strategie differenziert sich durch die Verwendung eines solchen wissenschaftlichen Dokuments von der Drucker-Strategie. Der ausgeübte psychische Druck dieser Strategie dürfte höher sein als bei der Drucker-Strategie.

5.2.2.3 DNS-Strategie



Abbildung 6. DNS-Strategie: Die Visualisierung der DNS-Strategie beinhaltete einen alten DNS-Test (1), ein Lösungsmittel für Tinte (2) und einen Stift (3). Um sich für diese Strategie zu entscheiden, mussten die Informanten den Namen auf dem alten DNS-Test mit dem Lösungsmittel löschen und mit dem Stift den Namen des Verdächtigen eintragen.

Die DNS-Strategie (Abbildung 6) wurde ebenfalls von einem Fall aus der US-amerikanischen Rechtsprechung inspiriert. In diesem Fall fälschten die Polizisten einen echten DNS-Test und konfrontierten den Verdächtigen mit den gefälschten Ergebnissen (State vs. Cayward No. 89-00702)⁷³:

„The defendant is a nineteen-year-old male suspected by the police of sexually assaulting and smothering his five-year-old niece. The police had focused their investigation on the defendant. They conducted an extensive interview of the defendant in three stages. Although they suspected the defendant, they did not think they had sufficient evidence with which to charge him. With the knowledge of the state attorney's office, the police fabricated two scientific reports which they intended to use as ploys in interrogating the defendant. One false report was prepared on stationery of the Florida Department of Criminal Law Enforcement; another was prepared on stationery of Life Codes, Inc., a testing organization. These false reports indicated that a scientific test established that the semen stains on the victim's underwear came from the defendant. [...] The reports were presented as genuine, and their significance was explained to the defendant. After the interview concluded, the defendant asked, ‘What happens now?’ The investigator told him, ‘We are going to the grand jury,’ and indicated that the state would seek the death penalty. The defendant then indicated his involvement, first unrecorded and later on tape“.

⁷³ http://www.leagle.com/decision/19891523552So2d971_11394 [Abgerufen am 02.01.2017].

Mit der DNS-Strategie konnten die Informanten einen alten DNS-Test fälschen. Die Informanten würden den Namen in dem alten DNS-Test löschen und den Namen des Verdächtigten eintragen. Diesen präparierten DNS-Test könnten sie dem Verdächtigten zeigen.

Die DNS-Strategie kann genauso wie die Drucker-Strategie als Lüge mit falschen Behauptungen bzw. als Fälschung von Beweisen verstanden werden, wodurch ein fremdverursachter Irrtum entstehen kann. Insofern unterscheidet sich diese Strategie von der Drucker-Strategie nicht. Allerdings wird auch deutlich, dass ein Unterschied zur Drucker-Strategie darin besteht, dass die Echtheit des Dokuments und die Unumstößlichkeit der Beweislage stärker betont wird. Es handelt sich eindeutig um die Fälschung eines wissenschaftlichen Dokuments. Der auf das Vorstellungsbild ausgeübte psychische Druck dürfte bei der DNS-Strategie dementsprechend höher sein.

Allerdings gibt es auch bei dieser Strategie eine mögliche Entgegnung. Der Verdächtige ist ein Stammkunde in der Tankstelle. Ein positiver DNS-Test muss demnach nicht unbedingt einen Beweis für die Schuld des Verdächtigten darstellen. Auch diese Strategie kann als solche aufgedeckt bzw. entkräftet werden. Die Einschätzung des psychischen Drucks kann dementsprechend auf unterschiedlichen Informationen basieren.

5.2.2.4 Frage-Strategie

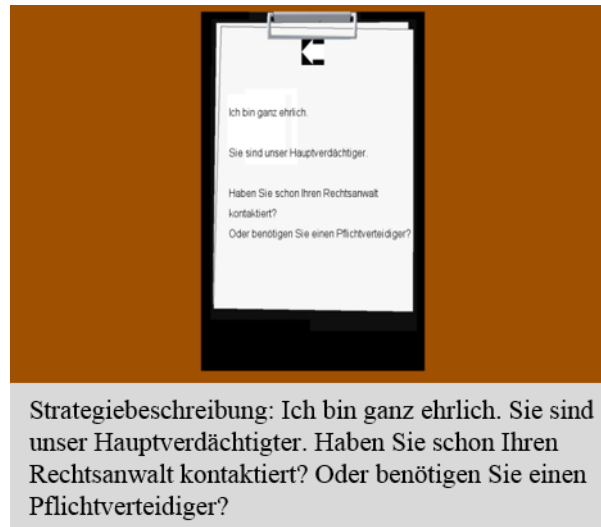


Abbildung 7. Frage-Strategie: Die Visualisierung der Frage-Strategie beinhaltet einen Zettel. Um sich für diese Strategie zu entscheiden, mussten die Informanten die Fragen auf dem Zettel lesen.

Die Frage-Strategie (Abbildung 7) basierte auf der Aussage, dass der Verdächtige der Hauptverdächtige sei und die Frage, ob der Verdächtige schon seinen Anwalt benachrichtigt habe oder einen Pflichtverteidiger benötige. Diese Strategie beinhaltet keine falschen Behauptungen und baut auch keinen psychischen Druck auf. Es gibt nicht Hintergründiges, das aufgedeckt werden muss. Insofern kann diese Strategie als eine ehrliche Handlung aufgefasst werden, welche ausschließlich die Rechte des Verdächtigen im Blick hat.

Auf der anderen Seite kann auch in dieser Strategie ein strategisches Moment erkannt werden. Man denke nur an eine Situation, in der ein Polizist vielleicht sogar wiederholt darauf hinweist, einen Rechtsanwalt zu konsultieren. Die Eindeutigkeit des Falles bzw. die Ernsthaftigkeit der Situation könnte auf diese Weise vermittelt werden. Hierbei kann aber nicht von einem fremdverursachten Irrtum gesprochen werden.

5.2.2.5 Brief-Strategie



Abbildung 8. Brief-Strategie: Die Visualisierung der Brief-Strategie beinhaltet eine alte Zeitung (1), Klebstoff (2), eine Schere (3), Briefpapier (4) und einen Briefumschlag (5). Um sich für diese Strategie zu entscheiden, mussten die Informanten mit der Schere Buchstabenschnipsel aus der alten Zeitung ausschneiden. Mit den Buchstabenschnipseln konnten die Informanten einen Brief schreiben, indem sie die Schnipsel auf das Briefpapier kleben.

Die Brief-Strategie (Abbildung 8) wurde von einem theoretischen Fall in einem strafprozessrechtlichen Repetitorium inspiriert (Kaefer 1999: 423-424):

„Bei einem bewaffneten Banküberfall haben die beiden Täter etwa 500000 DM erbeutet. Die polizeilichen Ermittlungen ergeben den Verdacht, daß A einer der Täter ist. Bei ihm wird eine vom Richter angeordnete Telekommunikationsüberwachung durchgeführt, die jedoch nicht zu weiteren Hinweisen auf seine Täterschaft und die Person seines Mittäters führt. Da andere erfolgversprechende Ermittlungsansätze nicht mehr erkennbar sind, übersendet der für die Bearbeitung des Falles zuständige Kriminaloberkommissar K dem A einen anonymen Brief, in den er Zeitungsausschnitte mit Berichten über den Banküberfall legt. Er geht davon aus, daß A seinen unbekanntem Mittäter alsbald telefonisch über die Zusendung des Briefes unterrichtet und daß der Inhalt des Telefongesprächs im Rahmen der Telekommunikationsüberwachung bekannt wird“.

Die Brief-Strategie ermöglichte den Informanten mit Papierschnipsel einen anonymen Brief zu verfassen und an den Verdächtigten zu senden. In dem Brief würden sie drohen, den Verdächtigten bei der Polizei zu verpfeifen, sollte er nicht einen Teil der Beute an den Absender des Briefes abgeben. Bei der Geldübergabe könnte der Verdächtige dann überführt werden.

Die Brief-Strategie kann als Verheimlichung der Identität gewertet werden. Eine Verheimlichung muss allerdings noch keine Täuschung darstellen, da nichts faktisch Falsches behauptet wird. Diese Einschätzung ergibt sich aus der Inhaltsanalyse der Rechtsprechungen.⁷⁴ Ein weiterer Aspekt kann an dieser Stelle erwähnt werden. Die Brief-Strategie ist die einzige unter den Strategien, die nur dann wirkt, wenn der Verdächtige auch schuldig ist.

Auf der anderen Seite kann diese Strategie als eine Art Erpressung oder Drohung gewertet werden. Es wird auf das Vorstellungsbild des Verdächtigten eingewirkt, es wird eine sachfremde Situation hergestellt und psychischer Druck aufgebaut, um selbstbelastende Aussagen zu provozieren. Das Vorgehen ist deutlich aktiver als ein bloßes Verschweigen der Identität.

5.2.3 Phase 3

Nachdem sich die Informanten für eine Strategie entschieden hatten, mussten sie über ihre Motivationen, Gründe und Überlegungen sowie emotionalen Empfindungen Auskunft geben. Es begann die dritte Phase. Die einzelnen Strategien können durch die Attribute faktische Falschheit/Wahrheit und psychischem Druck beschrieben werden. Darüber hinaus sind weitere Attribute denkbar, die nicht Teil des hypothetischen Handlungsmodells sind, aber trotzdem als Bewertungsgrundlage dienen können. Die einzelnen Strategien wurden so definiert, dass sie durch die Informanten unterschiedlich interpretiert und bewertet werden können. Eine Entscheidung für eine einzelne Strategie auf Basis eines kulturellen oder individuellen kognitiven Modells zeigt sich in der konsistenten Kategorisierung der einzelnen Strategien. Erst wenn alle Strategien in eine paradigmatische Struktur gebracht werden, kann eine Entscheidung für nur eine Strategie erfolgen. Aufgrund der vielschichtigen Interpretations- und Bewertungsmöglichkeiten der Strategien, stellt die konsistente Kategorisierung der Strategien keine triviale Aufgabe für die Informanten dar. Die dritte Phase setzte sich zum Ziel, die Bewertungen und Überlegungen der Informanten auch bezüglich der übrigen Strategien zu ermitteln. Diese Phase wurde von der Entscheidungsphase abgekoppelt, um festzustellen, ob die Informanten ihre Entschei-

⁷⁴ Siehe z.B. Kapitel 2.4.7

dung auf Basis einer konsistenten Bewertung bzw. Kategorisierung treffen bzw. ob die Informanten ihre Entscheidung post-hoc konsistent kategorisieren können. Wie oben erwähnt, ist die konsistente Kategorisierung der Strategien aufgrund der vielschichtigen Interpretationsmöglichkeiten nicht trivial. Insofern kann eine Entscheidung für eine Strategie auch auf einem unspezifischen Impuls beruhen bzw. dem Umstand geschuldet sein, dass sich die Informanten nicht mit der Aufgabe identifizieren. Letztere Möglichkeit trifft für das Erhebungsdesign insgesamt zu. Die virtuelle Simulation eines Polizeiverhörs kann als Computerspiel bewertet und auch nicht ernsthaft durch die Informanten bearbeitet werden. Die Präsentation der Ergebnisse wird allerdings zeigen, dass das nicht der Fall war, gerade im Gegenteil. Zwei Informanten beschrieben sogar Reue bezüglich einer gewählten Strategie. Eine konsistente Bewertung der Strategien nach der Entscheidung für nur eine Strategie kann dementsprechend als Indiz gewertet werden, dass die Informanten während der Entscheidungsphase, möglicherweise unbewusst, alle Strategien subjektiv bewertet haben und ihre Entscheidung auf dieser Bewertung basierten. Dies kann vor allem auch dann angenommen werden, wenn sich Konsistenz in Daten aus verschiedenen Datenerhebungsmethoden und -methodologien zeigt.

Für die Bewertung musste jede Strategie auf einer Skala der moralischen Verwerflichkeit positioniert werden. Die Extrempunkte der Skala waren mit den Labels „wenig verwerflich“ und „stark verwerflich“ versehen. Anschließend bewerteten die Informanten die moralische Akzeptabilität jeder Strategie. Auf diese Weise wurden sowohl metrische als auch kategoriale Daten gesammelt, sodass sowohl die Beziehungen zwischen moralisch akzeptablen und moralisch inakzeptablen Strategien untersucht werden kann, als auch die Beziehung der Strategien innerhalb der Gruppe der moralisch akzeptablen bzw. inakzeptablen Strategien. Außerdem kann auf diese Weise die Beziehung zwischen gewählter Strategie und den nicht gewählten Strategien ermittelt werden. Die Informanten mussten analog zur gewählten Strategie auch bei jeder nicht-gewählten Strategie ihre Motivationen, Gründe und Überlegungen sowie Emotionen und Gefühle angeben (Abbildung 9). Das Ratingverfahren auf der moralischen Verwerflichkeitsskala dient der Ermittlung einer etwaigen positiv linearen Beziehung zwischen den einzelnen Strategien. Durch die freie Verschiebung der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala können zudem Cluster von Strategien, die ähnlich im Bewertungsspektrum positioniert sind, ermittelt werden. Eine lineare Beziehung zwischen den Strategien kann als Ausdruck einer Bewertung mittels einer kontinuierlichen Variablen interpretiert werden, zum Beispiel mittels der



Abbildung 9. Ratingverfahren zur Messung der moralischen Verwerflichkeit der einzelnen Strategien sowie Pile-Sorting zur Messung der moralischen Akzeptabilität: Die einzelnen Strategien wurden als Bild angezeigt und bei Bedarf in Textform beschrieben. Die Strategie-Buttons konnten frei auf der Skala zwischen den Labels „stark verwerflich“ und „wenig verwerflich“ positioniert werden. Die moralische Akzeptabilität der einzelnen Strategien wurde durch Klicken auf die grünen (akzeptabel) und roten (inakzeptabel) Buttons bewertet.

kontinuierlichen Variablen psychischer Druck. Eine lineare Beziehung ist dann gegeben, wenn psychischer Druck mit der moralischen Verwerflichkeit korreliert. Individuen definieren einen Schwellwert des psychischen Drucks, wodurch Strategien erst als moralisch akzeptabel oder inakzeptabel bewertet werden können. Dieser Schwellwert trennt moralisch akzeptabel von moralisch inakzeptablen Strategien ab. Die Bewertung der moralischen Akzeptabilität bzw. Inakzeptabilität stellt ein Pile-Sorting dar. Die Anzahl der Strategien in einer Kategorie liefert wichtige Hinweise für die Identifikation eines Bewertungsmusters. Das Ratingverfahren und Pile-Sorting liefern Bewertungsergebnisse, die vor dem Hintergrund des hypothetischen, konformen/isomorphen, individuellen Handlungsmodells interpretiert werden können. Folgende Bewertungsergebnisse sind erwartbar:

- A.) Die am wenigsten moralisch verwerfliche Strategie ist die einzige moralisch akzeptable Strategie. Dies entspricht im Ergebnis einer Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit.
- B.) Strategien werden als unterschiedlich moralisch verwerflich bewertet, wobei stark moralisch verwerfliche Strategien als moralisch inakzeptabel bewertet werden und weniger moralisch verwerfliche Strategien als moralisch akzeptabel. Es gibt mehr als nur eine moralisch akzeptable Strategie. Dies entspricht im Ergebnis einer Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck.

Begründungen und assoziierte emotionale Empfindungen liefern die sprachlichen und begrifflichen Informationen für die Definition eines konsistenten Bewertungsmusters. Die Erhebung der sprachlichen Informationen kann als Free-Listing bezeichnet werden, da häufige und seltene Begriffe, die mit jeder Strategie assoziiert werden, ermittelt werden können. Darüber hinaus können die sprachlichen Informationen vor dem Hintergrund der Ergebnisse des Ratingverfahrens und Pile-Sortings interpretiert werden.

5.2.4 Phase 4

In dieser Phase konnten die Informanten ihre erste Entscheidung revidieren. Dabei war bei der Entwicklung des Erhebungsdesigns von Interesse, ob die Informanten ihre Entscheidungen ändern, wenn Konsequenzen, die mit ihren Entscheidungen verbunden sind, vorgehalten werden. Diese Phase wurde in zwei Runden gestaffelt. Die vorgegebenen Konsequenzen wurden durch die Erfolgswahrscheinlichkeit der Strategien sowie der Anzahl der Jahre im Gefängnis, falls der Verdächtige gesteht, verdeutlicht. Die Anzahl der Jahre im Gefängnis stellte eine Interessenlage jenseits der strategischen Erfolgswahrscheinlichkeit einer Strategie dar. Je höher die Anzahl der Jahre im Gefängnis, desto länger würde die Gesellschaft vor etwaigen Taten des Verdächtigen geschützt werden.

Restart	Erfolgswahrscheinlichkeit ?	Jahre im Gefängnis ?
Frage	3	9
Brief	6	6
Drucker	6	6
Presse	9	3
DNS	9	3

Abbildung 10. Konsequenzen der Strategien in der ersten Runde: Die Erfolgswahrscheinlichkeit und die Jahre im Gefängnis, die jede Strategie zur Folge hat, wurden den Informanten angezeigt. Die Frage-Strategie maximierte die Jahre im Gefängnis. Die Presse- und DNS-Strategie maximierten die Erfolgswahrscheinlichkeit. Die Brief- und Drucker-Strategie glichen beide Interessenslagen aus.

Methodik zur Untersuchung individueller Umsetzungen der sozialen Anforderungen

In der ersten Runde besaß die Presse- und die DNS-Strategie die höchste Erfolgswahrscheinlichkeit. Die Anzahl der Jahre im Gefängnis war aber am geringsten. Die Frage-Strategie besaß die geringste Aussicht auf Erfolg und resultierte in den meisten Jahren im Gefängnis. Die Drucker- sowie die Brief-Strategie waren ausgeglichen hinsichtlich der Erfolgswahrscheinlichkeit und der Jahre im Gefängnis (Abbildung 10). Nach der erneuten Entscheidung für eine Strategie vor dem Hintergrund dieser Information wurden die Informanten darüber informiert, dass ihre gewählte Strategie gescheitert sei und sie eine zweite Chance bekämen.

Die mit den Strategien verbundenen Konsequenzen änderten sich in der zweiten Runde dahingehend, dass die Frage-Strategie die höchste Erfolgswahrscheinlichkeit besaß und die wenigsten Jahre im Gefängnis zur Folge hatte. Die Presse- und die DNS-Strategie resultierten in den meisten Jahren im Gefängnis, allerdings glichen sie genau wie die Brief- und die Drucker-Strategie beide Interessenslagen aus (Abbildung 11). Mit der Veränderung der Konsequenzen konnte untersucht werden, ob derartige Informationen und das Scheitern einer Strategie einen Einfluss auf die Entscheidung für eine Strategie haben und eine Verhaltensänderung auslösen können. Dem Interesse galt außerdem der Frage, wie der mögliche Konflikt zwischen diesen Informationen und den vorherigen moralischen Bewertungen gelöst wird und wie dieser Konflikt unter Umständen das emotionale Empfinden gegenüber einer Strategie verändert.

Restart	Erfolgswahrscheinlichkeit ?	Jahre im Gefängnis ?
Frage	9	3
Brief	5	5
Drucker	5	5
Presse	8	8
DNS	8	8

Abbildung 11. Konsequenzen der Strategien in der zweiten Runde: Die Erfolgswahrscheinlichkeit und die Jahre im Gefängnis, die jede Strategie zur Folge hat, wurden den Informanten angezeigt und im Vergleich zur ersten Runde verändert. Die Frage-Strategie maximierte die Erfolgswahrscheinlichkeit. Die Presse- und DNS-Strategie maximierten die Jahre im Gefängnis. Die Brief- und Drucker-Strategie glichen genauso wie die Presse- und Drucker-Strategie beide Interessenslagen aus.

5.3 Datenauswertungslogik

Der Auswertungsprozess verfolgt das Ziel der Theoriebildung bzw., „[...] einer (Re-) Konstruktion der Verfahren und Typisierungsleistungen, mit denen Menschen sich eine sich stets neu geschaffene Welt vertraut und verfügbar machen [...]“ (Reichertz 2008b: 521). Diese Rekonstruktionen sind insofern Idealtypen, als sie über die Empirie des Einzelfalls hinausgehen, dem Einzelfall aber insofern Bedeutung verleihen, dass er vor dem Hintergrund allgemeiner Strukturgesetzmäßigkeiten verstanden werden kann (Soeffner 2008: 172-173). Die Auswertung muss dementsprechend Strukturgesetzmäßigkeiten herausarbeiten, welche als Beleg für die Wirkung von kognitiven Modellen dienen können, die den Bewertungen und Entscheidungen der Informanten ihre Struktur geben. Hierfür eignet sich eine iterative Auswertungsprozedur, welche Kernaussagen extrahiert, in Relation setzt und sowohl semantische Auswertungen als auch Worthäufigkeitsauszählungen beinhaltet.⁷⁵

5.3.1 Inhaltsanalytische Auswertungsprozedur

Die qualitative Auswertung verfolgte zunächst das Ziel der Gruppenidentifikation. Damit konnte dem Umstand Rechnung getragen, dass die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells individualspezifisch umgesetzt werden können. Dafür wurde für jeden Informanten ein Datenblatt erstellt und die metrischen Daten und sprachlichen Information graphisch und schriftlich dargestellt. Die visuelle Auswertung der Datenblätter erlaubte bereits eine Sortierung der Informationen in drei Hauptgruppen sowie einer vierten Gruppe, in die solche Fälle verschoben wurden, die nicht dem graphischen Muster einer der drei Hauptgruppen folgten.

In einem zweiten Schritt wurden die qualitativen Begründungen der Informanten bezüglich jeder Strategie in eine Tabelle übertragen und für jede Gruppe qualitativ-inhaltsanalytisch untersucht. Im Zuge dessen wurden die Beschreibungen verkürzt und anschließend codiert. Die Codes basierten auf Begriffen, welche die Informanten selbst verwendeten. Inhaltlich identische Begriffe von unterschiedlichen Informanten wie z.B. moralisch richtig, moralisch gut oder moralisch korrekt wurden beispielsweise mit dem Code ‚Moralisch‘ zusammengefasst. Wenn die Beschreibung einer Strategie mit mehreren Codes versehen werden konnten, dann wurden die Codes in separaten Zeilen eingetragen. Diese Datenreduktion lieferte eine strukturierte Begriffssammlung für jede Strategie, die auf Spaltenebene durch eine Häufigkeitsauszählung der

⁷⁵ Siehe D'Andrade (2005: 89ff.) für einen Methodenüberblick zur Erforschung kognitiver Schemata.

Codes die gruppenspezifischen Strukturgesetzmäßigkeiten bezüglich der einzelnen Strategien beschrieb. Auf Zeilenebene lieferten die Codes eine Verkürzung und Zusammenfassung des individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozesses, der auf Konsistenz geprüft werden konnte. Daran anschließend wurde ein konsistenter Bewertungs- und Entscheidungsprozess rekonstruiert, indem für jeden Informanten eine Zusammenfassung in Form eines Fließtexts in Ich-Form mit Zitaten erstellt wurde. Auf diese Weise konnten einzelfallspezifische Strukturgesetzmäßigkeiten ermittelt werden.

Diese Auswertungsprozedur wurde für jede Gruppe mehrere Male wiederholt, um die notwendige Anzahl an Codes zu reduzieren, ohne dabei den einzelfallspezifischen Informationsgehalt zu verlieren. Auf diese Weise wurden die Ergebnisse fortlaufend verfeinert und die Informanten auf insgesamt drei Gruppen verteilt. Die unterschiedlichen Gruppen überlappen zum Teil hinsichtlich der darin enthaltenen Bewertungsmuster. Die Entscheidung der finalen Einordnung der Informanten erfolgte auch auf Basis der statistischen Auswertung.

5.3.2 Statistische Auswertungsprozedur

Auf Basis der inhaltsanalytischen Gruppenklassifikation wurden die Daten des Ratingverfahrens auf der moralischen Verwerflichkeitsskala, des Pile-Sortings der moralischen Akzeptabilität/Inakzeptabilität sowie des Entscheidungsverhaltens statistisch analysiert. Alle statistischen Prozeduren wurden mit der Statistiksoftware R⁷⁶ durchgeführt. Die Darstellung der moralischen Verwerflichkeit der einzelnen Strategien erfolgte als Mittelwertvergleich auf Gruppenebene. Die dabei verwendete Skala reichte von 0 bis 500 und ergab sich aus dem Pixel-Abstand⁷⁷ zwischen den Endpunkten „stark verwerflich“ und „wenig verwerflich“ auf der Verwerflichkeitsskala (siehe Kapitel 5.2.3). Die Positionierung der einzelnen Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala wurde als Y-Wert in Pixel extrahiert und ein Mittelwert für jede Strategie berechnet. Um die Unterschiede zwischen den Strategien bewerten zu können, wurde eine Bootstrap-Verteilung für den Mittelwert jeder Strategie berechnet sowie ein 95%iges „bias-corrected-and-accelerated“-Konfidenzintervall⁷⁸, womit auch schiefe Verteilungen einer

⁷⁶ Version 2.15.0 der Statistiksoftware R wurde verwendet: <http://www.r-project.org/>.

⁷⁷ Die Bildschirmauflösung der virtuellen Umgebung wurde auf 1024x768 festgesetzt. Auf diese Weise wird das Bewertungsspektrum unabhängig von der technisch möglichen Auflösung der lokalen Computer der Informanten fixiert.

⁷⁸ In der Statistik stellt eine Stichprobe einen Ausschnitt aus einer größeren Population, zum Beispiel der deutschen Bevölkerung, dar. Die Inferenzstatistik beschäftigt sich mit der Frage, wie auf Basis einer Stichprobe auf die Population geschlossen werden kann bzw. welche Datenwerte zu beobachten wären, wenn man eine Stichprobe nicht nur einmal, sondern eine infinite Anzahl gezogen hätte (Im Zuge des Bootstrapverfahrens wurden 1000 Stichproben aus der vorhandenen Stichprobe gezogen). Eine Grundvoraussetzung ist, dass die Stichprobe randomisiert

Metrik aus kleinen Stichproben beschrieben werden können (Curran-Everett 2009a: 289). Für den Bootstrap-Algorithmus wurde das „boot“-Paket für die statistische Programmiersprache R verwendet. Ein 95%iges Konfidenzintervall besagt, dass sich der Populationsmittelwert mit einer 95%igen Wahrscheinlichkeit innerhalb des Intervalls befindet (Curran-Everett 2009b: 89). Überlappende Konfidenzintervalle können dahingehend interpretiert werden, dass die Varianz in der Stichprobe so hoch ist, dass kein signifikanter Unterschied zwischen zwei Strategiebewertungen ermittelt werden kann.⁷⁹

Die Daten der moralischen Verwerflichkeit wurden anschließend zu Rangdaten transformiert. Transformationen dieser Art bedeuten zwar einen Informationsverlust, erlauben aber andere Auswertungsprozeduren. So konnte zum Beispiel untersucht werden, welche Strategie die Informanten am häufigsten auf dem letzten Rang positionierten, d.h. welche Strategie als am stärksten moralisch verwerflich im individuellen Bewertungsspektrum bewertet wurde. Die Darstellung der relativen Häufigkeiten zeigte darüber hinaus, wie wahrscheinlich es für eine Strategie ist, auf die unterschiedlichen Ränge 1 bis 5 positioniert zu werden.

Auf Basis dieser Rangdatentransformation wurde erneut ein Mittelwertvergleich der moralischen Verwerflichkeit berechnet. Nur wurde dieses Mal der Mittelwertvergleich für die auf die Ränge 1 bis 5 bewertenden Strategien vorgenommen. Auf diese Weise konnte das

bzw. repräsentativ gezogen wird. Es muss von vornherein gesagt werden, dass diese Grundvoraussetzung bei den vorliegenden Daten dieser Dissertation nicht erfüllt ist. Nichtsdestotrotz liefern inferenzstatistische Auswertungsprozeduren hilfreiche Informationen für die Dateninterpretation. Mit Konfidenzintervallen wird die in einer Population erwartete Varianz einer Metrik beschrieben. Ein 95%iges Konfidenzintervall besagt, dass sich der Populationsmittelwert mit einer 95%igen Wahrscheinlichkeit innerhalb des Intervalls befindet (Curran-Everett 2009b: 89). Die Darstellung von Konfidenzintervallen eignet sich darüber hinaus, um Mittelwerte vergleichen und Mittelwertdifferenzen bewerten zu können: Angenommen in einer Stichprobe wurde die Körpergröße von deutschen Frauen und Männern erhoben. Ein 95%iges Konfidenzintervall von 170 bis 190 cm, das auf Basis der durchschnittlichen Körpergröße der männlichen Stichprobe berechnet wurde, besagt, dass die durchschnittliche Körpergröße der männlichen Bevölkerung in Deutschland mit einer 95%igen Wahrscheinlichkeit zwischen 170 und 190 cm liegt. Welche Interpretation ist möglich, wenn das 95%ige Konfidenzintervall der weiblichen Stichprobe zwischen 150 und 180 liegt? Die durchschnittliche Körpergröße von Frauen und Männern in Deutschland könnte identisch sein. Der Populationsmittelwert beider Geschlechter könnte 170 cm betragen. Auf Basis dieser Datenlage kann nicht geschlussfolgert werden, dass ein signifikanter Unterschied zwischen Frauen und Männern besteht. Daran anschließend darf aber nicht geschlussfolgert werden, dass kein Unterschied besteht. Die gezogene Stichprobe kann eine so hohe Varianz enthalten (z.B., wenn zufällig außergewöhnlich große Frauen in die Stichprobe aufgenommen wurden), dass kein Unterschied identifiziert werden kann, selbst wenn er in der Population vorherrscht. Signifikanz besagt nur, dass eine Beobachtung in einer Stichprobe nicht allein auf Varianz zurückzuführen ist, wobei bei einem 95%igen Konfidenzintervall eine 5%ige Wahrscheinlichkeit des Irrtums besteht. Ein weiterer wichtiger Punkt muss erwähnt werden. Statistische Signifikanz und statistische Bedeutsamkeit sind zwei unterschiedliche Konzepte. Signifikanz besagt nur, dass ein Unterschied vorhanden ist, nicht wie große bzw. bedeutsam dieser ist (Curran-Everett 2009c: 85). Es liegt mitunter in der Entscheidung des Forschers, welcher signifikanter Unterschied als bedeutsam bewertet wird. Wenn die Differenz der Körpergrößen der Frauen und Männer in einem 95%igen Konfidenzintervall zwischen 1 und 2 cm liegt, dann ist der Unterschied zwar signifikant (0 ist kein möglicher Wert in der Population), aber möglicherweise nicht bedeutsam (Curran-Everett 2009b: 89-90).

⁷⁹ <https://cran.r-project.org/web/packages/boot/> (Der Bootstrap-Algorithmus wurde auf 1000 Wiederholungen eingestellt).

Bewertungsspektrum der Informanten unabhängig von der individuell unterschiedlichen Positionierung der Strategien bewertet werden bzw. unabhängig davon, ob eine Strategie von verschiedenen Informanten auf unterschiedlichen Rangpositionen bewertet wurde. Es kam beispielsweise vor, dass ein Informant die Drucker-Strategie auf den zweiten Rang und die Brief-Strategie auf den dritten Rang im individuellen Bewertungsspektrum positionierte. Andere Informanten kamen zu einer gegensätzlichen Bewertung und positionierten die Brief-Strategie auf Rang 2 und die Drucker-Strategie auf Rang 3. Dieser Effekt war aufgrund der vielschichtigen Interpretationsmöglichkeiten der einzelnen Strategien zu erwarten. Diese unterschiedlichen Rangpositionierungen führten selbstverständlich zu großer Varianz in den jeweiligen Mittelwerten der Strategien. Die Interpretation der Mittelwerte der Ränge erfolgt hingegen unabhängig davon, welche Strategie auf einen konkreten Rang positioniert wurde. Eine solche Interpretation ist hilfreich zur Analyse des gruppenspezifischen Bewertungsspektrums auf der Verwerflichkeitsskala.

In einem nächsten Schritt wurden die kategorialen Bewertungen der moralischen Akzeptabilität ausgewertet und auf die einzelnen Strategien bzw. auf die einzelnen Rangpositionen im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit bezogen. Auf diese Weise wurde ersichtlich, welche Strategien bzw. welche Rangpositionen wie häufig als moralisch akzeptabel oder inakzeptabel bewertet wurden. Darüber hinaus wurde die durchschnittliche Anzahl der als moralisch akzeptablen Strategien gebildet. Anschließend konnte untersucht werden, für welche Strategie bzw. Rangposition sich die Informanten in den drei Entscheidungsphasen entschieden.

6 Ergebnisse

6.1 Demographische Daten

An der Untersuchung haben 79 Personen teilgenommen. Davon mussten vier Informanten aussortiert werden, da die übermittelten Daten für eine Interpretation nicht ausreichten. Von den verbliebenen 75 Teilnehmern haben 71 Informanten an der deutschsprachigen Version und vier Informanten an der englischsprachigen Version der Untersuchung teilgenommen. Die Informanten gaben größtenteils Deutschland (67 Informanten) als Nationalität an. Jeweils ein Informant stammt aus Kroatien, der Ukraine und Südostasien. Drei Informanten stammen aus dem Vereinten Königreich und zwei aus den Niederlanden.

Unter den Informanten sind 38 Frauen und 36 Männer. Ein Informant hat sein Geschlecht nicht angegeben. Insgesamt kann den Informanten ein hoher Bildungsstandard zugesprochen werden, da 72 Informanten über eine Hochschulausbildung verfügen. Die Informanten sind durchschnittlich 28 Jahre alt.⁸⁰ Der älteste Informant ist 75, der jüngste Informant 19 Jahre alt.

⁸⁰ Arithmetischer Mittelwert = 29,3; Standardabweichung = 8,02; Median = 28; 25igstes Perzentil = 26; 75igstes Perzentil = 30; Maximum = 75; Minimum = 19

6.2 Gruppenbeschreibung: Binäre Kategorisierung (BK)

Die Informanten in dieser Gruppe bewerteten die einzelnen Strategien mittels einer binären Kategorisierung. Obwohl die einzelnen Strategien als unterschiedlich moralisch verwerflich evaluiert wurden, stuften die Informanten durchschnittlich nur eine Strategie, nämlich die am wenigsten moralisch verwerfliche Strategie, als moralisch akzeptabel ein. Für die Informanten war die Frage-Strategie die moralisch akzeptable Strategie, für die sie sich auch in der ersten Entscheidungsphase ausnahmslos entschieden. Die Möglichkeit nach der ersten Entscheidungsphase im Erhebungsdesign zu einer anderen Entscheidung zu gelangen, hatte in der zweiten Entscheidungsphase keine Entscheidungsänderung zur Folge. Erst in der dritten Entscheidungsphase änderten manche Informanten ihre Entscheidung. Die verwendeten binären Begriffspaare waren zum Beispiel „Unmoralisch und Moralisch“, „Illegal und Legal“ oder „Täuschung und keine Täuschung“. Die Informanten assoziierten darüber hinaus die Frage-Strategie mit positiven emotionalen Begriffen und alle anderen Strategien mit negativen emotionalen Begriffen.

6.2.1 Quantitative Ergebnisse

Insgesamt konnten dieser Gruppe 25 Informanten zugeordnet werden, von denen fünfzehn weiblichen und zehn männlichen Geschlechts sind. Die Informanten ordneten die fünf Strategien zwar unterschiedlich moralisch verwerflich ein, es konnten aber drei klare Bewertungsgruppen auf der moralischen Verwerflichkeitsskala identifiziert werden. Die Betrachtung der Mittelwerte zeigt, dass die Frage- und die Presse-Strategie im Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit am weitesten voneinander entfernt positioniert wurden. Die Frage-Strategie wurde als am wenigsten moralisch verwerflich bewertet, während die Presse-Strategie als am stärksten moralisch verwerflich evaluiert wurde. Die Drucker-, Brief- und DNS-Strategie bilden ein Cluster. Dieses Strategiecluster befindet sich tendenziell in der Nähe der Presse-Strategie und wurde somit als eher moralisch verwerflich evaluiert. Dennoch wurden dies Strategien von der Presse-Strategie deutlich abgesondert. Demzufolge kann eine Dreiteilung der Strategien im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit abgeleitet werden (Abbildung 12).

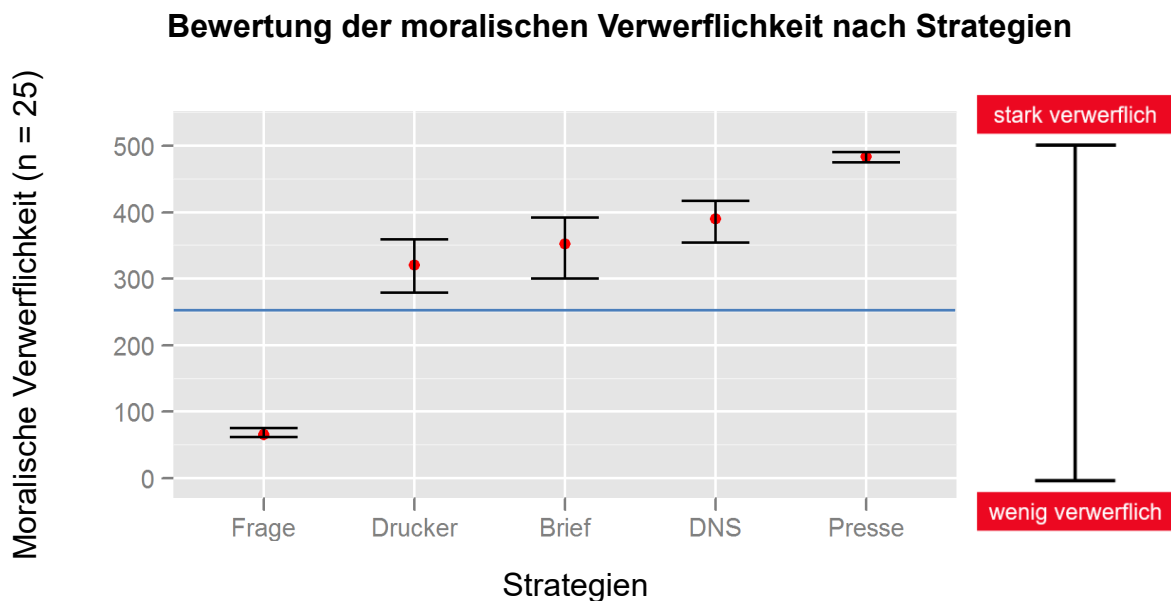


Abbildung 12. (Gruppe BK) Mittelwerte der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die roten Punkte zeigen die Mittelwerte der einzelnen Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Für jeden Mittelwert ist ein 95%iges Bootstrap-Konfidenzintervall eingezeichnet, dessen Endpunkte durch horizontale Linien markiert sind. Die Skala kann Werte zwischen 0 und 500 einnehmen. Die blaue Linie markiert den Wert 250, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt.

Ergebnisse

Die Transformation der Strategiebewertungen auf der moralischen Verwerflichkeitsskala zu Rangdaten verdeutlicht die Rangfolge der einzelnen Strategien im individuellen Bewertungsspektrum. Von besonderer Bedeutung für die Interpretation ist die Bündelung der Drucker-, Brief- und DNS-Strategie. Die Wahrscheinlichkeit der Brief-Strategie auf den zweiten bis vierten Rang im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit positioniert zu werden, nahm stetig ab. Dabei wurde die Brief-Strategie vergleichsweise häufig auf den zweiten Rang positioniert. Die Drucker-Strategie wurde ebenfalls relativ häufig auf den zweiten Rang positioniert. Dies verdeutlicht, dass sich die Informanten uneinig hinsichtlich der Bewertung dieser beiden Strategien waren. Der Aspekt der Uneinigkeit ist generell anhand der Anzahl der Strategien auf einer Rangposition ersichtlich. Uneinigkeit erklärt einen Teil der Varianz der einzelnen Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Die Informanten positionierten entweder die Brief- oder die Drucker-Strategie auf den zweiten Rang. Die DNS-Strategie wurde hingegen nicht auf den zweiten Rang sortiert, sondern relativ häufig auf den dritten oder vierten Rang positioniert. Daraus lässt sich ableiten, dass die DNS-Strategie von der Drucker- oder Brief-Strategie im individuellen Bewertungsspektrum abgetrennt wurde (Abbildung 13).

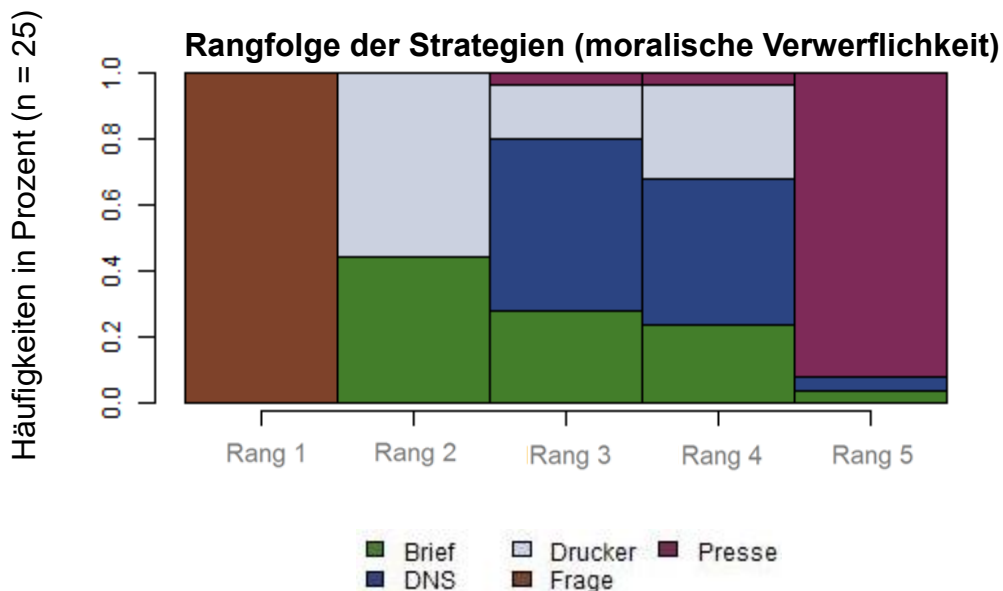


Abbildung 13. (Gruppe BK) Rangpositionen der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die Darstellung zeigt die relative Häufigkeit (in Prozentpunkten) der einzelnen Strategien, auf den Rängen 1 bis 5 positioniert zu werden.

Ergebnisse

Auf Basis dieser Rangdatentransformation wurden die Mittelwerte der moralischen Verwerflichkeit für die einzelnen Ränge berechnet. Auf diese Weise kann das Bewertungsspektrum der Informanten unabhängig von der subjektiv unterschiedlichen Positionierung der Strategien dargestellt und somit der Aspekt der Uneinigkeit kontrolliert werden. Unabhängig davon, ob die Drucker- oder Brief-Strategie auf den zweiten Rang positioniert wurde, hob sich diese Rangposition deutlich von den beiden anderen Rängen in dem Cluster der Drucker-, Brief- und DNS-Strategie ab. Die Strategien, die auf den zweiten Rang positioniert wurden, rückten im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit zwar nicht deutlich in die Nähe der Frage-Strategie, aber näher an den kritischen Wert, der das individuelle Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt. Sie wurden fast mittig zwischen den Strategien auf dem ersten und dem letzten Rang positioniert. Insofern kann nicht nur eine Dreiteilung, sondern sogar eine Vierteilung im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit abgeleitet werden. Es besteht ein positiv linearer Zusammenhang zwischen den einzelnen Strategien, wobei die Strategien auf dem dritten und vierten Rang wiederum ein Cluster bilden (Abbildung 14).

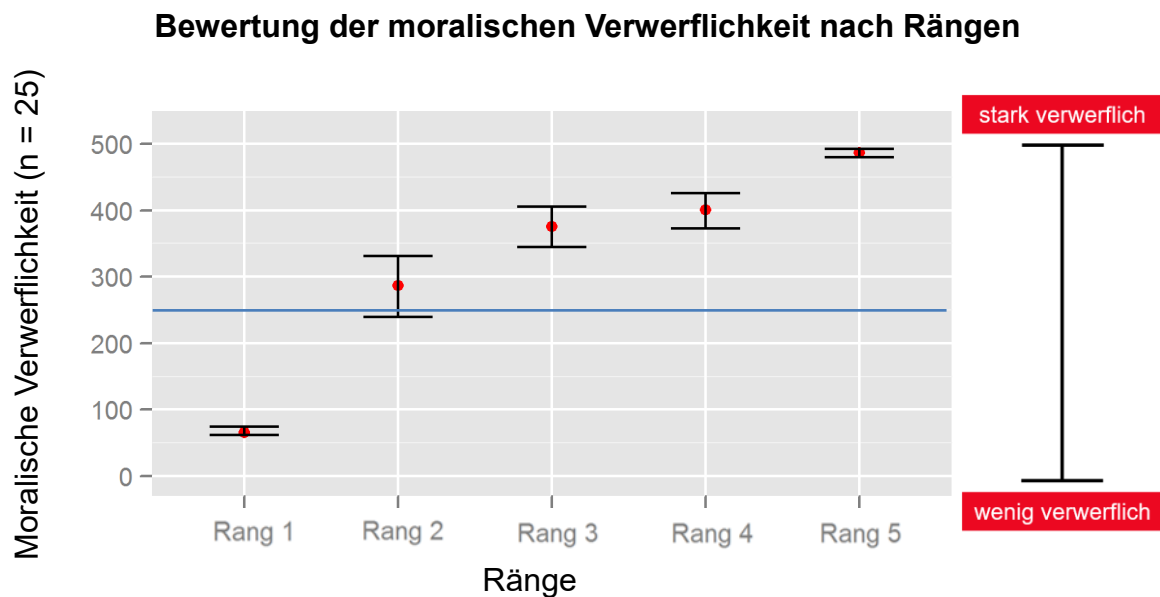


Abbildung 14. (Gruppe BK) Mittelwerte der Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die roten Punkte zeigen die Mittelwerte der einzelnen Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Für jeden Mittelwert ist ein 95%iges Bootstrap-Konfidenzintervall eingezeichnet, dessen Endpunkte durch horizontale Linien markiert sind. Die Skala kann Werte zwischen 0 und 500 einnehmen. Die blaue Linie markiert den Wert 250, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt.

Ergebnisse

Der Grund für diese lineare Abstufung ist anhand der quantitativen Daten alleine nicht ersichtlich. Die Linearität weist jedoch auf eine Bewertung mittels einer kontinuierlichen Variablen hin, die relevant für die Einstufung der moralischen Verwerflichkeit war. Ob diese kontinuierliche Bewertung der Informanten auch über die subjektive Definition eines Schwellwerts verfügte, der die moralische Akzeptabilität definierte, zeigt die Darstellung der kategorialen Bewertungen der moralischen Akzeptabilität. In der Tat wurde im Durchschnitt genau eine Strategie von den Informanten dieser Gruppe als moralisch akzeptabel bewertet.⁸¹ Die einzige akzeptable Strategie war für die meisten Informanten die auf den ersten Rang sortierte Frage-Strategie. Daraus könnte abgeleitet werden, dass die kontinuierliche Variable, welche für die vierteilige Einordnung der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala verantwortlich gemacht werden kann, zwar erkannt, aber größtenteils nicht zur Bewertung der moralischen Akzeptabilität herangezogen wurde. Stattdessen wurde die Bewertung auf Basis einer binären Kategorisierung getroffen. Eine andere Ableitung wäre, dass der Schwellwert so niedrig eingeschätzt wurde, dass nur eine Strategie moralisch akzeptabel erschien, was einer binären Kategorisierung allerdings gleichkommt.

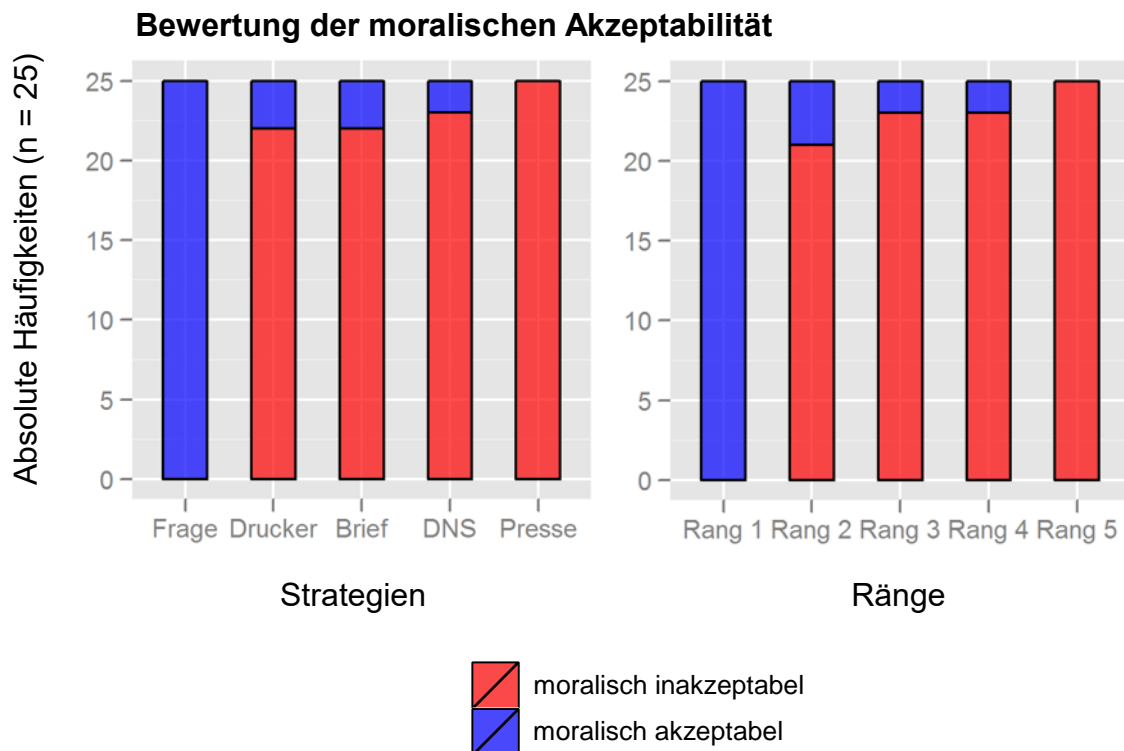


Abbildung 15. (Gruppe BK) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Strategien: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Strategien bzw. Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

⁸¹ Durchschnittliche Anzahl der als moralisch akzeptabel bewerteten Strategien (Median = 1; Standardabweichung = 0,85; Maximum = 4; Minimum = 1)

Ergebnisse

Des Weiteren muss erwähnt werden, dass wenigen Informanten auch Strategien auf niedrigen Rängen als moralisch akzeptabel erschien (Abbildung 15). Dieser Umstand wird aber für das Folgende ignoriert, da diesbezüglich keine Entscheidungsrelevanz festgestellt werden konnte: Bei der ersten Entscheidung wurde ausschließlich die auf Rang 1 positionierte Frage-Strategie gewählt. Die Bewertung der moralischen Akzeptabilität spiegelte sich demnach größtenteils in den Entscheidungen der Informanten wieder. Dieses Entscheidungsmuster setzte sich auch nach der Präsentation von Konsequenzen in der zweiten und dritten Entscheidungsphase fort. Nur wenige Informanten revidierten ihre Entscheidung (Abbildung 16).

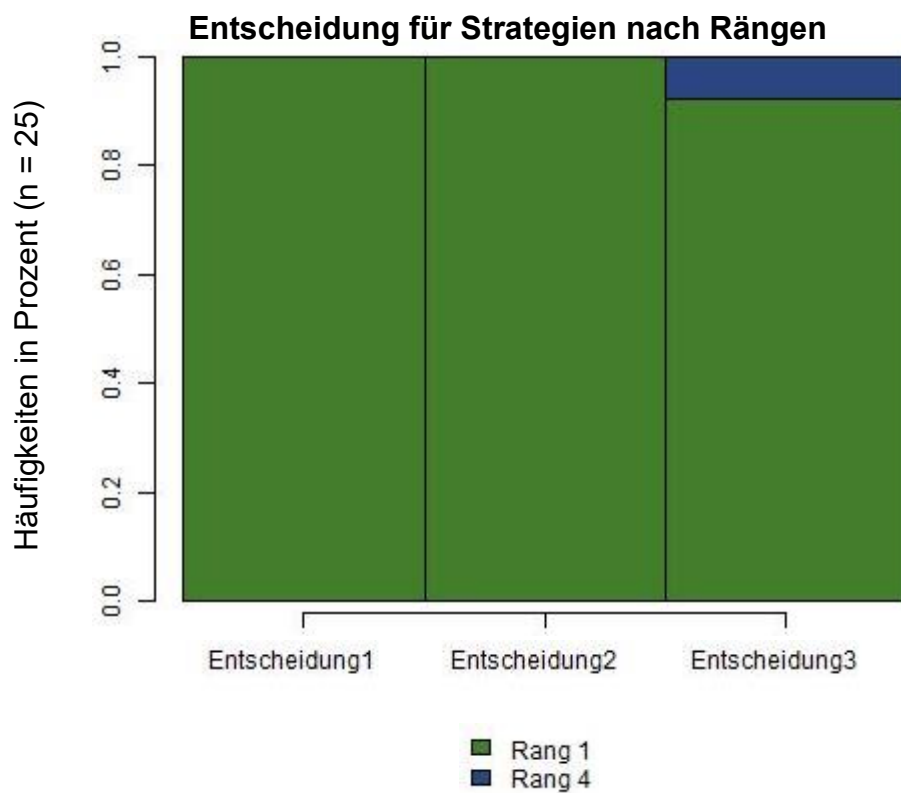


Abbildung 16. (Gruppe BK) Entscheidungen für Strategien nach Rängen auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die Darstellung zeigt die relative Häufigkeit (in Prozentpunkten) der Ränge, in der ersten, zweiten und dritten Entscheidung gewählt zu werden.

6.2.2 Qualitative Auswertung

Die qualitative Auswertung verfolgte das Ziel, dominante Argumentations- und Bewertungsmuster zu identifizieren, die für eine Entscheidung herangezogen wurden. Die Motivationen, Gründe und Überlegungen aller Informanten bezüglich einer Strategie müssen dafür als Textkorpus verstanden werden. Der codierte Textkorpus erlaubte die Auswertung häufig verwendeter Begriffe. In diesem Sinn wurde nicht die Bewertung jedes einzelnen Informanten rekonstruiert, sondern das Bewertungsspektrum bezüglich einer Strategie. Da die Äußerungen eines Informanten unter Umständen mit mehreren Codes versehen wurden, kann die Frage beantwortet werden, mit welchen dominanten Begriffen eine Strategie beschrieben wurde. Die Häufigkeit der verwendeten Begriffe bezieht sich demnach auf die Summe aller codierten Begriffe. Für die Visualisierung der Daten wurde eine Word-Cloud erstellt. Je größer die Schrift eines Codes, desto häufiger wurde er verwendet bzw. desto dominanter ist der Code im Bewertungsspektrum einer Strategie. Codes, die nur einmal vergeben wurden, sind nicht dargestellt.

Das dominante Bewertungsmuster in der Gruppe BK bestand aus binären Begriffskategorien wie „Legalität und Illegalität“, „Täuschung und keine Täuschung“ oder „Moralisch und Unmoralisch“. (Abbildung 17) Die Strategien wurden mit diesen Begriffskategorien binär kategorisiert. Die Frage-Strategie wurde mit der positiven Seite, alle übrigen Strategien mit der negativen Seite dieser Begriffspaare beschrieben. Neben diesem dominanten Bewertungsmuster waren auch Effektivitätsüberlegungen, wenn auch in geringem Ausmaß, Teil des Bewertungsspektrums. Darüber hinaus wurden auch moralische Abstufungen verwendet. Der Code „moralische Abstufung“ beschreibt Äußerungen, die eine Strategie als moralisch schlimmer oder besser als eine andere bewerteten. Die DNS-Strategie wurde beispielsweise als moralisch „noch schlimmer“ als die Drucker-Strategie beschrieben. Emotionale Äußerungen, wie „Ich fühle mich bei der DNS-Strategie noch schlechter“, waren dementsprechend mit der DNS-Strategie assoziiert. Die Drucker-Strategie wurde hingegen als „nicht direkt moralisch verwerflich“ bezeichnet. Die Brief-Strategie wurde dementsprechend nicht in den „illegalen Bereich“ verortet. Diese sprachliche Abstufung entspricht der Vierteilung der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Dadurch wurde im Umkehrschluss die Drucker-Strategie für die Informanten aber nicht wählbar, was die folgende rekonstruierte Äußerung unterstreicht. Die Drucker-Strategie ist „eine kreative Idee, aber immer noch eine Lüge. Ich bin amüsiert“.

Die Drucker-Strategie blieb trotz der moralischen Abstufung zur DNS-Strategie für die meisten Informanten vor allem eine Täuschung. Die Wahl der Informanten in der Gruppe BK fiel in der

Ergebnisse

ersten Entscheidung ausnahmslos auf die Frage-Strategie, die als einzige keine Täuschung darstellte. Es kann demnach angenommen werden, dass eine moralische Abstufung zwar wahrgenommen wurde, aber nicht entscheidungsrelevant bzw. kein dominantes Bewertungskriterium für die Informanten war.

Die Entscheidung der Informanten basierte ausschließlich auf der binären Kategorisierung der Strategien nach den oben genannten Begriffspaaren. Diese Begriffspaare stellen Bewertungsergebnisse dar. Eine Strategie wurde als täuschend oder als nicht-täuschend klassifiziert. Die semantischen Inhalte dieser binären Kategorisierung sprechen eher für einen logisch-deduktiven Bewertungsprozess und nicht für eine kontinuierliche Bewertung mit einem niedrigen Schwellwert. Für die Informanten entsprach die Frage-Strategie einem „sauberen“ polizeilichen Vorgehen bzw. dem „Berufsethos“ der Polizei. Einige Informanten argumentierten auch für die Frage-Strategie, weil sie dem Verdächtigten ein „faires Verfahren“ garantiert. Bei den meisten Informanten blieben die Inhalte des intra-psychischen Bewertungsprozesses allerdings unspezifisch: „I feel a bit sad since it will not work but just have a feeling this is the right thing I have to do“.

Ob dieses Entscheidungsmuster auf einer kontinuierlichen Bewertung mit einem niedrigen Schwellwert beruht, ist in letzter Konsequenz allerdings nicht eindeutig aufzulösen. Dies liegt an dem Umstand, dass auch ein solches Bewertungsmuster binäre Kategorisierungen produziert. Nichtsdestotrotz ließen sich deutliche Unterschiede in den Bewertungs- und Entscheidungsmustern zu einer anderen Gruppe von Informanten (Gruppe KB) feststellen. Diese Gruppe KB wird als letztes vorgestellt und verdeutlicht die Unterschiede zwischen einer eher binären Kategorisierung und einer dominanten kontinuierlichen Bewertung. Insofern ist die Klassifikation dieser unterschiedlichen Informanten in zwei separate Gruppen gerechtfertigt.

Die assoziierten emotionalen Begriffe der Gruppe BK bezogen sich hauptsächlich auf die binäre Kategorisierung und waren in negative und positive Begriffe aufteilbar. Die Frage-Strategie wurde dominant mit positiven Begriffen beschrieben, alle übrigen Strategien mit negativen Begriffen. Die Frage-Strategie wurde, zwar nur selten, aber auch mit negativen Begriffen beschrieben. Der Grund für eine negative Assoziation lag in der Einschätzung der Frage-Strategie als ineffektiv, was mit emotionalen Begriffen wie „Frustration“, „Zweifel“ und „Ungewissheit“ assoziiert wurde. Das deutet auf einen Interessenkonflikt in den moralischen Überlegungen und den Effektivitätsüberlegungen hin. Effektivitätsüberlegungen wurden prinzipiell nur von einem geringen Teil der Informanten erwähnt. Effektivität war ausnahmslos keine entscheidungsrelevante Information, da sich die Informanten in der ersten Entscheidung ausschließlich für die

Ergebnisse

ineffektive Frage-Strategie entschieden. Effektivitätsüberlegungen, die in den folgenden Entscheidungsphasen induziert wurden, hatten dementsprechend keine Entscheidungsrelevanz für die meisten Informanten. Zwei Informanten merkten an, dass die „Rechtsstattlichkeit immer noch die höchste Priorität“ hat bzw. dass sich zwar die Jahre im Gefängnis verändern, aber das „Gefühl bleibt gut“. Die Drucker-, Brief-, DNS- und Presse-Strategie wurden mit negativen emotionalen Begriffen assoziiert. Negative emotionale Begriffe wie zum Beispiel „Empörung“, „Unwohlsein“, „Verachtung“, „Beklommenheit“, „Abscheu“, „Entsetzen“, „Schaudern“, wurden hier von den Informanten hauptsächlich genannt.

Dominante Begriffskategorien der einzelnen Strategien



Abbildung 17. (Gruppe BK) Word-Cloud der verwendeten Begriffskategorien je Strategie: Die Größe der Kategorien spiegelt die Häufigkeit der Nennung wieder.

6.3 Gruppenbeschreibung: Maximierung von Konsequenzen (MK)

Die Informanten in dieser Gruppe entschieden sich für diejenige Strategie, der sie die höchste Erfolgsaussicht zusprachen und gegen jene Strategien, denen sie nur eine geringe Effektivität zuschrieben. Bewertungen mittels einer binären Kategorisierung wurden zwar getroffen, Strategien wurden zum Beispiel als Täuschung und als unmoralisch beschrieben. Diese Informationen besaßen aber keine Entscheidungsrelevanz. Eine Ausnahme bildete die Presse-Strategie, die als unmoralisch bzw. illegal aussortiert wurde. Dadurch reduziert sich die Anzahl der nach Effektivitätsüberlegungen zu bewertenden Strategien auf die Frage-, Drucker-, DNS-, und Brief-Strategie.

6.3.1 Quantitative Auswertung

Insgesamt konnten dieser Gruppe 23 Informanten zugeordnet werden, von denen acht weiblichen und fünfzehn männlichen Geschlechts sind. Ähnlich wie die Informanten in der Gruppe BK ordneten die Informanten dieser Gruppe die fünf Strategien als unterschiedlich moralisch verwerflich ein. Es lassen sich drei klare Gruppierungen identifizieren. Die Darstellung der Mittelwerte zeigt, dass die Frage- und die Presse-Strategie im Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit am weitesten voneinander entfernt eingeordnet wurden. Die Frage-Strategie wurde als am wenigsten moralisch verwerflich bewertet; während die Informanten die Presse-Strategie als am stärksten moralisch verwerflich evaluierten. Die Drucker-, Brief- und DNS-Strategie bilden ein Cluster, das allerdings nicht in die Nähe der Presse-Strategie verortet wurde, sondern eine Mittelposition zwischen der Frage- und der Presse-Strategie einnahm. Die Strategien in diesem Cluster oszillieren um den kritischen Wert, der das individuelle Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt. Es kann auch bei der Gruppe MK eine Dreiteilung der Strategien im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit angenommen werden (Abbildung 18).

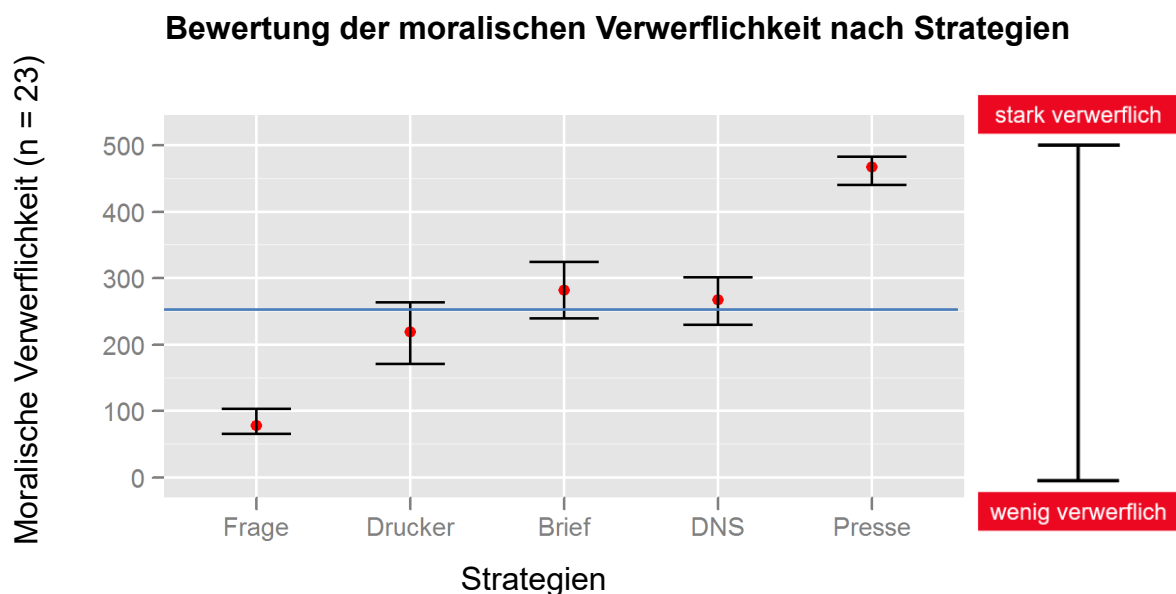


Abbildung 18. (Gruppe MK) Mittelwerte der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die roten Punkte zeigen die Mittelwerte der einzelnen Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Für jeden Mittelwert ist ein 95%iges Bootstrap-Konfidenzintervall eingezeichnet, dessen Endpunkte durch horizontale Linien markiert sind. Die Skala kann Werte zwischen 0 und 500 einnehmen. Die blaue Linie markiert den Wert 250, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt.

Ergebnisse

Erneut lohnt sich ein Blick auf die Rangpositionen der einzelnen Strategien. Die Wahrscheinlichkeit der Drucker-Strategie von den Informanten auf den zweiten, dritten oder vierten Rang positioniert zu werden, nahm stetig ab. Die Wahrscheinlichkeit der Brief-Strategie auf den zweiten bis vierten Range sortiert zu werden, nahm hingegen stetig zu. Die DNS-Strategie besaß eine ähnlich hohe Wahrscheinlichkeit auf jeden einzelnen dieser Ränge positioniert zu werden. Es kann abgeleitet werden, dass eine große Uneinigkeit hinsichtlich der Bewertung dieser Strategie in dem Cluster vorherrschte. Die Presse-Strategie wurde hingegen ausnahmslos auf den fünften und somit letzten Rang sortiert (Abbildung 19).

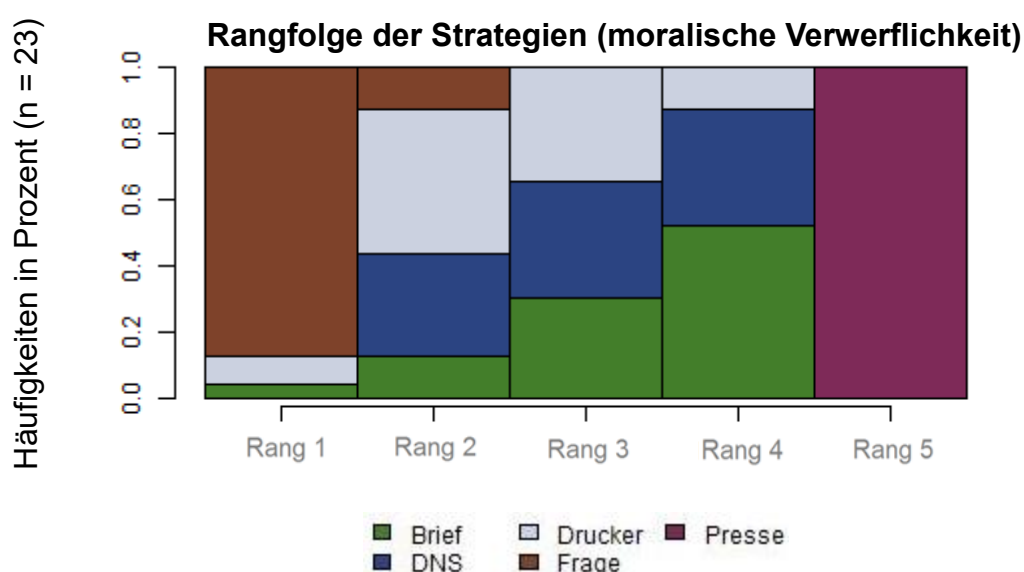


Abbildung 19. (Gruppe MK) Rangpositionen der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die Darstellung zeigt die relative Häufigkeit (in Prozentpunkten) der einzelnen Strategien, auf den Rängen 1 bis 5 positioniert zu werden.

Die Darstellung der Mittelwerte der moralischen Verwerflichkeit für die einzelnen Ränge eignet sich wiederum, den Effekt der Uneinigkeit hinsichtlich der Strategiebewertung zu kontrollieren. Die Darstellung der moralischen Verwerflichkeit nach Rängen zeigt, dass unabhängig davon, ob die Drucker-, Brief- oder DNS-Strategie auf dem vierten Rang positioniert wurde, sich diese Rangposition deutlich von den beiden anderen Rängen dieses Clusters abhebt (Abbildung 20).

Insofern kann eine Verteilung im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit und ein positiv linearer Zusammenhang zwischen den einzelnen Strategien angenommen werden. Es wird außerdem ersichtlich, dass die Strategien auf dem zweiten und vierten

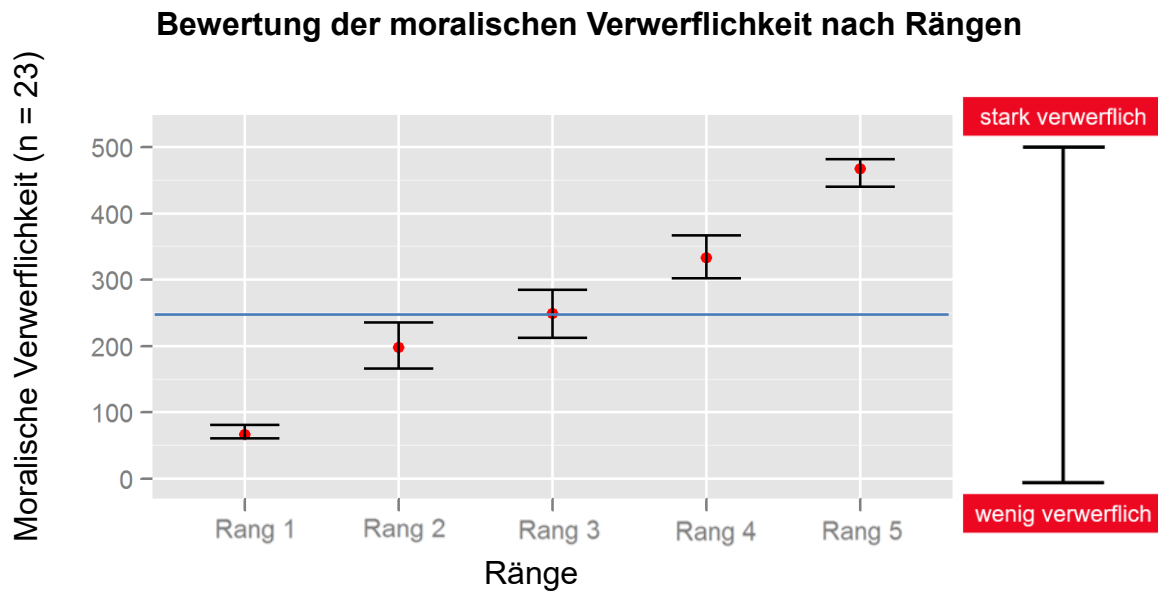


Abbildung 20. (Gruppe MK) Mittelwerte der Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die roten Punkte zeigen die Mittelwerte der einzelnen Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Für jeden Mittelwert ist ein 95%iges Bootstrap-Konfidenzintervall eingezeichnet, dessen Endpunkte durch horizontale Linien markiert sind. Die Skala kann Werte zwischen 0 und 500 einnehmen. Die blaue Linie markiert den Wert 250, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt.

Rang jenseits der Mittelposition verortet wurden, das heißt, unterhalb bzw. oberhalb des Wertes, der den individuellen Bewertungsrahmen in zwei Hälften trennt. Die Strategien auf dem zweiten und dritten Rang bilden aber nach wie vor ein Strategiecluster.

Diese Aufteilung in Ränge unterhalb und oberhalb des Wertes, der den individuellen Bewertungsrahmen in zwei Hälften trennt, zeigt sich auch in den Bewertungen der moralischen Akzeptabilität. Im Durchschnitt wurden, entsprechend den Bewertungen auf der moralischen Verwerflichkeitsskala, drei Strategien von den Informanten dieser Gruppe als moralisch akzeptabel bewertet.⁸² Diese Bewertung der moralischen Akzeptabilität stellt einen deutlichen Unterschied zur Gruppe BK dar, bei der durchschnittlich nur eine Strategie als moralisch akzeptabel bewertet wurde. Die Analyse der Bewertungen der moralischen Akzeptabilität zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit einer Strategie als moralisch inakzeptabel eingestuft zu werden mit der Höhe der Rangposition stetig sank. Anders ausgedrückt: Je niedriger die Rangposition (z.B. Rang 4 und 5) einer Strategie, desto höher ist ihre Wahrscheinlichkeit als moralisch inakzeptabel bewertet zu werden (Abbildung 21).

⁸² Durchschnittliche Anzahl der als moralisch akzeptabel bewerteten Strategien (Median = 3; Standardabweichung = 1,22; Maximum = 4; Minimum = 1)

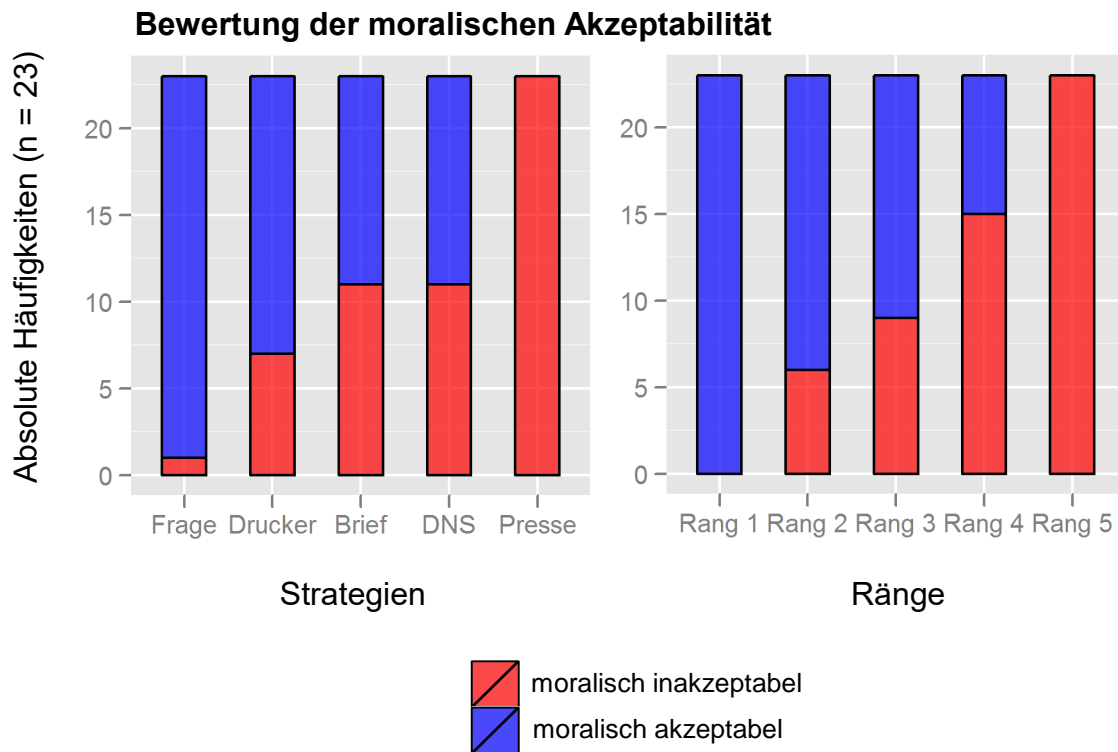


Abbildung 21. (Gruppe MK) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Strategien: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Strategien bzw. Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

Dieses Ergebnis ließe sich dahingehend interpretieren, dass die moralische Akzeptabilität einen Schwellwert im individuellen Bewertungsrahmen der moralischen Verwerflichkeit markiert: Strategien auf Rang 1 bis 3 sind tendenziell moralisch akzeptabel, Strategien auf Rang 4 und 5 eher moralisch inakzeptabel. Für eine solche Schlussfolgerung sind die Daten allerdings nicht eindeutig. Einige Informanten evaluierten die Strategien auf dem zweiten und dritten Rang als moralisch inakzeptabel und auf dem vierten Rang als moralisch akzeptabel. Eine mögliche Erklärung hierfür ist ein flexibler Schwellwert auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Die relativ hohe Standardabweichung (1,22) der durchschnittlichen Anzahl an akzeptablen Strategien kann als Indiz gewertet werden. Um die Frage zu klären, ob die moralische Akzeptabilität durch einen individuellen Schwellwert auf der Verwerflichkeitsskala definiert ist, lohnt sich ein Blick auf die Bewertung der moralischen Akzeptabilität, abhängig von der Anzahl der moralisch akzeptablen Strategien. Die Darstellung zeigt, dass dies der Fall ist: Diejenigen Informanten, die zwei Strategien als moralisch akzeptabel evaluierten, definierten einen Schwellwert bei Rang 3. Alle Strategien unter diesem Schwellwert wurden als moralisch akzeptabel, alle Strategien darüber als moralisch inakzeptabel bewertet. Dasselbe trifft für diejenigen Informanten zu, die drei bzw. vier Strategien als moralisch akzeptabel bewerteten (Abbildung 22).

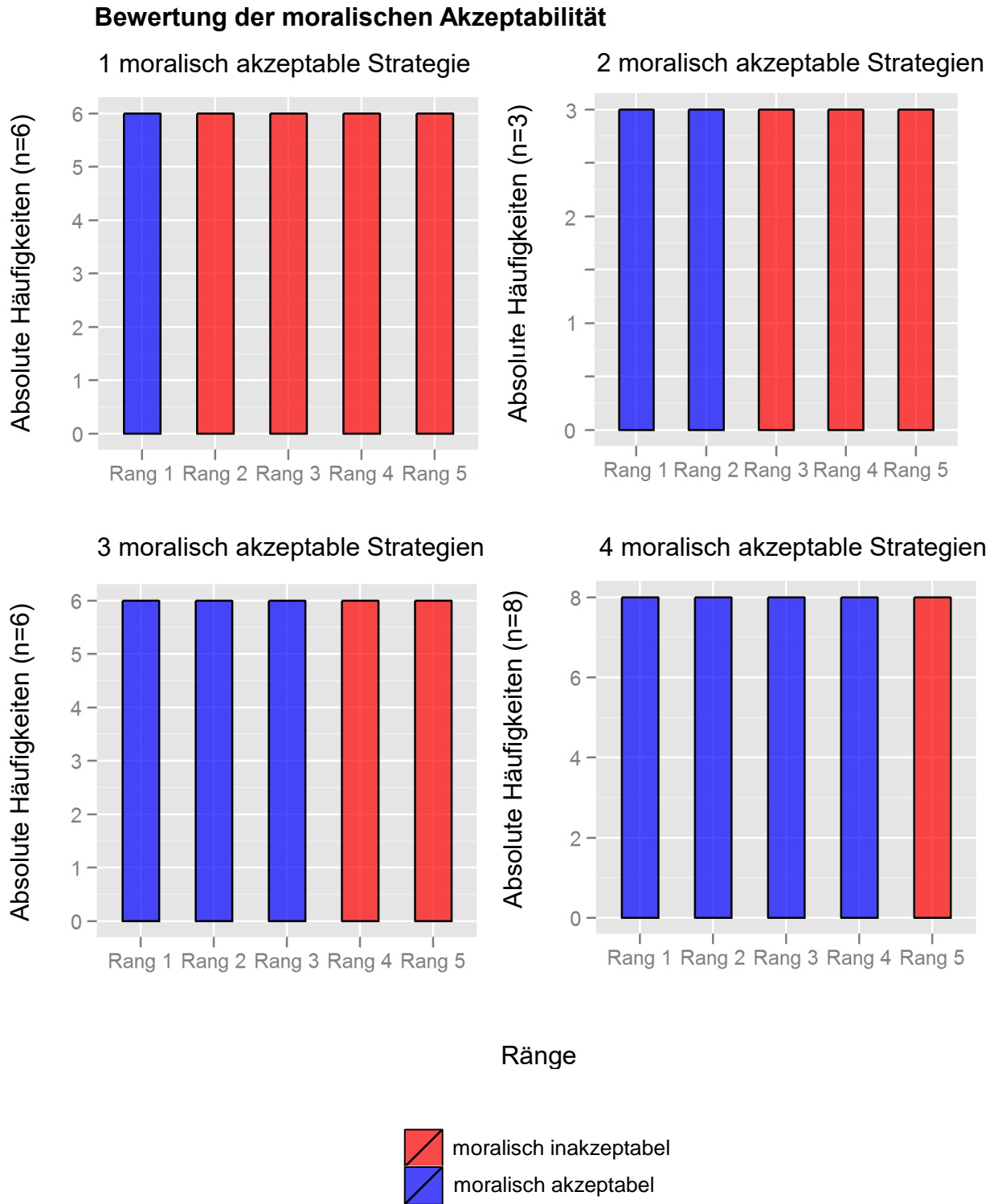


Abbildung 22. (Gruppe MK) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Anzahl der moralisch akzeptablen Strategien: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

Ergebnisse

Als nächstes stellt sich die Frage, ob Bewertungen der moralischen Akzeptabilität dementsprechend die Entscheidungen der Informanten beeinflussten. In der ersten Entscheidungsphase entschieden sich die Informanten vor allem für die Drucker-, DNS- und Brief-Strategie (Ein Informant entschied sich für die Frage-Strategie). Am häufigsten wurde die DNS-Strategie gewählt. In der zweiten und dritten Entscheidungsphase erhöhte sich die Wahrscheinlichkeit der Frage-Strategie von den Informanten gewählt zu werden (Abbildung 23).

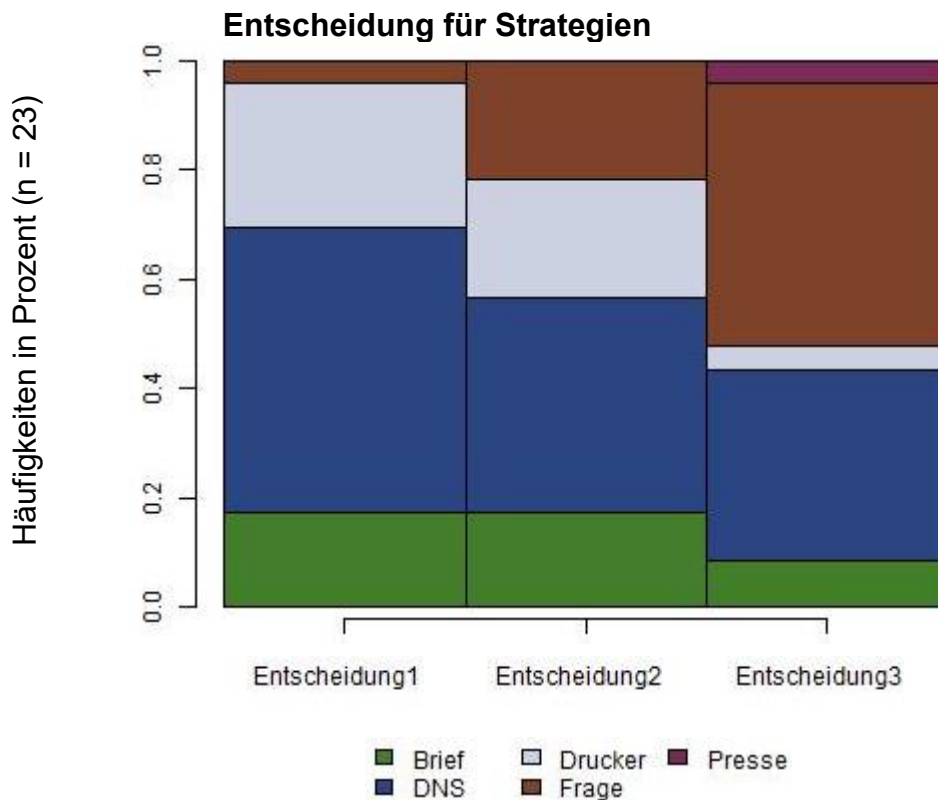


Abbildung 23. (Gruppe MK) Entscheidungen für Strategien: Die Darstellung zeigt die relative Häufigkeit (in Prozentpunkten) der Strategien, in der ersten, zweiten und dritten Entscheidung gewählt zu werden.

Insgesamt haben sich sieben Informanten für eine Strategie entschieden, die sie als moralisch inakzeptabel evaluierten. Dies spricht zumindest bei diesen Informanten gegen die Entscheidungsrelevanz der Bewertung der moralischen Akzeptabilität. Um die Frage zu klären, ob für die übrigen Informanten die moralische Akzeptabilität die Entscheidung erklärt, lohnt sich ein Blick auf die Bewertung der moralischen Akzeptabilität, abhängig von der Rangposition der gewählten Strategie. Hierfür müssen diese sieben Informanten aus der Darstellung ausgeschlossen werden, sodass sich die Anzahl der Informanten auf 16 reduziert.

Bewertung der moralischen Akzeptabilität

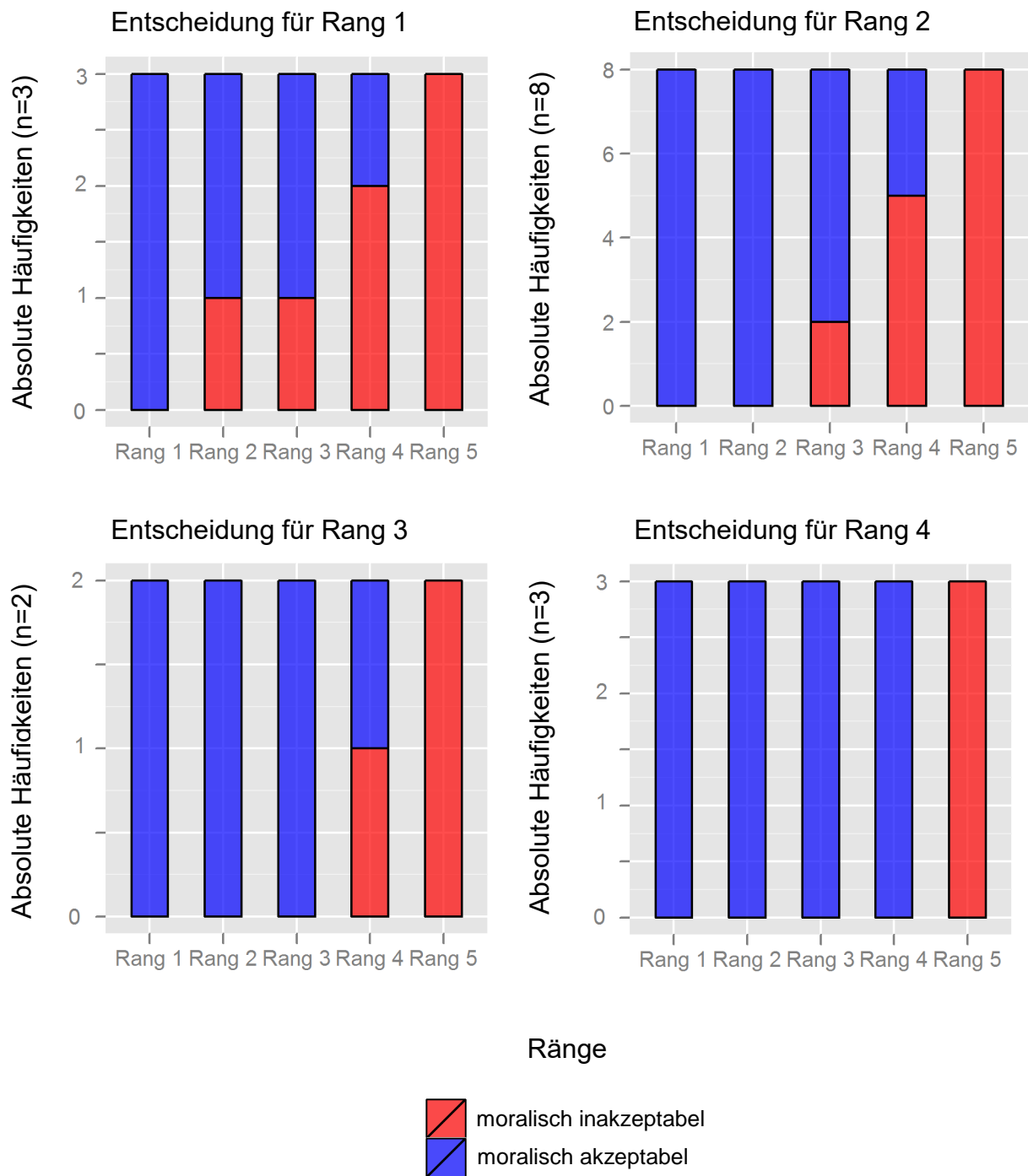


Abbildung 24. (Gruppe MK) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Rangposition der gewählten Strategie: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

Ergebnisse

Die Darstellung zeigt kein eindeutiges Bild. Ein Einfluss der Bewertung der moralischen Akzeptabilität auf die Entscheidung würde bedeuten, dass alle Informanten nur moralisch akzeptable Strategien wählen. Das ist selbstverständlich der Fall, da nur solche Informanten, aus den oben dargelegten Gründen, in die Darstellung aufgenommen wurden. Alle Strategien auf niedrigen Rangpositionen unter der gewählten Strategie müssten aber moralisch inakzeptabel sein. Das ist jedoch zumindest nicht für alle Informanten der Fall (Abbildung 24).

Es muss darauf hingewiesen werden, dass die starke Unterteilung des Datensatzes zur Folge hat, dass die Anzahl der Informanten je Kategorie mitunter zu gering ist, um die Ergebnisse sinnvoll quantitativ interpretieren zu können. Für das Folgende wird nicht angenommen, dass die moralische Akzeptabilität die Entscheidung maßgeblich beeinflusste. Dies ist auch insofern anzunehmen, weil sieben Teilnehmer sich für eine inakzeptable Strategie entschieden. Ein Bewertungs- und Entscheidungsmuster, wonach die moralische Bewertung auch die Entscheidung bestimmte, lässt sich demnach auf Basis der quantitativen Daten nicht eindeutig ableiten. Die qualitative Analyse der sprachlichen Informationen der Informanten gab Aufschluss über die dominanten Entscheidungsmuster.

6.3.2 Qualitative Auswertung

Die Informanten in der Gruppe MK argumentierten hauptsächlich mit Begriffen, die auf Effektivitätsüberlegungen schließen lassen. Sie unterschieden sich allerdings darin, welche Strategie sie als effektiv bewerteten. Binäre Kategorisierungen mit Begriffen wie „Moralisch/Ehrlich“ und „Unmoralisch/Täuschung/Illegal“ waren Teil des Bewertungsspektrums, aber weniger dominant als Effektivitätsüberlegungen. Selbst wenn binäre Kategorisierungen wie im Fall der Frage- und DNS-Strategie einen dominanteren Teil im Bewertungsspektrum einnahmen, wurden diese im Entscheidungsprozess ignoriert: Die DNS-, Brief- und Drucker-Strategie, welche die Informanten in der ersten Entscheidung häufig wählten, wurden zwar als täuschend bzw.

Dominante Begriffskategorien der einzelnen Strategien



Abbildung 25. (Gruppe MK) Word-Cloud der verwendeten Begriffskategorien je Strategie: Die Größe der Kategorien spiegelt die Häufigkeit der Nennung wieder.

Ergebnisse

als illegal, aber auch als effektiv (ineffektiv) beschrieben. Ein Informant merkte explizit an: „Die Drucker-Strategie ist zwar hinterhältig, hat aber die beste Chance auf Erfolg“. Bezogen auf die Bewertungen der moralischen Akzeptabilität, können die Daten dementsprechend dahingehend interpretiert werden, dass diejenigen Informanten, die sich für eine moralisch inakzeptable Strategie entschieden, diese meistens als Täuschung klassifizierten, aber nicht als entscheidungsrelevantes Kriterium heranzogen. Für diejenigen Informanten, die sich für eine moralisch akzeptable Strategie entschieden, konnte nicht ermittelt werden, wodurch sich die Bewertung der moralischen Akzeptabilität bestimmte. Eine Ausnahme bildete die Bewertung der Presse-Strategie, bei der die binäre Kategorisierung die Bewertung dominierte (Abbildung 25) und als moralisch inakzeptabel bzw. „unmoralisch“ ausgeschlossen wurde. Negative emotionale Begriffe wie z.B. „Abneigung“, „Abscheu“, „Entsetzen“, „Unbehagen“, „Unwohlsein“, „Verachtung“, „Zorn“ und „Schmerz“ bildeten dementsprechend einen dominanten Teil im Bewertungsspektrum der Presse-Strategie. Die Presse-Strategie unterschied sich demnach von den anderen Strategien darin, dass die binäre Kategorisierung nicht von Effektivitätsüberlegungen überlagert wurde. Für den individuellen Bewertungsprozess bedeutet das eine Reduzierung der zu bewertenden Strategien, wodurch sich die Bewertungsaufgabe vereinfachte. Die Berechnung musste demnach nur für vier und nicht für fünf Strategien durchgeführt werden.

Der Zusammenhang zwischen binären Kategorisierungen, Bewertungen der moralischen Akzeptabilität und Effektivitätsüberlegungen konnte nicht zweifelsfrei für alle Informanten in dieser Gruppe aufgelöst werden. Insgesamt waren die Entscheidungen der Informanten, wie bereits erwähnt, dominant von der Einschätzung der Effektivität getragen. Das zeigte sich vor allem daran, dass Effektivitätsüberlegungen einem Maximierungsgedanken folgten. Dieser Aspekt wird erst durch die Betrachtung der einzelfallspezifischen Rekonstruktionen der jeweils gewählten Strategie deutlich. Der Bewertungsprozess wurde für jede gewählte und nicht-gewählte Strategie rekonstruiert, soweit dies durch eine konsistente Begründung vonseiten der Informanten möglich war. Es zeigte sich, dass die Argumente der Informanten in der Gruppe MK auf der Einschätzung basierten, welche Strategie am schwersten zu durchschauen bzw. zu widerlegen war (Abbildung 26).

Rekonstruktion des Bewertungsprozesses (erster Teil)

Argumentation für gewählte Strategie

Die DNS-Strategie täuscht einen Wissensvorsprung vor und führt ggf. zu einem Geständnis. Bei der Drucker-Strategie besteht die Gefahr, dass der Trick auffliegt. Bei der Brief-Strategie gibt es Potenzial für Ausreden.

Die DNS-Strategie simuliert eine positive Beweislage. Dadurch kann der Verdächtige zu unüberlegten Antworten verleitet werden. Bei der Drucker-Strategie kann hingegen das Ergebnis angezweifelt werden.

DNS-Strategie besitzt die größte Aussicht auf Erfolg.

Bei der DNS-Strategie ist die Chance am größten, dass der Täter gesteht, weil er sich überführt wähnt. Die Drucker-Strategie ist zu durchschaubar.

Die DNS-Strategie ist sehr glaubwürdig. Verdächtige wird bestimmt gestehen.

Bei der DNS-Strategie ist Leugnen seinerseits hier bekanntermaßen nutzlos. Die Drucker-Strategie hat wenig Aussicht auf Erfolg.

DNS-Strategie ist zielführend, weil nicht zu widerlegen. Erfolgt zählt. Drucker-Strategie zu durchschaubar.

Bei der DNS-Strategie wird der Verdächtige am ehesten zu einem Geständnis bereit sein. Die Schuld des Verdächtigen wird stark bewiesen. Überlegenheit durch wissenschaftliche Absicherung, Drucker- und Brief-Strategie ist zu durchschaubar.

DNS-Strategie ist effektiv, weil Unwissenheit des Täters bezüglich Analysemöglichkeiten ausgenutzt werden kann. Bei der Drucker-Strategie kann den Ergebnissen misstraut werden.

Bei der DNS-Strategie wird der Verdächtige bestimmt einknicken. Die Drucker- und Brief-Strategie sind zu durchschaubar.

Ein bisschen Bluffen bei der DNS-Strategie schadet nicht. Die Drucker- und Brief-Strategie sind zu durchschaubar.

Die DNS-Strategie verunsichert den Verdächtigten. Die Drucker- und Brief-Strategie sind zu durchschaubar.

Drucker- und Brief-Strategie sind zu durchschaubar. Die DNS-Strategie ist die einzige die übrigbleibt.

Rekonstruktion des Bewertungsprozesses (zweiter Teil)

Argumentation für gewählte Strategie
Die Brief-Strategie führt am ehesten zum Erfolg. DNS-Strategie ist ineffektiv, weil die Ergebnisse daher kommen können, dass er Stammkunde war.
Die Brief Strategie lockt den Verdächtigten aus der Reserve. Die Drucker-Strategie ist zu durchschaubar. DNS-Strategie ist ineffektiv. Es ist eine Gegenargumentation möglich. Als Stammkunde kann der Verdächtige die DNS-Spuren zu einem andern Zeit-punkt vor Ort gebracht haben.
Die Brief-Strategie ist erfolgsversprechend. Die Drucker- und DNS-Strategie zu durchschaubar.
Die Brief-Strategie hat Aussichten auf Erfolg. Die anderen nicht.
Die Brief-Strategie ist effektiv, weil sie den Verdächtigten verwirrt. Die Drucker- und DNS-Strategie ist wenig erfolgsversprechend.
Die Drucker-Strategie hat die höchsten Aussichten auf Erfolg. Die DNS-Strategie ist zu durchschaubar.
Die Drucker-Strategie ist die einzig glaubwürdige.
Bei der Drucker-Strategie könnte der Verdächtige darauf hereinfallen. Bei der Brief- und DNS-Strategie sind Gegenargumentationen möglich.
Die Frage-Strategie ist die einzig erfolgsversprechende, dadurch gerät der Täter in Bedrängnis. Drucker-, Brief- und DNS-Strategie sind nicht erfolgsversprechend.
Die Drucker-Strategie ist zwar hinterhältig, hat aber die beste Chance auf Erfolg. Die Brief- und die DNS-Strategie sind möglicherweise wirkungslos.

Abbildung 26. (Gruppe MK) Rekonstruktionen der einzelfallspezifischen Argumentation für die gewählte Strategie und gegen die nicht gewählten Strategien.

6.4 Gruppenbeschreibung: Kontinuierliche Bewertung (KB)

Die Informanten dieser Gruppe bewerteten die einzelnen Strategien mittels einer kontinuierlichen Variablen. Die einzelnen Strategien wurden als unterschiedlich moralisch verwerflich bewertet. Insofern unterschieden sie sich nicht wesentlich von den Informanten der Gruppe BK und MK. Die damit korrespondierenden sprachlichen Begriffe haben einen moralischen Inhalt und entsprachen einer moralischen Abstufung, worauf zum Beispiel die Beschreibung der gewählten Strategie als „noch vertretbare Finte“ hindeutete. Insofern waren Ähnlichkeiten zu den Informanten der Gruppe BK zu erkennen, die ebenfalls moralische Abstufungen beschrieben. Die Informanten der Gruppe KB basierten ihre Entscheidungen auf dieser moralischen Abstufung und damit assoziierten abgestuften emotionalen Begriffen wie z.B. „leichtes Unwohlsein“. Diese Abstufung bestimmte auch die Bewertung der moralischen Akzeptabilität. Sie entschieden sich für die verwerflichste unter den noch akzeptablen Strategien. Die Bewertungen bezogen sich auch auf die Möglichkeit des Scheiterns einer Strategie, was auf die Relevanz von Effektivitätsüberlegungen hindeutete. Dadurch rückt diese Gruppe auch in die Nähe der Bewertungen der Informanten der Gruppe MK. Die Möglichkeit des Scheiterns impliziert aber, dass die Informanten der Gruppe KB keinem Maximierungsgedanken folgten. Die gewählten Strategien wurden nicht als die subjektiv effektivsten bewertet, wodurch sich assoziierte emotionale Begriffe des Scheiterns, wie zum Beispiel „Aufgeregtheit“ und „Neugierde“, erklären.

6.4.1 Quantitative Auswertung

Insgesamt konnten in diese Gruppe 27 Informanten eingeordnet werden, von denen sechzehn weiblichen und zehn männlichen Geschlechts sind. Ein Informant gab sein Geschlecht nicht an. Die Informanten ordneten die fünf Strategien als unterschiedlich moralisch verwerflich ein. Die Betrachtung der Mittelwerte zeigt, dass die Frage- und die Presse-Strategie im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit am weitesten voneinander entfernt eingeordnet wurden. Die Frage-Strategie wurde als am wenigsten moralisch verwerflich bewertet, während die Informanten die Presse-Strategie als am stärksten moralisch verwerflich evaluieren. Die Drucker-Strategie wurde von den Informanten unterhalb des Wertes angeordnet, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt. Die Drucker-Strategie wurde deutlich von der Brief- und DNS-Strategie abgetrennt, die ihrerseits ein Cluster bilden. Dieses Cluster befindet sich oberhalb dieses Trennwertes. Insofern kann eine Verteilung der Strategien im Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit abgeleitet werden (Abbildung 27).

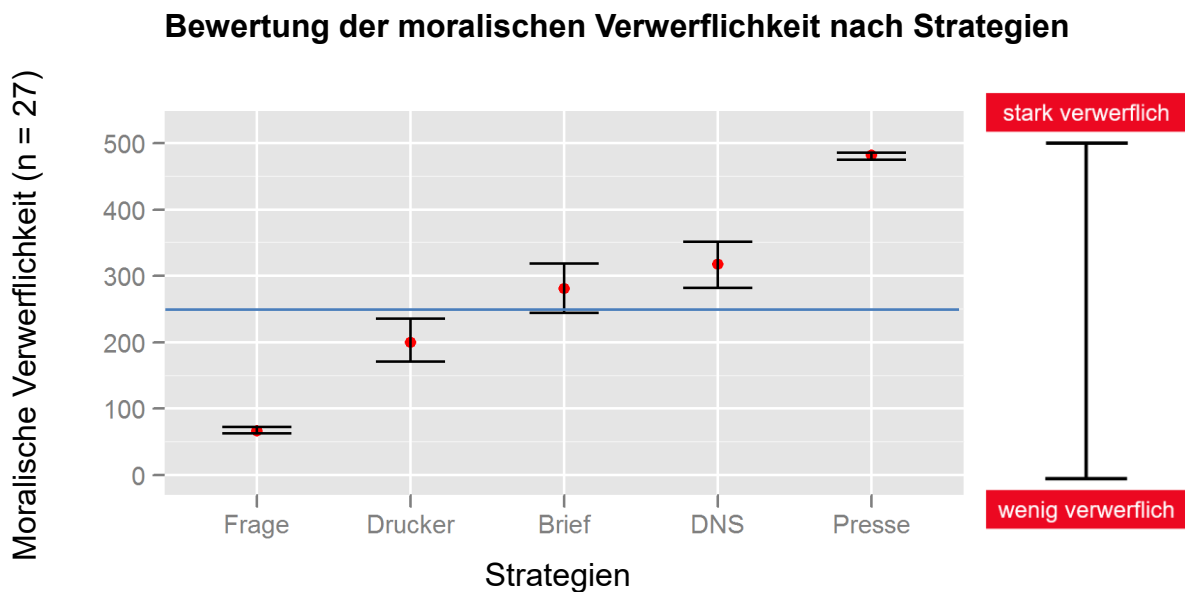


Abbildung 27. (Gruppe KB) Mittelwerte der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die roten Punkte zeigen die Mittelwerte der einzelnen Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Für jeden Mittelwert ist ein 95%iges Bootstrap-Konfidenzintervall eingezeichnet, dessen Endpunkte durch horizontale Linien markiert sind. Die Skala kann Werte zwischen 0 und 500 einnehmen. Die blaue Linie markiert den Wert 250, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt.

Ergebnisse

Die Rangpositionen der einzelnen Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala zeigen, dass die Presse-Strategie ausnahmslos auf den letzten Rang positioniert wurde. Die Drucker-Strategie wurde häufig auf den zweiten Rang sortiert, die DNS-Strategie hingegen ähnlich häufig auf den dritten oder vierten Rang. Die Wahrscheinlichkeit der Drucker-Strategie von den Informanten auf den zweiten, dritten und vierten Rang eingeordnet zu werden, nahm stetig ab. Die Brief-Strategie wurde ähnlich häufig auf diese Ränge positioniert, wobei die Wahrscheinlichkeit auf den vierten Rang sortiert zu werden, für sie am höchsten war. Hierin zeigt sich erneut der Aspekt der Uneinigkeit bezüglich der Sortierung einzelner Strategien im Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit. Obwohl die Drucker-Strategie die höchste Wahrscheinlichkeit besaß, auf den zweiten Rang sortiert zu werden, fanden sich hier auch die Brief-, DNS- und sogar die Frage-Strategie wieder. Ähnliches trifft auf den dritten und vierten Rang zu, auf den nicht nur die DNS-, sondern auch die Brief- und Drucker-Strategie positioniert wurden (Abbildung 28).

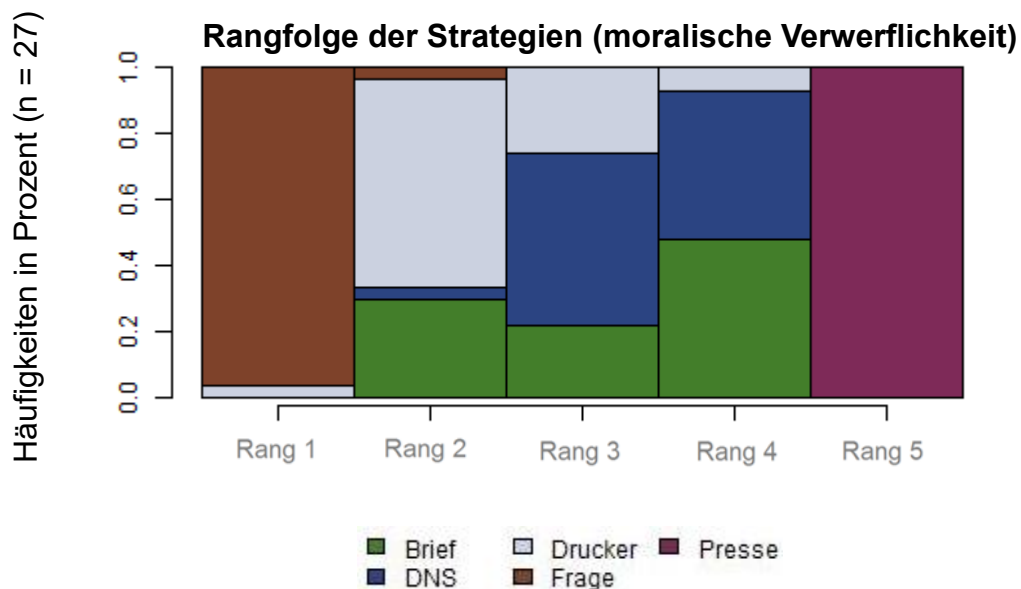


Abbildung 28. (Gruppe KB) Rangpositionen der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die Darstellung zeigt die relative Häufigkeit (in Prozentpunkten) der einzelnen Strategien, auf den Rängen 1 bis 5 positioniert zu werden.

Ergebnisse

Um den Effekt der Uneinigkeit hinsichtlich der Strategiebewertung zu kontrollieren, werden die Mittelwerte der moralischen Verwerflichkeit für die einzelnen Ränge dargestellt. Die Strategien auf Rang 2 befanden sich deutlich unterhalb des Trennwertes, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt. Sie rückten dadurch in die Sphäre der Strategien auf dem ersten Rang. Die Strategien auf den dritten, vierten und fünften Rängen wurden oberhalb dieses Trennwerts positioniert. Die Informanten der Gruppe KB trennten diese Strategien im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit voneinander ab. Die Strategien auf dem dritten und vierten Rang bilden kein Cluster (Abbildung 29). Insofern kann eine Fünfteilung im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit und ein positiv linearer Zusammenhang zwischen den einzelnen Strategien angenommen werden.

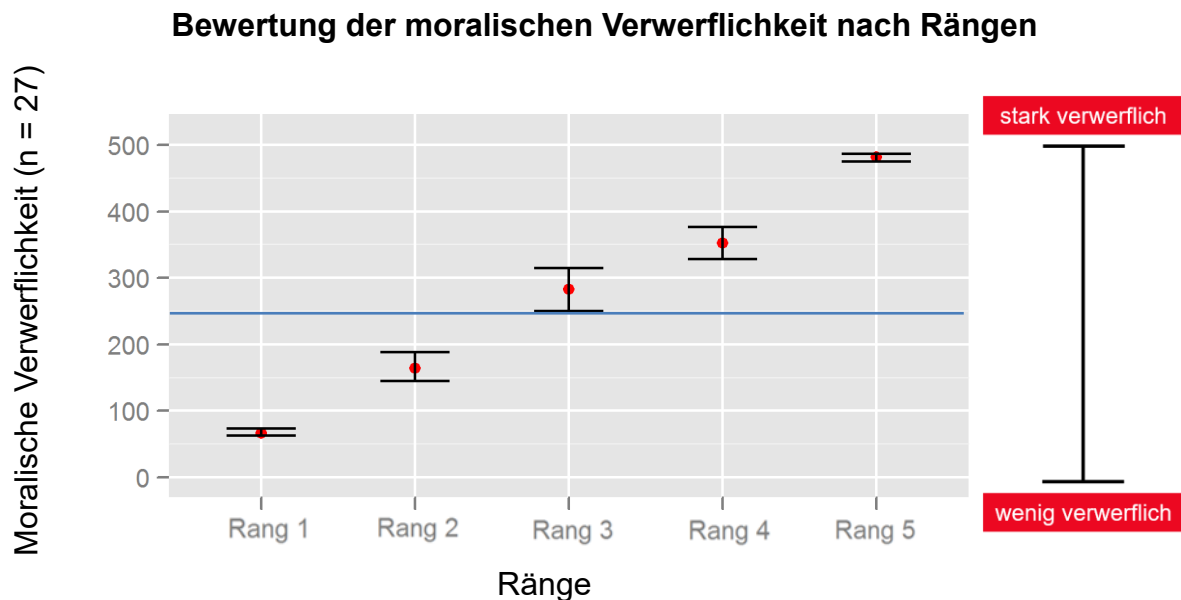


Abbildung 29. (Gruppe KB) Mittelwerte der Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala: Die roten Punkte zeigen die Mittelwerte der einzelnen Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala. Für jeden Mittelwert ist ein 95%iges Bootstrap-Konfidenzintervall eingezeichnet, dessen Endpunkte durch horizontale Linien markiert sind. Die Skala kann Werte zwischen 0 und 500 einnehmen. Die blaue Linie markiert den Wert 250, der das Bewertungsspektrum in zwei Hälften trennt.

Ergebnisse

Die Linearität der moralischen Verwerflichkeit weist auf eine Bewertung mittels einer kontinuierlichen Variablen hin. Ob diese kontinuierliche Bewertung auch über die Definition eines Schwellwerts verfügt, zeigt die Darstellung der Bewertung der moralischen Akzeptabilität. In einem solchen Fall wäre der metrische Trennwert, wie bereits bei den Ausführungen zu den vorangegangenen Gruppen dargestellt, gleichbedeutend mit dem Schwellwert einer kontinuierlichen Variablen, der die moralische Akzeptabilität bestimmt. Im Durchschnitt wurden zwei Strategien von den Informanten dieser Gruppe als moralisch akzeptabel bewertet,⁸³ was ein Indiz für einen solchen Schwellwert ist. Die Darstellung zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit einer Strategie als moralisch inakzeptabel eingestuft zu werden, mit sinkender Rangposition stieg. Vor allem Strategien auf den Rängen 3 bis 5 erschienen den Informanten moralisch inakzeptabel. Strategien auf dem ersten und zweiten Rang wurden von den meisten Informanten als moralisch akzeptabel bewertet (Abbildung 30). Dies könnte als Markierung eines Schwellwert bei Rang 2 gedeutet werden, der mit der kontinuierlichen Bewertung der moralischen Verwerflichkeit korrespondiert. Alle Strategien unterhalb dieser Markierung waren für die meisten Informanten moralisch akzeptabel, alle darüber waren moralisch inakzeptabel.

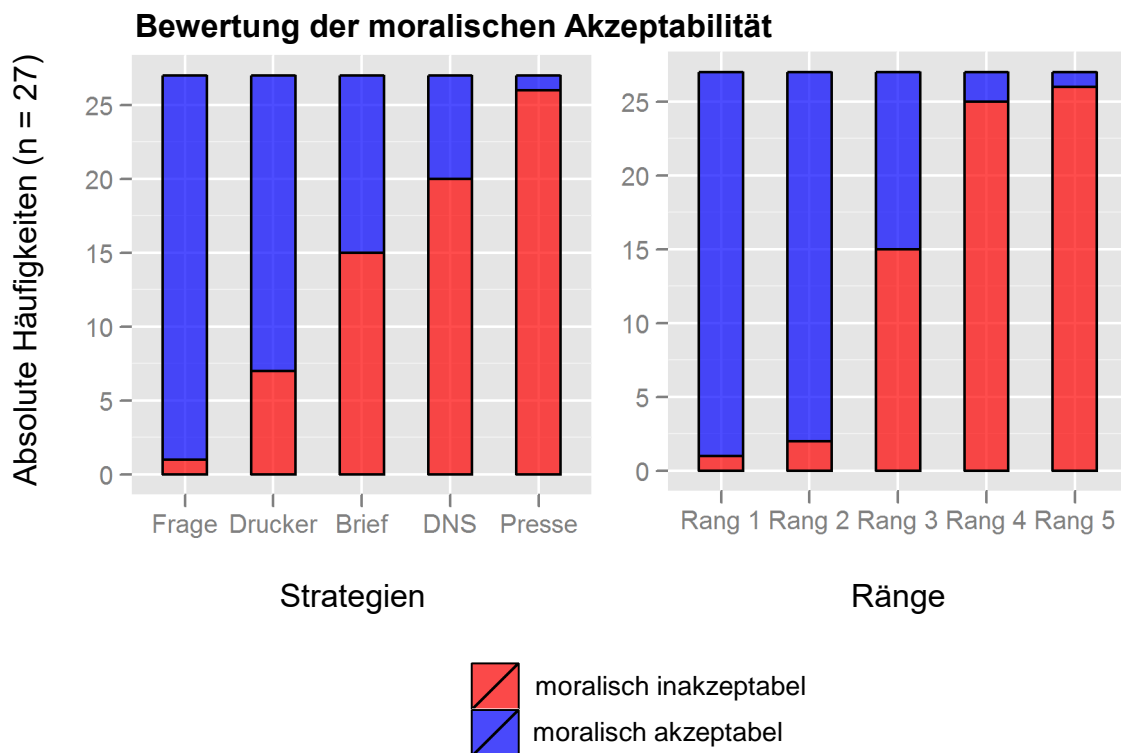


Abbildung 30. (Gruppe KB) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Strategien: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Strategien bzw. Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

⁸³ Durchschnittliche Anzahl der als moralisch akzeptabel bewerteten Strategien (Median = 2; Standardabweichung = 0,75; Maximum = 4; Minimum = 1)

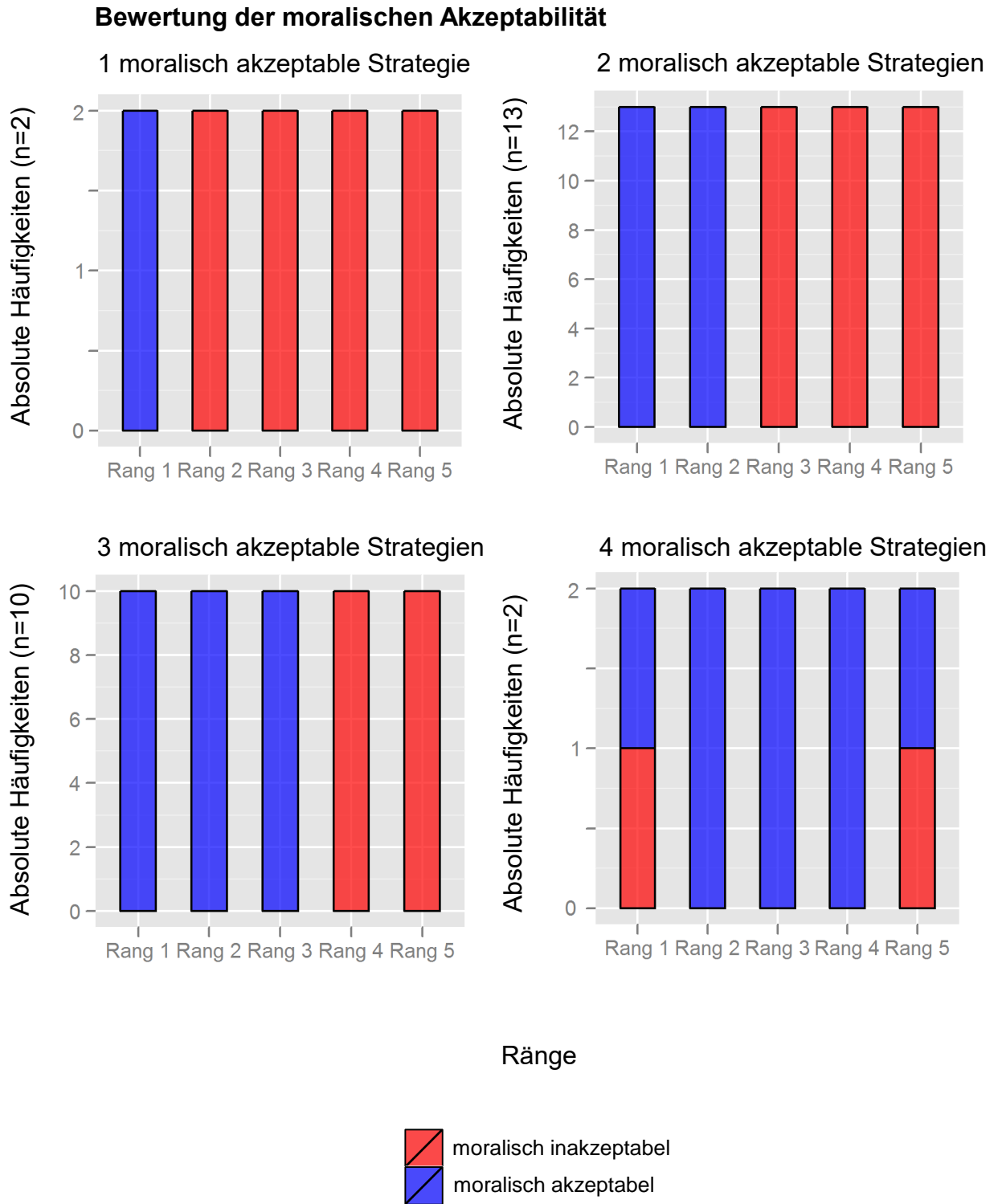


Abbildung 31. (Gruppe KB) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Anzahl der moralisch akzeptablen Strategien: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

Ergebnisse

Es soll nicht vernachlässigt werden, dass, konträr zu dieser Interpretation, die Strategien auf dem dritten Rang von einigen Informanten als moralisch akzeptabel bewertet wurden. Dieser Umstand deutet auf einen flexiblen Schwellwert hin. Um die Frage zu klären, ob die moralische Akzeptabilität durch einen individuellen Schwellwert auf der Verwerflichkeitsskala definiert wurde, lohnt sich erneut ein Blick auf die Bewertung der moralischen Akzeptabilität, abhängig von der Anzahl der moralisch akzeptablen Strategien. Die Darstellung zeigt, dass dies der Fall ist: Diejenigen Informanten, die zwei Strategien als moralisch akzeptabel evaluierten, definierten einen Schwellwert bei Rang 3. Alle Strategien unter diesem Schwellwert sind moralisch akzeptabel, alle Strategien darüber sind moralisch inakzeptabel. Dasselbe trifft für diejenigen Informanten zu, die eine bzw. drei Strategien als moralisch akzeptabel bewerteten. Auf eine Besonderheit ist aufmerksam zu machen. Ein Informant, der vier Strategien als moralisch akzeptabel bewertete, evaluierte nicht die Presse-Strategie als moralisch inakzeptabel, sondern die Frage-Strategie (Abbildung 31).

Ob dieser flexible Schwellwert entscheidungsrelevant war, zeigt die Analyse der Entscheidungen. Zunächst lohnt sich ein Blick auf die Strategien, für die sich die Informanten entschieden. Die Informanten entschieden sich in der Entscheidungsphase am häufigsten für die Drucker-Strategie. Sie entschieden sich aber auch für die Frage-, Brief-, DNS- und Presse-Strategie. Die Verteilung der gewählten Strategien änderte sich in der zweiten Entscheidungsphase nur wenig. Erst in der dritten Entscheidungsphase als die Frage-Strategie als die mit der höchsten Erfolgswahrscheinlichkeit beschrieben wurde, konnte eine Entscheidungsänderung induziert werden (Abbildung 32). Die Entscheidung für die Presse-Strategie, die ausnahmslos auf den fünften Rang positioniert wurde, ist ungewöhnlich und erklärt sich erst durch die Analyse der sprachlichen Daten.

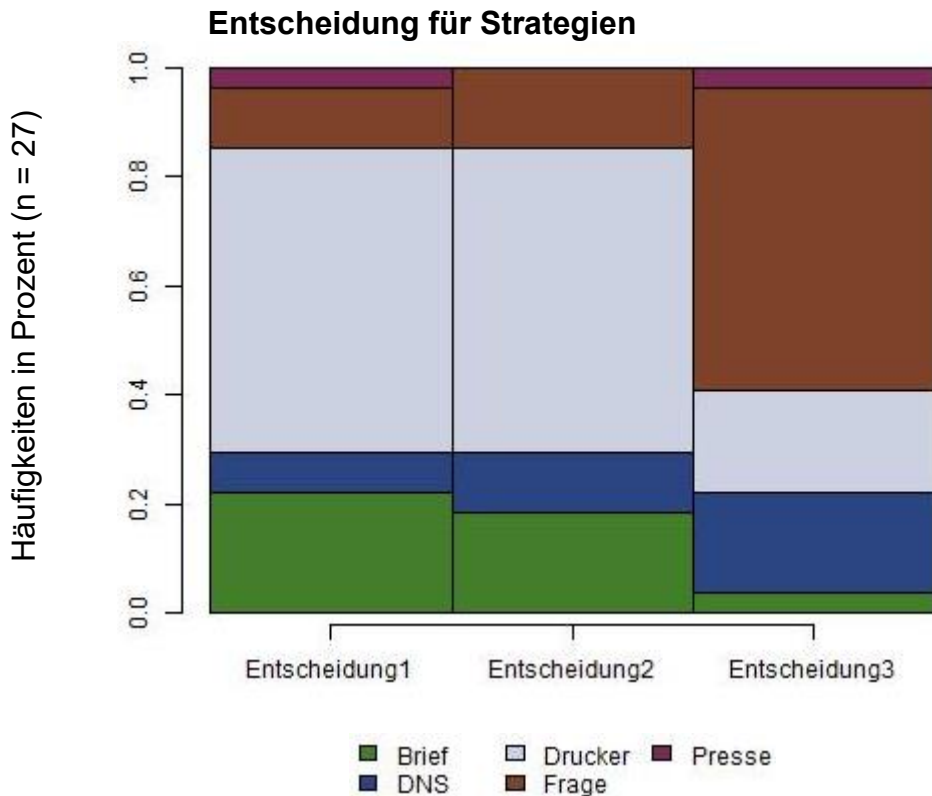


Abbildung 32. (Gruppe KB) Entscheidungen für Strategien: Die Darstellung zeigt die relative Häufigkeit (in Prozentpunkten) der Strategien in der ersten, zweiten und dritten Entscheidung gewählt zu werden.

Da die Strategien auf dem dritten Rang, sowohl als moralisch akzeptabel als auch moralisch inakzeptabel bewertet wurden (Abbildung 30), bleibt offen, ob die Entscheidungen für diese Strategien auf der Markierung eines Schwellwerts oberhalb dieses Rangs basierten. Um die Frage zu klären, ob für die Informanten die moralische Akzeptabilität die Entscheidung erklären kann, lohnt sich ein Blick auf die Bewertung der moralischen Akzeptabilität, abhängig von der Rangposition der gewählten Strategie. Hierfür sind insbesondere die Informanten interessant, die sich für eine Strategie auf dem zweiten oder dritten Rang entschieden. Für die meisten Informanten, die sich für Strategien auf dem zweiten Rang entschieden, kann angenommen werden, dass diese Entscheidung durch die Bewertung der moralischen Akzeptabilität begründet war. Nur sehr wenige Informanten bewerteten diese Rangposition als moralisch inakzeptabel. Dasselbe trifft für die Informanten zu, die sich für eine Strategie auf dem dritten Rang entschieden (Abbildung 33). Durch diese Darstellung verdeutlichen sich die individuellen Bewertungsmuster. Für die meisten Informanten, die sich für eine Strategie auf dem zweiten bzw. dritten Rang entschieden haben, ist die gewählte Strategie die moralisch verwerflichste unter den moralisch akzeptablen Strategien. Die sprachlichen Daten gaben Aufschluss über die

Ergebnisse

sprachlichen Inhalte im individuellen Bewertungsspektrum der moralischen Verwerflichkeit und moralischen Akzeptabilität. Außerdem zeigt sich, wodurch die Definition eines Schwellwerts, der moralisch akzeptable von moralisch inakzeptablen Strategien abgrenzt, bestimmt wurde.

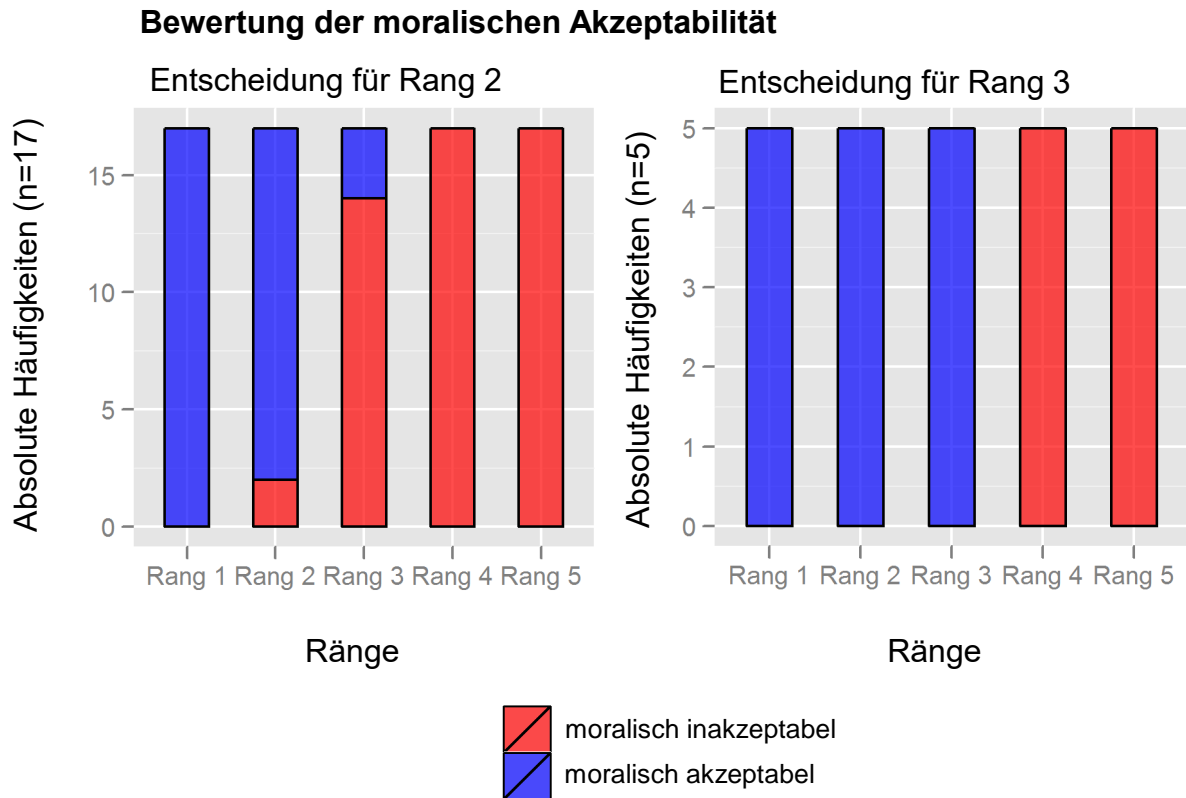


Abbildung 33. (Gruppe KB) Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Rangposition der gewählten Strategie: Die Darstellung zeigt die absolute Häufigkeit der einzelnen Rangpositionen, als moralisch akzeptabel bzw. inakzeptabel bewertet zu werden.

6.4.2 Qualitative Auswertung

Die Informanten der Gruppe KB verwendeten für ihre Begründungen moralische Abstufung wie zum Beispiel die Beschreibung der gewählten Strategie als „noch vertretbare Finte“. Mit diesen moralischen Abstufungen wurden ebenfalls abgestufte emotionale Begriffe, wie z.B. „leichtes Unwohlsein“, assoziiert. Darüber hinaus spielten auch binäre Kategorisierungen und Effektivitätsüberlegungen eine Rolle. Die dominanten binären Begriffskategorien waren „Unmoralisch und Moralisch“, „Illegal und Legal“ oder „Täuschung und keine Täuschung“. Bezüglich der DNS- und Presse-Strategie wurden emotionale Begriffe wie z.B. „Ablehnung“, „Abscheu“, „Ekel“, „Erschütterung“, „Unbehagen“, „Unwohlsein“, mit diesen binären Kategorien assoziiert. Neben der Bewertung mittels binären Kategorisierungen wurden die Strategien auch auf Basis von Effektivitätsüberlegungen bewertet. Diese Überlegungen wurden auf der einen Seite mit emotionalen Begriffen, wie „Gespanntheit“, „Aufgeregtheit“ und „Neugierde“, assoziiert, auf der anderen Seite mit Begriffen wie „Frustration“ und „Hoffnungslosigkeit“. Diese Begriffe implizieren die Möglichkeit des Scheiterns, was gegen einen Maximierungsgedanken spricht (Abbildung 34).

Dominante Begriffskategorien der einzelnen Strategien



Abbildung 34. (Gruppe KB) Word-Cloud der verwendeten Begriffskategorien je Strategie: Die Größe der Kategorien spiegelt die Häufigkeit der Nennung wieder.

Ergebnisse

Die Word-Cloud differenziert nur zwischen den unterschiedlichen Strategien, nicht aber zwischen gewählter Strategie und nicht-gewählten Strategien. Eine fallweise Analyse kann Aufschluss geben, wie moralische Abstufungen, binäre Kategorisierung und Effektivitätsüberlegungen im individuellen Bewertungsmuster zusammenhängen. Zu diesem Zweck werden die rekonstruierten Bewertungen der einzelnen Informanten herangezogen (Abbildung 35). Die Analyse dieser Rekonstruktionen zeigte, dass die Informanten der Gruppe KB mindestens eine Strategie als gerade noch akzeptabel bzw. noch nicht inakzeptabel definierten. Die Informanten wählten diese Strategien. Die Darstellung zeigt, dass Hilfswörter zur Steigerung/Abschwächung einen wesentlichen Teil des Bewertungsspektrums der Informanten der Gruppe KB bestimmten. Die mit der gewählten Strategie assoziierten Begriffe waren zum Beispiel „etwas psychischer Druck“, „moralisch vertretbare Finte“, „gerade noch eine List“, „linke Masche“, „Bluffen“, „Austricksen“, „not obviously illegal“, „noch normal“, „etwas zwielichtig“, „flexibel handhaben“, „weniger verwerflich“, „nicht ganz fair“. Das Spektrum der assoziierten emotionalen Begriffe ging von zum Beispiel „Unzufriedenheit“, „etwas verunsichert“, „leicht unwohl“, „slightly worried“, „leichte Zweifel“, „leichtes Unbehagen“ bis hin zu einem positiven Gefühl, was die moralisch ambivalente Bewertung der gewählten Strategie unterstreicht. Die inakzeptablen Strategien wurden begrifflich von den noch akzeptablen Strategien deutlich abgetrennt: zum Beispiel „sehr hoher psychischer Druck“, „Lüge“, „Fälschung“, „Betrug“, „Erpressung“, „Folter“, „noch verwerflicher“, „extremer“, „moralisch absteigender Ast“, „kriminell“, „das Falsche“. Die assoziierten emotionalen Begriffe waren dementsprechend zum Beispiel „Unbehagen“, „Ablehnung“, „Abscheu“, „Ekel“, „Wut“, „äußerst unwohl“.

Bei einigen Informanten in der Gruppe KB wurde Effektivitätsüberlegungen hinsichtlich der gewählten Strategie formuliert. Die Informanten akzeptierten allerdings die Möglichkeit des Scheiterns der gewählten Strategie: „Ich fühle Unsicherheit, Unruhe, Aufgeregtheit, weil der Trick auffliegen könnte“. Ausdruck dieses Scheiterns waren assoziierte emotionale Begriffe wie zum Beispiel „Aufgeregtheit“, „Neugierde“ und „Gespanntheit“, aber auch „Unsicherheit“ und „Angst“. Eine Rekonstruktion der Argumentation für die gewählte Strategie eines Informanten veranschaulicht den Zusammenhang zwischen Effektivitätsüberlegungen und moralischen Abstufungen: „Die Drucker-Strategie ist zielführend, zwar nicht wirklich korrekt, aber auch nicht so falsch wie die anderen Strategien. Ich fühle mich leicht unwohl, aber auch gespannt, wie es funktioniert“. Effektivitätsüberlegungen nahmen keinen dominanten Teil im Bewertungsspektrum der Informanten ein. Selbst wenn, eine moralisch inakzeptable Strategie als die effektivste Strategie bestimmt wurde, konnte diesbezüglich keine Entscheidungsrelevanz

Ergebnisse

ermittelt werden: „Die Brief-Strategie ist die wirksamste, jedoch moralisch verwerflich“, „Bei der DNS-Strategie habe ich weniger Angst als bei der Drucker-Strategie. Es kann gefühlt weniger schiefgehen, da die Gefahr aufzufliegen geringer erscheint. Ich habe ein ungutes Gefühl wegen der Täuschung“. Unabhängig davon, ob die gerade noch akzeptable gewählte Strategie mit moralischen Abstufungen, wie zum Beispiel „etwas psychischer Druck“ oder Effektivitätsüberlegungen beschrieben wurde, sind diese Bewertungen Ausdruck einer erfolgsorientierten Motivlage. Psychischer Druck und die Erfolgsaussichten stehen, wie bereits in der Definition der sozialen Anforderungen beschrieben, in einem linearen Zusammenhang. Entscheidend ist, dass nicht maximiert wird und dass Strategien prinzipiell aufdeckbar sind. Einige Informanten führten diesbezüglich den Aspekt der Vorverurteilung an. Die entsprechende Strategie ist nicht aufdeckbar bzw. übt einen so hohen psychischen Druck aus, dass diese Vorgehensweise einer Vorverurteilung gleichkam. Die Argumentation des folgenden Informanten gegen die inakzeptable nicht-gewählte Strategie entsprach diesem Muster: „Die Drucker- und DNS-Strategie ist eine zu starke Vorverurteilung. Keine Möglichkeit zur Leumdung bzw. sich rauszureden. Ich fühle Abscheu“. Hierin ist ein deutlicher Unterschied zu den Informanten der Gruppe MK zu sehen. Einige Informanten dieser Gruppe erwähnten als Entscheidungskriterium für die gewählte Strategie explizit, dass hierbei „Leugnen zwecklos“ sei.

Zwei Fälle sind gesondert hervorzugehen. Zwei Informanten entschieden sich in der ersten Entscheidung für die Drucker-Strategie. Sie beschrieben die Drucker-Strategie moralisch abgestuft als die „noch Normalste“ bzw. als „etwas zwielichtig“ und „noch legal“. Die Informanten beschrieben aber auch Reue hinsichtlich dieser Entscheidung. In der zweiten Entscheidung entschieden sie sich dementsprechend für die Frage-Strategie, die sie als die „am wenigsten moralisch verwerfliche“ bzw. als „moralisch richtig“ definierten. Beide empfanden durch diese Revision der Entscheidung eine Form der Beruhigung bzw. Erleichterung. Einer der beiden Informanten beschrieb trotz der Erleichterung auch Angst vor dem möglichen Scheitern der Frage-Strategie. Diese zweite Bewertung kommt einer binären Kategorisierung gleich.

Eine weitere Besonderheit stellt derjenige Informant dar, der sich für die Presse-Strategie entschied⁸⁴. Der rekonstruierte Entscheidungsprozess zeigt die Flexibilität des Schwellwerts der moralischen Verwerflichkeit: „Warum sollte ich die Frage wählen. Ich fühle nichts. Der Drucker ist langweilig, ich fühle nichts. DNS kann ja jeder machen und ist langweilig. Der Brief ist zu einfach, kann jeder und ist langweilig. Vor der Presse habe ich Angst, aber selber schuld,

⁸⁴ Dieser Informant wurde nicht in die nachfolgende Liste der rekonstruierten Bewertungsprozesse aufgenommen.

Ergebnisse

wenn er es glaubt“. In der zweiten Entscheidungsphase entschied sich der Informant für die DNS-Strategie mit der Begründung „weil ich nicht lügen kann“. In der dritten Entscheidungsphase entschied sich der Informant erneut für die Presse-Strategie. Interessant an diesem Fall ist, dass die Entscheidung weniger auf Basis von Effektivitätsüberlegungen getroffen wurde. Die Ergebnisdiskussion vorwegnehmend, lässt sich die Aussage „selber schuld, wenn er es glaubt“ vor dem Hintergrund einer Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck interpretieren. Die subjektive Bewertung des psychischen Drucks ist bei der Presse-Strategie für den Informanten noch nicht zu hoch, sodass ein fremdverursachter Irrtum angenommen werden kann, obwohl der Informant die Presse-Strategie auf Rang 5 der moralischen Verwerflichkeitsskala positionierte. Das Abstellen auf die Sorgfaltspflicht, worauf die Aussage „selber schuld, wenn er es glaubt“ anspielt, stellt eine zentrale Argumentationslinie im gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell zur Legitimation der Ausübung von psychischem Druck dar.

Rekonstruktion des Bewertungsprozesses (erster Teil)

Gruppierung der Strategien		
Nicht gewählte Strategie – akzeptabel	Gewählte Strategie – noch akzeptabel/noch nicht inakzeptabel	Nicht gewählte Strategie – inakzeptabel
Die Frage-Strategie ist moralisch vertretbar , aber nicht erfolgsversprechend . Sie ist zu einfach .	Die Brief-Strategie: Man muss den Verdächtigen etwas unter Druck setzen, damit er die Wahrheit sagt. Ich fühle Unzufriedenheit , weil es nicht die optimale Lösung ist.	Die Drucker- und DNS-Strategie ist eine Fälschung und verwerflich. Beide erzielen nicht adäquate Ergebnisse. Ich fühle Unbehagen . Die Presse ist Folter. Ich fühle Ablehnung .
Die Frage-Strategie ist moralisch ok , aber es ist kein Druck hinter der Methode. In der dritten Phase: Ich fühle Erleichterung, da die Frage die einfachste Methode zu sein scheint.	Bei der Drucker-Strategie wird der Verdächtige verunsichert und unter Druck gesetzt . Ich fühle mich etwas verunsichert , da ich den Verdächtigen belüge .	Die DNS-Strategie ist Urkundenfälschung und Betrug . Die Brief-Strategie ist eine unzulässige Erpressung . Ich fühle mich selbst als Krimineller . Die Presse ist eine Folter . Ich fühle Ekel .
Die Frage-Strategie ist moralisch gut , aber chancenlos .	Die Brief-Strategie ist eine moralisch vertretbare Finte , die aber zum Ziel führt.	Die Drucker-Strategie ist eine Lüge und moralisch nicht ok . Ich fühle Unbehagen und Unsicherheit . Der psychische Druck auf den Verdächtigen ist sehr hoch . Die DNS-Strategie ist moralisch inakzeptable . Ich fühle mich äußerst unwohl . Die Presse-Strategie ist kein Mittel zur Aufklärung. Ich fühle Abscheu .
Die Frage-Strategie ist nicht erfolgsversprechend . Ich fühle mich machtlos .	Mit der Drucker-Strategie kann ich etwas psychischen Druck ausüben, ohne dabei gleich den Verdächtigen in Panik zu versetzen oder ihm etwas anhängen, was er vielleicht nicht getan hat. Das ist noch moralisch akzeptable .	Die DNS- und Brief-Strategie sind Betrug und kann zu einer falschen Verurteilung führen. Ich fühle mich unwohl . Die Presse-Strategie ist sehr verwerflich . Ich fühle Unbehagen und habe ein schlechtes Gewissen .
Die Frage-Strategie ist the most morally right . Sie hat not enough pressure . Sie ist boring .	Die Drucker-Strategie ist not obviously illegal . Ich fühle mich slightly worried about the deception .	Die Brief-, DNS- und Presse-Strategie sind illegal . Ich fühle mich puzzled, worried, disturbed .
Die Frage-Strategie ist moralisch die beste , aber bringt mich nicht weiter, insofern fühl ich mich hin und her gerissen .	Bei der Drucker-Strategie besteht die Chance , den Verdächtigen auszutricksen . Es ist zwar eine linke Masche , aber ich möchte mein Mögliches tun.	DNS- und Brief-Strategie gehen zu weit und ich fühle mich wie ein Krimineller . Die Presse-Strategie ist eine Foltermethode .
In der zweiten Phase: Ich bin beruhigt , dass ich die Frage-Strategie, die am wenigsten moralisch verwerfliche Methode gewählt habe.	Die Drucker-Strategie ist noch die Normalste . Ich empfinde etwas Reue .	Die Brief- und DNS-Strategie ist Täuschung und Fälschung . Ich fühle Abwertung . Die Presse-Strategie ist Folter . Ich fühle Erschütterung .
Die Frage-Strategie ist ordnungsgemäß .	Die Brief-Strategie könnte gerade noch als List durchgehen.	Die Drucker-Strategie ist Betrug . Die DNS-Strategie ist noch verwerflicher als die Drucker-Strategie. Die Presse-Strategie ist Unrecht , ein Verbrechen gegen die Menschlichkeit.
Die Frage-Strategie ist moralisch richtig , aber unsicher wegen der Wirksamkeit. Ich fühle Reue , dass ich sie nicht gewählt habe. In der zweiten Phase: Ich habe Angst vor dem Scheitern, aber bin erleichtert gegenüber meiner zwielichtigen vorherigen Wahl.	Die Drucker-Strategie ist etwas zwielichtig . Ich erhoffe mir davon, den Verdächtigen nervös zu machen . Ich habe das Gefühl noch legal zu handeln.	Die DNS-Strategie ist extremer als Drucker. Ich fühle Ablehnung . Die Brief-Strategie ist die wirksamste , jedoch moralisch verwerflich . Die Presse-Strategie ist Folter . Ich fühle Ekel .
Ich fühle nichts bei der Frage-Strategie	Drucker-Strategie: Flexible handhaben, aber nicht brechen .	Die Brief-Strategie bricht das Gesetz . Ich fühle mich unwohl . Die DNS-Strategie ist Manipulation . Die Presse-Strategie ist Gewaltandrohung . Ich fühle mich unwohl .

Rekonstruktion des Bewertungsprozesses (zweiter Teil)

Gruppierung der Strategien		
Nicht gewählte Strategie – akzeptabel	Gewählte Strategie – noch akzeptabel/noch nicht inakzeptabel	Nicht gewählte Strategie – inakzeptabel
Die Frage-Strategie macht dem Beschuldigten möglicherweise den Ernst der Situation klar, erzeugt aber keinen Druck auf den Verdächtigen. Die Rechte des Beschuldigten werden geschützt . Die Drucker-Strategie ist zu durchschaubar. Ich empfinde Ambivalenz .	DNS-Strategie: Da er Stammkunde ist, ist es gut möglich, dass er DNS bereits am Tatort hinterlassen hat. Die DNS-Strategie setzt ihn deswegen unter Druck , ohne jedoch zwingend eine Falschinformationen bzw. Lüge zu sein. Die DNS-Strategie ruft in mir moralisch die wenigsten Zweifel hervor.	Die Brief-Strategie ist Erpressung . Die Presse-Strategie ist Gewaltandrohung . Ich fühle Abscheu .
Die Frage-Strategie ist nicht zielführend . Ich habe eine neutrale Einstellung .	Die Drucker-Strategie ist relativ harmlos und relativ erfolgversprechend und ist weniger verwerflich als die Brief-Strategie. Ich versuche damit die Zweifel des Verdächtigen auszunutzen .	DNS-Strategie ist sehr plump . Ich fühle mich auf einem moralisch absteigendem Ast , aber immer noch relativ akzeptable . Die Brief-Strategie ist noch verwerflicher als die Drucker- oder DNS-Strategie. Die Presse-Strategie ist Folter . Ich fühle Abscheu .
Die Frage-Strategie ist normal . Ich empfinde nichts besonderes . Die Brief-Strategie kommt mir dumm vor.	Bei der Drucker-Strategie habe ich ein positives Gefühl . Bluffen funktioniert meistens.	Die DNS-Strategie wäre eine Lüge . Die Presse-Strategie ist wie Folter .
Die Frage-Strategie ist zu simple und übt zu wenig Druck aus.	Bei der Drucker-Strategie bekommt der Verdächtige vielleicht Angst und packt aus.	Die Brief-Strategie ist eine zu starke Vorverurteilung , wenn Schuldfrage nicht geklärt ist. Die DNS-Strategie ist eine Fälschung . Ich fühle Unwohlsein . Die Presse-Strategie ist zu hart . Ich fühle Schmerzen .
Bei der Frage-Strategie habe ich ein positives Gefühl , aber der Verdächtige wird die Wahrheit nicht sagen.	Die Brief-Strategie ist nicht ganz fair . Ich bin mir auch unsicher , ob sie funktioniert.	Die DNS-Strategie ist eine Fälschung . Ich habe ein negatives Gefühl . Die Drucker-Strategie bedeutet psychischer Stress . Ich habe eine negatives Gefühl . Die Presse-Strategie ist eine abschreckende Idee und ein moralisches Tabu .
Die Frage-Strategie ist zwar moralisch richtig , aber wenig zielführend . Ich fühle Frustration . In der dritten Phase: Ich freue mich, dass die richtigste auch die erfolgversprechendste Strategie ist.	Die Drucker-Strategie ist zielführend , zwar nicht wirklich korrekt , aber auch nicht so falsch wie die anderen Strategien. Ich fühle mich leicht unwohl , aber auch gespannt , wie es funktioniert.	Die Brief-Strategie ist zu kompliziert und zu umständlich. Die DNS-Strategie finde ich gemein und habe zu viele Skrupel wegen starker Vorverurteilung . Die Androhung von Gewalt bei der Presse-Strategie kann nicht das geeignete Mittel sein.
Die Frage-Strategie ist moralisch unproblematisch , könnte den Verdächtigen aber kalt lassen .	Die Drucker-Strategie sieht recht echt aus, obwohl ein solcher Ausdruck sicherlich nicht den Erwartungen bei einem solchen Test entspricht. Die Strategie könnte auffliegen . Der Verdächtige knickt vielleicht aber ein .	Die DNS- und Brief-Strategie ist eine Vorverurteilung . Ich fühle mich dabei nicht gut . Die Presse-Strategie ist eine Androhung von Folter und gegen die Menschwürde . Ich fühle Ablehnung .
Die Frage-Strategie ist voraussichtlich wirkungslos , überzeugt aber von der Richtigkeit . Ich fühle Hilflosigkeit .	Bei der Brief-Strategie habe ich keine Chance verschenkt . Ich fühle Aufgeregtheit und Neugierde .	Die Drucker- und DNS-Strategie ist eine zu starke Vorverurteilung . Keine Möglichkeit zur Leumdung bzw. sich rauszureden . Ich fühle Abscheu . Keine Rechtfertigung für die Presse-Strategie. Ich fühle Abscheu und Ärger .
Die Frage-Strategie ist uninteressant , aber moralisch die beste . Die Drucker-Strategie amüsiert mich.	Die Brief-Strategie ist eine ungewöhnliche Strategie. Ich bin neugierig .	DNS-Strategie ist eine Fälschung . Ich fühle Unwohlsein . Die Presse-Strategie ist Folter . Ich fühle Ekel .

Ergebnisse

Rekonstruktion des Bewertungsprozesses (dritter Teil)

Gruppierung der Strategien		
Nicht gewählte Strategie – akzeptabel	Gewählte Strategie – noch akzeptabel/noch nicht inakzeptabel	Nicht gewählte Strategie – inakzeptabel
Die Frage-Strategie ist in Ordnung . Die Drucker-Strategie ist langweilig und zu durchschaubar .	Die Brief-Strategie ist eine originelle Strategie. Ich bin neugierig und empfinde Freude .	Die DNS-Strategie ist ein üble Täuschung . Die Presse-Strategie ist Folter .
Die Frage-Strategie ist wenig erfolgversprechend . Ich fühle Hoffnungslosigkeit und Ungeduld .	Die Drucker-Strategie setzt den Verdächtigen unter Druck und ich könnte ihm ein Geständnis entlocken . Ich fühle Unsicherheit, Unruhe, Aufgeregtheit , weil der Trick auffliegen könnte .	Bei der DNS-Strategie habe ich weniger Angst , als bei der Drucker-Strategie. Es kann gefühlt weniger schiefgehen , da die Gefahr aufzufliegen geringer erscheint. Ich habe ein ungutes Gefühl wegen der Täuschung . Die Brief-Strategie ist ein gefälschter Erpresserbrief . Die Presse-Strategie ist Folter . Ich fühle Abscheu .
Die Frage-Strategie ist die moralisch richtige . Ich habe ein gutes Gefühl . Bei der Brief-Strategie bin ich gelangweilt und mutlos .	Bei der Drucker-Strategie bin ich gelangweilt . Es besteht die Gefahr durchschaut zu werden . In der zweiten Phase: Ich empfinde Optimismus, Zuversicht und Neugierde .	Die DNS-Strategie verunsichert den Verdächtigen zu stark . Die Presse-Strategie kann aufgrund des hohen psychischen Drucks keine verlässlichen Aussagen gewährleisten.
Bei der Frage-Strategie empfinde ich nichts besonderes . Sie wird nicht funktionieren . Die Brief-Strategie ist ein wenig zu risikoreich, Ich bin unsicher , ob das klappen könnte.	Mit der Drucker-Strategie möchte ich das schlechte Gewissen des Verdächtigen ausnutzen . Ich bin allerdings ungewiss , ob das klappen könnte.	Die DNS-Strategie ist für mich keine bloße Täuschung der Tatsachen, sondern schon eine verwerfliche Lüge . Missbrauch moderner Möglichkeiten. Presse-Strategie: Ich bin gegen körperliche Gewalt . Ich fühle Unmut .
Die Frage-Strategie ist unwirksam . Die DNS-Strategie ist neutral .	Die Drucker-Strategie ist neutral . Ich befürchte , dass der Verdächtige den Trick erkennen könnte.	Bei der Brief-Strategie begibt man sich noch mehr auf die Stufe eines Verbrechers . Presse-Strategie: Unwohlsein
Die Drucker- und DNS-Strategie sind gute Ideen , aber vielleicht nicht realisierbar .	Bei der Frage-Strategie wird der Verdächtige nervös . Er wird einknicken .	Bei der Brief-Strategie hätte nicht das Gefühl das Richtige zu tun. Bei der Presse-Strategie hätte ich das Gefühl das Falsche zu tun.
Die Frage-Strategie ist lächerlich . Die Drucker-Strategie ist eine Lüge . Ich bin amüsiert .	Die DNS-Strategie wirkt echter als die Drucker-Strategie. Ich fühle leichtes Unbehagen wegen der Lüge als Druckmittel .	Die Brief-Strategie ist kriminell . Die Presse-Strategie ist verwerflich . Ich fühle Wut .

Abbildung 35. (Gruppe KB) Rekonstruktionen der Bewertungen der gewählten und nicht-gewählten Strategien: Die Darstellung zeigt die Begründungen für die gewählte Strategie und die nicht gewählten Strategien. Die farblich markierten Wörter sind Schlüsselwörter in den Begründungen.

7 Ergebnisdiskussion

Auf Basis der empirischen Daten konnten drei Gruppen mit spezifischen Bewertungs- und Entscheidungsmustern identifiziert werden. Es muss darauf hingewiesen werden, dass die Gruppen nicht absolut trennscharf klassifiziert werden konnten. Dies erscheint aber bei Klassifizierungen auf Basis von komplexen Bewertungsmustern wenig verwunderlich. Diese Gruppen unterscheiden sich hinsichtlich der Lösung des gestellten Handlungsproblems. Die Ergebnisse zeigten eine starke intrasubjektive Konsistenz der Bewertungsmuster. Die verwendeten Begriffe wiesen aber innerhalb einer Gruppe teilweise starke Varianzen auf. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass zwar das operative Wissen vorhanden ist, welches die Bewertungen produziert, expressives Wissen zu deren Beschreibung hingegen wenig formalisiert ist. Bei der Interpretation muss auf die etwaige Ähnlichkeit zum hypothetischen Handlungsmodell und den darin beschriebenen intra-psychischen Funktionen von psychischen Prozessen verwiesen werden. Genau darin liegt der Grund für die Ableitung eines hypothetischen Handlungsmodells. Der Verweis auf das hypothetische Handlungsmodell versucht zu zeigen, mit welchen psychischen Prozessen das gegebene Handlungsproblem wahrscheinlich gelöst wurde. Dadurch dass das hypothetische Handlungsmodell aus dem gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell abgeleitet wurde, können Rückschlüsse auf die sozialen Funktionen von psychischen Prozessen gezogen werden.

Alle Gruppen bewerteten die einzelnen Strategien als unterschiedlich moralisch verwerflich, sodass ein linearer Zusammenhang zwischen den Strategien und einem kontinuierlichen Bewertungskriterium angenommen werden konnte. Die Frage- und die Presse-Strategie definierten immer die Extrempunkte auf diesem kontinuierlichen Bewertungskriterium. Die Extremposition der Presse-Strategie verdeutlicht die Notwendigkeit den Einfluss von physischer Gewalt auf die Bewertung zu kontrollieren. Die Täuschung mit physischer Gewalt beeinflusste deutlich die Täuschungsbewertung. Die Strategien zwischen diesen Extrempunkten bildeten Strategiecluster, die ebenfalls unterschiedlich moralisch verwerflich evaluiert wurden. Die Linearität der Strategiebewertung kann demnach nicht alleine auf den Einfluss von physischer Gewalt auf die Bewertung zurückgeführt werden. Dieses Strategiecluster wurde von jeder Gruppe an unterschiedlichen Positionen auf der moralischen Verwerflichkeitsskala positioniert. Dabei unterschied sich jede Gruppe in der Anzahl der Strategien, die unterhalb und oberhalb des Trennwerts positioniert wurden, der die moralische Verwerflichkeitsskala in zwei Hälften trennt. Dieser Trennwert korrespondierte bei den Gruppen „Binäre Kategorisierung“ und „Kontinuierliche

Ergebnisdiskussion

Bewertung“ mit einem Schwellwert, der die Bewertung der moralischen Akzeptabilität bestimmte.

Die Informanten der Gruppe „Binäre Kategorisierung“ positionierten nur die Frage-Strategie unterhalb dieses Trennwerts und bewerteten größtenteils nur diese als moralisch akzeptabel. Obwohl die Informanten die Strategien in dem Strategiecluster unterschiedlich moralisch verwerflich evaluierten, beeinflusste dies nicht die Bewertung der moralischen Akzeptabilität. Die Korrespondenz des Trennwerts, der die moralische Verwerflichkeitsskala in zwei Hälften trennt, mit dem Schwellwert, der die moralische Akzeptabilität bestimmt, entspricht einer binären Kategorisierung, trotz linearer Strategiebewertung. Insofern weisen die Bewertungs- und Entscheidungsmuster der Informanten der Gruppe „Binäre Kategorisierung“ eine deutliche Ähnlichkeit zur gesellschaftlich-etablierten Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit auf. Alle Strategien wurden dementsprechend in zwei Kategorien sortiert. Die Informanten entschieden sich dann gegen die Strategien in der Täuschungskategorie. Die verwendeten dualen Begriffspaare, wie zum Beispiel „Legalität/Illegalität“, „Täuschung/keine Täuschung“ und „Moralisch/Unmoralisch“, könnten als Ergebnisse einer logischen Schlussfolgerung gedeutet werden. Formal ausgedrückt, produzierten die Informanten dieser Gruppe Bewertungen in der Form A/Nicht-A. Darüber hinaus wurden die binären Kategorisierungen mit entsprechenden positiven und negativen emotionalen Begriffspaaren assoziiert. Da die Begründungen der Informanten größtenteils nur diese Bewertungsergebnisse beinhalteten, kann nicht eindeutig auf die semantischen Bedeutungen der binären Variablen geschlossen werden. Es ist nicht eindeutig, dass faktische Falschheit/Wahrheit die Täuschungsdefinition bestimmte. Die Informanten evaluierten die einzelnen Strategien auch als unterschiedlich moralisch verwerflich, was für eine Bewertung mit einer kontinuierlichen Variablen spricht. Da die Informanten die am wenigsten moralisch verwerfliche Strategie als moralisch akzeptabel bewerteten, kommt dieses Bewertungsmuster allerdings einer binären Evaluation gleich. Die Daten zeigten, dass Effektivitätsüberlegungen und moralische Abstufungen zwar unternommen wurden, aber nicht entscheidungsrelevant waren: Die ineffektive Frage-Strategie wurde durch die Bewertung der Ineffektivität nicht ausgeschlossen und die weniger moralisch verwerfliche Brief- und Drucker-Strategie wurden durch diese Bewertungen nicht wählbar. Hierin ist eine spezifische intra-psychische Funktion von Emotionen zu sehen: Die Priorisierung einer Regel bzw. eines Aspekts in einer Bewertungssituation gegenüber einer anderen Regel oder einem anderen Aspekt durch die intra-psychische Steuerung der Aufmerksamkeit. Die nicht-täuschende Frage-Strategie wurde dementsprechend als die einzige moralisch akzeptable Strategie bestimmt. Die Entscheidung für die moralisch akzeptable Strategie wurde dadurch erleichtert, dass Überlegungen für

Ergebnisdiskussion

moralisch inakzeptable Strategien nicht an Aufmerksamkeit gewannen und zur Entfaltung gelangten.

Die Entscheidungen der Gruppe „Maximierung von Konsequenzen“ wiesen keine deutliche Ähnlichkeit zum gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell auf. Die Informanten entschieden sich für die subjektiv effektivste Strategie auf Basis berechnenden Kalküls. Für die Informanten war entscheidend, eine Strategie zu wählen, die nicht zu durchschauen ist. Die prinzipielle Durchschaubarkeit einer Strategie ist allerdings ein wesentliches Merkmal des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells. Allerdings wurde die Presse-Strategie nicht auf Basis von Effektivitätsüberlegungen aussortiert, sondern mittels einer binären Variablen. Die Presse-Strategie wurde außerdem mit negativen emotionalen Begriffen assoziiert. Hierin ist eine spezifische intra-psychische Funktion von Emotionen zu sehen. Durch die Aussortierung der Presse-Strategie reduziert sich die Anzahl der Strategien, die auf Basis von Effektivitätsüberlegungen bewertet werden mussten. Dadurch vereinfacht sich das Handlungsproblem für die Informanten. Die moralischen Bewertungsmuster sprechen allerdings für eine Bewertung mittels einer kontinuierlichen Variablen: Die einzelnen Strategien wurden unterschiedlich moralisch verwerflich evaluiert, sodass ein linearer Zusammenhang zwischen den Strategien und der moralischen Verwerflichkeitsskala angenommen werden kann. Ein individueller Schwellwert trennte dabei die moralisch akzeptablen von den moralisch inakzeptablen Strategien ab. Die Entscheidungsrelevanz der moralischen Bewertungen kann allerdings auf Basis der Daten nicht angenommen werden. Einige Informanten entschieden sich dementsprechend für eine Strategie, die ihnen moralisch inakzeptabel erschien. Dass die Entscheidungen, im Gegensatz zu den Bewertungen, keine Ähnlichkeit zum gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell aufwiesen, bedeutet nicht, dass die Informanten die soziale Norm des Täuschungsverbots nur unzureichend kennen. Es bedeutet lediglich, dass ein anderes kognitives Schema möglicherweise auf Grund spezifischer subjektiver Erfahrungen der Informanten in dieser Gruppe aktiviert und zur Entscheidungsfindung herangezogen wurde. Die konsistente Kategorisierung der Strategien ist eine notwendige Bedingung für die Entscheidungsfindung. Um ein Handlungs- bzw. Kategorisierungsproblem lösen zu können, verwenden soziale Akteure Bewertungsmuster und entsprechende psychische Prozesse, die kulturell eingeübt sind und individuell beherrscht werden. Die Informanten lösten dementsprechend das gegebene Handlungsproblem mit den ihnen individuell zur Verfügung stehenden intra-psychischen Kompetenzen.

Ergebnisdiskussion

Die Bewertungen und Entscheidungen der Gruppe „Kontinuierliche Bewertung“ weisen eine deutliche Ähnlichkeit zu der gesellschaftlich-etablierten Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck auf. Die Informanten schätzten die Strategien unterschiedlich moralisch verwerflich ein. Ein individueller Schwellwert trennte die moralisch akzeptablen von den moralisch inakzeptablen Strategien ab. Die Informanten entschieden sich für eine Strategie unterhalb dieses Schwellwerts, die sie dementsprechend als noch akzeptabel oder noch nicht inakzeptabel bewerteten. Sie entschieden sich nicht für die am wenigsten verwerfliche und auch nicht für die verwerflichste Strategie, sondern für die zweit- oder drittverwerflichste Strategie bzw. für die verwerflichste unter den akzeptablen Strategien. Darüber hinaus wurde der Begriff „Druck“ insbesondere von den Informanten dieser Gruppe verwendet, um die einzelnen Strategien zu beschreiben. Es konnten Begründungen gefunden werden, welche die gewählte Strategie mit dem Label „etwas psychischer Druck“ und die nicht-gewählte Strategie mit dem Label „sehr hoher psychischer Druck“ versehen. Zur Beschreibung der gewählten und nicht-gewählten Strategie wurden auch andere Begriffe verwendet, die aber ebenfalls auf eine moralische Abstufung hindeuten. Die Begriffe „moralisch vertretbare Finte“ für die gewählte Strategie und „Betrug“ für die nicht-gewählte Strategie sind hierfür als Beispiele zu nennen. Emotionale Begriffe wie zum Beispiel „leichtes Unwohlsein“ deuten auf eine Assoziation mit diesen moralischen Abstufungen hin und sprechen für ein Appraisal der kontinuierlichen Variablen des psychischen Drucks. Auf diesem Kontinuum wurden dementsprechend die inakzeptablen Strategien von allen anderen Strategien deutlich abgetrennt und mit negativen emotionalen Begriffen versehen. Es ist von besonderem Interesse, dass Effektivitätsüberlegungen zwar unternommen wurden, aber keinem Maximierungsgedanken folgten. Die Informanten dieser Gruppe entschieden sich nicht für die subjektiv effektivste oder ineffektivste Strategie: Die nicht-gewählte und als ineffektiv eingeschätzte Frage-Strategie wurde dementsprechend mit Emotionen wie „Hilflosigkeit“ und „Frustration“ assoziiert, mit der noch akzeptablen bzw. noch nicht inakzeptablen gewählten Strategie hingegen emotionale Begriffe wie „Aufgeregtheit“ und „Neugierde“. Neugierde und Aufgeregtheit sind Begriffe mit positiver Valenz und deuten darauf hin, dass den Informanten bewusst war, dass die Strategie möglicherweise nicht zum Erfolg führen konnte bzw. dass die Strategie eine relativ hohe Aufdeckungswahrscheinlichkeit besaß. Dennoch wurden diese Strategien gewählt. Es wird angenommen, dass die Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck zwar theoretisch auf berechnendem Kalkül basieren kann. Es erschien aber unwahrscheinlich wegen der spezifischen Funktion von berechnendem Kalkül, Maxima und Optima zu finden. Emotionen besitzen dementsprechend die intra-psychische Funktion eine Handlungsoption subjektiv akzeptabel erscheinen

Ergebnisdiskussion

zu lassen, selbst wenn sie die Möglichkeit des Scheiterns besitzt. Anders ausgedrückt. Emotionen markieren nicht nur einen Schwellwert auf der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck, sondern auch eine spezifische nicht-maximierende Position auf der Zielfunktion der Erfolgswahrscheinlichkeit. Die theoretische Definition des gesellschaftlich-etablierten Bewertungsmuster mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck hat gezeigt, dass psychischer Druck und Erfolgswahrscheinlichkeit einer Strategie korrelieren. Es kann dementsprechend möglich sein, dass die Einschätzung des psychischen Drucks die Berechnung der Erfolgswahrscheinlichkeit bestimmt. Zusammengefasst kann geschlossen werden, dass unabhängig davon, ob die Effektivität berechnet oder der psychische Druck evaluiert wurde, Emotionen die intra-psychische Funktion besitzen, Mittelpositionen bzw. nicht-maximierende Positionen auf kontinuierlichen Variablen zu markieren. Dass Emotionen diese Funktion besitzen können, ergibt sich theoretisch aus einem nicht zwangsläufig binären, sondern kontinuierlichen Appraisalprozess. In vielen Fällen basiert das Einschätzungsergebnis auf einem „[...] continuous or graded appraisal on a scalar criterion and/or a multidimensional evaluation“ (Scherer 2001: 94). Der psychische Druck ist z.B. eine kontinuierliche Variable, sodass die Einschätzung der normativen Signifikanz ein kontinuierliches Ergebnis produzieren kann. Zwei Informanten beschrieben Reue nach der initialen Entscheidung für eine Strategie und revidierten im nachfolgenden Verlauf ihre Entscheidung. Diese Fälle zeigen unterschiedliche Phasen einer emotionalen Episode sowie eine durch die Strategiebewertung ausgelöste moralische und emotionale Ambivalenz. Die Reue kann als Reappraisal der gewählten Strategie bzw. der eigenen Entscheidung gedeutet werden. Die Anpassung der Entscheidung an die emotionale Erfahrung der Reue bzw. an die normativen Standards war die Folge und mündete in Formen der Beruhigung und Erleichterung nachdem eine weniger moralisch verwerfliche Strategie gewählt wurde. Dies bestätigt erneut die Korrelation der emotionalen Erfahrung mit der kontinuierlichen Variablen des psychischen Drucks.

8 Zusammenfassung und Ausblick

Die Dissertation setzte sich zum Ziel, die Rolle von sozialen Normen und Emotionen im individuellen Handlungsprozess zu erforschen. In der sozialwissenschaftlichen Forschung werden soziale Normen oftmals als gesellschaftliche Handlungsrichtlinien definiert, die befolgt werden müssen, um einen sozialen Zweck zu erfüllen bzw. soziale Ordnung zu etablieren (von Scheve 2010). Dieser Beitrag konkretisierte dieses Verständnis, indem die Frage nach der intra-psychischen Umsetzung von Handlungsrichtlinien gestellt wurde. Der soziale Akteur muss zur Handlungsproduktion die ihm zur Verfügung stehenden mentalen Kapazitäten anwenden, was Emotionen einschließt. Die intra-psychische Umsetzung von sozialen Normen kann vor allem dann mit einem hohen kognitiven Aufwand für den handelnden sozialen Akteur verbunden sein, wenn komplexe und von Experten ausformulierte Rechtsnormen betroffen sind. Demnach stellte sich sowohl die Frage, wie komplexe gesellschaftliche Normen intra-psychisch umgesetzt werden können, als auch wie diese mental repräsentiert bzw. internalisiert sind. Der konkrete Internalisierungsprozess – die entsprechenden Situationen und Institutionen – in denen soziales Wissen angeeignet wird, stand nicht im Fokus dieser Arbeit. Es wurde vielmehr die strukturelle Kopplung zwischen sozialen und psychischen Systemen zur Erklärung sozialer Handlungen untersucht.

Als Beispiel für eine komplexe soziale Norm wurde das Täuschungsverbot im deutschen Rechtssystem gewählt. Im Zuge einer Inhaltsanalyse wurden relevante Gesetze, nämlich die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO sowie der Paragraph § 263 StGB und die daran anschließende Rechtsprechung untersucht. Die Paragraphen §§ 136 und 136a StPO beschreiben verbotene Ermittlungsmaßnahmen der Strafverfolgungsbehörden, der Paragraph § 263 StGB den Betrug. Täuschungen, die sich in dem Regelungsbereich dieser Gesetze befinden, können kompetitive Täuschungen genannt werden. Mit kompetitiven Täuschungen wurden Handlungen definiert, die in antagonistischen Situationen gewählt werden. Damit wurden Situationen beschrieben, in denen die involvierten Parteien gegenläufige Interessenslagen besitzen. Das Verhältnis zwischen einem Polizisten und einem Verdächtigten oder einem Käufer und einem Verkäufer sind Beispiele für solche antagonistischen Situationen. Die Strukturierung bzw. die gesellschaftliche Etablierung dieser antagonistischen Situationen können als Methode verstanden werden, um soziale Zwecke bzw. übergeordnete Ziele zu erreichen bzw. gesellschaftliche Organisationsprobleme zu lösen. Durch den marktförmigen Wettstreit zwischen dem Verkäufer, der ein Gut so teuer wie möglich verkaufen möchte und dem Käufer, der versucht, ein Gut so billig wie möglich zu erwerben, werden – zumindest in der Theorie – verteilungsgerechte Preise

Zusammenfassung und Ausblick

gefunden. Die antagonistische Situation zwischen den Strafverfolgungsbehörden und einem Verdächtigten verfolgt den sozialen Zweck der prozessualen Wahrheitsfindung, um auf Basis dessen Recht sprechen zu können bzw. verfolgt den sozialen Zweck des Ausgleichs zwischen dem Ziel der effektiven Strafverfolgung und der Rechtspflege. Die in solchen Situationen involvierten Parteien müssen ihren freien Willen ausüben können. Die freie Willensausübung ist eine Grundbedingung für das Gelingen antagonistischer Situationen. Dementsprechend muss Täuschung, die geeignet ist, die freie Willensausübung zu beeinträchtigen, verboten bzw. reglementiert werden. Die Täuschung beeinträchtigt das Vorstellungsbild eines Getäuschten. Ein Irrtum über eine Situation ist dann fremdverschuldet. Ein Irrtum, der sich ohne täuschende Handlung einstellt, ist selbstverschuldet. Ein Beschuldigter, der zum Beispiel einen mehrdeutigen Begriff nicht als mehrdeutig erkennt, ist selber schuld an einem möglichen Irrtum, der daraus entsteht. Freiheit bedeutet in diesem Zusammenhang auch die Freiheit eigene Fehler machen zu dürfen. Eine Bedingung für das Gelingen der antagonistischen Methode ist demnach die Mündigkeit der involvierten Parteien bzw. die Sensibilität gegenüber strategischen Motiven in zwischenmenschlichen Kommunikationsformen.

Die Ergebnisse der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots bestätigten eine Vermutung aus einer philosophischen Annäherung an das Täuschungsverbot. Neben den Bewertungsdimensionen Täuschung/keine Täuschung existiert die Bewertungsdimension List. Die List ist eine Form der erlaubten Täuschung. Sie wirkt täuschend, ohne den destruktiven Effekt der Täuschung. Sie beeinträchtigt nicht die freie Willensentschließung und führt nicht zu einem fremdverursachten Irrtum. Die List verhindert dementsprechend nicht das Erreichen sozialer Zwecke in antagonistischen Situationen. Sie wirkt aber täuschend, sodass sich eine involvierte Partei in einer antagonistischen Situation einen strategischen Vorteil verschaffen kann. Die List stellt somit eine Handlung dar, die es den Opponenten ermöglicht, Selbstinteresse und gesellschaftliche Interessen gleichermaßen zu verfolgen. Die Inhaltsanalyse machte deutlich, dass die Befolgung der sozialen Norm des Täuschungsverbots, welche zwar die Täuschung verbietet, aber die täuschende List erlaubt, mit einem hohen kognitiven Aufwand für die sozialen Akteure verbunden ist. Der listige Akteur steht in Interaktion mit seinem Opponenten. Er muss über eine feingliedrige und detaillierte Definition darüber verfügen, welche Handlungen die Erreichung des gesellschaftlichen Ziels der freien Willensentschließung beeinträchtigen und welche diese lediglich beeinflussen. Die Befolgung dieser sozialen Norm ist demnach nicht nur eine Frage der Unterdrückung des individuellen Selbstinteresses, sondern muss vor allem auch als komplexe Kommunikation zwischen sozialen und kreativen Akteuren verstanden werden, welche das

Zusammenfassung und Ausblick

Vorstellungsbild bzw. den Willensbildungsprozess des Gegenübers einschließt. In diesem Zusammenhang sei nochmals die These von Oliver Williamson erwähnt, der List als Gefahr für die soziale Ordnung definiert. Williamson deklariert den ökonomischen Menschen nicht nur als nutzenmaximierend, sondern als „[...] self-interst seeking with guile“ (Williamson 1979: 234). Mit einem täuschenden und cleveren Weg der Zielerreichung meint Williamson, dass der ökonomische Mensch auch nicht vor betrügerischen Handlungen zurückschreckt, um seinen Nutzen zu maximieren. Die Lösung dieses Problems liegt für Williamson und die Transaktionskostenökonomie in institutionellen Rahmenbedingungen, welche die Kosten für einen Betrug durch Sanktionen erhöhen. Das Ziel dieser Dissertation lag hingegen darin, die kognitiven und emotionalen Aspekte zu untersuchen, welche die notwendige Regulierung der Wahl von Täuschung und List bestimmen. Die List darf nicht als destruktive Handlung bzw. als Gefahr für die soziale Ordnung verstanden werden. Sie bietet sozialen Akteuren vielmehr die Möglichkeit, ihrem Selbstinteresse zu folgen, ohne dabei die Erreichung sozialer Ziele zu verhindern. Insofern kommt der List eine zentrale Rolle bei der Aufrechterhaltung sozialer Ordnung zu. Das Konzept der List stellt einen spannenden kognitionsethnologischen Zugang für die Untersuchung von Wechselwirkungen zwischen den sozialen Erfordernissen bzw. Anforderungen für das Gelingen antagonistischer Situationen und den mentalen Repräsentationen für deren intrapsychische Umsetzung.

Auf Basis der Inhaltsanalyse des Täuschungsverbots in juristischen Texten wurde ein gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell abgeleitet, das die Unterscheidung zwischen List und Täuschung bzw. zwischen selbst- und fremdverursachten Irrtum aus der Sicht handelnder Akteure definiert. Der Zweck dieser Ableitung bestand darin, Bewertungs- und Entscheidungsmuster zu definieren, die konforme Handlungen produzieren. Erst durch diese Ableitung können Ähnlichkeiten zwischen der sozialen Norm des Täuschungsverbots und den individuellen Umsetzungsstrategien von sozialen Akteuren identifiziert werden. Es konnten zwei Bewertungsmuster bestimmt werden: eine Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit und eine Bewertung mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck. Die Bewertung mittels der binären Variablen faktische Falschheit/Wahrheit definiert alle Handlungen, die faktisch falsche Informationen kommunizieren, als verbotene Täuschung und alle Handlungen, die faktisch wahre Informationen kommunizieren als keine Täuschung/List. Ein Irrtum, der auf einer faktisch wahren Behauptung beruht ist selbstverschuldet. Eine solche Behauptung oder Handlung stellt eine erlaubte List dar, unabhängig davon, ob dieser Irrtum intendiert war. Die Bewertung mittels der kontinuierliche Variable psychischer Druck definiert

Zusammenfassung und Ausblick

Handlungen, die keinen psychischen Druck ausüben, nicht als Täuschung; Handlungen, die einen geringen psychischen Druck ausüben als noch erlaubte List und Handlungen, die einen zu hohen psychischen Druck ausüben als verbotene Täuschung. Die Implikationen eines kontinuierlichen Normverständnisses sind vielschichtig und beziehen sich auf die Interpretation von sozialen Handlungen und theoretischen Ableitungen daraus. Die Konzeption einer kontinuierlichen Norm versteht und erklärt zum Beispiel antisoziales Handeln nicht zwangsläufig als missglückte Sozialisation (Talwar & Crossman 2011; Glannon 2008; Keltner & Kring 1998), sondern als Verschiebung bzw. als sozial-adaptive Etablierung eines Schwellwertes des psychischen Drucks. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell formuliert soziale Anforderungen an die intra-psychischen Prozesse von sozialen Akteuren. Soziale Akteure müssen unter Zuhilfenahme ihrer psychischen Kompetenzen folgende Bewertungs- und Entscheidungsprozesse umsetzen, um im Sinne der sozialen Norm des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem konform zu handeln. Soziale Akteure müssen zur Bestimmung faktischer Falschheit/Wahrheit prüfen, ob eine Diskrepanz zwischen kommunizierten Informationen und den objektiven Tatsachen besteht. Die Entscheidung muss für die faktisch wahre Handlung ausfallen. Juristischen Laien müssen außerdem prüfen, ob der ausgeübte psychische Druck einer Handlung unterhalb oder oberhalb eines zu definierenden Schwellwerts liegt. Erst dadurch wird der ausgeübte psychische Druck als noch gering bzw. zu hoch eingestuft. Die Entscheidung muss für eine Handlung ausfallen, die keinen oder einen geringen psychischen Druck ausübt. Es kann angenommen werden, dass während der Sozialisation kulturelle Definitionen dieses Schwellwerts internalisiert werden.

Die Definition dieser sozialen Anforderungen spezifiziert, dass konformes Handeln für soziale Akteure weit vielschichtiger ist, als einfache Soll-Regeln, wie „Du sollst nicht täuschen“ vermuten lassen. Die Dissertation beantwortete die Frage, wie die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells in individuellen Handlungsmodellen der sozialen Akteure umgesetzt sein können, sowohl theoriegeleitet als auch empirisch. Die theoretische Auseinandersetzung mit dieser Frage klärte die intra-psychischen Bedingungen für konformes Handeln mit dem Täuschungsverbot. Sie endete hierfür mit der Frage nach der intra-psychischen Funktion von logischer Deduktion, berechnendem Kalkül sowie Emotionen für den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess. Berechnendes Kalkül und Emotionen sind geeignet, um Bewertungen auf einer kontinuierlichen Variablen vorzunehmen. Logische Deduktion bezieht verbale Regeln auf einen empirischen Einzelfall und trifft Ableitungen in der Form von Ja/Nein-Ergebnissen. Diese Analyse gab Aufschluss darüber, unter Zuhilfenahme welcher intra-psychischen Kompetenzen die sozialen Anforderungen umgesetzt sein könnten,

Zusammenfassung und Ausblick

wodurch sich auch deren soziale Funktion ergab. Welche individuellen Handlungsmodelle juristische Laien tatsächlich anwenden bzw. durch welche individuellen Handlungsmodelle die Handlungen von sozialen Akteuren beschreibbar sind, wurde empirisch untersucht. Durch die empirische Untersuchung von individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozessen konnte vor allem die intra-psychischen Funktionen von Emotionen spezifiziert werden. Mit Verweis auf die oberen Erörterungen in der Ergebnisdiskussion kann geschlossen werden, dass Emotionen die erlaubte List als wählbar markieren und die Täuschung als nicht wählbar assortieren, was eine wesentliche Bedingung für die Umsetzung der sozialen Anforderungen und das Gelingen von antagonistischen Methoden darstellt.

An dieser Stelle kann auch eine Bewertung der Verwendung von virtuellen Umgebungen zu Datenerhebung abgegeben werden. Keine Möglichkeit zu besitzen, Nachfragen zu stellen, ist ein Nachteil bei dieser Methode. Dies könnte allerdings durch Echtzeitauswertungen und implementierte Live-Chats umgangen werden. Die Vorteile dieser Methode liegen in der Immersion bzw. der Einbettung der Informanten in eine Bewertungs- und Entscheidungssituation. Das tatsächliche Eintauchen der Informanten in die Handlungssituation zeigte sich exemplarisch bei den Informanten, die zu einem bestimmten Zeitpunkt Reue empfanden und diese Erfahrung die daran anschließenden Entscheidungen beeinflusste. Hier ist deutlich ein Vorteil zu retrospektiven Interviews zu sehen, in denen auslösende Aspekte und kausale Zusammenhänge von Informanten erinnert werden müssen. Ein weiterer Vorteil von virtuellen Umgebungen liegt in der Anwendbarkeit unterschiedlicher Datenerhebungsmethoden und -methodologien. Dies gilt insbesondere für die Erforschung von kognitiven Schemata. Kronenfeld (2005: 368). betont explizit die Schwierigkeit der Identifikation eines kausalen Zusammenhangs zwischen empirischen Daten bzw. Äußerungen von Informanten und kognitiven Schemata. Die Dissertation verfolgte das Ziel, durch Konsistenz von vor allem unterschiedlichen Datenerhebungsmethodologien ein wichtiges Indiz für diese kausalen Zusammenhänge zu liefern.

Bei den Gruppen „Kontinuierliche Bewertung“ und „Binäre Kategorisierung“ muss explizit auf die große Konsistenz der Daten und Datenerhebungsmethodologien hingewiesen werden. Die kontinuierliche Bewertung auf der moralischen Verwerflichkeitsskala erklärte die Bewertung der moralischen Akzeptabilität. Die Bewertung der moralischen Akzeptabilität erklärte wiederum die individuellen Entscheidungen. Die sprachlichen Begründungen und Beschreibungen von Emotionen entsprachen ebenfalls den Bewertungen der moralischen Verwerflichkeit und Akzeptabilität. Diese Konsistenz der Daten ist ein Indiz für die kulturelle Modellierung des

Zusammenfassung und Ausblick

Handlungsproblemen und damit abgestimmten Bewertungs- und Entscheidungsmustern. Emotionen spielten bei allen drei Gruppen eine wesentliche Rolle, wobei sie jeweils spezifische intrapsychische Funktionen erfüllten, um das Handlungsproblem zu lösen. Emotionen sind demnach kultivierte Kompetenzen, die es sozialen Akteuren ermöglichen, hoch komplexe juristische Bewertungsprobleme individualspezifisch zu lösen. Dabei interagieren sie mit anderen psychischen Prozessen, wie zum Beispiel logischer Deduktion und berechnendem Kalkül.

An dieser Stelle kann folgende Behauptung von Roy D'Andrade (1995: 145) kommentiert werden:

„[...] cultural learning probably involve both verbal rules and connectionist networks in complex amalgams - such a mixture has the potential advantage of being quicker to master than pure connectionist learning, yet to be more rapid and effortless in performance than pure serial symbolic processing learning. In any case, the notion that culture consists of rules, propositions, or other types of verbal declarative knowledge needs to be modified to include connectionist-like types of learning in which there may be regularity in behavior but no direct representation of the rules in symbols“.

Die juristischen Laien trafen größtenteils Bewertungen und Entscheidungen, die den sozialen Anforderungen entsprachen. Vor allem die Bewertungen- und Entscheidungen der Gruppe „Kontinuierliche Bewertung“ deuten auf eine intuitive und schematisierte Informationsverarbeitung hin. Sie wiesen, wie oben dargestellt, eine deutliche Ähnlichkeit zu dem gesellschaftlich-etablierten Bewertungsmuster mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck auf. Dieses Bewertungsmuster basiert explizit nicht auf verbalen Regeln von der Art „Du sollst nicht täuschen“. Nichtsdestotrotz verwendeten die Informanten Begriffe wie „Druck“ und waren sogar befähigt unterschiedliche Level an Druck sprachlich zu bestimmen. Die Handlungen von juristischen Laien involvieren sowohl kognitive Schemata und kulturelle Emotionsmodelle als auch verbale Regeln. Die Art der Regel ist allerdings nicht in Form von kategorischen „Du sollst nicht...“ – Regeln, sondern verweist auf die sprachlichen und grammatikalischen Möglichkeiten der Steigerung. Eine Frage, die sich dementsprechend ergibt, zielt auf die Erlernbarkeit der Einschätzung von psychischem Druck ab. Eine sprachliche Steigerung bzw. Komparation benötigt immer einen Referenzwert: größer, besser, weiter als.... Wie wird der Referenzwert bzw. der Schwellwert des psychischen Drucks internalisiert? Eine mögliche Antwort auf diese Frage könnte auf die Ähnlichkeit zwischen psychischem und physischem Druck verweisen. Die Bewertung von unterschiedlichen Graden von physischem Druck, der sein höchstes Maß bei der Folter und dem Totschlag erreicht, könnte als Körpererfahrung gelernt werden.

Zusammenfassung und Ausblick

Individuen lernen von frühester Kindheit an, die Beziehung zwischen physischen Objekten wahrzunehmen und so auch die Beziehung des eigenen Körpers zu anderen Individuen. Der Schwellwert des erlaubten physischen Drucks ist durch die kulturelle Definition der körperlichen Integrität bestimmt. Überschreitungen dieses Schwellwerts beschreiben rechtliche Vergehen, wie zum Beispiel Mord oder Vergewaltigung. Die Folter ist hier ein interessantes Beispiel, weil sie nicht nur im Stande ist, die körperliche Unversehrtheit, sondern auch den freien Willen zu brechen. Physischer und psychischer Druck verschmelzen hier. Dementsprechend stellt sich die Frage, ob abstrakte Konzepte wie psychischer Druck über Körpererfahrungen gelernt werden können. Die „Embodiment“-Forschung zur frühkindlichen Erziehung zeigt, dass selbst abstrakte Konzepte wie „Freiheit“ als sensomotorische und affektive Äußerungen definiert sein können (Kiefer & Trumpp 2012). Der erfahrende und erfahrene Körper (Kapitel 4.2.2) könnte Wissen über psychischen Druck durchaus als somatische Reaktionen speichern. Weiterführende Forschung ist notwendig, um den Aspekt des psychischen Drucks als Körpererfahrung tiefgreifender zu beleuchten. Der Beitrag dieser Dissertation ist darin zu sehen, psychischen Druck als relevantes Attribut bzw. als zu verarbeitende Information in einer Situation bei moralischen Bewertungen und Entscheidungen identifiziert zu haben. Da viele juristischen Konzepte auf der freien Willensbildung und -entschließung basieren, kann das Forschungsfeld „Law and Emotion“ hiervon profitieren.

„Cognitive scientists who [...] seek to understand human moral cognition must devote more attention to developing computational theories of moral competence. Legal theory will have an important role in this process“ (Mikhail 2007: 151).

Diese Dissertation zeigt, dass Täuschung nicht gleich Täuschung ist. Forschungen zu Täuschungshandlungen müssen über ein Konzept der List verfügen bzw. über ein Konzept der erlaubten Täuschung, um Fehlinterpretationen zu vermeiden. Nicht jede Täuschung bricht ein Täuschungsverbot. Die empirische Beobachtung einer täuschenden Handlung ist damit nicht unbedingt mit der Ignorierung oder intra-psychischen „Überschreibung“ sozialer Normen verbunden oder als Indiz für antisoziales Verhalten zu sehen. Das Konzept der List, wie es in dieser Dissertation formuliert wurde, beschreibt auch keine post-hoc Rationalisierung eines Normbruchs. Die List ist vielmehr Teil der sozialen Norm des Täuschungsverbots. Es kann die spannende Frage gestellt werden, ob es eine Eigenart von sozialen Normen generell ist, neben Definitionen für Normbrüche auch Bestimmungen für erlaubte Normdehnungen zu formulieren. Nicht nur die handlungstheoretische Täuschungsforschung (z.B. Colombo et al. 2013; Sip et al. 2012; Choi et al. 2011; Seiter & Brusckke 2007; Ning & Crossman 2007; Blum 2005; Gneezy

Zusammenfassung und Ausblick

2005; Aune & Waters 1994) sowie die psychologische und neurowissenschaftliche Forschung zur Täuschungserkennung (z.B. Abe 2011; Sip et al. 2008; Kozel et al. 2004; Malcolm & Keenan 2003) und täuschungsbezogene Psychopathieforschung (z.B. DeLisi 2009; Gladden et al. 2009; Maibom 2005; Keltner & Kring 1998; Miller 1996), sondern auch die Forschung zur Selbsttäuschung (Triver 2010) können von der Perspektive profitieren, dass nicht jede Täuschung eine verbotene Täuschung qualifiziert. Das Konzept der List ist tief in dem kulturellen Modell des Täuschungsverbots verwurzelt, das wiederum in zentralen Instanzen gesellschaftlichen Lebens, wie dem Recht, aber auch der Ökonomie oder dem Krieg und der Religion verwoben ist. Emotionen sind dabei relevante Handlungskompetenzen, um mit List eigene Ziele zu verfolgen, ohne dadurch die soziale Ordnung zu gefährden.

9 Literaturverzeichnis

- Abe, Nobuhito 2011. How the Brain Shapes Deception: An Integrated Review of the Literature. *The Neuroscientist* 17, 5, 560–574.
- Abrams, Kathryn & Keren, Hila 2010. Who's Afraid of Law and the Emotions? *Minnesota Law Review* 94, 6, 1997–2074.
- Ahn, Sun Joo, Le, Amanda Minh Tran & Bailenson, Jeremy N. 2013. The Effect of Embodied Experiences on Self-Other Merging, Attitude, and Helping Behavior. *Media Psychology* 16, 1, 7–38.
- Akers, Ronald L & Jensen, Gary F 2006. The Empirical Status of Social Learning Theory of Crime and Deviance: The Past, Present, and Future. *Taking stock: The status of criminological theory*. 37–76.
- Arkush, David J. 2008. Situating Emotion: A Critical Realist View of Emotion and Nonconscious Cognitive Processes for Law and Legal Theory. *BYU Law Review* 5, 1275–1366.
- Aune, R. Kelly & Waters, Linda L. 1994. Cultural differences in deception: Motivations to deceive in Samoans and North Americans. *International Journal of Intercultural Relations* 18, 2, 159–172.
- Backhaus, Klaus u. a. 2011. *Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung*. 13. Auflage. Berlin: Springer Verlag.
- Bailenson, Jeremy N. u. a. 2006. The Effect of Behavioral Realism and Form Realism of Real-Time Avatar Faces on Verbal Disclosure, Nonverbal Disclosure, Emotion Recognition, and Copresence in Dyadic Interaction. *Presence: Teleoperators and Virtual Environments* 15, 4, 359–372.
- Bandes, Susan A. & Blumenthal, Jeremy A. 2012. Emotion and the Law. *Annual Review of Law and Social Science* 8, 1, 161–181.
- Baron, Jonathan & Ritov, Ilana 2009. Protected Values and Omission Bias as Deontological Judgments. In D. M. Bartels u. a. (Hg.), *Psychology of Learning and Motivation*. Oxford, UK: Elsevier Inc., 133–167.
- Bartels, Daniel M. 2008. Principled moral sentiment and the flexibility of moral judgment and decision making. *Cognition* 108, 2, 381–417.
- Bennardo, Giovanni & Kronenfeld, David B 2011. Types of Collective Representations: Cognition, Mental Architecture, and Cultural Knowledge. In D. Kronenfeld u. a. (Hg.), *A Companion to Cognitive Anthropology*. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 82–101.
- Bennett Jr., Winston, Schreiber, Brian T. & Andrews, Dee H. 2002. Developing competency-based methods for near-real-time air combat problem solving assessment. *Computers in Human Behavior* 18, 6, 773–782.

Literaturverzeichnis

- Bennis, Will M. & Pachur, Thorsten 2006. Fast and frugal heuristics in sports. *Psychology of Sport and Exercise* 7, 6, 611–629.
- Bennis, Will M., Medin, Douglas L. & Bartels, Daniel M. 2010. The Costs and Benefits of Calculation and Moral Rules. *Perspectives on Psychological Science* 5, 2, 187–202.
- Berg, Nathan & Gigerenzer, Gerd 2010. As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *History of Economic Ideas* 18, 1, 133–165.
- Bernard, H. Russell 2006. *Research Methods in Anthropology: Qualitative and Quantitative Approaches*. 4. Auflage. Oxford, UK: AltaMira Press.
- Betz, Joe 2006. *eBay - Sicher kaufen und verkaufen: Einsteigen, sich schützen, Shop gründen*. Burgthann: Markt+Technik Verlag.
- Binmore, Ken 2010. Social norms or social preferences? *Mind & Society* 9, 2, 139–157.
- Blascovich, Jim u. a. 2002. Immersive virtual environment technology as a methodological tool for social psychology. *Psychological Inquiry* 13, 2, 103–124.
- Blum, Susan D. 2005. Five approaches to explaining „truth“ and „deception“ in human communication. *Journal of Anthropological Research* 61, 3, 289–315.
- Blumenthal, Jeremy A 2010. A moody view of the law: Looking back and looking ahead at law and the emotions. In *Nebraska Symposium on Motivation*. 185–210.
- Bourdieu, Pierre 1987. The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field. *Hastings Law Journal* 38, 7, 805–853.
- Brinkmann, Carl 1967. Geschichtliche Wandlungen in der Idee des gerechten Preises. In A. Montaner (Hg.), *Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. Köln: Kiepenheuer & Witsch, 356–373.
- Bucciarelli, Monica, Khemlani, Sangeet & Johnson-Laird, P. N. 2008. The psychology of moral reasoning. *Judgment and Decision Making* 3, 2, 121–139.
- Camerer, Colin F. & Fehr, Ernst 2004. Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists. In J. Henrich u. a. (Hg.), *Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*. Oxford, UK: Oxford University Press, 55–95.
- Choi, Hye Jeong, Park, Hee Sun & Oh, Ju Yeon 2011. Cultural differences in how individuals explain their lying and truth-telling tendencies. *International Journal of Intercultural Relations* 35, 6, 749–766.
- Colombo, Barbara u. a. 2013. The Effects of Lies on Economic Decision Making. An Eye-Tracking Study. *Research in Psychology and Behavioral Sciences* 1, 3, 38–47.
- Cosmides, Leda & Tooby, John 2000. Evolutionary psychology and the emotions. In M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Hg.), *Handbook of emotions*. New York, London: The Guilford Press, 91–115.

Literaturverzeichnis

- Csordas, Thomas J. 1990. Embodiment as a Paradigm for Anthropology. *Ethos* 18, 1, 5–47.
- Curran-Everett, Douglas 2009a. Explorations in statistics: the bootstrap. *Advances in Physiology Education* 33, 4, 286–292.
- Curran-Everett, Douglas 2009b. Explorations in statistics: confidence intervals. *Advances in physiology education* 33, 2, 87–90.
- Curran-Everett, Douglas 2009c. Explorations in statistics: hypothesis tests and P values. *Advances in physiology education* 33, 2, 81–6.
- Cushman, Fiery, Young, Liane & Hauser, Marc 2006. The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment: testing three principles of harm. *Psychological Science: a journal of the American Psychological Society / APS* 17, 12, 1082–9.
- D’Andrade, Roy 1995. *The development of cognitive anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- D’Andrade, Roy 2005. Some Methods for Studying Cultural Cognitive Structures. In N. Quinn (Hg.), *Finding Culture in Talk: A Collection of Methods*. New York: Palgrave Macmillan, 83–104.
- D’Andrade, Roy 2008. *A Study of Personal and Cultural Values. American, Japanese, and Vietnamese*. New York: Palgrave Macmillan US.
- de Maizière, Thomas 2013. Humanitäres Völkerrecht in bewaffneten Konflikten. <http://www.humanitaeres-voelkerrecht.de/Hb15.2Mai2013.pdf> [Abgerufen am 02.01.2017].
- DeLisi, Matt 2009. Psychopathy is the Unified Theory of Crime. *Youth Violence and Juvenile Justice* 7, 3, 256–273.
- DePaulo, Bella u. a. 1996. Lying in everyday life. *Journal of personality and social psychology* 70, 5, 979–995.
- Diekmann, Andreas 1980. *Die Befolgung von Gesetzen. Empirische Untersuchungen zu einer rechtssoziologischen Theorie*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Diekmann, Andreas 2009. *Empirische Sozialforschung. Grundlagen. Methoden. Anwendungen*. 20. Auflag. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Donovan, James M. 2008. *Legal Anthropology: An Introduction*. Plymouth, UK: AltaMira Press.
- Ellerbrock, Dagmar & Kesper-Biermann, Sylvia 2015. Between passion and senses? Emotional dimensions of legal cultures in historical perspective. *InterDisciplines* 2, 1–15.
- Engel, Christoph 2008. Learning the law. *Journal of Institutional Economics* 4, 3, 275–297.

Literaturverzeichnis

- Engelen, Eva-Maria u. a. 2009. Emotions as Bio-cultural Processes: Disciplinary Debates and an Interdisciplinary Outlook. In B. Röttger-Rössler & H. J. Markowitsch (Hg.), *Emotions as Bio-cultural Processes*. New York, NY: Springer US, 23–53.
- Fehr, Ernst & Fischbacher, Urs 2004. Social norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Sciences* 8, 4, 185–90.
- Fehr, Ernst & Gintis, Herbert 2007. Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations. *Annual Review of Sociology* 33, 1, 43–64.
- Flick, Uwe 2008. Design und Prozess qualitativer Forschung. In U. Flick, E. von Kardorff, & I. Steinke (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 252–275.
- Fox, Jesse, Arena, Dylan & Bailenson, Jeremy N. 2009. Virtual Reality. A Survival Guide for the Social Scientist. *Journal of Media Psychology* 21, 3, 95–113.
- Francke, Lothar 1997. *Erlaubtes und Unerlaubtes in der Verkaufsförderung und in der Werbung von A-Z*. 3. Auflage. München: DTV-Beck.
- Gabriels, Katleen, Poels, Karolien & Braeckman, Johan 2014. Morality and involvement in social virtual worlds: The intensity of moral emotions in response to virtual versus real life cheating. *New Media & Society* 16, 3, 451–469.
- Gatewood, John B. 2011. Personal Knowledge and Collective Representations. In D. Kronenfeld u. a. (Hg.), *A Companion to Cognitive Anthropology*. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 102–114.
- Gieser, Thorsten 2008. Embodiment, emotion and empathy: A phenomenological approach to apprenticeship learning. *Anthropological Theory* 8, 3, 299–318.
- Gigerenzer, Gerd 2002. The Adaptive Toolbox. In *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. Cambridge, London: The MIT Press, 37–50.
- Gigerenzer, Gerd & Selten, Reinhard 2002. Rethinking Rationality. In *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. Cambridge, London: The MIT Press, 1–12.
- Gigerenzer, Gerd 2008. Why Heuristics Work. *Perspectives on Psychological Science* 3, 1, 20–29.
- Gigerenzer, Gerd & Brighton, Henry 2009. Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences. *Topics in Cognitive Science* 1, 1, 107–143.
- Gigerenzer, Gerd 2010. Moral Satisficing: Rethinking Moral Behavior as Bounded Rationality. *Topics in Cognitive Science* 2, 3, 528–554
- Gigerenzer, Gerd & Gaissmaier, Wolfgang 2011. Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology* 62, 1, 451–482.

Literaturverzeichnis

- Gladden, Paul Robert, Figueredo, Aurelio José & Jacobs, W. Jake 2009. Life History strategy, Psychopathic Attitudes, personality, and general intelligence. *Personality and Individual Differences* 46, 3, 270–275.
- Glannon, Walter 2008. Moral Responsibility and the Psychopath. *Neuroethics* 1, 3, 158–166.
- Gneezy, Uri 2005. Deception: The role of consequences. *American Economic Review* 95, 1, 384–394.
- Granovetter, Mark 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91, 3, 481–510.
- Greene, Joshua D. u. a. 2001. An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science* 293, 5537, 2105–7.
- Greene, Joshua D. & Haidt, Jonathan 2002. How (and where) does moral judgment work? *Trends in cognitive sciences* 6, 12, 517–523.
- Greene, Joshua D. u. a. 2004. The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron* 44, 2, 389–400.
- Greene, Joshua D. u. a. 2008. Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition* 107, 3, 1144–54.
- Groom, Victoria, Bailenson, Jeremy N. & Nass, Clifford 2009. The influence of racial embodiment on racial bias in immersive virtual environments. *Social Influence* 4, 3, 231–248.
- Grossi, Renata 2015. Understanding Law and Emotion. *Emotion Review* 7, 1, 55–60.
- Guadagno, Rosanna E. u. a. 2007. Virtual humans and persuasion: The effects of agency and behavioral realism. *Media Psychology* 10, 1, 1–22.
- Haidt, Jonathan 2007. The new synthesis in moral psychology. *Science* 316, 5827, 998–1002.
- Halliburton, Murphy 2002. Rethinking Anthropological Studies of the Body: Manas and Bdham in Kerala. *American Anthropologist* 104, 4, 1123–1134.
- Hanselmann, Martin & Tanner, Carmen 2008. Taboos and conflicts in decision making: Sacred values, decision difficulty, and emotions. *Judgment and Decision making* 3, 1, 51–63.
- Hanson, Victor Davis 2004. The Western Way of War. *Australian Army Journal* 2, 1, 157–164.
- Hayne, Stephen C., C. a. P., Smith & Vijayasathy, Leo R. 2003. Who Wins on eBay: An Analysis of Bidders and Their Bid Behaviours. *Electronic Markets* 13, 4, 282–293.
- Hegmanns, Michael 2014. *Strafverfahren. Strafrecht für alle Semester. Grund- und Examenswissen kritisch vertieft*. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

Literaturverzeichnis

- Hershfield, Hal E. u. a. 2011. Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self. *Journal of Marketing Research* 48, 11, 23–37.
- Hoyt, Crystal L., Blascovich, Jim & Swinth, Kimberly R. 2003. Social Inhibition in Immersive Virtual Environments. *Presence: Teleoperators and Virtual Environments* 12, 2, 183–195.
- Hutchins, Edwin 2000. Distributed cognition. *IESBS Distributed Cognition* 1–10.
<http://files.meetup.com/410989/DistributedCognition.pdf> [Abgerufen am 02.01.2017].
- Jahn, Georg 1967. Die historische Schule der Nationalökonomie und ihr Ausklang: von der Wirtschaftsgeschichte zur geschichtlichen Theorie. In A. Montaner (Hg.), *Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. Köln: Kiepenheuer & Witsch, 41–50.
- Jullien, Francois 2000. *Umweg und Zugang. Strategien des Sinns in China und Griechenland*. P. Engelmann (Hg.), Wien: Passagen Verlag.
- Kaefer, Karl-Bruno 1999. Vernehmung des Beschuldigten. Repetitorium anhand von praktischen Fällen aus dem Strafprozeßrecht. *Kriminalistik* 6, 423–431.
- Kahane, Guy u. a. 2012. The neural basis of intuitive and counterintuitive moral judgment. *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 7, 4, 393–402.
- Kelle, Udo & Erzberger, Christian 2008. Qualitative und quantitative Methoden: kein Gegensatz. In U. Flick, E. von Kardorff, & I. Steinke (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 299–309.
- Keltner, Dacher & Kring, Ann M. 1998. Emotion, social function, and psychopathology. *Review of General Psychology* 2, 3, 320–342.
- Kiefer, Markus & Trumpp, Natalie M. 2012. Embodiment theory and education: The foundations of cognition in perception and action. *Trends in Neuroscience and Education* 1, 1, 15–20.
- Klinger, Evelyne u. a. 2005. Virtual Reality Therapy Versus Cognitive Behavior Therapy for Social Phobia: A Preliminary Controlled Study. *CyberPsychology & Behavior* 8, 1, 76–88.
- Knight, Frank Hyneman 1967. Die Grenznutzenlehre. In A. Montaner (Hg.), *Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. Köln: Kiepenheuer & Witsch, 51–61.
- Kozel, Frank Andrew, Padgett, Tamara M. & George, Mark S. 2004. A replication study of the neural correlates of deception. *Behavioral neuroscience* 118, 4, 852–6.
- Krijn, Merel u. a. 2004. Virtual reality exposure therapy of anxiety disorders: A review. *Clinical psychology review* 24, 3, 259–281.
- Kronenfeld, David B. 2005. Cognitive Research Methods. In K. Kempf-Leonard (Hg.), *Encyclopedia of Social Measurement*. Cognitive Technologies. Elsevier Inc, 361–374.

Literaturverzeichnis

- Kurilla, Robin 2013. *Emotion, Kommunikation, Konflikt*. Band 1. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Lampton, Donald R., Clark, Bryan R. & Knerr, Bruce W. 2003. Urban Combat: The Ultimate Extreme Environment. *Journal of Human Performance in Extreme Environments* 7, 2, 57–62.
- Larenz, Karl 1992. *Methodenlehre der Rechtswissenschaft*. 2. Auflage. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag.
- Lee, Janghan u. a. 2004. Nicotine craving and cue exposure therapy by using virtual environments. *CyberPsychology & Behavior* 7, 6, 705–713.
- Lee, Jong-Eun Roselyn, Nass, Clifford I. & Bailenson, Jeremy N. 2014. Does the mask govern the mind?: effects of arbitrary gender representation on quantitative task performance in avatar-represented virtual groups. *Cyberpsychology, behavior and social networking* 17, 4, 248–54.
- Lizardo, Omar 2012. Embodied Culture as Procedure: Rethinking the Link Between Personal and Objective Culture. *COLLeGIUM: Studies across Disciplines in the Humanities and Social Sciences* 70–86. <http://hdl.handle.net/10138/34223> [Abgerufen am 02.01.2017].
- Losch, Bernhard & Schwartz, Andreas 2006. *Rechtswissenschaft für Gesellschaftswissenschaften: Juristische Grundlagen für Ökonomen, Politologen, Sozial- und Kulturwissenschaftler*. Stuttgart: Verlag W. Kolhammer.
- Luhmann, Niklas 1983. *Legitimation durch Verfahren*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas 2004. *Law as a social system*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Maibom, Heidi L. 2005. Moral Unreason: The Case of Psychopathy. *Mind and Language* 20, 2, 237–257.
- Malcolm, Sarah & Keenan, Julian Paul 2003. My Right I: Deception Detection and Hemispheric Differences in Self-Awareness. *Social Behavior and Personality: an international journal* 31, 8, 767–771.
- Mertens, Ralf & Allen, John J. B. 2008. The role of psychophysiology in forensic assessments: deception detection, ERPs, and virtual reality mock crime scenarios. *Psychophysiology* 45, 2, 286–98.
- Mikhail, John 2007. Universal moral grammar: theory, evidence and the future. *Trends in cognitive sciences* 11, 4, 143–52.
- Mikhail, John 2011. Emotion, Neuroscience, and Law: A Comment on Darwin and Greene. *Emotion Review* 3, 3, 293–295.
- Miller, Gregory A. 1996. How we think about cognition, emotion, and biology in psychopathology. *Psychophysiology* 33, 6, 615–628.

Literaturverzeichnis

- Milton, Kay 2005. Emotion (or Life, the Universe, Everything). *The Australian Journal of Anthropology* 16, 2, 198–211.
- Moors, Agnes u. a. 2013. Appraisal Theories of Emotion: State of the Art and Future Development. *Emotion Review* 5, 2, 119–124.
- Muramatsu, Roberta & Hanoch, Yaniv 2005. Emotions as a mechanism for boundedly rational agents: The fast and frugal way. *Journal of Economic Psychology* 26, 2, 201–221.
- Nichols, Shaun & Mallon, Ron 2006. Moral dilemmas and moral rules. *Cognition* 100, 3, 530–42.
- Ning, Susanna Robinson & Crossman, Angela M. 2007. We believe in being honest: Examining subcultural differences in the acceptability of deception. *Journal of Applied Social Psychology* 37, 9, 2130–2155.
- Ockenfels, Axel & Roth, Alvin E. 2002. The Timing of Bids in Internet Auctions Market Design, Bidder Behavior, and Artificial Agents. *AI Magazine* 23, 3, 79–88.
- Ötsch, Walter O. 2007. Gottes-Bilder und ökonomische Theorie: Naturtheologie und Moralität bei Adam Smith. In M. Held, G. Kubon-Gilke, & R. Sturm (Hg.), *Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*. Marburg: Metropolis Verlag, 161–180.
- Park, Sung & Catrambone, Richard 2007. Social Facilitation Effects of Virtual Humans. *Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics Society* 49, 6, 1054–1060.
- Patel, Kayur u. a. 2006. The Effects of Fully Immersive Virtual Reality on the Learning of Physical Tasks. In *Proceedings of PRESENCE 2006: The 9th Annual International Workshop on Presence*.
- Peter, Hans 1967. Welfare Economics - Ethik und doch Wissenschaft. In A. Montaner (Hg.), *Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. Köln: Kiepenheuer & Witsch, 411–433.
- Pfister, Hans-Rüdiger & Böhm, Gisela 2008. The multiplicity of emotions: A framework of emotional functions in decision making. *Judgment and Decision Making* 3, 1, 5–17.
- Pham, Michel Tuan 2007. Emotion and rationality: A critical review and interpretation of empirical evidence. *Review of General Psychology* 11, 2, 155–178.
- Pleban, Robert J. u. a. 2002. Training and assessing complex decision-making in a virtual environment. *Perceptual and Motor Skills* 94, 3, 871–882.
- Posner, Richard A. 1999. Emotion versus Emotionalism in Law. In S. Bandes (Hg.), *The Passions of Law*. New York: New York University Press, 309–329.
- Quinn, Naomi & Strauss, Claudia 2006. Introduction to Special Issue on The Missing Psychology in Cultural Anthropology's Key Words. *Anthropological Theory* 6, 3, 267–279.

Literaturverzeichnis

- Quinn, Naomi 2011. The History of the Cultural Models School Reconsidered: A Paradigm Shift in Cognitive Anthropology. In D. Kronenfeld u. a. (Hg.), *A Companion to Cognitive Anthropology*. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 30–46.
- Raum, Johannes W. 1993. Rechtsethnologie. In T. Schweizer, M. Schweizer, & W. Kokot (Hg.), *Handbuch der Ethnologie*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag, 285–304.
- Rebstock, Ulrich 1999. Die Rolle der „Kniffe“ (hiyal) in der islamischen Rechtsentwicklung. In H. von Senger (Hg.), *Die List*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 241–262.
- Reckwitz, Andreas 2003. Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken. Eine sozialtheoretische Perspektive. *Zeitschrift für Soziologie* 32, 4, 282–301.
- Reeves, Byron & Nass, Clifford 1996. *The Media Equation: How People Treat Computers, Television, and New Media Like Real People and Places*. New York: Cambridge University Press.
- Reichertz, Jo 2008a. Abduktion, Deduktion und Induktion in der qualitativen Forschung. In U. Flick, E. von Kardorff, & I. Steinke (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 276–286.
- Reichertz, Jo 2008b. Objektive Hermeneutik und hermeneutische Wissenssoziologie. In U. Flick, E. von Kardorff, & I. Steinke (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 514–524.
- Rick, Scott & Loewenstein, George 2008. The Role of Emotion in Economic Behavior. In M. Lewis, J. M. Haviland-Jones, & L. Feldman Barrett (Hg.), *Handbook of Emotions*. The Guilford Press, 138–156.
- Ross, Norbert & Medin, Douglas L. 2011. Culture and Cognition: The Role of Cognitive Anthropology in Anthropology and the Cognitive Sciences. In D. Kronenfeld u. a. (Hg.), *A Companion to Cognitive Anthropology*. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 355–375.
- Rothbaum, B O u. a. 2001. Virtual reality exposure therapy for Vietnam veterans with post-traumatic stress disorder. *The Journal of clinical psychiatry* 62, 8, 617–22.
- Röttger-Rössler, Birgitt 2002. Emotion und Kultur: Einige Grundfragen. *Zeitschrift für Ethnologie* 2, 147–162.
- Röttger-Rössler, Birgitt 2004. *Die kulturelle Modellierung des Gefühls. Ein Beitrag zur Theorie und Methodik ethnologischer Emotionsforschung anhand indonesischer Fallstudien*. Band 12. Münster: LIT Verlag.
- Röttger-Rössler, Birgitt 2006. Kulturen der Liebe. In B. Röttger-Rössler & E.-M. Engelen (Hg.), „Tell me about love“: *Kultur und Natur der Liebe*. Paderborn: Mentis Verlag, 59–80.
- Röttger-Rössler, Birgitt & Markowitsch, Hans J. 2009. Introduction. In B. Röttger-Rössler & H. J. Markowitsch (Hg.), *Emotions as Bio-cultural Processes*. New York: Springer US, 1–9.

Literaturverzeichnis

- Scherer, Klaus R. 2009. The dynamic architecture of emotion: Evidence for the component process model. *Cognition & Emotion* 23, 7, 1307–1351.
- Scherer, Klaus R. 2001. Appraisal considered as a process of multilevel sequential checking. In K. R. Scherer, A. Schorr, & T. Johnstone (Hg.), *Appraisal processes in emotion: Theory Methods Research*. New York, Oxford, UK: Oxford University Press, 92–120.
- Schnädelbach, Sandra 2015. The jurist as manager of emotions German debates on Rechtsgefühl in the late 19th and early 20th century as sites of negotiating the juristic treatment of emotions. *InterDisciplines* 2, 47–73.
- Schockenhoff, Eberhard 1999. List und Lüge in der theologischen Tradition. In H. von Senger (Hg.), *Die List*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 156–175.
- Schott, Rüdiger 1992. Rechtsethnologie. In H. Fischer (Hg.), *Ethnologie. Einführung und Überblick*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag, 149–171.
- Schulz-Schaeffer, Ingo 2010. Praxis, handlungstheoretisch betrachtet. *Zeitschrift für Soziologie* 39, 4, 319–336.
- Seiter, John S. & Brusckie, Jon 2007. Deception and Emotion: The Effects of Motivation, Relationship Type, and Sex on Expected Feelings of Guilt and Shame Following Acts of Deception in United States and Chinese Samples. *Communication Studies* 58, 1, 1–16.
- Siemer, Matthias, Mauss, Iris & Gross, James J. 2007. Same situation-Different emotions: How appraisals shape our emotions. *Emotion* 7, 3, 592–600.
- Sip, Kamila E. u. a. 2008. Detecting deception: the scope and limits. *Trends in Cognitive Sciences* 12, 2, 48–53.
- Sip, Kamila E. u. a. 2012. What if I Get Busted? Deception, Choice, and Decision-Making in Social Interaction. *Frontiers in Neuroscience* 6, 4, 1–10.
- Slater, Mel u. a. 2006. An experimental study on fear of public speaking using a virtual environment. *CyberPsychology & Behavior* 9, 5, 627–33.
- Soeffner, Hans-Georg 2008. Sozialwissenschaftliche Hermeneutik. In U. Flick, E. von Kardorff, & I. Steinke (Hg.), *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 164–175.
- Steger, Hugo 1999. List - ein kommunikativer Hochseilakt zwischen Natur und Kultur. In H. von Senger (Hg.), *Die List*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 321–344.
- Strauss, Claudia & Quinn, Naomi 1997. *A Cognitive Theory of Cultural Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sturm, Richard 2007. Gerechter Preis und Marktpreis: Zur Interdependenz von Religion, Ökonomie und Sozialtheorie. In M. Held, G. Kubon-Gilke, & R. Sturm (Hg.), *Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*. Marburg: Metropolis Verlag, 89–111.

Literaturverzeichnis

- Talwar, Victoria & Crossman, Angela 2011. From little white lies to filthy liars. The evolution of honesty and deception in young children. *Advances in Child Development and Behavior* 40, 139–141.
- Teece, David J. 1986. Transactions cost economics and the multinational enterprise. *Journal of Economic Behavior & Organization* 7, 1, 21–45.
- Thagard, Paul 2005. *Mind. Introduction to Cognitive Science*. 2. Auflage. Cambridge, London: The MIT Press.
- Todd, Peter M. & Gigerenzer, Gerd 2000. Précis of simple heuristics that make us smart. *Behavioral and Brain Sciences* 23, 5, 727–741.
- Trivers, Robert 2010. Deceit and Self-Deception. In P. M. Kappeler & J. B. Silk (Hg.), *Mind the Gap. Tracing the Origins of Human Universals*. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag, 373–394.
- Uelzen, Carsten & Burmester, Thomas 2005. *Internet-Auktionen bei Ebay & Co. Rechtssicher online kaufen und verkaufen*. München: dtv Deutscher Taschenbuch Verlag.
- van Krieken, Robert 2006. Law's Autonomy in Action: Anthropology and History in Court. *Social & Legal Studies* 15, 4, 574–590.
- Ventriss, Curtis 2014. Rethinking Rationality. *Administrative Theory and Praxis* 25, 1, 131–136.
- von Benda-Beckmann, Franz 2006. Rechtsethnologie. In B. Beer & H. Fischer (Hg.), *Ethnologie: Einführung und Überblick*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag, 179–196.
- von Scheve, Christian 2010. Emotionen, Normkonformität und das Problem sozialer Ordnung. In M. Iorio & R. Reizenzein (Hg.), *Regel, Norm, Gesetz. Eine interdisziplinäre Bestandsaufnahme*. Frankfurt/Main: Lang, 285–308.
- von Scheve, Christian & von Luede, Rolf 2005. Emotion and Social Structures: Towards an Interdisciplinary Approach. *Journal for the Theory of Social Behaviour* 35, 3, 303–328.
- von Senger, Harro 1999. Die List im chinesischen und im abendländischen Denken: Zur allgemeinen Einführung. In H. von Senger (Hg.), *Die List*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 9–49.
- von Senger, Harro 2007. *Die Kunst der List. Strategeme durchschauen und anwenden*. 6. Auflage. München: C.H. Beck.
- Wacke, Andreas 1977. Circumscribere, gerechter Preis und die Arten der List. (Dolus bonus und dolus malus, dolus causam dans und dolus incidens) unter Berücksichtigung der §§138 Abs. II und 123 BGB. *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte. Romanistische Abteilung* 94, 1, 184–246.
- Wacquant, Loïc 2011. Habitus as Topic and Tool: Reflections on Becoming a Prizefighter. *Qualitative Research in Psychology* 8, 1, 81–92.

Literaturverzeichnis

- Walter, Peter 1999. List in ungewohntem Gewand: „vafrities.“ In H. von Senger (Hg.), *Die List*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 176–195.
- Wassmann, Jürg, Kluge, Christian & Albrecht, Dominik 2011. The Cognitive Context of Cognitive Anthropology. In D. Kronenfeld u. a. (Hg.), *A Companion to Cognitive Anthropology*. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 47–60.
- Williamson, Oliver E. 1979. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics* 22, 2, 233–261.
- Yee, Nick & Bailenson, Jeremy N. 2006. Walk a mile in digital shoes: The impact of embodied perspective-taking on the reduction of negative stereotyping in immersive virtual environments. In *Proceedings of PRESENCE 2006: The 9th Annual International Workshop on Presence*.
- Yee, Nick u. a. 2007. The unbearable likeness of being digital: the persistence of nonverbal social norms in online virtual environments. *CyberPsychology & Behavior* 10, 1, 115–121.
- Zeelenberg, Marcel u. a. 2008. On emotion specificity in decision making: Why feeling is for doing. *Judgment and Decision Making* 3, 1, 18–27.
- Zorn, Wolfgang 1967. Die Physiokratie und die Idee der individualistischen Gesellschaft. In A. Montaner (Hg.), *Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. Köln: Kiepenheuer & Witsch, 25–33.

10 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Graphische Darstellung des linearen Zusammenhangs zwischen psychischem Druck und einer Strategiebewertung.....	76
Abbildung 2. Verhördialog	113
Abbildung 3. Auftrag an die Informanten	114
Abbildung 4. Presse-Strategie	115
Abbildung 5. Drucker-Strategie	116
Abbildung 6. DNS-Strategie	118
Abbildung 7. Frage-Strategie	120
Abbildung 8. Brief-Strategie	121
Abbildung 9. Ratingverfahren zur Messung der moralischen Verwerflichkeit der einzelnen Strategien sowie Pile-Sorting zur Messung der moralischen Akzeptabilität	124
Abbildung 10. Konsequenzen der Strategien in der ersten Runde.....	125
Abbildung 11. Konsequenzen der Strategien in der zweiten Runde.....	126
Abbildung 12. Gruppe BK: Mittelwerte der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	133
Abbildung 13. Gruppe BK: Rangpositionen der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	134
Abbildung 14. Gruppe BK: Mittelwerte der Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala	135
Abbildung 15. Gruppe BK: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Strategien	136
Abbildung 16. Gruppe BK: Entscheidungen für Strategien nach Rängen auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	137
Abbildung 17. Gruppe BK: Word-Cloud der verwendeten Begriffskategorien je Strategie .	141

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 18. Gruppe MK: Mittelwerte der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	143
Abbildung 19. Gruppe MK: Rangpositionen der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	144
Abbildung 20. Gruppe MK: Mittelwerte der Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala	145
Abbildung 21. Gruppe MK: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Strategien	146
Abbildung 22. Gruppe MK: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Anzahl der moralisch akzeptablen Strategien	147
Abbildung 23. Gruppe MK: Entscheidungen für Strategien.....	148
Abbildung 24. Gruppe MK: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Rangposition der gewählten Strategie.....	149
Abbildung 25. Gruppe MK: Word-Cloud der verwendeten Begriffskategorien je Strategie	151
Abbildung 26. Gruppe MK: Rekonstruktionen der einzelfallspezifischen Argumentation für die gewählte Strategie und gegen die nicht gewählten Strategien	154
Abbildung 27. Gruppe KB: Mittelwerte der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	156
Abbildung 28. Gruppe KB: Rangpositionen der Strategien auf der moralischen Verwerflichkeitsskala.....	157
Abbildung 29. Gruppe KB: Mittelwerte der Ränge auf der moralischen Verwerflichkeitsskala	158
Abbildung 30. Gruppe KB: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Strategien	159
Abbildung 31. Gruppe KB: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Anzahl der moralisch akzeptablen Strategien	160
Abbildung 32. Gruppe KB: Entscheidungen für Strategien.....	162

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 33. Gruppe KB: Bewertung der moralischen Akzeptabilität der Ränge abhängig von der Rangposition der gewählten Strategie.....	163
Abbildung 34. Gruppe KB: Word-Cloud der verwendeten Begriffskategorien je Strategie .	165
Abbildung 35. Gruppe KB: Rekonstruktionen der Bewertungen der gewählten und nicht gewählten Strategien	171

11 Anhang

Daten des Ratingverfahrens

Gruppe BK: Daten der Mittelwertvergleiche auf der moralischen Verwerflichkeitsskala nach Strategien und Rängen				
Strategien/ Ränge	Mittelwerte	Standardabweichung	,bias corrected and accelerated'- Konfidenzintervalle auf Basis einer Bootstrapverteilung (1000 Wiederholungen)	
			unteres Konfidenzlimit	oberes Konfidenzlimit
Frage	65	14,29	61	74
Drucker	320	103,55	278	357
Brief	352	114,37	297	389
DNS	390	80,13	356	418
Presse	483	19,83	475	490
Rang 1	65	14,29	61	74
Rang 2	286	114,99	243	329
Rang 3	370	79,13	339	402
Rang 4	404	71,09	370	427
Rang 5	486	16,84	479	492

Anhang

Gruppe MK: Daten der Mittelwertvergleiche auf der moralischen Verwerflichkeitsskala nach Strategien und Rängen				
Strategien/ Ränge	Mittelwerte	Standardabweichung	,bias corrected and accelerated'- Konfidenzintervalle auf Basis einer Bootstrapverteilung (1000 Wiederholungen)	
			unteres Konfidenzlimit	oberes Konfidenzlimit
Frage	78	42,74	66	104
Drucker	219	118,91	169	271
Brief	281	107,53	236	322
DNS	267	90,87	230	302
Presse	466	48,06	443	482
Rang 1	66	22,39	60	82
Rang 2	197	88,95	163	234
Rang 3	249	90,38	214	285
Rang 4	332	84,15	298	365
Rang 5	466	48,06	439	481

Anhang

Gruppe KB: Daten der Mittelwertvergleiche auf der moralischen Verwerflichkeitsskala nach Strategien und Rängen				
Strategien/ Ränge	Mittelwerte	Standardabweichung	,bias corrected and accelerated'- Konfidenzintervalle auf Basis einer Bootstrapverteilung (1000 Wiederholungen)	
			unteres Konfidenzlimit	oberes Konfidenzlimit
Frage	67	12,92	63	74
Drucker	199	89,25	169	235
Brief	281	101,10	241	319
DNS	317	95,49	278	351
Presse	482	14,04	474	486
Rang 1	66	12,75	62	74
Rang 2	163	54,08	146	185
Rang 3	283	90,76	248	317
Rang 4	352	67,68	327	376
Rang 5	482	14,04	474	486

Zusammenfassung/Summary

Diese rechts- und emotionsethnologische Untersuchung setzt sich zum Ziel, die Rolle von sozialen Normen und Emotionen im individuellen Handeln zu erforschen. In der sozialwissenschaftlichen Forschung werden soziale Normen oftmals als gesellschaftliche Handlungsrichtlinien definiert, die befolgt werden müssen, um einen sozialen Zweck zu erfüllen bzw. soziale Ordnung aufrechtzuerhalten. Diese Dissertation konkretisiert dieses Verständnis, indem die Frage nach der individuellen Umsetzung von sozialen Handlungsrichtlinien gestellt wird. Soziale Akteure müssen zur Handlungsproduktion die ihnen zur Verfügung stehenden körperlichen und mentalen Kapazitäten anwenden bzw. rekrutieren, was Emotionen einschließt. Emotionen werden als bio-kulturelle Prozesse verstanden, die der sozialen Genese unterliegen und sowohl intra-psychische als auch soziale Funktionen besitzen. Es stellt sich die Frage, wie komplexe gesellschaftliche Normen intra-psychisch umgesetzt werden können bzw. wie diese mental repräsentiert oder internalisiert sind und welche Rolle Emotionen bei der Produktion von konformen Handlungen spielen.

Als Beispiel für eine komplexe soziale Norm wurde das Täuschungsverbot im deutschen Rechtssystem gewählt. Im Zuge einer Inhaltsanalyse werden relevante Gesetze und die daran anschließende Rechtsprechung untersucht. Auf Basis dessen wird ein präskriptives gesellschaftlich-etabliertes Handlungsmodell des Täuschungsverbots im deutschen Rechtssystem abgeleitet und abstrahiert. Dieses Modell seziert den juristischen Duktus der Formulierung und logischen Deduktion. Es übersetzt und transferiert das Täuschungsverbots in soziale Anforderungen an den individuellen Bewertungs- und Entscheidungsprozess zur Produktion konformer Handlungen. Das gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell differenziert zwischen zwei Bewertungsmustern: ein Bewertungsmuster mittels der binären Variablen faktische Wahrheit/Falschheit und ein Bewertungsmuster mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck. Beide Bewertungsmuster treffen eine Unterscheidung zwischen der verbotenen Täuschung und der erlaubten List. Die pfiffige List kann als eine spezielle Form der Täuschung definiert werden. Sie darf nicht als destruktive Handlung verstanden werden. Die List bietet sozialen Akteuren vielmehr die Möglichkeit, ihrem Selbstinteresse zu folgen, ohne dabei die Erreichung sozialer Ziele bzw. die Aufrechterhaltung sozialer Ordnung zu verhindern.

Ob individuelle Handlungen durch dieses gesellschaftlich-etablierte Handlungsmodell erklärbar sind bzw. wie juristische Laien die sozialen Anforderungen dieses Modells umsetzen, wird

Anhang

theoretisch und empirisch untersucht. Die Informanten dieser Studie nehmen an einem Polizeiverhör in einer virtuellen Umgebung teil. Sie entscheiden sich für eine von mehreren Verhörstrategien und geben Aufschluss über ihre assoziierten Bewertungen und emotionalen Erfahrungen. Auf Basis dessen kann die kognitionsethnologische Frage erörtert werden, auf welche Weise formale Systeme, wie z.B. das Recht, nicht nur verbale Regeln sondern auch kognitive Schemata involvieren. Anders ausgedrückt: Können Bewertungsmuster von juristischen Laien bei der Lösung hoch komplexer juristischer Bewertungsprobleme bzw. können individuelle Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen auch auf kognitiven Schemata beruhen? Die Rolle von Emotionen bei der Produktion konformer Handlungen, die Verbindung zwischen intra-psychischen und sozialen Funktionen von Emotionen ergibt sich durch den Bezug der individuellen Umsetzungen auf die sozialen Anforderungen des gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodells und den damit verbundenen sozialen Zielen.

Es konnten drei Gruppen oder Typen von individuellen Umsetzungsstrategien der sozialen Anforderungen identifiziert werden. Bei allen Gruppen besitzen Emotionen eine spezifische intra-psychische Funktion zur Lösung des gegebenen Bewertungs- und Entscheidungsproblems. Die Bewertungen und Entscheidungen der ersten Gruppe basieren auf der Berechnung und Maximierung von Erfolgsaussichten, sodass keine Ähnlichkeit zum gesellschaftlich-etablierten Handlungsmodell konstatiert werden kann. Die Bewertungen und Entscheidungen der zweiten Gruppe ähneln stark dem Bewertungsmuster mittels der binären Variablen faktische Wahrheit/Falschheit, die der dritten Gruppe ähneln stark dem Bewertungsmuster mittels der kontinuierlichen Variablen psychischer Druck. Im Wesentlichen lässt sich diesbezüglich feststellen, dass psychischer Druck ein relevantes Attribut bzw. eine relevante Information für die moralische Bewertung von Strategien in einer Entscheidungssituation darstellt. Emotionen besitzen eine wichtige intra-psychische Funktion bei der subjektiven Einschätzung von psychischem Druck. Ihre soziale Funktion besteht darin, die List unter den zur Verfügung stehenden Strategien zu markieren, wodurch soziale Akteure ihrem Selbstinteresse folgen können, ohne dadurch die Erreichung sozialer Ziele bzw. die Aufrechterhaltung sozialer Ordnung zu gefährden.

This thesis is situated in the field of legal anthropology and the anthropology of emotions. It aims to study the role of social norms and emotions in individual behavior. In social scientific research, social norms are often defined as guidelines for social behavior which must be followed to reach social goals or to sustain social order, respectively. This thesis points the attention to the question of how social actors implement these social guidelines individually. Social actors need to apply or recruit available bodily and mental capacities, which include emotions, to produce specific conduct. Emotions are understood as bio-cultural processes and are subject to social genesis. Therefore, attention is shifted to the intrapsychic and social functions of emotions. The question arises how complex social norms are intrapsychically implemented, i.e. how they are mentally represented or internalized and which role emotions play to produce conform conduct.

The rules prohibiting deception in the German legal system function as an example for such a complex social norm. Relevant laws and subsequent jurisprudence are investigated by means of content analysis. Based on these data, a prescriptive institutionalized model of legal evaluation and decision-making is derived and abstracted. This model dissects the juridical ductus of formulation and logical deduction. It translates and transfers the rules prohibiting deception to social expectations and requirements for individual evaluations and decision-making to produce conform conduct. The institutionalized model differentiates between two evaluative patterns: a pattern based on a binary variable of factual truthfulness/falseness and a pattern based on a continuous variable of psychological pressure or coercion. Both patterns distinguish between prohibited deception and permissible cunning or guile. Crafty cunning is defined as a special form of deception. It is not a destructive way of action. Cunning rather provides an opportunity for social actors to pursue self-interest without preventing the attainment of social goals or jeopardizing social order.

Whether individual behavior can be explained by this institutionalized model or rather how juridical laypersons implement the social requirements of this model will be investigated theoretically and empirically. The participants of this study participate in a police interrogation conducted in a virtual environment. They decide for one out of several interrogation strategies and provide insight into their associated evaluations and emotional experiences. Based on these data, the cognitive anthropological question can be discussed how formal systems like the law not only involve verbal rules but also cognitive schemas. In other terms, can evaluative patterns of juridical laypersons for solving highly complex juridical evaluation problems or individual implementations of social requirements be based on cognitive schemas? The role of emotions

Anhang

to produce conform conduct, the connection between intrapsychic and social functions of emotions is established by referencing individual implementations with social requirements of the institutionalized model of conduct and the associated social goals, respectively.

The individual implementations of the social requirements could be sorted into three groups or types. Emotions possess in all groups a specific intrapsychic function for solving the given problem of evaluation and decision-making. The evaluations and decisions of the first group are based on the calculation and maximizing of chances of success. A similarity between the institutionalized model and the individual implementations of this model could not be found. The evaluations and decisions of the second group showed strong similarities with the evaluative pattern based on the binary variable of factual truthfulness/falseness. Those of the third group strongly resembled the evaluative pattern based on the continuous variable of psychological pressure. In general terms, it can be noted that for the latter case psychological pressure constitutes a relevant aspect or information for morally evaluating strategies in a decision situation. Emotions possess an important function in subjectively assessing psychological pressure. Their social function lies in highlighting cunning strategies among all available strategies which allows social actors to pursue self-interest without preventing the attainment of social goals or jeopardizing social order.

Anhang

Lebenslauf

Akademischer Werdegang

04.2011 – aktuell

Promotion an der Freien Universität Berlin

10.2003 – 07.2009

Magisterstudiengang an Ludwig-Maximilians-Universität München (Ethnologie, Sinologie, Soziologie)

Magisterarbeit: Warum scheiterte eBay in China? Die kulturelle Aneignung des e-Commerce in China

08.1994 – 06.2003

Allgemeine Hochschulreife am St.-Michaels Gymnasium Metten

Anhang

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig ohne fremde Hilfe und nur mit den angegebenen Hilfsmitteln verfasst habe.

Ort, Datum

Unterschrift