

**SOZIALE INFORMATIONSVERARBEITUNG IN DER
JURISTISCHEN URTEILSFINDUNG:
EXPERIMENTELLE UNTERSUCHUNGEN ZUR
ANKERHEURISTIK**

STEFFEN BIENECK

Dissertationsschrift zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Philosophie (Dr. phil.)

Eingereicht bei der Humanwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Potsdam

Potsdam, April 2006

Erstgutachterin: Prof. Dr. Barbara Krahe

Zweitgutachter: Prof. Dr. Uwe Schaarschmidt

Tag der mündlichen Prüfung: 05.07.2006

Inhalt

Abstract	1
1. Einführung	5
2. Theoretischer Rahmen	9
2.1 SOZIALE KOGNITION.....	9
2.1.1 <i>Grundkonzepte der sozialen Kognition</i>	9
2.1.1.1 Repräsentation von Wissen	11
2.1.1.2 Grundannahmen der Informationsverarbeitung.....	13
2.1.1.3 Sequenzmodell der Informationsverarbeitung.....	15
2.1.1.4 Zusammenfassung	19
2.1.2 <i>Heuristiken der Urteilsbildung</i>	19
2.1.2.1 Repräsentativitätsheuristik	20
2.1.2.2 Verfügbarkeitsheuristik	24
2.1.2.3 Simulationsheuristik	26
2.1.2.4 Anker- und Anpassungsheuristik	29
2.1.2.5 Weitere Heuristiken und Alternativerklärungen.....	38
2.1.2.6 Zusammenfassung	42
2.1.3 <i>Motivationale Grundlagen kognitiver Prozesse</i>	43
2.1.3.1 Kognitionsbedürfnis	44
2.1.3.1.1 Grundlagen des Kognitionsbedürfnisses	44
2.1.3.1.2 Erweiterung des Kognitionsbedürfnisses	46
2.1.3.1.3 Zusammenfassung	47
2.1.3.2 Motivated reasoning	48
2.1.3.2.1 Directional goals.....	48
2.1.3.2.2 Accuracy goals	52
2.1.3.2.3 Closure goals	58
2.1.3.2.4 Zusammenfassung	60

2.2 RECHTSPSYCHOLOGIE	61
2.2.1 <i>Begriffsbestimmung</i>	61
2.2.2 <i>Richterliche Urteilsbildung</i>	70
2.2.2.1 <i>Methodische Zugänge</i>	75
2.2.2.2 <i>Einflussvariablen auf die Strafzumessung</i>	78
2.2.2.2.1 <i>Merkmale des Urteilsobjekts</i>	78
2.2.2.2.2 <i>Merkmale des Urteilers</i>	80
2.2.2.2.3 <i>Zusammenfassung</i>	89
3. Fragestellung und Hypothesen.....	90
4. Empirische Untersuchungen	101
4.1 PILOTSTUDIE 1.....	101
4.1.1 <i>Stichprobe</i>	102
4.1.2 <i>Instrumente</i>	102
4.1.3 <i>Durchführung</i>	103
4.1.4 <i>Ergebnisse</i>	104
4.2 PILOTSTUDIE 2.....	106
4.2.1 <i>Stichprobe</i>	106
4.2.2 <i>Instrumente</i>	106
4.2.3 <i>Durchführung</i>	107
4.2.4 <i>Ergebnisse</i>	107
4.3 EXPERIMENT 1	115
4.3.1 <i>Stichprobe</i>	115
4.3.2 <i>Instrumente</i>	116
4.3.3 <i>Durchführung</i>	122
4.3.4 <i>Ergebnisse</i>	123
4.3.5 <i>Diskussion</i>	130
4.4 EXPERIMENT 2.....	133
4.4.1 <i>Stichprobe</i>	134
4.4.2 <i>Instrumente</i>	134
4.4.3 <i>Durchführung</i>	137
4.4.4 <i>Ergebnisse</i>	137
4.4.5 <i>Diskussion</i>	147

4.5 EXPERIMENT 3	149
4.5.1 <i>Stichprobe</i>	150
4.5.2 <i>Instrumente</i>	150
4.5.3 <i>Durchführung</i>	151
4.5.4 <i>Ergebnisse</i>	152
4.5.5 <i>Diskussion</i>	155
5. Diskussion	157
5.1 REPLIKATION UND ERWEITERUNGEN DES ANKEREFFEKTS	157
5.2 METHODENKRITIK	165
5.3 FAZIT UND AUSBLICK	166
6. Zusammenfassung	169
Literatur	175
Anhang	193
ANHANG A: FRAGEBOGEN ZU PILOTSTUDIE 1	193
ANHANG B: FRAGEBOGEN ZU PILOTSTUDIE 2	193
ANHANG C: FRAGEBOGEN ZU DEN HAUPTSTUDIEN.....	193

Abstract

Heuristiken der Urteilsbildung umfassen „bottom-up“ bzw. schemagesteuerte Strategien innerhalb der sozialen Informationsverarbeitung, mit deren Hilfe trotz unsicherer Datenlage hinreichend genaue Urteile gefällt werden können. Die Anker- und Anpassungsheuristik als eine Form solcher Faustregeln beschreibt im Wesentlichen die Wirkung von vorgegebenen Zahlen (den so genannten Ankerwerten) auf numerische Schätzungen. Urteile unter Unsicherheit sind zum Beispiel im Bereich der Rechtsprechung zu beobachten, wobei die Entscheidungsprozesse hier eher normativ auf der Basis der vorliegenden Informationen, d.h. einer datengesteuerten Verarbeitung, erfolgen sollten.

In einer Serie von drei Experimenten wurde die Ankerheuristik auf den Bereich der Rechtsprechung übertragen. Mit Hilfe der Vignettenteknik wurden $N = 229$ Rechtsreferendare sowie $N = 600$ Studierende der Rechtswissenschaften zu ihrem Strafverhalten befragt. Im Mittelpunkt standen drei Zielsetzungen: (1) die Replikation und Erweiterung der Ankereffekte in Bezug auf eine größere Gruppe von Deliktarten; (2) die Analyse individueller Unterschiede in der Ankernutzung unter Berücksichtigung verschiedener Persönlichkeitsvariablen (*Need for Cognition* und *Need for Cognitive Closure*) sowie (3) die Anregung zu verstärkter systematischer Informationsverarbeitung durch die Indizierung einer Genauigkeitsmotivation.

Der Ankereffekt in der juristischen Urteilsfindung konnte für die verschiedenen Deliktgruppen repliziert werden. Die Ergebnisse zeigen, dass die wahrgenommene Schwere der geschilderten Taten mit dem Strafmaß korrelierte. Dieser Zusammenhang wurde durch die Einführung von Ankerwerten deutlich reduziert. Entgegen den bisherigen Untersuchungen war zwar auch bei den Rechtsreferendaren ein Ankereffekt zu beobachten, der jedoch geringer ausfiel als bei den Studierenden der Rechtswissenschaften. Im Hinblick auf die Persönlichkeitsmerkmale konnte die Erwartung bestätigt werden, dass ein geringes Kognitionsbedürfnis sowie ein hohes Geschlossenheitsbedürfnis mit höherer Anfälligkeit für die Ankerheuristik einhergehen. Die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks dagegen veranlasste die Probanden, sich intensiver mit den Materialien zu beschäftigen und eher datengeleitet vorzugehen. Implikationen für die juristische Praxis werden diskutiert.

Social information processing and legal decision making: Experimental studies on anchoring and adjustment

Abstract

Decisions are usually based on beliefs about the likelihood that an uncertain event will occur (i.e., the results of an election or the liability of the accused). In estimating the likelihood of those events people often revert to heuristics as a theory-driven processing strategy in order to reduce the effort of the decision-making process. On the one hand heuristics might be quite helpful in controlling information processing; on the other hand they can lead to systematic biases in judgments. Anchoring and adjustment describe a judgmental heuristic, where individuals gauge numerical size by starting from an initial arbitrary or irrelevant value (an anchor) and adjusting it during the subsequent course of judgment to arrive at their final judgment. However, the adjustment of the judgment typically remains insufficient, thus leading to judgments that are biased in the direction of the starting value.

The concept of judgmental heuristics can be applied to legal decision making. Legal decision-making is normatively defined as data-driven, which means that judgements about the culpability of a defendant need to be corroborated by evidence specific to the case at hand. Individuals involved in this process are required to assess the evidence without being affected by personal feelings and beliefs or by extraneous evidence.

A series of three experiments tested the impact of anchoring and adjustment on legal decision making. Using the vignette technique, $N = 229$ junior barristers and $N = 600$ law students evaluated scenarios describing criminal offences. Apart from replicating the anchoring effect in different samples, the studies explored the impact of individual differences in personality variables (need for cognition and cognitive closure) on the anchoring effect. Further, a strategy to promote data-driven processing by inducing an accuracy motivation was evaluated.

The results clearly indicate an anchoring effect in legal decision-making. The results showed a strong correlation between the perceived severity of the cases and the recommended sentence. This correlation was significantly reduced when an anchor was introduced. In contrast to previous studies, junior barristers showed a less extreme bias in their judgments compared to law students. In terms of individual differences regarding the readiness to engage in elaborate information processing the results showed a higher susceptibility for the anchoring information when need for cognition was low and need for cognitive closure was high. Introducing an accuracy motivation prompted the participants to engage in more data-driven processing, thus reducing the anchoring effect. The implications for social cognition research and legal practice are discussed.

1. Einführung

Seit den 1970er Jahren ist die Schnittstelle zwischen Psychologie und Rechtswissenschaften ein Bereich, dem vor allem Sozialpsychologen vermehrt Aufmerksamkeit und Energie widmen. Während sich die amerikanische Forschung ausgiebig mit dem Entscheidungsverhalten und der Urteilsfindung von Geschworenen auseinandersetzt, liegt der Schwerpunkt im deutschsprachigen Raum eher auf Glaubwürdigkeitsbegutachtungen bzw. den Auswirkungen von richterlichen Sanktionen. Vergleichsweise gering war bis vor einigen Jahren noch das Interesse für den Richter, die Staatsanwaltschaft oder die Verteidigung. Analysen von Prozessakten bzw. Einzelfallstudien erbrachten jedoch wiederholt systematische Verzerrungen in den Urteilen. Strafmaße für dasselbe Delikt variierten bei annähernd gleichen Lebensumständen des Täters oder der Täterin zum Teil erheblich. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen, die nichts mit dem geltenden Recht oder auch Gerechtigkeit zu tun haben. Ist der oder die Angeklagte ungebildet oder gehört er einer unteren sozialen Schicht an, ist der Verteidiger jung und unerfahren oder möchte der Richter anhand eines konkreten Falles ein Exempel für weitere Taten dieser Art statuieren, wird das Urteil sicher sehr hoch ausfallen. Umgekehrt sind niedrige Strafen zu erwarten, wenn es sich zum Beispiel um weibliche Täter handelt. Anfangs wurden allgemeine Verzerrungstendenzen eher noch auf „äußere“ Merkmale wie das Alter oder Geschlecht des Richters bzw. des Täters oder deren ethnische Zugehörigkeit zurückgeführt. Mit der kognitiven Wende in den 1970er Jahren rückten aber vermehrt auch kognitive Prozesse innerhalb der Person des Urteilers langsam in den Fokus der Aufmerksamkeit. Trotz der Bedeutsamkeit dieser Thematik blieb die Befundlage zu möglichen rechtlichen und außerrechtlichen Einflüssen auf die juristische Entscheidungsfindung zur Erklärung real existierender Urteilsdisparitäten dennoch äußerst gering.

Innerhalb der außerrechtlichen Faktoren kommt den Prozessen der Informationsverarbeitung des Richters eine wesentliche Bedeutung zu. Das Gericht sichtet die von der Staatsanwaltschaft bzw. Anklage und der Verteidigung vorgebrachten Beweise und gewichtet sie entsprechend. Gleichzeitig hat das Gericht die Möglichkeit, sich einen persönlichen Eindruck von dem/der Angeklagten zu verschaffen. Auf der Grundlage der Beweise und der Person des/der Angeklagten kommt das Gericht schließlich zu einem Urteil. An verschiedenen Stellen dieses Prozesses können psychologische Einflussvariablen identifi-

ziert werden. Der erste Eindruck von einer Person entscheidet meist über das eigene Verhalten dieser Person gegenüber. Informationen über den individuellen Hintergrund eines/einer Angeklagten (z.B. Nationalität, Beruf, soziale Schichtzugehörigkeit) gehen mit bestimmten Erwartungen über den/die Angeklagte(n) einher. Stereotype Vorstellungen in Bezug auf nationalitätsspezifische Delikte können das Potenzial beherbergen, vorschnelle Entscheidungen über das Ausmaß der Schuld zu treffen. Ebenso manipulieren extreme Strafforderungen der Staatsanwaltschaft und/oder der Verteidigung das richterliche Urteil durch die Vorgabe konkreter Forderungen, welche dann als Richtwerte wirken können. Erste Untersuchungen übertrugen diese aus der sozialen Kognition bekannte Ankerheuristik auf den Bereich der Rechtsprechung. Die Wahrnehmung der Wirkung von Ankern in der Rechtsprechung verdeutlicht folgender Auszug aus einem Zeitungsbericht der Potsdamer Neuesten Nachrichten vom 29.03.2006 ansatzweise.

Potsdamer Tram-Prozess: Landgericht verurteilt sechs Angeklagte / Richter: „Tat in besonderem Maße brutal“

Potsdam. Im Prozess um den Tram-Überfall einer Gruppe Rechtsradikaler auf zwei Männer hat das Landgericht Potsdam gestern sechs Angeklagte wegen gemeinschaftlicher gefährlicher Körperverletzung zu Haftstrafen zwischen zwei und fünf Jahren verurteilt. Fünf der Angeklagten bleiben nach dem Urteilsspruch weiterhin in Haft. Der Haftbefehl gegen einen weiteren wurde aufgehoben, der 22-Jährige konnte das Gericht nach dem Prozess verlassen. Für seine Strafe von zwei Jahren wurde eine Bewährungszeit von drei Jahren festgesetzt. Strafmildernd wurde sein Geständnis gewertet. Zudem konnte ihm eine positive Sozialprognose bescheinigt werden, weil er während des Verfahrens glaubhaft versichert hatte, sich aus der rechtsextremen Szene gelöst zu haben.

In seiner Urteilsbegründung sprach der Vorsitzende Richter Frank Tiemann von einer Tat, „die in besonderem Maße brutal“ und deren Motiv „Hass auf Andersdenkende“ gewesen sei. Die Täter hätten auch dann noch auf ihre Opfer eingeschlagen und eingetreten, als diese bereits bewusstlos am Boden lagen. Zwar hätten die verschiedenen Tatbeiträge nicht eindeutig einzelnen Tätern zugeordnet werden können, doch entscheidend sei, dass die Tat gemeinschaftlich begangen wurde. Aufgrund von Videoaufzeichnungen, die in der Tram kurz vor dem Überfall gemacht wurden, sei erkennbar, dass sich die Beschuldigten auf eine körperliche Auseinandersetzung vorbereitet hatten. Die Aufnahmen zeigten die Täter, wie sie sich in der Bahn der Linie 92 in der Nacht des 3. Juli 2005 weiße Handschuhe überstreiften und kurz darauf die Bahn verließen; einige von ihnen trugen beim Verlassen

Bierflaschen bei sich, mit denen später auf die Opfer eingeschlagen und eingestochen wurde.

Aufgrund dieser Aufzeichnung sei die Strafkammer zu dem Schluss gekommen, dass der gemeinsame Tatentschluss einvernehmlich und stillschweigend getroffen wurde. Die Taten seien mit gefährlichen Waffen und äußerst brutal begangen worden. Der Tatvorwurf des versuchten Mordes, auf den die Staatsanwaltschaft noch zum Prozessauftakt im Dezember plädiert hatte, sei jedoch nicht evident gewesen, sagte Richter Tiemann in seiner knapp anderthalbstündigen Urteilsbegründung. *Mit seinem Urteil* gegen die sechs Angeklagten im Alter zwischen 22 und 32 Jahren *folgte der Richter im Wesentlichen der Staatsanwaltschaft. Sie hatte Strafen zwischen zweieinhalb und fünf Jahren gefordert* [Hervorhebung durch den Verfasser], die Verteidigung hatte auf Freispruch plädiert (...).

Diese und viele andere reale Beispiele werden ergänzt durch eine Reihe von Forschungsbefunden, die den Einfluss von Staatsanwaltschaft und Verteidigung auf das Urteil des Richters oder der Richterin näher untersuchen. Dabei zeigte sich zum Beispiel, dass Zwischenrufer in einer Verhandlung das Strafmaß zulasten des Täters verschärfen konnten, wenn sie eine hohe Strafe forderten. Eine strafmildernde Wirkung für den Täter hatte dagegen die Umkehr der Plädoyerreihenfolge. Präsentierte zuerst die Verteidigung ihre Argumente und benannte das in ihren Augen angemessene Strafmaß, wurde der Täter milder bestraft. Trat dagegen die Staatsanwaltschaft bzw. die Anklagevertretung zuerst vor den Richter, gefolgt von der Verteidigung, fiel das Strafmaß wesentlich höher aus. Geringfügige Manipulationen im Ablauf einer Gerichtsverhandlung können somit beträchtliche Folgen für den oder die Beschuldigte(n) haben.

Die vorliegende Arbeit greift die Wirkung von Strafforderungen auf die juristische Urteilsfindung auf. Eingebettet in die soziale Kognitionsforschung überträgt sie das Konzept der Urteilsheuristiken und der Prozesse der sozialen Informationsverarbeitung auf die juristische Strafzumessung. Nach einer kurzen Einführung in die Grundlagen der sozialkognitiven Informationsverarbeitung wird im ersten Teil von *Kapitel 2* die Wirkung der Heuristiken der Urteilsbildung vorgestellt. Der Schwerpunkt der Darstellung liegt auf der Anker- und Anpassungsheuristik. Der zweite Teil widmet sich der Rechtspsychologie, wobei es insbesondere um die Prozesse der juristischen Urteilsfindung geht.

Ausgehend von den theoretischen Konzepten wird in *Kapitel 3* die Fragestellung formuliert. Anhand der durchgeführten Untersuchungen sollte die Wirkung verschiedener Manipulationen auf die juristische Urteilsfindung analysiert werden. Die zu prüfenden Hypothesen werden spezifiziert und begründet.

In *Kapitel 4* werden zunächst die zwei Pilotstudien skizziert, mit deren Hilfe die Materialien erstellt und getestet wurden. Das Hauptaugenmerk liegt dann auf der Darstellung der Ergebnisse aus den drei experimentellen Studien. Die Arbeit schließt mit der Diskussion der Ergebnisse (*Kapitel 5*) und einer Zusammenfassung (*Kapitel 6*).

2. Theoretischer Rahmen

Das folgende Kapitel widmet sich zunächst dem Bereich der sozialen Kognition. Nach einer kurzen Einführung in die Grundkonzepte der sozialen Informationsverarbeitung folgt eine Übersicht über den aktuellen Forschungsstand zu den Heuristiken der Urteilsbildung, wobei der Schwerpunkt auf der für diese Arbeit relevanten Anker- und Anpassungsheuristik liegt. Es schließen sich Ausführungen zu den motivationalen Grundlagen kognitiver Prozesse an. Im Einzelnen werden das Kognitionsbedürfnis und das *motivated reasoning* vorgestellt. Der zweite Teil dieses Kapitels widmet sich der Rechtspsychologie. An die Darstellung der wichtigsten rechtspsychologischen Fragestellungen schließen sich Ausführungen zum Prozess der richterlichen Urteilsfindung an, wobei auch hier der Schwerpunkt auf den Urteilsheuristiken und ihrer Anwendung im rechtlichen Kontext liegt.

2.1 Soziale Kognition

2.1.1 Grundkonzepte der sozialen Kognition

Diese Arbeit ist in die Forschung zur sozialen Kognition eingebettet. Nach Bless, Fiedler und Strack (2004, S. 3) beschäftigt sich die soziale Kognition „[...] *with the study of social knowledge and the cognitive processes that are involved when individuals construct their subjective reality*“. Die Autoren legen besonderen Wert auf die Feststellung, dass es sich bei diesem Teilgebiet der Sozialpsychologie nicht um die Analyse rein kognitiver Prozesse handelt, wie es in der Gedächtnispsychologie üblich ist. Stattdessen stehe das Individuum (als soziales Wesen) mit seinen Beziehungen zur Umwelt im Mittelpunkt der Betrachtungen. Die kognitiven Prozesse, denen sich die soziale Kognitionsforschung widmet, beziehen sich in erster Linie auf die Wahrnehmung und Interpretation sozialer Informationen, vor allem der Personenwahrnehmung. Einschätzungen von Personen erweisen sich in der Regel als sehr komplex und variabel, da Individuen in verschiedenen Umgebungen auch unterschiedliches Verhalten zeigen. Aus der Kognitionsforschung werden deshalb Konzepte übernommen, welche die Vorgänge bei der sozialen Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung beschreibbar und erklärbar machen.

Ein wesentliches Hilfsmittel zur Strukturierung der Umwelt stellen Schemata dar. Nach Fiske und Taylor (1991, S. 98) können Schemata definiert werden als „[...] *a cognitive structure that represents knowledge about a concept or type of stimulus and the relations among those attributes*“. Es handelt sich also um eine Wissensstruktur, in der spezifische Informationen über ein Konzept und ihre Beziehungen zu anderen Konzepten abgespeichert sind. Schemata lassen sich grob in zwei Klassen einteilen. Personenschemata (bzw. Stereotype) enthalten sozial geteilte Meinungen über Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensweisen von Mitgliedern einer sozialen Gruppe, während in den Ereignisschemata (bzw. Skripts) Wissensstrukturen über routineartige Handlungsepisoden in bestimmten Gegenstandsbereichen repräsentiert sind. Das klassische Beispiel zur Veranschaulichung eines Ereignisschemas ist das Restaurantskript von Schank und Abelson (1977). Es beinhaltet die mentale Repräsentation über alle Handlungen in einem Restaurant. Beim Betreten eines Lokals ist es deshalb nicht notwendig, zunächst die Abläufe genau zu beobachten und das eigene Verhalten daraufhin anzupassen. Vielmehr sind die erforderlichen Teilschritte (an einem Tisch Platz nehmen, sich die Speisekarte bringen lassen, das Essen bestellen, speisen und bezahlen) kognitiv verfügbar und können als Grundlage für das eigene Verhalten herangezogen werden. Auch in Bezug auf andere Verhaltensbereiche, wie z.B. Sexualität, sind Skripts als verhaltensleitende Schemata nachgewiesen worden (z.B. Krahe, Bieneck & Scheinberger-Olwig, 2004).

Darüber hinaus dienen Schemata auch der Einordnung neuer Reize. Handelt es sich bei dem neuen Reiz um eine Information, die mit einem bereits abgespeicherten Schema übereinstimmt (eine so genannte schemakongruente Information), wird diese Information der entsprechenden Kategorie zugeordnet und steht in Zukunft bei Abrufprozessen als weitere Ausprägung dieser Kategorie zur Verfügung. Schemata reduzieren damit den Aufwand kognitiver Verarbeitungsprozesse, da es in diesem Fall nicht notwendig ist, den Reiz weiter zu elaborieren. Schemainkongruente Informationen dagegen werden zunächst als Abweichung vom gespeicherten Schema registriert und erfordern eine genauere Analyse, bevor sie in das zugehörige Schema integriert werden können. Häufen sich derartige abweichende Informationen, führt dies entweder zu einer Überarbeitung und Neustrukturierung des Schemas oder zur Bildung von untergeordneten Kategorien (das so genannte *subtyping*; Hewstone, Hassebrauck, Wirth & Wänke, 2000; Richards & Hewstone, 2001).

Des Weiteren helfen Schemata bei der Inferenz weiterer Informationen über ein Objekt. Wird ein Objekt als zu einer Kategorie zugehörig erkannt, stehen die in dieser Kategorie gespeicherten Informationen zur Beschreibung des Objekts zur Verfügung. Mit

Hilfe des bereits gespeicherten Schemas kann man bei einem wahrgenommenen Objekt somit auch auf Eigenschaften schließen, die zum Zeitpunkt der Wahrnehmung nicht direkt beobachtbar waren (z.B. Hannigan & Reinitz, 2001).

Da Schemata in der Regel sozial geteiltes Wissen darstellen und demzufolge bei vielen Menschen in gleicher Art repräsentiert sind, ermöglichen sie auch eine effiziente Kommunikation. Es ist nicht notwendig, während eines Gesprächs bestimmte Gegenstände oder Sachverhalte, auf die man sich bezieht, ausführlich zu beschreiben, um dem Gesprächspartner etwas zu vermitteln. Vielmehr werden durch die Benennung eines Schemas die zugehörigen Eigenschaften aktiviert und stehen während eines Kommunikationsprozesses für eine sinnvolle Interpretation zur Verfügung. Probleme treten nur dann auf, wenn Sprecher und Zuhörer nicht über dieses geteilte Wissen verfügen und stattdessen unterschiedliche Vorstellungen in Bezug auf eine Kategorie haben (vgl. D'Agostino, 2000)

2.1.1.1 Repräsentation von Wissen

Nach den Vorstellungen kognitiver Psychologen (z.B. Anderson, 1983; Collins & Loftus, 1975; Wyer & Srull, 1986) sind Informationen im menschlichen Gedächtnis in Form eines assoziativen Netzwerks gespeichert und angeordnet. Dieses Netzwerk besteht aus einer Ansammlung von Knoten, die Wissensinhalte repräsentieren und miteinander verbunden sind. Die Verknüpfungen zwischen den Knoten variieren in ihrer Stärke, in Abhängigkeit der Ähnlichkeit der jeweils verbundenen Konzepte (siehe Abbildung 2.1). Jeder Knoten in diesem Netzwerk weist ein spezifisches Erregungsniveau auf. Wird ein Knoten aktiviert, kann sich die Erregung über die bestehenden Verbindungen zwischen den Knoten weiter ausbreiten. Mit zunehmender Entfernung vom Aktivierungszentrum nimmt die übertragene Erregung immer weiter ab. Knoten in unmittelbarer Nachbarschaft zu dem ursprünglich angeregten Wissensinhalt sind damit in der Regel schneller verfügbar. Weiter entfernt liegende Knoten, deren Zusammenhang zu dem aktivierten Konzept weniger stark ausgeprägt ist, werden dagegen kaum noch aktiviert.

Das Beispiel in Abbildung 2.1 verdeutlicht die Ausbreitung der Erregung. Knoten in unmittelbarer Nachbarschaft werden gleichzeitig aktiviert (dargestellt durch die breiteren Verbindungsbahnen). Je weiter die Knoten vom Ursprung der Aktivierung entfernt sind, umso mehr nimmt das Erregungspotenzial ab (symbolisiert durch die schmalere Li-

nien). Die in diesem Beispiel geschilderte Absicht, die Miete nicht zu zahlen, solange die Renovierung nicht abgeschlossen ist, würde eine offensive (und damit aggressive) Handlungsweise beschreiben, die mit bestimmten Verhaltensäußerungen verknüpft ist. Eigene Erfahrungen oder stereotypes Wissen haben möglicherweise dazu geführt, dass zum Beispiel Anwälte in ihrem Auftreten vor Gericht gelegentlich als aggressiv angesehen werden. Gleichzeitig sind Anwälte auch sehr intelligent, besitzen also eine Eigenschaft, die ebenfalls auf andere Teile der Bevölkerung (hier *Asian American*) zutreffen kann.

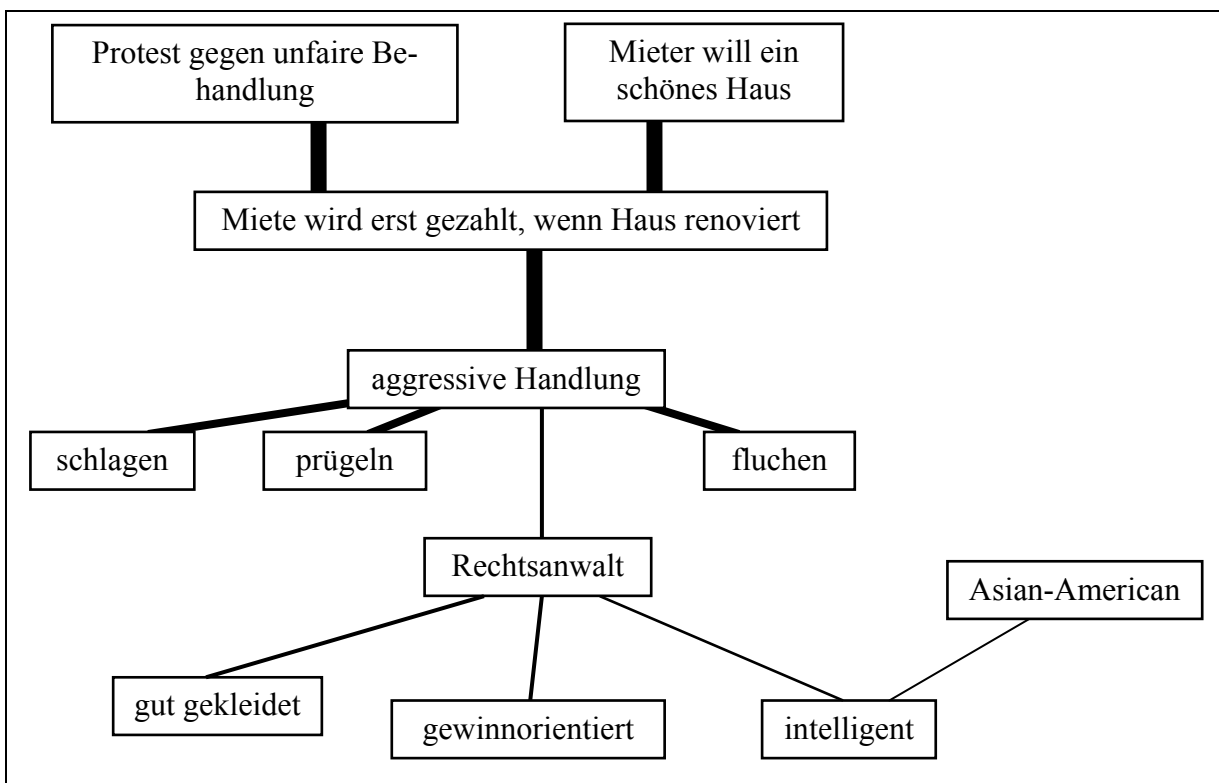


Abbildung 2.1. Beispiel eines assoziativen Netzwerks (nach Kunda, 1999)

Obwohl diese Informationen sehr weit von dem ursprünglich aktivierten Knoten entfernt sind und deshalb kaum noch ins Bewusstsein rücken würden, wäre die Schlussfolgerung, dass große Teile der Bevölkerung aggressiv sind, nicht schlüssig. Es muss also eine Beschränkung in der Aktivationsausbreitung geben. Die konnektionistischen Netzwerkmodelle bieten hier eine Erklärung an (vgl. Rumelhart & McClelland, 1986). Die Grundannahmen der assoziativen und der konnektionistischen Netzwerkmodelle sind im Wesentlichen vergleichbar. Auch bei den konnektionistischen Modellen werden Wissensinhalte in Form von netzwerkartig miteinander verbundenen Knoten repräsentiert. Die Aktivierung breitet sich ebenfalls über die bestehenden Verbindungen zwischen den Knoten aus. Ergänzend nehmen die konnektionistischen Modelle jedoch an, dass die Verbindungen

zwischen den Knoten spezielle Charakteristika der Aktivierungsausbreitung aufweisen. Handelt es sich um so genannte exzitatorische Verbindungen, dann wird die Erregung auf den nächsten Knoten übertragen und dieser ebenfalls aktiviert. Im Gegensatz dazu hemmen inhibitorische Verbindungen die Ausbreitung der Aktivierung. Um auf das oben geschilderte Beispiel zurückzukommen, würde zwischen den Knoten „aggressive Handlung“ und „Asian American“ eine inhibitorische Verbindung bestehen, beide Knoten würden also nicht gleichzeitig aktiviert werden. Die positiven und negativen Verbindungen, die zwischen den einzelnen Knoten bestehen, regulieren somit die Aktivierungsausbreitung (siehe Abbildung 2.2).

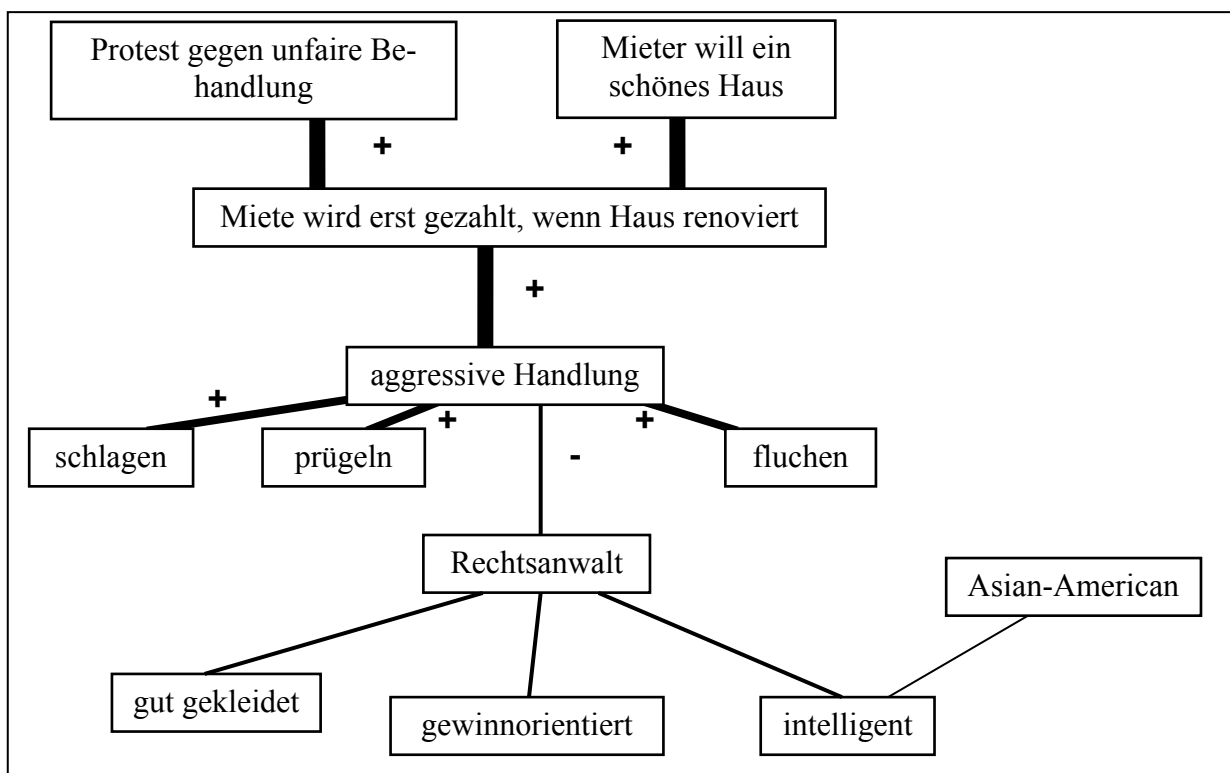


Abbildung 2.2. Beispiel eines konnektionistischen Netzwerks (adaptiert nach Kunda, 1999)

2.1.1.2 Grundannahmen der Informationsverarbeitung

Menschliches Denken ist stark beeinflusst durch die Begrenztheit der Verarbeitungskapazität. Aus einer Vielzahl von Stimuli, die auf ein Individuum in einer spezifischen Situation einströmen, müssen die wichtigsten Informationen selektiert und die irrelevanten Reize ausgeblendet werden. Andernfalls wäre das Informationsverarbeitungssystem dauerhaft überlastet. Um die kognitiven Prozesse zu vereinfachen, wird daher häufig auf bereits ge-

speicherte Wissensbestände wie Heuristiken, Schemata oder Stereotype zurückgegriffen. Stehen ausreichend Zeit und kognitive Kapazitäten zur Verfügung (d.h., finden wenige parallele Prozesse statt), ist die Wahrscheinlichkeit für eine elaborierte Verarbeitung sehr hoch. Doch nur selten steht genügend Zeit zur Verfügung, um jede einzelne relevante Information zu bedenken, und nicht immer besteht eine hinreichend hohe Motivation, um sich mit einer gegebenen Situation tiefer gehend auseinander zu setzen. Verarbeitungskapazität und Motivation legen also fest, wie intensiv man über bestimmte Problemstellungen nachdenkt.

Die Verarbeitungstiefe hängt in starkem Maße mit dem Einfluss des Vorwissens auf kognitive Prozesse zusammen. Je weniger Verarbeitungskapazität und Motivation vorhanden sind, desto stärker ist der Einfluss des Vorwissens auf neu eingehende Informationen. Diese so genannte *top-down*-Informationsverarbeitung wird durch abstrakte, übergeordnete Wissensstrukturen im Gedächtnis gesteuert, wodurch die Wahrnehmung und Interpretation neuer Stimuli beeinflusst wird. Die Informationsverarbeitung erfolgt in diesem Falle schemagesteuert, d.h. auf der Grundlage bereits enkodierter Strukturen wie zum Beispiel Stereotypen (Fiske & Neuberg, 1990). Unter diesem Begriff fasst man Schlussfolgerungen über eine Person auf der Grundlage ihrer Gruppenzugehörigkeit zusammen. Merkmale, die charakteristisch für eine Gruppe sind, werden ungeprüft auf einzelne Individuen übertragen. Die Stereotypisierung ist demnach ein Produkt fehlerhafter Denkprozesse durch die ungerechtfertigte Zuschreibung von Eigenschaften zu einer Person (vgl. Bodenhausen, Macrae & Sherman, 1999).

Stereotype üben besonders dann einen starken Einfluss aus, wenn Motivation und Verarbeitungskapazität nicht ausreichend hoch sind. Werden dagegen mehr Verarbeitungsressourcen bereitgestellt, steigt die Wahrscheinlichkeit, zusätzliche neue Informationen aufzunehmen und zu enkodieren. Diese so genannte *bottom-up*- bzw. datengesteuerte Verarbeitung führt also zu einer elaborierteren Auseinandersetzung mit dem vorgegebenen Material (Fiske & Neuberg, 1990). Unter diesen Bedingungen wahrgenommene Informationen werden stärker gewürdigt, wodurch die Einflussmöglichkeiten übergeordneter Schemata auf die Interpretation der Informationen weitgehend reduziert sind (Dijksterhuis & van Knippenberg, 1995).

Eine weitere Einteilung der Verarbeitungsprozesse bezieht sich auf die Inanspruchnahme kognitiver Ressourcen (Shiffrin & Schneider, 1984). Automatische Prozesse laufen unbewusst und unbeabsichtigt ab und benötigen wenig kognitive Ressourcen. Dies betrifft vor allem Handlungen, die tagtäglich ausgeführt werden und zur Routine geworden sind.

Kontrollierte Prozesse hingegen laufen bewusst und intentional ab und erfordern viele kognitive Ressourcen, da sie permanent überwacht werden müssen. Beide Prozessebenen sind miteinander verbunden. Nach hinreichend oft wiederholter Ausführung können kontrollierte Prozesse zum Beispiel in ein automatisches Stadium überwechseln. Umgekehrt übernehmen bewusste Kontrollprozesse sofort die Handlungssteuerung, wenn ein automatischer Prozess durch plötzlich auftretende Störeinflüsse behindert wird (vgl. auch Fiske & Taylor, 1991). Das Autofahren ist bei geübten Fahrern zum Beispiel ein weitgehend automatisierter Prozess, der wenig kognitive Kontrolle erfordert. Dadurch stehen Ressourcen für andere Aktivitäten zur Verfügung, z.B. für Gespräche. Wird der automatisierte Prozess des Autofahrens jedoch durch eine plötzliche Gefahrensituation unterbrochen, übernehmen kognitive Kontrollprozesse unter Verwendung aller kognitiven Ressourcen sofort die Handlungssteuerung. In der Regel bedeutet dies, dass zum Beispiel zuvor geführte Gespräche abrupt beendet werden, um die volle Aufmerksamkeit auf das Verkehrsgeschehen zu lenken.

Werden parallel mehrere Aufgaben ausgeführt, die eine ständige Kontrolle erfordern, können aufgrund der begrenzten kognitiven Ressourcen durchaus Fehler auftreten. *Dual-task*-Aufgaben belegen diese Überbeanspruchung eindrucksvoll (z.B. Navon & Gopher, 1979; Wickens, 1992; Wickens & Gopher, 1977). Bittet man Probanden zum Beispiel, einen Punkt mit Hilfe eines Kontrollsticks auf einer sich bewegenden Markierung zu halten und gleichzeitig auf visuell dargebotene Reize durch Drücken der entsprechenden Taste zu reagieren, so zeigt sich, dass sich beide Aufgaben gegenseitig behindern. Eine Verbesserung der Leistung in einer Aufgabe (der sich bewegenden Markierung zu folgen) geht auf Kosten der Leistung in der anderen Aufgabe (durch Tastendruck auf visuelle Reize zu reagieren).

2.1.1.3 Sequenzmodell der Informationsverarbeitung

Bless et al. (2004) haben ein Sequenzmodell der Informationsverarbeitung aufgestellt, das die Konstruktion der subjektiven Realität anhand einer Abfolge verschiedener sozialer Informationsverarbeitungsschritte erklärt. In Abbildung 2.3 sind die Annahmen der Autoren grafisch dargestellt.

Das Modell beginnt mit der Wahrnehmung einer sozialen Situation durch die Person. Wie bereits beschrieben, ist die menschliche Verarbeitungskapazität begrenzt, so dass nicht alle Reize aus der Umwelt verarbeitet werden können. Deshalb muss und wird die Aufmerksamkeit gezielt auf besonders saliente und distinkte Reize in der Umgebung gelenkt. Dabei rücken vor allem solche Stimuli in den Fokus der Aufmerksamkeit, die distinkt sind (d.h., sich von anderen Reizen abheben; z.B. ein Kind zwischen vielen Erwachsenen), die inkompatibel zum Vorwissen erscheinen (das betrifft zum Beispiel unerwartete Informationen) oder die besondere Relevanz für die eigenen Ziele besitzen, die man in der Situation gerade verfolgt (Fiske & Taylor, 1991; McArthur & Post, 1977). Diese salienten Reize werden anschließend intensiver verarbeitet und spielen dadurch eine wichtige Rolle bei den folgenden Bewertungsprozessen. Auch werden sie später besser erinnert.

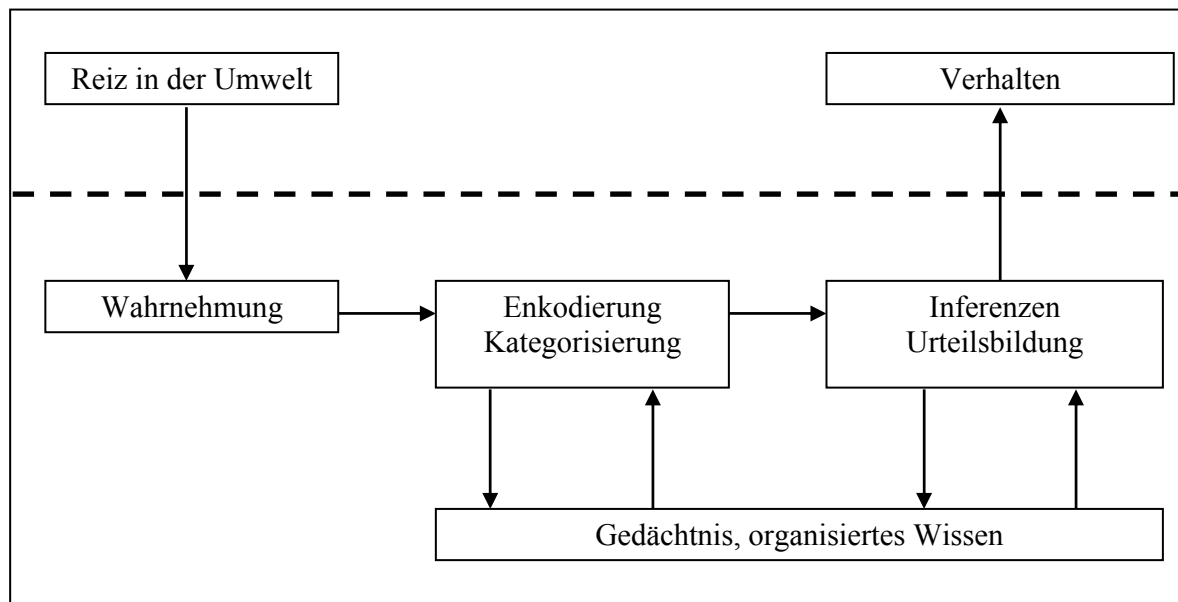


Abbildung 2.3. Sequenzmodell der Informationsverarbeitung (nach Bless et al., 2004, S. 19)

Der Phase der Wahrnehmung und Aufmerksamkeit schließt sich die Phase der Enkodierung und Interpretation der Umweltreize an. Hierbei werden die wahrgenommenen Stimuli zunächst mit dem Vorwissen der Person verknüpft, um daraus schließlich eine Bedeutung ableiten zu können. Diese Zuordnung zu einer Kategorie ermöglicht zusätzlich die Inferenz weiterer stimulusunabhängiger Informationen. Die Enkodierung eines Reizes ist zu einem großen Teil von der Zugänglichkeit bestimmter Kategorien abhängig. Mit Zugänglichkeit ist hier die Leichtigkeit und Geschwindigkeit gemeint, mit der Informationen

im Gedächtnis aufgefunden und abgerufen werden können. Diese Zugänglichkeit kann beispielsweise durch die Häufigkeit des Zugriffs (*frequency*-Prinzip) erhöht werden oder auch dadurch, dass seit dem letzten Zugriff erst wenig Zeit verstrichen ist (*recency*-Prinzip). So sind Primingprozesse, also die Tatsache, dass ein Schema mit größerer Wahrscheinlichkeit aktiviert wird, wenn es vor kurzem präsentiert oder in der Vergangenheit oftmals verwendet wurde, mit ausschlaggebend dafür, dass vorrangig kürzlich aktivierte Kategorien zur Interpretation von situationspezifischen Stimuli benutzt werden (Higgins, 1996; Higgins, Rholes & Jones, 1977).

Das Priming-Phänomen ist gut vereinbar mit der oben beschriebenen assoziativen Netzwerktheorie, da Priming als ein Prozess sich ausbreitender Aktivierung von einem Knoten zu benachbarten Knoten im Netzwerk verstanden werden kann. Primingeffekte sind nicht auf absichtliche, bewusste kognitive Prozesse zurückzuführen, sondern als eine unbewusste Bahnung von Wissensstrukturen durch eine Aktivationsausbreitung im Netzwerk anzusehen (vgl. Anderson, Bothell, Lebiere & Matessa, 1998). Neben dem situationspezifischen kurzfristigen Priming ist auch eine chronisch erhöhte Zugänglichkeit oder Verfügbarkeit von bestimmten Wissensstrukturen möglich. Das bedeutet, dass eingehende Informationen in einer aktuellen Situation sozusagen automatisch im Licht der allzeit verfügbaren Schemata interpretiert werden. Wissensstrukturen sind vor allem dann chronisch verfügbar, wenn sie zentrale Bestandteile der Selbstbeschreibung sind oder anderweitig als wichtig erachtet werden. Fatalerweise ist die Suche nach passenden Konzepten meist eingeschränkt. Sobald eine halbwegs passende Kategorie gefunden ist, wird diese auch benutzt.

Die dritte Phase nach dem Modell von Bless et al. (2004) beinhaltet die Speicherung und den Abruf von Informationen. Ein bedeutungsvoller Stimulus wird hierbei im Gedächtnis abgespeichert und für die Verwendung in zukünftigen ähnlichen Situationen verwahrt. In der Regel wird dabei allerdings nicht der ursprüngliche Reiz abgespeichert, sondern die Interpretation des Reizes im aktuellen Kontext. Das bedeutet, dass der ursprüngliche Stimulus beim späteren Abruf nicht mehr zur Verfügung steht, sondern lediglich der Bedeutungszusammenhang, in den er durch die schemageleitete Interpretation eingebettet wurde. Neue Informationen aus der Situation werden also mit vorhandenem Wissen verknüpft. Dabei können konsistente Informationen leichter rekonstruiert werden, da bereits umfangreiches Wissen zu diesem Schema gespeichert ist. Allerdings besteht die Gefahr der so genannten *intrusion errors*. Es handelt sich dabei um ein Phänomen, bei dem

Informationen fälschlich erinnert werden, die zwar zu der abgerufenen Kategorie gehören, in der tatsächlichen Situation aber nicht vorhanden waren. Würde man zum Beispiel einen kurzen Blick auf das Bild eines Büros werfen und anschließend alle Gegenstände aufzählen, die man gesehen zu haben glaubt, dann werden in der Regel auch solche Gegenstände erinnert, die zwar zur Ausstattung eines typischen Büros gehören, die aber nicht zwangsläufig auf dem zuvor dargebotenen Bild zu sehen waren (vgl. Brewer & Treyens, 1981).

Bei inkonsistenten Informationen existiert in der Regel kein Vorwissen, mit dem sie verknüpft werden können. Dennoch ist auch hier die Rekonstruktionswahrscheinlichkeit sehr hoch, da inkonsistente Informationen gerade aufgrund ihrer Besonderheit und Abweichung vom Vorwissen die Aufmerksamkeit auf sich ziehen (s. o. zur Wahrnehmung distinkter Reize).

Die vierte Phase des Sequenzmodells der Informationsverarbeitung beschreibt die Prozesse der Inferenzbildung, der Entscheidungs- und Urteilsfindung. Um angemessene Urteile fällen zu können, müssen die wahrgenommenen und enkodierten Informationen weiter verarbeitet werden, indem z.B. Inferenzen abgeleitet werden. Eine Form der Inferenz ist die Attribution von Eigenschaften. Dabei kann es allerdings unter Umständen zu Fehlschlüssen zum Beispiel im Sinne des fundamentalen Attributionsfehlers (siehe Jones & Harris, 1967) kommen, d.h., dass dispositionelle Ursachen für ein Verhalten zugunsten situationaler Aspekte überbewertet werden. Weiterhin werden aufgrund der Begrenztheit der kognitiven Ressourcen wahrgenommene Informationen unterschiedlich gewichtet, ausgewählt und integriert. Die Anwendung von Heuristiken erleichtert hier die Urteilsfindung erheblich, eine ausführliche Beschreibung zu den Mechanismen findet sich in Abschnitt 2.1.2 Heuristiken der Urteilsbildung.

An letzter Stelle steht im Modell die Verhaltensreaktion der Person, die sozusagen das Ergebnis des gesamten kognitiven Prozesses darstellt. Sie kann direkt kommuniziert werden und beeinflusst die Interaktionen mit anderen Menschen. Sie wird jedoch nicht zwangsläufig ausgeführt (vgl. Ajzen & Fishbein, 1980). Auch stimmt die offen gezeigte Reaktion nicht immer mit der internen Repräsentation überein (z.B. kann man sich freundlich mit jemandem unterhalten, obwohl man die entsprechende Person nicht sonderlich mag). Dies zeigt, dass die Ausführung der Reaktion häufig durch internalisierte Normen (hier: man sagt nicht, dass man jemanden nicht mag) beeinflusst wird.

2.1.1.4 Zusammenfassung

Der vorangegangene Abschnitt hat gezeigt, wie Wissen im Gedächtnis in miteinander verbundenen Strukturen abgespeichert wird und somit bei Bedarf abgerufen und genutzt werden kann. Es wurde ein Sequenzmodell der Informationsverarbeitung vorgestellt, welches die Teilschritte zwischen der Wahrnehmung eines Reizes und der Verhaltensreaktion beschreibt. Aufgrund der Begrenztheit der menschlichen Verarbeitungskapazität wäre das kognitive System jedoch dauerhaft überlastet, würde es jeden Reiz verarbeiten, der in der Umwelt wahrgenommen wird. Das kognitive System greift deshalb auf Prozesse zurück, welche die Informationsverarbeitung erheblich erleichtern. Bei Informationen, die bereits abgespeichert sind, erfolgt in der Regel nur ein kurzer Abgleich, während neue Reize aus der Umwelt einer elaborierteren Verarbeitung bedürfen, bevor sie in die vorhandenen Strukturen integriert werden. Eine Möglichkeit der effizienteren Verarbeitung neuer Informationen bietet der Rückgriff auf Heuristiken, die im folgenden Abschnitt besprochen werden.

2.1.2 Heuristiken der Urteilsbildung

Viele Entscheidungen basieren auf Überzeugungen über die Wahrscheinlichkeit eines (unsicheren) Ereignisses (z.B. Wahlergebnisse oder die Schuld eines Angeklagten). Für die Bestimmung der Wahrscheinlichkeit dieser Ereignisse greifen Menschen üblicherweise auf Heuristiken zurück, um sich die Urteilsbildung zu erleichtern. Heuristiken mögen zwar einerseits hilfreich sein, um die Informationsverarbeitung zu regulieren, können andererseits jedoch zu systematischen Urteilsverzerrungen führen. Im Folgenden sollen die wichtigsten Urteilsheuristiken kurz erläutert werden, der Schwerpunkt der Darstellung liegt dabei auf der Anker- und Anpassungsheuristik.

Eine Definition für Heuristiken der Urteilsbildung bieten Tversky und Kahneman (1974, S. 1124): Heuristiken „[...] *reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations. In general, these heuristics are quite useful, but sometimes they lead to severe and systematic errors*“. Strack und Deutsch (2002, S. 353) fassen die Heuristiken ähnlich als:

„...einfache ‚Faustregeln‘, die auf leicht zu erhaltende Informationen angewendet werden und unter geringem Verarbeitungsaufwand ein hinreichend genaues Urteil erlauben. [...] Da der Zusammenhang zwischen Cue und der tatsächlichen Ausprägung aber nicht perfekt ist, kommt es unter bestimmten Bedingungen zu systematischen Urteilsverzerrungen, zu *biases*.“

Heuristiken kommen üblicherweise dann zum Einsatz, wenn zu wenige Informationen vorhanden sind, um eine Aufgabe zufrieden stellend zu lösen bzw. wenn die Aufgabe zu komplex ist, um eine Lösung zu ermitteln. Weiterhin spielt der Zeitfaktor eine wichtige Rolle bei der Anwendung von Heuristiken: unter Zeitdruck greift man eher auf kognitive Abkürzungen zurück. Und schließlich werden sie bei uninteressanten bzw. unwichtigen Problemen genutzt, wenn man keine Lust hat, sich mit einer Fragestellung intensiv auseinander zu setzen. Voraussetzung für die Anwendung einer Heuristik ist jedoch in jedem Falle die Verfügbarkeit einer entsprechenden Faustregel für die Lösung des Problems.

2.1.2.1 Repräsentativitätsheuristik

Für Urteile auf Grundlage der Repräsentativität werden üblicherweise Wahrscheinlichkeiten dafür bestimmt, dass eine Beobachtung zu einer vorgegebenen Kategorie gehört. Ein klassisches Beispiel ist die folgende Personenbeschreibung, die Kahneman und Tversky (1973) in ihren Untersuchungen einsetzen:

Steve ist sehr schüchtern und zurückhaltend. Er ist zwar sehr hilfsbereit, scheut jedoch den Kontakt mit anderen Menschen. Er ist sehr ordentlich, hat ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Ordnung und Struktur und achtet auf beinahe jedes Detail.

Zu dieser Beschreibung war eine Liste von Berufen vorgegeben (Landwirt, Pilot, Bibliothekar, Arzt), aus denen der für Steve passende ausgewählt werden sollte. Um nun eine Aussage darüber treffen zu können, ob Steve zum Beispiel den Beruf des Bibliothekars ausübt, würde man also den Grad der Repräsentativität bzw. der Ähnlichkeit zwischen

Steves Personenbeschreibung und dem Stereotyp des Bibliothekars bestimmen. Je mehr Übereinstimmungen sich feststellen lassen, desto wahrscheinlicher ist die Annahme, dass Steve genau dieser Berufsgruppe angehört. Dass Versuchspersonen tatsächlich nach solchen Übereinstimmungen in den Profilen suchen, konnten Kahneman und Tversky (1972, 1973) in einer Reihe von Studien belegen. Sie analysierten dazu bei Aufgaben mit ähnlichen Fragestellungen das Antwortverhalten der Probanden. Es stellte sich heraus, dass die Probanden zunächst alle vorgegebenen Berufe hinsichtlich der Übereinstimmungen mit dem Profil verglichen, über die Berufe dann eine Rangreihe aufstellten und schließlich den Beruf mit den meisten Übereinstimmungen als den passenden auswählten.

Diese Vorgehensweise mag sehr einfach sein und hin und wieder zu richtigen Ergebnissen führen, allerdings ist sie auch sehr anfällig für Verzerrungen. So gehen zum Beispiel unterschiedliche Basisraten des Kriteriums nicht in die Betrachtung mit ein. In dem angeführten Beispiel muss man grundsätzlich berücksichtigen, dass die genannten Berufsgruppen in der Bevölkerung nicht gleich verteilt sind. Zu dem Zeitpunkt, als das Experiment durchgeführt wurde (Anfang der 1970er Jahre), gab es in Amerika wesentlich mehr Landwirte als Bibliothekare. Hätte man also zufällig eine Person aus der amerikanischen Bevölkerung ausgewählt, wäre die Wahrscheinlichkeit dafür, einen Landwirt zu ziehen, höher als die Wahrscheinlichkeit, einen Bibliothekar zu wählen. Entsprechend müssen diese Verteilungen bei der Zuordnung der Berufe berücksichtigt werden. Durch die bloße Suche nach Übereinstimmungen werden die Häufigkeiten der Berufsgruppen jedoch unzulässigerweise gleichgesetzt, was letztendlich zu einer falschen Zuordnung führen kann und das Urteil damit verzerrt.

Eine zweite Fehlerquelle betrifft die Stichprobengröße. Schätzwerte für kleinere Stichproben schwanken in der Regel sehr viel stärker als Werte für größere Stichproben, die Streuung der Schätzwerte ist bei letzteren meist viel kleiner. Tversky und Kahneman (1974) verwendeten zur Illustration dieses Fehlers folgendes Beispiel:

Eine Stadt verfügt über zwei Krankenhäuser. In dem größeren Krankenhaus kommen täglich ca. 45 Babys zur Welt, in dem kleineren Krankenhaus ca. 15 Babys pro Tag. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Junge geboren wird, liegt bei 50 Prozent, die genaue Anzahl kann jedoch von Tag zu Tag variieren. Für die Dauer eines Jahres protokollieren beide Krankenhäuser die Anzahl der Tage, an denen mehr als 60 Prozent der Neugeborenen männlich sind. Welches der beiden Krankenhäuser registriert mehr solcher Tage?

- a) das größere b) das kleinere c) beide gleich

Die Teilnehmer dieser Untersuchung antworteten auf die Frage überwiegend, dass beide Krankenhäuser annähernd gleich viele dieser Tage zu berichten hätten. Diese Antwort ist jedoch falsch. Das kleinere der beiden Krankenhäuser kann aufgrund der größeren Streuung mehr Tage mit mehr als 60 Prozent männlichen Geburten berichten.

Eine dritte Fehlerquelle besteht in der Fehlinterpretation des Zufalls. Vor allem beim Glücksspiel (hauptsächlich beim Roulette) oder dem Werfen einer Münze wird dem Zufall gern eine Systematik unterstellt. Nachdem zehn Mal die Farbe „rot“ erspielt wurde, nimmt man unwillkürlich an, dass die Kugel als nächstes auf die Farbe „schwarz“ fällt. Tatsächlich ist bei Zufallsreihenfolgen die Verteilung der Ereignisse jedoch unabhängig von der Länge der Folge. Bei jeder Entscheidung besteht für alle Alternativen die gleiche Wahrscheinlichkeit, unabhängig davon, welche Ereignisse vorangegangen sind. Dennoch hielten Probanden in Untersuchungen von Kahneman und Tversky (1972) zur Abfolge von Münzwürfen die Reihe Kopf-Zahl-Kopf-Zahl-Zahl-Kopf für wahrscheinlicher als die Abfolge Kopf-Kopf-Kopf-Zahl-Zahl-Zahl.

Ähnliche Fehler können bezüglich der Vorhersagbarkeit von Ereignissen auftreten. Die Vorhersage von Ereignissen (z.B. von Fußballergebnissen) erfolgt in der Regel auf der Basis der verfügbaren Informationen (z.B. der bisherigen Leistungen eines bestimmten Fußballvereins). Wenn diese Informationen jedoch nicht reliabel sind, d.h. keinen Erklärungswert für die Vorhersage eines Spielergebnisses besitzen, sind auch die auf diesen Informationen basierenden Vorhersagen nutzlos. Die mangelnde Reliabilität der herangezogenen Informationen wird jedoch in den meisten Fällen ignoriert, weshalb Fehltritte zustande kommen.

Eine weitere Fehlerquelle ist die Illusion der Validität. Oftmals besteht ein unge-rechtfertigtes Vertrauen in die eigene Aussage. Es gibt zum Beispiel zahlreiche wissen-schaftliche Belege dafür, dass Gespräche zur Personalauswahl hochgradig unreliabel sind (vgl. Einhorn & Hogarth, 1978; Kunda, 1999). Dennoch glauben viele Psychologen und Personalberater, die diese Gespräche durchführen, an ihre eigene Urteilskraft in Bezug auf die Eignung eines Bewerbers. Das Vertrauen in die eigenen Entscheidungen ist immer dann besonders groß, wenn die Inputvariablen, die man beurteilen soll, hochgradig konsi-stent (d.h. redundant bzw. korreliert) sind. Würde man als Personalberater zum Beispiel gebeten werden, den Studienerfolg eines Auswahlkandidaten vorherzusagen, so würde das Vertrauen in die eigene Prognose sehr viel größer ausfallen, wenn die Einschätzung auf Zeugnissen mit überwiegend der Note 2 basiert als bei Zeugnissen mit den Noten 1 und 3.

Ein statistisches Problem, das kontraintuitiv und damit schwer verständlich ist, be-trifft die Regression zum Mittelpunkt (*regression to the mean*; Kahneman & Tversky, 1973). Die Kernaussage dieses Konzepts besteht darin, dass ein zu ermittelnder Schätzwert mit einer zunehmenden Anzahl von Beobachtungen immer genauer wird. Einzelne Mes-sungen können durch verschiedenste Prozesse beeinträchtigt sein, z.B. durch die Tages-form, durch den Zufall, durch das Wetter etc. Diese Bedingungen können in einer Situation auftreten und zu einem bestimmten Resultat führen. Da dieselben Bedingungen nicht ein zweites Mal in genau derselben Konstellation auftreten, wird ein Testergebnis bei einem weiteren Durchlauf entsprechend immer anders (und vor allem auch anders als die bishi-ri-gen Ergebnisse) ausfallen. Je mehr Beobachtungen unter verschiedenen Bedingungen je-doch vorliegen, umso zuverlässiger ist die Schätzung des zu ermittelnden Wertes, da sich die Störeinflüsse gegenseitig ausgleichen.

Schließlich treten noch Fehler als Folge der Missachtung des Extensionalitätsprin-zips auf. Das Problem hier ist, dass ein Objekt als repräsentativer für eine Kategorie ange-sehen wird, wenn zusätzliche Informationen verfügbar sind, die dieses Objekt genauer be-schreiben. Tversky und Kahneman (1983) verdeutlichen dieses Prinzip anhand des folgen- den Beispiels. Probanden waren aufgefordert, sich die nachfolgende Personenbeschreibung genau durchzulesen und dann zu entscheiden, welche der beiden vorgegebenen Aussagen am wahrscheinlichsten ist.

Linda ist 31 Jahre alt, sehr intelligent und sagt in der Regel, was sie denkt. Sie hat Philosophie studiert und beschäftigte sich während ihres Studiums intensiv mit Fragen der sozialen Gerechtigkeit und Diskriminierung. Sie hat außerdem regelmäßig an Anti-Atomkraft-Demonstrationen teilgenommen.

- a) Linda ist eine Bankangestellte.
- b) Linda ist eine Bankangestellte und engagiert sich in der Frauenbewegung.

65 Prozent der Probanden in der Untersuchung von Tversky und Kahneman entschieden sich für Alternative b) und lagen damit falsch. Bei der zweiten Aussage handelt es sich um eine Konjunktion, d.h. um eine Kombination aus zwei Ereignissen. Diese Konjunktion kann nach statistischen Prinzipien jedoch nicht wahrscheinlicher sein als die beiden Einzelaussagen. Alternative b) ist sozusagen in Alternative a) bereits enthalten und wird durch eine zusätzliche Aussage lediglich ergänzt. Durch diese zusätzliche Beschreibung kann die zweite Aussage jedoch nicht wahrscheinlicher sein als die allgemeinere Aussage. Dennoch entschied sich die Mehrzahl der Probanden für die zweite Möglichkeit. Mögliche Alternativerklärungen für diesen Befund finden sich in Abschnitt 2.1.2.5 Weitere Heuristiken und Alternativerklärungen.

2.1.2.2 Verfügbarkeitsheuristik

Mit Hilfe der Verfügbarkeitsheuristik werden Urteile über Häufigkeiten oder Wahrscheinlichkeiten von Ereignissen dadurch beeinflusst, wie schnell diese kognitiv verfügbar sind. Den Medien kommt hier eine entscheidende Bedeutung zu. Ereignisse, die leichter und schneller abgerufen werden können (weil sie aufgrund extensiver Berichterstattung besser im Gedächtnis repräsentiert sind), werden demzufolge als häufiger bzw. wahrscheinlicher beurteilt. Dieser Effekt lässt sich unter anderem anhand der Häufigkeit verschiedener Todesursachen nachweisen. In ihrer Studie fanden z.B. Slovic, Fischhoff und Lichtenstein (1982), dass Probanden die Wahrscheinlichkeit, an Magenkrebs zu sterben, deutlich niedriger einschätzten als die Wahrscheinlichkeit, einem Mord zum Opfer zu fallen. Tatsäch-

lich lag das Risiko, an Magenkrebs zu sterben, jedoch um das 17-Fache höher als für einen Tod durch Mord.

Die Effektivität des Suchmusters spielt bei dieser Heuristik eine wesentliche Rolle. In der Regel erfolgt keine vollständige Suche, sondern es genügt schon eine relativ kleine Stichprobe, um zu einem abschließenden Urteil zu gelangen. Um dies zu belegen, stellten Tversky und Kahneman (1973) ihren Probanden die Frage, ob in einem zufällig ausgewählten (englischen) Text mehr Worte mit einem „r“ als Anfangsbuchstaben oder mehr Worte mit einem „r“ an dritter Stelle vorkommen. Um diese Frage zu beantworten, wird eine Versuchsperson zunächst überlegen, welche Worte sie kennt, die mit einem „r“ beginnen bzw. die den Buchstaben an dritter Stelle haben. In Abhängigkeit davon, wie leicht und schnell dem Probanden Worte der entsprechenden Kategorie einfallen, wird also die relative Häufigkeit dieser Worte bestimmt. Da es viel einfacher ist, nach Worten zu suchen, die mit einem bestimmten Buchstaben beginnen, schätzen viele Probanden diese Worte als häufiger ein, obwohl das Verhältnis zum Teil genau umgekehrt sein kann (wie beispielsweise für „k“ und „r“ im englischsprachigen Bereich). Die Effektivität des Suchmusters ist somit ausschlaggebend für die Einschätzung der Häufigkeit eines Ereignisses.

Eine weitere Ursache für Fehltritte auf der Grundlage der Verfügbarkeitsheuristik bilden illusorische Korrelationen. Nach Chapman und Chapman (1969) führt das gleichzeitige Auftreten von zwei unabhängigen Ereignissen zu der Annahme, die beiden Ereignisse seien miteinander hoch korreliert, obwohl es sich tatsächlich dabei um zwei vollkommen unabhängige Phänomene handelt. Maßgeblich ist die Stärke der Assoziation zwischen den beiden Ereignissen. Treten zwei Ereignisse häufig gemeinsam auf, besteht eine starke Assoziation. Folglich liegt der Schluss nahe, dass bei Auftreten des einen Ereignisses das andere ebenfalls zu erwarten ist. Es besteht zum Beispiel die verbreitete Annahme, dass bestimmte meteorologische Konstellationen zu körperlichen Beschwerden führen. Statistisch haltbare Nachweise konnten bisher jedoch nicht erbracht werden (z.B. Redelmeier & Tversky, 1996).

Fehltritte entstehen auch durch Verzerrungen in der Vorstellbarkeit von Ereignissen. Gelegentlich muss die Häufigkeit eines Ereignisses bestimmt werden, für das es im Gedächtnis keine nutzbaren Informationen gibt. In diesem Fall entscheidet die Leichtigkeit, mit der man sich solche Ereignisse vorstellen kann, über die Auftretenswahrscheinlichkeit. Probanden wurden zum Beispiel gebeten, die Wahrscheinlichkeit für folgende Ereignisse zu benennen: sie gewinnen in der Lotterie, sie werden für ein Verbrechen inhaftiert oder gewinnen eine Reise nach Hawaii. Eine Hälfte der Probanden sollte sich mög-

lichst detailliert vorstellen, dass diese Ereignisse sie ereilen würden und anschließend die Auftretenswahrscheinlichkeit angeben. Die zweite Hälfte der Probanden sollte nur die jeweilige Wahrscheinlichkeit bestimmen. Im Ergebnis hielten die Probanden, die sich die Ereignisse bildlich vorstellen sollten, deren Eintritt für wahrscheinlicher als die Kontrollgruppe (Gregory, Cialdini & Carpenter, 1982). Hauptkriterium ist also die Vorstellbarkeit eines Ereignisses, womit die Simulationsheuristik in engem Zusammenhang steht.

2.1.2.3 Simulationsheuristik

Viele Problemstellungen des Alltags werden durch die Anwendung mentaler Simulationen gelöst. Während bei der Verfügbarkeitsheuristik lediglich Informationen abgerufen werden, beschreibt die Simulationsheuristik eher einen mentalen Konstruktionsprozess. Start- und Zielpunkt werden festgelegt und anschließend wird ein Simulationsdurchlauf gestartet, um einen möglichen Weg zum Ziel zu finden. Verschiedene Möglichkeiten der Zielerreichung sind denkbar. Die Leichtigkeit, mit der ein Ereignis simuliert (bzw. konstruiert) werden kann, bestimmt somit die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, mit der dieses Ereignis möglicherweise auch in der Realität auftritt (Kahneman & Tversky, 1982). Insofern kommt die Simulationsheuristik einer Weiterentwicklung der Verfügbarkeitsheuristik sehr nahe (siehe Abbildung 2.4).

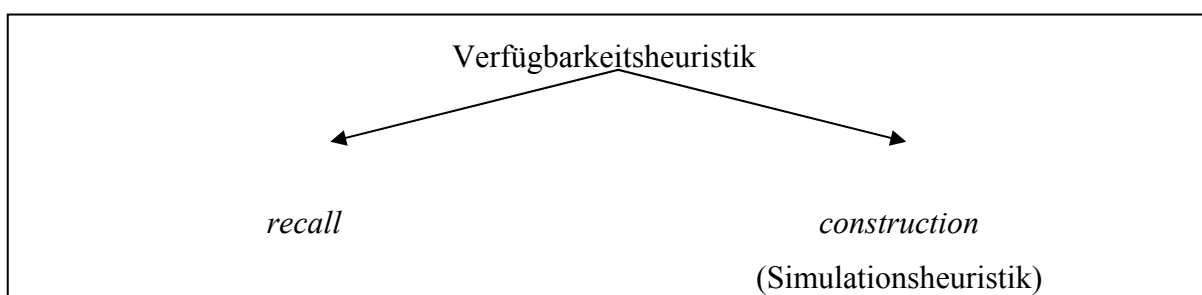


Abbildung 2.4. Differenzierung der Verfügbarkeitsheuristik

Eine Reihe von Beurteilungsprozessen greift auf Simulationen zurück. Eine Möglichkeit der Anwendung ist die Vorhersage von Ereignissen. Ausgehend von einem gegebenen Anfangszustand soll hier jeweils ein Endzustand simuliert werden. Das ist zum Beispiel immer dann der Fall, wenn man zwei einander unbekannte Personen zusammenbringen will und sich im Vorfeld Gedanken darüber macht, wie die beiden wohl miteinander

auskommen werden. Ein Zusammentreffen der beiden Personen wird also unter Rückgriff auf beschreibende Persönlichkeitsmerkmale der Personen und möglicherweise bestehende Gemeinsamkeiten bzw. Unterschiede simuliert und der Ausgang bewertet.

Eine zweite Möglichkeit der Anwendung der Simulationsheuristik ist die Bestimmung der Wahrscheinlichkeit eines bestimmten Endergebnisses. Hierzu wird ein konkreter Zielzustand definiert und die Wahrscheinlichkeit ermittelt, mit der dieser Zielzustand in der Realität auch erreicht werden kann. Im Unterschied zur Vorhersage von unbestimmten Ereignissen ist der Zielzustand hier bereits bekannt. Von Interesse ist ausschließlich die Leichtigkeit, mit der dieser Zielzustand mit den in der Realität gegebenen Bedingungen erreicht werden kann. Simulationen werden ebenfalls bei bedingten Wahrscheinlichkeiten durchgeführt. Ein potenzieller Anfangszustand wird dazu vorgegeben und mögliche Konsequenzen eruiert. Der Unterschied zur Vorhersage besteht darin, dass der Anfangszustand nicht zwangsläufig eintreten muss, vielmehr besteht nur die Möglichkeit des Eintritts.

Strafrechtliche Relevanz besitzt die Simulationsheuristik in erster Linie bei der Kausalitätsbestimmung, wenn also die Frage geklärt werden soll, ob Person A der Verursacher von Ereignis B ist. In einem Simulationsdurchlauf wird dazu die Person A aus dem Handlungsgeschehen entfernt und die Wahrscheinlichkeit geprüft, ob das Ereignis B dennoch eintritt. Ist dies zu verneinen, kann man also davon ausgehen, dass die Handlungen von A ursächlich für das Ereignis B sind und Person A demzufolge die strafrechtliche Verantwortung für die Folgen zu übernehmen hat.

Experimentelle Studien zur Simulationsheuristik beschäftigen sich vorrangig mit dem kontrafaktischen Denken. Hierbei sollen Ereignisse und Konsequenzen simuliert werden, die so nicht stattgefunden haben. In einer klassischen Untersuchung gaben Kahneman und Tversky (1982) ihren Probanden eine Situationsbeschreibung vor, in der zwei Personen A und B gleichzeitig von einem Flughafen abfliegen, jedoch mit unterschiedlichen Flügen. Beide Personen kommen 30 Minuten zu spät am Flughafen an. A verpasst seinen Flug um 30 Minuten, während Person B erfährt, dass ihr Flug 25 Minuten Verspätung hatte und sie demzufolge das Flugzeug nur um fünf Minuten verpasst hat. Den Probanden wurde nun die Frage gestellt, welche der beiden Personen sich mehr über das Zu-Spät-Kommen ärgert. Obwohl für Person A und B die objektive Ausgangssituation identisch ist (beide verpassen ihr Flugzeug und sind sich dessen bei Erreichen des Flughafens auch gleichermaßen bewusst), entscheiden sich durchschnittlich 96 Prozent der Versuchspersonen für

Person B. Die Erklärung wird darin gesehen, dass die Versuchspersonen eine Simulation starten, um zu testen, wie nahe A und B dem Ereignis „Abflug“ gekommen sind. Scheinbar ist es für die Probanden einfacher, sich vorzustellen, fünf Minuten eher am Flughafen anzukommen und den Flug noch zu erreichen, als 30 Minuten einzusparen. Offensichtlich gibt es also Beschränkungen in der menschlichen Vorstellungskraft, die für Psychologen von besonderem Interesse sind, die bisherigen Erkenntnisse dazu sind jedoch begrenzt.

Vorläufige Erkenntnisse in Bezug auf Simulationen beziehen sich vorrangig auf Änderungen in der Vergangenheit von Ereignissen. Dies soll anhand eines Beispiels verdeutlicht werden:

Person A (ein Familienvater) verlässt sein Büro früher als sonst und fährt eine andere Route nach Hause. Auf dem Weg muss er an einer gelben Ampel scharf bremsen. Als er bei „grün“ wieder losfährt, rammt ein betrunkenen Jugendlicher mit seinem Fahrzeug das Auto von A und tötet ihn.

Die Probanden dieser Untersuchung von Kahneman und Tversky (1982) waren aufgefordert, Antworten auf die Frage zu finden, wie dieses Ereignis hätte vermieden werden können. Die gegebenen Antworten lassen sich vier Kategorien zuordnen. Zum einen wurden hauptsächlich Änderungen an der Fahrstrecke vorgenommen. Die Probanden waren der Ansicht, dass der Unfall mit tödlichem Ausgang mit Sicherheit hätte vermieden werden können, wenn Person A den gleichen Weg wie sonst auch nach Hause gefahren wäre. Die zweite Kategorie betraf Änderungen der Zeit. Wäre Person A nicht früher als sonst losgefahren, hätte der betrunkenen Jugendliche die betreffende Kreuzung bereits passiert und der Unfall hätte ebenfalls vermieden werden können. Die dritte Möglichkeit lässt sich als großzügige Auslegung der Straßenverkehrsordnung umschreiben. Hätte der Fahrer die Ampelkreuzung bei „gelb“ noch überquert, hätte er den Unfallort bereits passiert, bevor der betrunkenen Jugendliche dort eingetroffen wäre. Die vierte Möglichkeit bestand schließlich darin, den betrunkenen Fahrer aus dem Geschehen zu entfernen. Auf die nahe liegendste Möglichkeit sind jedoch kaum Probanden gestoßen. Wäre Person A einfach noch drei Sekunden früher losgefahren, hätte er die Ampel bei „grün“ passiert und damit weder gegen die Verkehrsregeln verstoßen noch wäre er in den Unfall verwickelt worden. Diese Möglichkeit der willkürlichen Veränderung kontinuierlicher Variablen (wie zum Beispiel der Zeit) kommt praktisch jedoch kaum vor.

Allgemeiner gesprochen lassen sich die vorgenommenen Änderungen in drei Gruppen zusammenfassen. Unter dem Stichwort *downhill changes* werden alle Änderungen subsumiert, bei denen überraschende oder unerwartete Aspekte entfernt werden. Es handelt sich dabei auch um die häufigste Art der Änderung von Handlungsabläufen. Bei den *uphill changes* dagegen werden zusätzlich unwahrscheinliche Ereignisse eingeführt, um das Endergebnis zu beeinflussen. Diese Art der Modifikation ist jedoch relativ selten in Simulationen. Schließlich umfassen *horizontal changes* Veränderungen kontinuierlicher Variablen. Dabei wird ein zufälliger Wert einer Variablen durch einen anderen zufälligen Wert ersetzt, der ebenso wahrscheinlich ist. Horizontale Änderungen sind in Simulationen jedoch quasi nicht existent.

Zur Erklärung dieser Unterschiede bezüglich der vorgenommenen Änderungen strapazieren Kahneman und Tversky (1982) die Metapher der Hügellandschaften. Ein Tal wird demnach als die normale Ausprägung eines Ereignisses angesehen, während ein Berg eher die Ausnahme darstellt. Erfahrungsgemäß ist der Weg vom Berg ins Tal (*downhill*) sehr viel schneller und einfacher zu bewältigen, während sich der Weg vom Tal auf den Berg (*uphill*) viel aufwändiger gestaltet. Da die psychologische Entfernung zwischen Berg und Tal somit um ein Vielfaches kürzer erscheint als die zwischen Tal und Berg, werden folglich verstärkt *downhill*-Änderungen vorgenommen.

Nur wenige Probanden berücksichtigten die Möglichkeit, den betrunkenen Fahrer aus dem Szenario zu entfernen. Der Fokus lag anscheinend eher auf Person A. Verschiebt man jedoch den Fokus der Probanden, indem man die Geschichte mit mehr Informationen zu dem betrunkenen Fahrer anreichert, steigt in der Folge auch die Wahrscheinlichkeit, den Fahrer als erstes aus dem Geschehen zu entfernen (Kahneman & Tversky, 1982).

2.1.2.4 Anker- und Anpassungsheuristik

Die vierte und für diese Arbeit relevante Heuristik ist die so genannte Anker- und Anpassungsheuristik, die sich auf Urteile bei quantitativen Schätzungen bezieht. Üblicherweise beginnen Personen bei einem Ausgangswert (*anchoring*) und verändern ihn bis zu einem zufrieden stellenden Urteil (*adjustment*). Der Ausgangswert kann dabei entweder vorgegeben sein oder er wird selbst bestimmt. Analysiert man dann die quantitativen Schätzwerte der Probanden, so kann man feststellen, dass diese deutlich in Richtung auf den ursprüng-

lichen Ausgangswert verzerrt sind. In einer klassischen Untersuchung präsentierten Tversky und Kahneman (1974) ihren Probanden beispielsweise eine der beiden folgenden Zahlenreihen: $8 * 7 * 6 * 5 * 4 * 3 * 2 * 1$ bzw. $1 * 2 * 3 * 4 * 5 * 6 * 7 * 8$ und forderten sie auf, innerhalb von fünf Sekunden das Ergebnis dieser Multiplikationsaufgabe zu nennen. Obwohl beide Zahlenreihen dasselbe Endergebnis erbringen, waren die Schätzungen für die erste Zahlenreihe durchschnittlich höher als die Schätzungen für die zweite Reihe. Erklärbar ist dieser Effekt durch die eingeschränkte Möglichkeit ausführbarer Rechenschritte in der vorgegebenen Zeitspanne. Den Probanden blieb kaum genügend Zeit, um alle vorgegebenen Rechenschritte auszuführen. Die Bestimmung des Endergebnisses muss sich also an dem Zwischenergebnis orientieren, das in der kurzen Zeit ermittelt werden kann. Die Multiplikation der ersten drei Zahlen erbringt für die erste Reihe bereits ein hohes Produkt ($8 * 7 * 6 = 336$), während die ersten drei Ziffern der zweiten Reihe ein vergleichsweise niedriges Produkt ($1 * 2 * 3 = 6$) ergeben. Diese unterschiedlichen Ausgangswerte werden nun für die Schätzung des Endergebnisses herangezogen, wodurch sich die starken Abweichungen erklären lassen.

In einem weiteren Experiment zur Illustration des Ankereffekts baten Tversky und Kahneman (1974) ihre Versuchspersonen, den Prozentsatz afrikanischer Staaten zu schätzen, die Mitglied in den Vereinten Nationen seien. Ein Glücksrad, auf dem die Werte von 0 bis 100 abgetragen waren, wurde in Anwesenheit der Studienteilnehmer gedreht. Der angezeigte Wert sollte von den Probanden als Ausgangswert für ihre Schätzung genutzt werden. Die Versuchspersonen sollten zunächst in einem komparativen Urteil entscheiden, ob der vorgegebene Wert höher oder niedriger als der gesuchte Prozentsatz war und anschließend in einem absoluten Urteil selbst den gesuchten Wert schätzen. Dabei erhielten sie unterschiedliche Ausgangswerte, je nachdem, an welcher Stelle das Glücksrad stehen blieb. Obwohl die durch das Rad erdrehten Prozentwerte offensichtlich willkürlich ausgewählt wurden, übten sie dennoch einen signifikanten Einfluss auf die Schätzung der Anzahl der Mitgliedstaaten aus. Für die Personen, denen ein Ausgangswert von 10 Prozent vorgegeben war, lag der Median der Schätzungen bei 25 Prozent. Betrug der erdrehte Ausgangswert 65 Prozent, schätzten die Probanden, dass 45 Prozent (Median) der afrikanischen Staaten Mitglieder in den UN seien. Selbst der Hinweis, dass den Probanden eine finanzielle Belohnung ausgezahlt werden würde, wenn ihr Schätzwert dem tatsächlichen Wert möglichst nahe kommt, konnte den Ankereffekt nicht unterdrücken. Die Anpassungen, die Versuchspersonen bei ihren Schätzungen an dem Ausgangswert vornehmen, scheinen in der Regel also ungenügend zu sein.

In ähnlicher Weise wurden Ankereffekte bei Juristen untersucht. English und Mussweiler (2001) ließen in ihrer Studie Jurastudenten einen hypothetischen Vergewaltigungsfall bearbeiten. Das vom Staatsanwalt geforderte Strafmaß war entweder sehr niedrig oder sehr hoch und beeinflusste die Entscheidung der Probanden in der vorhergesagten Richtung. Die Studenten, denen ein niedriges Strafmaß vorgegeben war, korrigierten ihre eigene Forderung (gemessen an dem Ausgangswert) geringfügig nach oben, während die Studenten mit dem hohen Anker ihr Strafmaß zwar geringfügig verringerten (wieder gemessen an dem Ausgangswert); die von beiden Gruppen geforderten Strafmaße differierten dennoch um 10 Monate. Die Autoren konnten außerdem nachweisen, dass der Ankereffekt scheinbar auch unabhängig von der Berufserfahrung ist. In einer Replikation der Studie an praktizierenden Richtern mit mindestens zehnjähriger Berufserfahrung gaben die Richter zwar an, sich bei ihrer Entscheidung weniger an der in der Akte geforderten Strafhöhe zu orientieren, dennoch zeigten die vergebenen Strafmaße systematische Verzerrungen in Richtung der Ankerwerte. Eine ausführliche Darstellung zu den Auswirkungen des Ankereffekts speziell in der juristischen Urteilsfindung findet sich in Abschnitt 2.2.2.2.2 Merkmale des Urteilers unter dem Stichwort „Heuristiken der Urteilsbildung“.

Dass Expertise unerheblich ist und den Ankereffekt nicht reduzieren kann, wurde auch in anderen Bereichen nachgewiesen. Northcraft und Neale (1987) zum Beispiel untersuchten die Preisbildung bei Immobilienmaklern. Den Maklern wurde eine vollständige Akte über ein zu schätzendes Grundstück vorgelegt, welche alle Informationen enthielt, die für eine realistische Schätzung des Objekts notwendig waren, inklusive einer sehr hohen bzw. sehr niedrigen Listenpreisangabe. Darüber hinaus hatten die Makler die Möglichkeit, das Objekt persönlich in Augenschein zu nehmen. Obwohl also alle Informationen zur Verfügung standen, um zu einem realistischen Urteil zu kommen, ließen sich die Makler in ihren Schätzungen dennoch durch den vorgegebenen Anker (den jeweiligen manipulierten Listenpreis) beeinflussen und wählten Summen, die den Ankerwerten relativ nahe kamen.

Der Ankereffekt scheint insgesamt ein sehr robustes Phänomen zu sein, das sich in vielen Anwendungsbereichen wiederholt nachweisen ließ. Deshalb stellt sich die Frage, wie genau er zustande kommt. Im Folgenden sollen verschiedene Erklärungsansätze für die Wirkung des Ankereffekts besprochen werden.

Annahme der unzureichenden Adjustierung

Der Ankereffekt entsteht, wie bereits beschrieben, indem man von einem vorgegebenen Wert ausgeht und die eigene Schätzung an diesen Ausgangswert anpasst, wobei diese An-

passung nur unvollständig erfolgt (z.B. Jacowitz & Kahneman, 1995; Tversky & Kahneman, 1974). Personen entscheiden zunächst in einem komparativen Urteil, ob der in der Aufgabe gesuchte Wert niedriger oder höher als der Ankerwert liegt und passen ihren Schätzwert entsprechend an, bis eine zufrieden stellende Lösung gefunden ist. Da dieser Anpassungsprozess endet, sobald eine obere bzw. untere Grenze möglicher Werte erreicht ist, bleibt die Anpassung damit unvollständig. Diese Erklärung setzt allerdings voraus, dass der Ankerwert außerhalb des Bereichs der möglichen Werte liegt. Eine Anpassung an einen Grenzwert ist nur möglich, wenn der vorgegebene Ankerwert extremer als der Grenzwert ist. Effekte plausibler Anker (wie z.B. in der Untersuchung von Northcraft & Neale, 1987) lassen sich somit durch unzureichende Adjustierung nicht erklären. Stattdessen ist eine genauere Analyse der beteiligten kognitiven Prozesse notwendig.

Annahme eines numerischen Primingprozesses

Bei diesem Erklärungsansatz wird der Ankereffekt auf die erhöhte Verfügbarkeit eines numerischen Reizes zurückgeführt (z.B. Jacowitz & Kahneman, 1995; Wilson, Houston, Etlings & Brekke, 1996). Die Grundannahme besteht darin, dass die Schätzung unbekannter Größen einen äußerst komplexen Gedächtnisprozess darstellt, bei dem jeder verfügbare Hinweisreiz herangezogen wird. Ein vorgegebener Ankerwert entspricht einem solchen Hinweisreiz und wird gemäß diesem Ansatz bei der Ermittlung des Ergebnisses für das absolute Urteil berücksichtigt. Anders als beim semantischen Priming wird der Primingeffekt hier unmittelbar auf die erhöhte Verfügbarkeit eines zuvor präsentierten Zahlenwertes zurückgeführt. Der Kontext, in dem dieser Zahlenwert präsentiert wird, sollte jedoch unerheblich für die Ankerwirkung sein.

Dass allein die Aktivierung eines numerischen Wertes nicht ausreicht, um den Ankereffekt herbeizuführen, stellten Strack und Mussweiler (1997, Studie 1) bei Untersuchungen fest, in denen sie die Urteilsdimension der Vergleichsobjekte variierten. Die Probanden sollten zunächst die komparative Aufgabe lösen, ob das Brandenburger Tor höher oder niedriger als ein vorgegebener Ankerwert war. In der absoluten Aufgabe sollten sie nun die Breite des Tors zu schätzen. Gemäß den Vorhersagen des numerischen Priming sollte der zuvor präsentierte Ankerwert in Bezug auf die Höhe des Brandenburger Tors auch bei der Schätzung der Breite herangezogen werden. Die Ergebnisse zeigten jedoch, dass der Ankereffekt deutlich geringer ausfiel, wenn die Urteilsdimension der absoluten Aufgabe verschieden ist von der Dimension und dem vorgegebenen Wert des komparati-

ven Urteils. Numerisches Priming kann den Ankereffekt für diesen Fall also nicht erklären (vgl. auch Mussweiler & Strack, 2001).

Annahme der konversationalen Inferenz

Eine andere mögliche Ursache des Ankereffekts besteht in der Annahme einer konversationalen Inferenz (Grice, 1975; Schwarz, Strack, Hilton & Naderer, 1991). Dieser Ansatz basiert auf der Annahme, dass aufgrund des Wissens um die Regeln der natürlichen Konversation ein vorgegebener Ankerwert den Bereich möglicher Ausprägungen des Schätzwertes einengt, da die Probanden davon ausgehen, der genannte Ausgangswert sei vom Versuchsleiter bewusst gewählt worden. Sie schließen deshalb daraus, dass die tatsächliche Ausprägung in der Nähe des vorgegebenen Wertes liegen muss und passen ihr absolutes Urteil dementsprechend an.

Konversationale Inferenzen können durchaus eine Relevanz für das Auftreten des Ankereffekts besitzen, scheinen jedoch nicht unbedingt notwendig zu sein. Mussweiler, Förster und Strack (1997, Studie 1) verglichen plausible und offensichtlich unplausible Anker und deren Auswirkung auf die Beantwortung von Fragen aus unterschiedlichen Bereichen (siehe Tabelle 2.1).

Tabelle 2.1. Objekte und Ankerwerte (Auszug aus Mussweiler, Förster & Strack, 1997)

Frage	wahrer Wert	plausibler Anker		unplausibler Anker	
		niedrig	hoch	niedrig	hoch
Da Vincis Geburtsjahr	1452	1391	1698	300 v. Chr.	1952
Gandhis Alter	78	64	79	9	140
Aristoteles’ Geburtsjahr	322 v. Chr.	490 v. Chr.	220 v. Chr.	25.000 v. Chr.	1832
Länge eines Wals (in m)	33	21	49	0.2	900
Länge der Elbe (in km)	1165	550	890	25	45.000

Es zeigte sich, dass die Schätzungen an die vorgegebenen Anker assimiliert wurden, selbst wenn diese unplausibel waren. Der Ankereffekt tritt scheinbar auch dann auf, wenn den Probanden zuvor deutlich zu verstehen gegeben wurde, dass der Ankerwert rein zufällig zustande kam, wie beispielsweise durch das Drehen eines Glücksrades (vgl. Tversky & Kahneman, 1974), durch das Verwenden der Sozialversicherungsnummer der Probanden (z.B. Wilson, Houston, Etling & Brekke, 1996) oder das Ziehen einer beliebigen Karte (Cervone & Peake, 1986), so dass auch diese These nur eine unzureichende Erklärung darstellt.

Annahme der selektiven Zugänglichkeit

Die derzeit in der wissenschaftlichen Diskussion favorisierte Erklärung des Ankereffekts stützt sich auf die Annahme der selektiven Zugänglichkeit (Mussweiler, Englich & Strack, 2005; Mussweiler & Strack, 1999a, 1999b; Strack & Mussweiler, 1997). Zwei grundlegende sozial-kognitive Prozesse sind hierbei von Bedeutung: das selektive Hypothesentesten und der Prozess des semantischen Priming (siehe Abbildung 2.5).

Zur Beurteilung, ob ein vorgegebener Ankerwert plausibel ist und dem gesuchten Wert entspricht, werden nach dieser These kognitive Operationen durchgeführt und ein mentales Modell (Johnson-Laird, 1983) gebildet, in dem das Zielobjekt repräsentiert ist. Individuen nehmen an, dass das Zielobjekt dem Ankerwert entspricht und wenden eine positive Test-Strategie an (Klayman & Ha, 1987), um Beweise für diese Annahme zu finden. Es werden also ausschließlich Informationen generiert, die für die Gültigkeit der Hypothese sprechen. Da der Ankerwert in der Regel jedoch aus dem oberen oder unteren Extrembereich der jeweiligen Skala gewählt wurde, sollten die generierten Informationen eigentlich zu einer Ablehnung in der komparativen Fragestellung führen. Das (durch das zuvor angewandte Suchmuster) aktivierte Wissen bleibt dennoch kognitiv verfügbar und wirkt im Sinne des semantischen Priming (Higgins, 1996), so dass bei der Beantwortung der absoluten Fragestellung die zuvor aktivierten Wissensinhalte herangezogen werden und die Basis für das Urteil bilden können. Die Zugänglichkeit dieser Informationen wird somit erhöht und bleibt über die Beantwortung der Frage hinaus zugänglich. In welchem Ausmaß ankerkonsistentes Wissen zur Lösung des Problems herangezogen wird, ist dabei abhängig von der Anwendbarkeit des Wissens auf die Fragestellung und der Repräsentativität der Informationen für die Fragestellung. Higgins (1996) definiert die Anwendbarkeit einer Information nach dem Ausmaß der Überschneidung mit dem Urteilsobjekt. Eine Information, die auf das komparative Urteil nicht anwendbar ist, kann demzufolge auch das absolute Ur-

teil nicht beeinflussen. Für die Bestimmung der Länge der Elbe ist der Grad der Verschmutzung des Flusses zum Beispiel unerheblich. Die hierzu generierten Informationen über Industrieansiedlungen entlang des Flusses, Fischvorkommen etc. werden sich also kaum auf das absolute Urteil auswirken.

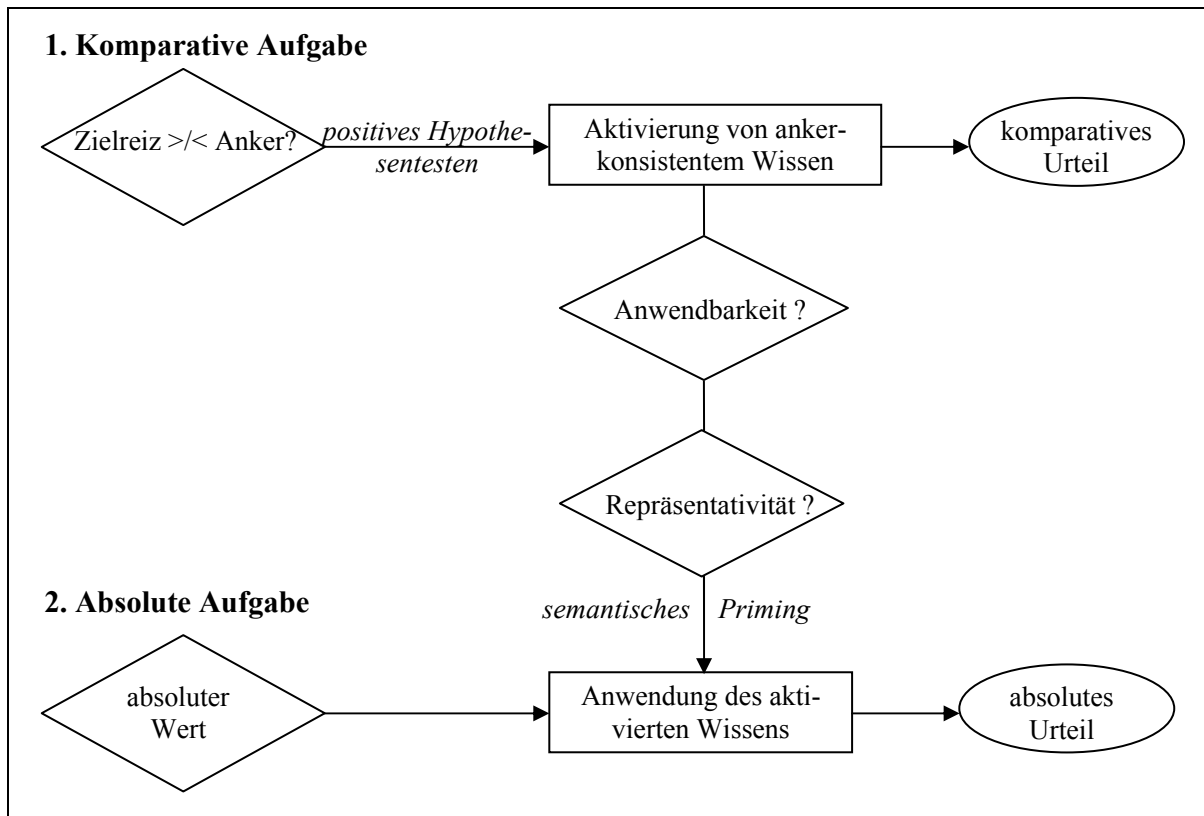


Abbildung 2.5. Modell der Selektiven Zugänglichkeit (nach Mussweiler & Strack, 1999a, S. 155)

Über die Art der Verwendung der verfügbaren Informationen entscheidet die Repräsentativität. Repräsentative Informationen (z.B. die Länge des Rheins) werden als Urteilsgrundlage (z.B. zur Bestimmung der Länge der Elbe) herangezogen, während nicht-repräsentative Informationen (z.B. die Länge des Mississippi) als Vergleichsstandard im Sinne eines Kontrastes dienen (vgl. Mussweiler & Strack, 2001; Schwarz & Bless, 1992).

Der Nachweis der Gültigkeit dieses Ansatzes gelang Mussweiler und Strack (2000a) durch ein Experiment, bei dem Probanden zunächst in einem komparativen Urteil über den Wert eines Kraftfahrzeugs entscheiden sollten. Dazu wurde die Frage vorgegeben, ob der durchschnittliche Preis für ein Auto in Deutschland mehr oder weniger als 10.000 € (niedriger Anker) bzw. 20.000 € (hoher Anker) beträgt. Gemäß dem Modell der

selektiven Zugänglichkeit sollten die Probanden beim selektiven Hypothesentesten (vgl. Klayman & Ha, 1987) zunächst nach Informationen suchen, die eine Beantwortung der gestellten Frage erlauben. Für den niedrigen Anker würde dies bedeuten, dass z.B. vermehrt Automarken der Kleinwagenklasse aktiviert werden, deren Kaufpreis im Bereich um 10.000 Euro schwankt, während für den hohen Anker eher Marken der oberen Klassen kognitiv präsent sein müssten. Nachdem die Probanden ein absolutes Urteil über die Durchschnittspreise für Autos in Deutschland abgegeben hatten, bearbeiteten sie noch eine lexikalische Entscheidungsaufgabe, bei der sie die ihnen präsentierten Buchstabenfolgen als Worte bzw. Nichtworte klassifizieren sollten. In der Kategorie „Wort“ wurden ihnen dabei unter anderem auch Automarken präsentiert, die den zuvor gesetzten Ankerwerten entsprachen (Golf, Opel, Fiesta vs. Mercedes, BMW, Limousine). Es wurde erwartet, dass das ankerkonsistente semantische Wissen aktiviert bleibt und in der lexikalischen Entscheidungsaufgabe schneller zur Verfügung steht. Die ermittelten Reaktionszeiten bestätigten diese Erwartung. Die Probanden reagierten schneller auf Worte der Kleinwagenklasse, wenn ihnen zuvor der niedrige Anker präsentiert wurde. Das gleiche Muster ergab sich für die Wagen der Oberklasse bei einem zuvor präsentierten hohen Anker. Die Bearbeitung der komparativen Aufgabe führte also dazu, dass ankerkonsistentes Wissen generiert wurde und im Sinne des semantischen Priming für nachfolgende Aufgaben zur Verfügung stand.

Ankereffekt und Wissen

Verschiedene Studien (z.B. Mussweiler & Strack, 2000a) konnten belegen, dass die quantitative Schätzung eines gesuchten Wertes im absoluten Urteil auf der Basis des zuvor generierten Wissens erfolgt. Es stellt sich nun die Frage, wie Ankerwerte wirken, wenn eine Person bereits über umfangreiches Wissen in einer spezifischen Domäne verfügt. Steht dieses Wissen für eine korrekte Schätzung zur Verfügung oder lassen sich Individuen dennoch von Ankerwerten leiten?

Mussweiler und Strack (2000b) formulieren die Rolle des Vorwissens bei absoluten Urteilen theoretisch: ihrer Ansicht nach hängt das Urteil von seiner Position auf der entsprechenden Antwortskala und der Streuung der möglichen Werte ab. Ist die urteilende Person der Ansicht, dass das zu schätzende Objekt auf einer gegebenen Skala im oberen Bereich anzusiedeln ist, verschiebt sie ihre Plausibilitätsschätzung in diese Richtung. Probanden, die zum Beispiel der Ansicht sind, Mahatma Gandhi sei sehr alt geworden, würden entsprechend ihre Schätzung im oberen Bereich der Skala „Alter“ ansiedeln, während Pro-

banden unter der Annahme, Gandhi sei sehr jung gestorben, sich bei ihrer Schätzung eher im unteren Bereich der Skala „Alter“ einordnen.

Die Streuung der Verteilung möglicher Werte ist von dem Wissen abhängig, über das die Person in Bezug auf das Objekt verfügt. Je größer dieser Wissensschatz ist, umso geringer ist die Streuung der Werte. In Bezug auf das eigene Alter wäre die Streuung möglicher Werte sehr gering, da ein Urteiler in der Regel sein Alter kennt. Die Streuung möglicher Werte für das Alter von Mahatma Gandhi wäre demzufolge schon größer, wenn der Urteiler nur eine ungefähre Vorstellung über Gandhis Lebensalter hat. In Bezug auf vollkommen unbekannte Personen, d.h. bei vollkommener Unwissenheit über das Objekt, sollte die Streuung möglicher Werte folglich insgesamt sehr breit sein.

Wilson et al. (1996, Studie 1) legten ihren Probanden die Frage vor, wie viele Mitgliedstaaten die Vereinten Nationen umfassen. Zusätzlich sollten die Versuchspersonen angeben, wie umfangreich ihr Wissen in Bezug auf diese Frage sei. Zuvor waren die Teilnehmer aufgefordert, die ihnen zugewiesene Versuchspersonennummer auf das Antwortblatt zu übertragen. Diese Nummer sollte als Ankerwert für das absolute Urteil dienen. Die Schätzung der Mitgliederzahl zeigte eine Anker-Wissens-Interaktion. Wenn die Versuchspersonen über geringes Wissen in Bezug auf die abhängige Variable verfügten, orientierten sie sich stärker an dem Ankerwert, d.h. ihrer Versuchspersonennummer. Die Probanden mit viel Wissen dagegen nannten im Durchschnitt eine recht genaue Zahl an Mitgliedsstaaten. Expertise in einer Domäne wirkt scheinbar dem Ankereffekt entgegen.

Englich und Mussweiler (2001, Studie 3) konnten jedoch zeigen, dass Vorwissen unerheblich ist. Sie präsentierten 16 Richtern mit durchschnittlich 15 Jahren Berufserfahrung einen Vergewaltigungsfall, zu dem eine Strafempfehlung gegeben werden sollte. Die Fallbeschreibung enthielt jeweils eine sehr niedrige bzw. eine sehr hohe Strafforderung, die von einem juristischen Laien abgegeben wurde. Die Ergebnisse zeigten deutlich, dass sich die Richter an den Strafempfehlungen in dem Fall orientierten. Bei einer hohen Strafforderung vergaben auch sie ein hohes Strafmaß. War die Forderung in der Fallbeschreibung dagegen niedrig, vergaben sie ebenfalls eine niedrigere Strafe. Die Autoren verglichen zudem die Strafempfehlungen zwischen Richtern und Jurastudenten und konnten keine Unterschiede zwischen den Gruppen finden. Unabhängig vom Vorwissen ließen sich beide Stichproben in ähnlicher Weise durch vorgegebene Anker beeinflussen.

Subliminales Anchoring

In aktuellen Untersuchungen konnte Mussweiler (Mussweiler & Englich, 2005) sogar nachweisen, dass Ankerwerte selbst dann das Urteil beeinflussen, wenn sie unterhalb der Wahrnehmungsschwelle präsentiert werden. Mussweiler stellte seinen Probanden Schätzaufgaben (z.B. die Bestimmung der Jahresdurchschnittstemperatur in Deutschland). Die Versuchsteilnehmer waren aufgefordert, genau über die Lösung nachzudenken und dabei auf einem Computerbildschirm für eine Minute einen Fixationspunkt zu fokussieren. Während dieser Zeit wurde in regelmäßigen Abständen für 15 Millisekunden ein hoher bzw. niedriger Ankerwert präsentiert, der aufgrund der kurzen Darbietungszeit nicht bewusst wahrgenommen werden konnte. Dennoch variierten die Reaktionen der Probanden gemäß der Ankerheuristik. Wurde ein niedriger Ankerwert subliminal dargeboten, fielen die Schätzwerte durchschnittlich niedriger aus als bei einem hohen Ankerwert.

Möglichkeiten der Reduzierung des Ankereffekts

Wie diese Befunde nahe legen, stellt der Ankereffekt offensichtlich ein robustes Phänomen dar, das durch verschiedene Bedingungen erzeugt werden kann. Mussweiler, Strack und Pfeiffer (2000) suchten nun nach Möglichkeiten, den Ankereffekt möglicherweise zu reduzieren und benutzen dazu die Methode des *consider the opposite* (Lord, Lepper & Preston, 1984). Die Probanden (hier Autoverkäufer bzw. Werkstattmeister mit mindestens fünfjähriger Berufserfahrung) wurden dazu aufgefordert, aktiv und bewusst Argumente aufzulisten, warum der vorgegebene Ankerwert (die Preisempfehlung für den Verkauf eines Autos durch einen Freund) nicht zutreffend sein kann. Anschließend sollten die Teilnehmer selbst einen Verkaufspreis nennen. Die Ergebnisse zeigten deutlich, dass das Generieren von ankerinkonsistenten Informationen die Ankerwirkung tatsächlich deutlich reduzierte. Es zeigte sich außerdem, dass in der hohen Ankerbedingung das absolute Urteil negativ mit der Anzahl der Argumente korrelierte: je mehr Argumente gegen den vorgeschlagenen Verkaufspreis generiert wurden, umso niedriger war der Verkaufspreis, den die Probanden bezifferten.

2.1.2.5 Weitere Heuristiken und Alternativerklärungen

Neben den oben geschilderten prominenten vier Heuristiken gibt es noch einige weitere Faustregeln, die Entscheidungsprozesse verkürzen können. Eine Gruppe umfasst zum Bei-

spiel die affektiven Empfindungen des Individuums als Grundlage für Urteile und Entscheidungen.

Bei diesem so genannten „Affekt als Information“ - Ansatz (Forgas, 1995; Schwarz & Clore, 1983) wird die gegenwärtige Stimmung auf ein zu beurteilendes Objekt übertragen, wenn die Quelle dieser Stimmung nicht anderweitig lokalisiert werden kann. Dies bedeutet, dass ein zu beurteilendes Objekt zwangsläufig positiv sein muss, wenn das individuelle Gefühl in Bezug auf dieses Objekt ebenfalls positiv ist. Higgins (1998) bezeichnet diese Regel als das *aboutness principle*, da der gegenwärtige emotionale Zustand über ein Objekt als Informationsquelle dient. Würde man zum Beispiel gebeten werden, einen gerade gesehenen Film einzuschätzen, kann man leicht als Urteilsgrundlage den eigenen momentanen emotionalen Zustand heranziehen. Ist die gegenwärtige Stimmung eher negativ, wird dieses Gefühl sehr wahrscheinlich auf die Wirkung des Films zurückgeführt, wodurch man den Film eher negativ bewerten würde. Der gegenwärtige Zustand muss jedoch nicht zwangsläufig durch den Film hervorgerufen worden sein. Vielmehr können auch Vorfälle, die nicht unmittelbar mit dem Film in Zusammenhang stehen, Ursache für die Stimmung sein (beispielsweise andere Kinobesucher, die meinten, sich während des ganzen Films unterhalten zu müssen). Durch diese fehlerhafte Zuschreibung von Emotionen sind erhebliche Fehleinschätzungen denkbar. Schwarz und Clore (1983) wiesen diese Unterschiede in einem Experiment nach, in dem sie ihre Probanden bei schönem bzw. schlechtem Wetter telefonisch kontaktierten und sich nach deren gegenwärtiger Stimmung und ihrer Lebenszufriedenheit erkundigten. Wie zu erwarten war, berichteten die Probanden bei sonnigem Wetter eine deutlich positivere Stimmung und höhere Zufriedenheit mit ihrem Leben als bei regnerischem Wetter. Dieser Effekt verschwand jedoch, wenn den Probanden zu Beginn des Gesprächs verdeutlicht wurde, welche Auswirkungen das Wetter auf die Stimmung haben kann. Dann unterschieden sich die Probanden, die an einem sonnigen bzw. regnerischen Tag kontaktiert wurden, nicht mehr hinsichtlich ihrer Lebenszufriedenheit.

Clore, Schwarz und Conway (1994) prägten für diese Form der affektiven Empfindungen als Urteilsgrundlage den Begriff der „*How do I feel about it?*“-Heuristik. Werden Individuen gebeten, ein Objekt zu beurteilen, so verzichten sie meist auf elaborierte Verarbeitungsschritte und fragen sich stattdessen einfach, wie sie in Bezug auf das zu beurteilende Objekt empfinden. Da der affektive Zustand, der hier als Informationsquelle dient, innerhalb eines Tages durchaus schwanken kann, ist es somit denkbar, dass dasselbe Objekt von einer Person unterschiedlich beurteilt wird, je nachdem, wie sich der Urteiler gerade fühlt.

Auf der Basis dieser Untersuchungen entwickelte Forgas sein Modell der Affektinfusion (*Affect Infusion Model* [AIM]; Forgas 1995, 2001), welches Vorhersagen erlaubt, unter welchen Bedingungen Stimmungen Urteile beeinflussen und welche Mechanismen dabei vorrangig wirken (siehe Abbildung 2.6).

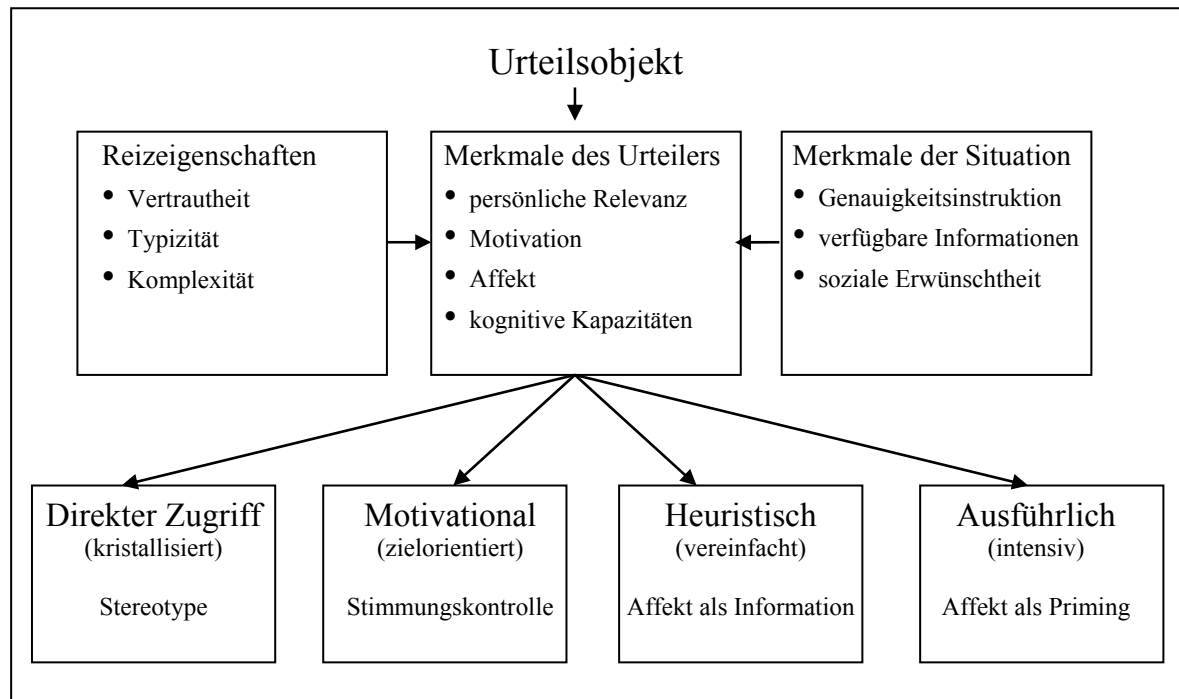


Abbildung 2.6. Das Modell der Affektinfusion (nach Forgas, 1995)

Das AIM basiert auf der Annahme, dass Individuen bestrebt sind, jegliche kognitive Anstrengung zu vermeiden bzw. sie zumindest zu minimieren. Auf dieser Grundlage differenziert das Modell vier Verarbeitungsstrategien, die in unterschiedlichem Ausmaß durch Affekte beeinflusst werden. Während die Stimmung beim direkten Zugriff und der motivationalen Strategie nur geringfügige Auswirkungen hat, ist bei den beiden Strategien „Affekt als Information“ und „Affekt als Priming“ eine besonders hohe Affektinfusion zu beobachten.

Es können jedoch auch andere, nicht-affektive Empfindungen als Urteilsgrundlage herangezogen werden. Hierbei handelt es sich weniger um Empfindungen, die eine eindeutige Valenz besitzen (d.h. entweder positiv oder negativ sind), sondern um diffuse Reaktionen der Vertrautheit, der Leichtigkeit oder der Unsicherheit. Die Leichtigkeit, mit der kognitive Operationen ausgeführt werden können, wurde bereits ausführlich in der Verfügbarkeitsheuristik erläutert (siehe 2.1.2.2 Verfügbarkeitsheuristik). Inwieweit das Gefühl der Vertrautheit mit einem Reiz das Urteil beeinflussen kann, untersuchten zum Beispiel

Jacoby, Kelley, Brown und Jasechko (1989). Sie baten ihre Probanden in einer ersten Sitzung, Namen von unbekanntenen Personen laut vorzulesen. In einem zweiten, vermeintlich unabhängigen Experiment einige Zeit später sollten die Teilnehmer dann den Berühmtheitsgrad von Namen beurteilen. Dabei wurden die Namen, die sie in der ersten Sitzung laut vorgelesen hatten, als berühmter eingeschätzt als die zuvor nicht präsentierten Namen. Das Gefühl der Vertrautheit wurde also als Grundlage herangezogen, um die Berühmtheit einzuschätzen. Dieser Effekt war jedoch nur zu beobachten, wenn die Probanden den Grund für die Vertrautheit nicht wahrnahmen, d.h. wenn eine gewisse Zeitspanne zwischen den beiden Experimenten lag. Wurden beide Aufgaben unmittelbar hintereinander ausgeführt, unterschieden sich die Bewertungen der Namen nicht.

Eine weitere Gruppe von Heuristiken bezieht sich stärker auf den Kontext, indem sie auf die Merkmale von Urteilsobjekten ausgerichtet ist. Im Hinblick auf Einstellungsänderungen durch Kommunikation wurden die Persuasionsheuristiken formuliert, die im Modell der Elaborationswahrscheinlichkeit (ELM; Petty & Cacioppo, 1986) bzw. im Heuristisch-Systematischen Modell (HSM; Bohner, Moskowitz & Chaiken, 1995; Chen & Chaiken, 1999) beschrieben werden. Auch die Persuasionsheuristiken kommen vorrangig dann zum Einsatz, wenn der Urteiler nicht über ausreichende kognitive Kapazitäten verfügt oder die Motivation zur Auseinandersetzung mit der Botschaft eher gering ist. In diesem Fall kann eine Einstellungsänderung erreicht werden, wenn in der Situation gewisse Reize vorhanden sind, die zu einer Annahme der Botschaft verleiten. Diese Anreize können Merkmale des Kommunikators (wie Sympathie oder Sachverstand) oder Merkmale der Botschaft (z.B. die Länge der Botschaft oder die Anzahl der vorgebrachten Argumente) sein.

Darüber hinaus existieren weitere Ansätze, die sich bemühen, Erklärungen für das Zustandekommen von Fehlurteilen zu finden. Bless (Bless, Strack & Schwarz, 1993) verweist zum Beispiel auf mangelndes Aufgabenverständnis auf Seiten der Versuchsteilnehmer. Zum Teil werden Instruktionen von den Probanden anders verstanden, als der Versuchsleiter ursprünglich intendiert hatte. Dulany und Hilton (1991) beschäftigten sich im Kontext des Instruktionsverständnisses noch einmal mit dem Extensionalitätsprinzip, wie es Tversky und Kahneman (1983) in ihrer Repräsentativitätsheuristik beschrieben haben (siehe 2.1.2.1 Repräsentativitätsheuristik). Die Autoren argumentierten, dass die Probanden die präsentierten Aussagen „Linda ist eine Bankangestellte“ und „Linda ist eine Bank-

angestellte und aktiv in der Frauenbewegung tätig“ als gegensätzlich verstanden. Die erste Alternative schloss nach Meinung der Probanden Lindas Mitarbeit in der Frauenbewegung bewusst aus. Auf der Grundlage der Personenbeschreibung musste also die zweite Alternative als die zutreffendere Aussage angesehen werden. In ihren an Tversky und Kahneman (1983) angelehnten Experimenten variierten Dulany und Hilton (1991) die Bedeutung der Aussagen und konnten so die Fehlerrate zulasten des Extensionalitätsprinzips deutlich reduzieren, wenn den Probanden der Sinn der Aussagen stärker verdeutlicht wurde. Die Autoren sehen ihre Ergebnisse als Beweis dafür, dass die Probanden in den ursprünglichen Studien nicht fehlerbehaftete Heuristiken einsetzten, sondern vielmehr die Aufgaben falsch verstanden haben mussten.

Gigerenzer (1991) argumentiert in eine ähnliche Richtung und kritisiert am Heuristikansatz das Präsentationsformat. Seiner Ansicht nach sind die Algorithmen der Wahrscheinlichkeitslehre lediglich zur Beschreibung relativer Häufigkeiten entwickelt worden. Die Anwendung auf einzelne Ergebnisse entbehre damit einer normativen Grundlage. Er argumentiert weiter, dass das kognitive System sich im Laufe der Evolution an die Verarbeitung von Häufigkeiten angepasst hat, nicht aber an die Verarbeitung von Wahrscheinlichkeiten. Als Beleg zitiert Gigerenzer (1991) eine Studie von Fiedler (1988), der seinen Probanden Fragestellungen analog zu dem Linda-Problem von Tversky und Kahneman (1983) vorgab. Die Instruktion an die zwei Probandengruppen bestand darin, die präsentierten Aussagen entweder nach ihrer Auftretenswahrscheinlichkeit zu sortieren oder nach der Häufigkeit, auf wie viele von 100 Personen die jeweilige Aussage zutrifft. Die Probanden mit der Wahrscheinlichkeitsinstruktion zeigten eine Fehlerrate analog zu den Ergebnissen von Tversky und Kahneman (1983), während die zweite Gruppe mit der Häufigkeitsinstruktion deutlich weniger Fehler machte.

2.1.2.6 Zusammenfassung

Individuen können auf verschiedene Heuristiken zurückgreifen, um ihre Entscheidungsfindung zu erleichtern. Obwohl diese Faustregeln vielfach hilfreich sind, ist ihre Anwendung jedoch mit zum Teil erheblichen Fehlurteilen verbunden und führt zu falschen Vorstellungen über bestehende Zusammenhänge. Die wichtigsten vier Heuristiken im Urteilsprozess wurden ausführlich dargestellt. Die Repräsentativitätsheuristik wird in der Regel dann ein-

gesetzt, wenn Probanden über die Ähnlichkeit zwischen einem Zielobjekt und einer Kategorie entscheiden müssen. Bei der Beurteilung der Repräsentativität eines Zielreizes werden jedoch unter Umständen wesentliche Informationen nicht berücksichtigt, wodurch fehlerhafte Einschätzungen zustande kommen können. Die Verfügbarkeitsheuristik zielt vorrangig darauf ab, wie schnell bzw. wie leicht Informationen abgerufen werden können, um auf der Basis dieser Leichtigkeit deren Auftretenswahrscheinlichkeit zu bestimmen. Wiederholt oder erst kürzlich aktivierte Konstrukte stehen in der Regel schneller zur Verfügung, dies bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass diese Konstrukte in der Realität häufiger anzutreffen sind. Zwischen der Verfügbarkeits- und der Simulationsheuristik besteht eine enge Verwandtschaft, beide Heuristiken fokussieren auf die Leichtigkeit mentaler Operationen. Die Simulationsheuristik konzentriert sich jedoch stärker auf die Konstruktion von möglichen Ereignissen. Vor allem der Anker- und Anpassungsheuristik wurde in den letzten Jahren besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Intensive Untersuchungen führten zur Entwicklung eines Modells, welches die Mechanismen, auf denen die Ankerheuristik basiert, dezidiert beschreibt. Es handelt sich dabei um das selektive Hypothesentesten, bei dem überwiegend hypothesenkonforme Belege für eine Behauptung generiert werden. Diese Belege wirken in einem zweiten Schritt im Sinne des semantischen Priming, d.h. sie bleiben kognitiv verfügbar und stehen somit für weitere Entscheidungsprozesse schneller zur Verfügung.

2.1.3 Motivationale Grundlagen kognitiver Prozesse

Es hat sich jedoch auch gezeigt, dass sich Individuen im Ausmaß ihrer Heuristiknutzung durchaus voneinander unterscheiden. Die Möglichkeit, den Denkprozess abzukürzen und dennoch halbwegs zuverlässige Entscheidungen zu treffen, reizt nicht jedes Individuum. Menschen haben gelegentlich auch Freude am Denken und beschäftigen sich intensiv mit Problemstellungen, wenn sich die Gelegenheit dazu bietet. Gleichzeitig lässt sich der Aufwand, der in eine Problemlösung investiert wird, durch eine gezielte Anregung manipulieren. Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über die bei der Urteilsfindung beteiligten kognitiven Prozesse und deren motivationale Grundlagen.

2.1.3.1 Kognitionsbedürfnis

Der Mensch wäre permanent überfordert, würde er sämtliche Informationen verarbeiten wollen, die in jeder Sekunde auf ihn einströmen. Das kognitive System nimmt deswegen gezielt eine Auswahl vor und blendet alle irrelevanten Reize aus. Die übrig bleibenden Informationen können dann in angemessener Weise verarbeitet werden. Hier zeigen sich jedoch interindividuelle Unterschiede. Selbst wenn eine Problemlösesituation besteht, die normalerweise dazu auffordert, sich intensiv mit ihr zu beschäftigen, reagieren dennoch einige Menschen im Sinne eines kognitiven Geizhalses (Taylor, 1981) mit sehr sparsamen Verarbeitungsprozessen. Gleichzeitig gibt es Menschen, die selbst bei der uninteressantesten und einfachsten Aufgabe sehr konzentriert an die Fragestellung herangehen und sehr viel kognitiven Aufwand investieren. Diese Unterschiede im individuellen Bedürfnis, sich mit Problemen zu beschäftigen, stehen im Mittelpunkt des folgenden Abschnitts.

2.1.3.1.1 Grundlagen des Kognitionsbedürfnisses

Die soziale Kognitionsforschung betont die kognitiven Prozesse, die menschliche Entscheidungen und menschliches Verhalten beeinflussen. Ein wesentlicher Indikator für solche Entscheidungen ist das Ausmaß, in dem man über Problemstellungen nachdenkt. Modelle, die diesen unterschiedlichen Aufwand berücksichtigen, differenzieren in der Regel zwischen der heuristischen (d.h. vereinfachenden) und der systematischen (d.h. aufwändigeren) Verarbeitung. Das Ausmaß der Beschäftigung mit einer Problemstellung lässt sich auf einem Kontinuum abtragen (vgl. Fiske & Neuberg, 1990). Je nachdem, an welchem Punkt innerhalb dieses Kontinuums sich Individuen ansiedeln, können sie zu unterschiedlichen Schlussfolgerungen über dieselbe Problemstellung kommen. Diese so genannten Zweiprozessmodelle der Informationsverarbeitung finden sich in weiten Teilen der Sozialpsychologie, unter anderem im Bereich der Persuasionsforschung (z.B. Petty & Cacioppo, 1986), der sozialen Wahrnehmung und Eindrucksbildung (z.B. Brewer, 1988) und in der Urteilsbildung unter Unsicherheit (z.B. Tversky & Kahneman, 1983). Diese Theorien postulieren zwei Modi der Informationsverarbeitung: einen sparsamen Modus, der standardmäßig dann eingesetzt wird, wenn die Urteilsituation Hinweise auf die Anwendbarkeit einfacher Heuristiken enthält, und einen aufwändigen Modus, dessen Einsatz hohe kognitive Kapazitäten und Motivation erfordert. In ihrem Modell der Elaborationswahrscheinlich-

keit (*Elaboration Likelihood Model*; ELM) verwenden Petty und Cacioppo (1986) zum Beispiel für die zwei Arten der Verarbeitungsmodi die Taxonomie der zentralen Route, d.h. der systematischen Verarbeitung von Informationen, und der peripheren Route, bei der Individuen eher auf gelernte Faustregeln zurückgreifen (z.B. Sympathie oder Sachverstand einer Person).

Unterschiede im Ausmaß der Informationsverarbeitungsintensität lassen sich zum einen auf situative Gegebenheiten zurückführen. Bestehen zum Beispiel zeitliche Beschränkungen oder vielfältige Anforderungen an das kognitive System, ist eine elaborierte Verarbeitung in der Regel nur begrenzt möglich. Gilbert, Pelham und Krull (1988) instruierten ihre Probanden zum Beispiel, eine Person zu beobachten und anschließend ein Persönlichkeitsprofil über diese Person zu erstellen. Zusätzlich zu dieser Aufgabe sollte eine Hälfte der Studienteilnehmer noch eine kognitive Ablenkaufgabe ausführen. Es zeigte sich, dass unter mentaler Belastung die Genauigkeit der erstellten Persönlichkeitsprofile deutlich geringer ausfiel bzw. Hinweisreize in der Situation, die das Verhalten der beobachteten Person determinierten, im Profil nicht berücksichtigt wurden.

Neben situativen Beschränkungen kann das Bedürfnis, über Sachverhalte intensiver nachzudenken, auch eine überdauernde Persönlichkeitseigenschaft darstellen. Cohen (1957; Cohen, Stotland & Wolfe, 1955) beschäftigte sich als einer der ersten mit der theoretischen Konzeptualisierung eines Kognitionsbedürfnisses (= *Need for Cognition*). Er verstand unter diesem Konstrukt ein Bedürfnis „[...] *to structure relevant situations in meaningful, integrated ways. It is a need to understand and make reasonable the experiential world.*“ (Cohen et al., 1957, S. 291). In seinen ersten Untersuchungen ließ Cohen (Cohen et al., 1955) Probanden Geschichten lesen und einschätzen, die entweder hoch strukturiert oder unsystematisch aufbereitet waren. Es zeigte sich, dass die Teilnehmer mit einem hohen Kognitionsbedürfnis die mehrdeutige Geschichte weniger interessant fanden und sie weniger mochten als eine gut strukturierte Geschichte, wogegen Personen mit einem niedrigen Kognitionsbedürfnis sich in der Einschätzung der beiden Geschichten nicht unterschieden.

Auf der Grundlage von Cohens Arbeiten entwickelten Cacioppo und Petty (1982) ein äquivalentes 34 Items umfassendes Messinstrument (18 Items in der Kurzfassung), welches interindividuelle Unterschiede in der Neigung zum aufwändigeren Verarbeitungsmodus operationalisieren sollte. Die Autoren definieren das Kognitionsbedürfnis in Anlehnung an Cohen als „[...] *an individual's tendency to engage in and enjoy effortful cognitive processing* [...]“ (Cacioppo, Petty & Kao, 1984, S. 306). Das Kognitionsbedürfnis

nis bezeichnet demnach eine stabile individuelle Tendenz, sich intensiv mit Problemstellungen zu beschäftigen. Unabhängig von der individuellen Tendenz versuchen Individuen generell, ihre Umwelt sinnvoll zu interpretieren. Allerdings unterscheiden sie sich in dem Ausmaß und in den Prozessen, mit deren Hilfe sie diesen Sinn herstellen. Personen mit einem hohen Kognitionsbedürfnis haben Freude am Denken und investieren hohen analytischen Aufwand, wenn sich die Gelegenheit hierzu bietet. Personen mit niedrigem Kognitionsbedürfnis dagegen vermeiden eher aufwändiges Nachdenken, wenn sie nicht durch entsprechende Instruktionen dazu angehalten werden (siehe 2.1.3.2 *Motivated reasoning*). Sie verlassen sich eher auf Heuristiken bzw. auf die Meinung von Experten, die sie für sich selbst übernehmen (Cacioppo & Petty, 1982; Cacioppo, Petty & Morris, 1983).

In einer umfassenden Metaanalyse trugen Cacioppo und Petty (Cacioppo, Petty, Feinstein & Jarvis, 1996) eine Vielzahl von Untersuchungen zusammen, die sich mit interindividuellen Unterschieden im Kognitionsbedürfnis beschäftigten. Sie konnten zeigen, dass Personen mit einem hohen Kognitionsbedürfnis generell eine positivere Einstellung zu Aufgaben haben, die Problemlösefähigkeiten erfordern und trainieren. Ihre Leistungen bei solchen Aufgaben (z.B. Anagramme lösen) heben sich deutlich ab von Probanden mit gering ausgeprägtem Kognitionsbedürfnis (Baugh & Mason, 1986). Ebenso verfügen sie über mehr Erfahrung im Umgang mit Technologien, die logisches Denken erfordern (z.B. diverse Computerprogramme). Gleichzeitig führt die intensivere Verarbeitung von Informationen dazu, dass mehr Wissen schneller verfügbar ist. Individuen mit hohem Kognitionsbedürfnis steht deshalb meist eine breitere Wissensbasis zu verschiedensten Themenkomplexen zur Verfügung.

2.1.3.1.2 Erweiterung des Kognitionsbedürfnisses

Epstein und Kollegen (Epstein, Pacini, Denes-Raj & Heier, 1996) stellten in einer kritischen Auseinandersetzung mit dem Konzept des Kognitionsbedürfnisses von Cacioppo und Petty (1982) fest, dass zwar generelle Aussagen zur Nutzung heuristischer Strategien gemacht werden, die Skala zum Kognitionsbedürfnis allerdings nur die Tendenz zu systematischer bzw. analytischer Verarbeitung misst. Es werden keine Informationen bezüglich individueller Unterschiede in der Neigung zu heuristischer Verarbeitung geliefert. Epstein schlägt deshalb vor, das Kognitionsbedürfnis auf der Grundlage seines globalen Persönlichkeitskonzepts (*Cognitive-experiential self-theory*, CEST; Epstein, 1990, 1991) zu er-

weitem. CEST nimmt an, dass Individuen Informationen auf zwei parallelen Wegen verarbeiten: auf einem analytisch-rationalen und einem intuitiv-experientiellen Weg. Die analytisch-rationale Verarbeitung ist gleichzusetzen mit der systematischen Verarbeitung nach Chaiken (1980), während die intuitiv-experientielle Verarbeitung der schemagesteuerten bzw. heuristischen Verarbeitung (siehe Chaiken, 1980; Fiske & Taylor, 1991; Tversky & Kahneman, 1983) entspricht. Epsteins Modell stellt insofern eine Erweiterung der üblichen Konzeptualisierungen dar, als er seine beiden Verarbeitungsmodi als voneinander unabhängig operierende Systeme auffasst. Diese Annahme steht im Gegensatz zu Tversky und Kahneman (1983), die ihre heuristische Verarbeitung sehr unspezifisch handhaben. Durch die Unabhängigkeit der Systeme besteht zudem die Möglichkeit, dass eine hohe Ausprägung systematischer Verarbeitung nicht zwangsläufig eine Abwesenheit heuristischer Strategien bedeutet.

Auf der Grundlage seines Persönlichkeitsmodells entwickelte Epstein (Epstein et al., 1996) daraufhin das *Rational-Experiential Inventory* (REI) mit dem Ziel, beide Verarbeitungsstrategien anhand einer jeweils eigenständigen Subskala zu erfassen. Dieses Instrument besteht aus einer Auswahl von 19 Items aus der 45 Items umfassenden NC-Skala (Cacioppo & Petty, 1982) sowie aus 12 von den Autoren neu entwickelten Items zur Erfassung des Vertrauens in die eigene Intuition, die *Faith in Intuition*-Skala (FI-Skala)¹. Entsprechend den Vorgaben der Autoren sollten Personen mit hohen Werten auf der FI-Skala im Vergleich zu Personen mit hohen Werten auf der NC-Skala bei Urteilen eher Heuristiken im Sinne von Kahneman, Slovic und Tversky (1982) einsetzen und dazu tendieren, ihre heuristischen Reaktionen als logisch korrekt aufzufassen.

2.1.3.1.3 Zusammenfassung

Im vorangegangenen Abschnitt wurde beschrieben, inwieweit sich Individuen in dem Ausmaß unterscheiden, sich mehr oder weniger intensiv mit Problemen auseinanderzusetzen. Lässt man Individuen die freie Wahl, haben einige Menschen durchaus Freude am Denken und beschäftigen sich mit Problemstellungen, während andere dies eher als eine Belastung empfinden und solche Situationen lieber vermeiden. Die Vorteile eines hohen Kognitionsbedürfnisses liegen auf der Hand: Personen mit Freude am Denken verfügen über eine

¹ Eine detaillierte Darstellung des Instruments findet sich im Abschnitt 4.2.2

breitere Wissensbasis, zeigen bessere Leistungen bei Problemlöseaufgaben und können effizienter mit Technologien umgehen, die logisches Denken erfordern.

Das Kognitionsbedürfnis kann jedoch situativ manipuliert werden. Durch geeignete Instruktionen oder die Anregung bestimmter Motive kann man Menschen durchaus dazu veranlassen, verstärkt Anstrengungen in eine Aufgabe zu investieren. Der folgende Abschnitt gibt einen Überblick über die verschiedenen Einflussmöglichkeiten.

2.1.3.2 Motivated reasoning

Die Informationsverarbeitung innerhalb der sozialen Kognition wurde traditionell als ein sehr rationaler Prozess beschrieben, in der englischsprachigen Fachliteratur findet man gelegentlich auch den Begriff *cold cognition* (z.B. Bless et al., 2004, 179 ff.; Kunda, 1999, S. 211 ff.). Ausführliche Erläuterungen zu diesem Themenkomplex finden sich im Abschnitt 2.1. zur sozialen Informationsverarbeitung. Derartige Erklärungsmodelle stoßen jedoch häufig an ihre Grenzen, wenn sie menschliches Verhalten beschreiben sollen. Scheinbar können mentale Prozesse auch durch individuelle Bedürfnisse und Gefühle gesteuert werden, die sich rationaler Kontrolle entziehen. Dieser Einfluss von sowohl Motivation als auch Affekt wird unter dem Stichwort *hot cognition* (Kunda, 1999, S. 211 ff.) zusammengefasst. Entscheidungen und Urteile, die durch affektive oder motivationale Faktoren beeinflusst sind, stehen gelegentlich im Gegensatz zu einer eher analytischen Betrachtungsweise und wirken dadurch irrational. Die Wirkungsweise dieser Mechanismen soll in den folgenden Abschnitten beschrieben werden. Die Ausführungen beschränken sich auf die Darstellung motivationaler Einflüsse, da affektive Komponenten in der hier durchgeführten Untersuchung nicht berücksichtigt wurden.²

2.1.3.2.1 Directional goals

Individuen streben sehr oft danach, einen Sachverhalt zu bestätigen, an den sie glauben, eben weil sie daran glauben. In diesem Streben, zu einer ganz bestimmten Schlussfolgerung zu gelangen, kann es dazu kommen, dass ein und dieselbe objektiv beobachtbare Si-

² Einen guten Überblick über affektive Einflüsse bietet z.B. Forgas (2001)

tuation subjektiv unterschiedlich interpretiert wird. Der Drang zur Aufrechterhaltung des eigenen positiven Selbstbildes ist ein sehr gutes Beispiel, um diesen Mechanismus zu illustrieren. In einer Untersuchung (Kunda, 1990) waren Probanden aufgefordert, einen angeblich neu entwickelten Intelligenztest zu bearbeiten, um dessen psychometrische Eigenschaften zu überprüfen. Die Rückmeldung an die Versuchspersonen über ihre Leistungen in dem Test wurde manipuliert, d.h. einer Gruppe wurde mitgeteilt, dass sie ein exzellentes Ergebnis erreicht hätten, während der zweiten Gruppe gesagt wurde, sie habe sehr schlecht abgeschnitten. Beide Teilnehmergruppen bat man im Anschluss, den Test auf seine Güte hin zu beurteilen. Wie man erwarten würde, ergaben sich deutliche Unterschiede zwischen den Gruppen. Die Probanden mit der positiven Rückmeldung bewerteten den Test insgesamt positiv, während die zweite Gruppe mit dem schlechten Ergebnis dem Test jegliche Messgenauigkeit absprach. Diese Tendenz, Erfolge auf internale Faktoren zurückzuführen und Misserfolge external zu attribuieren, wird in der Attributionsforschung als selbstwertdienliche Verzerrung (*self-serving bias*; z.B. Nelson & Beggan, 2004) definiert.

Diese und ähnliche Befunde wurden in 1980er Jahren rein kognitiv (d.h. ohne motivationale Einflüsse) erklärt (z.B. Miller & Ross, 1975; Nisbett & Ross, 1980). Als Probanden in derartigen Untersuchungen wurden in der Regel Studierende rekrutiert – eine hoch selektive Stichprobe, die in ihrer Vergangenheit bereits mehrfach ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen musste und deshalb in der Lage ist, eine zuverlässige Einschätzung ihrer akademischen Leistungen vorzunehmen. Eine positive Rückmeldung in einem Leistungstest würde im Prinzip konform gehen mit den eigenen Erwartungen. Der Test bestätigt die bisherigen Erfahrungen, weshalb man die Güte dieses Tests als hoch einstufen würde. Eine schlechte Rückmeldung dagegen stünde im Widerspruch zur begründeten eigenen Erwartung. Das schlechte Abschneiden in einem Test ist unvereinbar mit den bisherigen und voneinander unabhängigen Erfolgen, weshalb die logische Konsequenz gezogen wird, die psychometrischen Eigenschaften des Tests seien eher schlecht. In Bezug auf die eigenen Erwartungen ist das erfolgreiche Abschneiden plausibel, der Misserfolg dagegen unplausibel. Allgemeiner gesprochen übernehmen Individuen für ihre Erfolge die Verantwortung und schreiben sie sich selbst zu, während Misserfolg eher auf externale Ursachen attribuiert wird. Das schlechte Abschneiden in einem Test muss demzufolge an der psychometrischen Qualität des Tests liegen, was zu einer negativen Beurteilung des Tests führt.

Die motivationale Erklärung für die unterschiedliche Einschätzung rückt den Fokus der Betrachtung dagegen eher auf die Aufrechterhaltung des Selbstwerts (z.B. Zuckerman,

1979). Individuen mit einer positiven Rückmeldung sehen diese als eine Bestätigung ihrer Fähigkeiten und Leistungen an. Intelligenz und Fähigkeiten sind positive und wünschenswerte Eigenschaften, die man sich gern zuschreibt und auf der Grundlage der Testergebnisse auch zuschreiben kann. Diese Zuschreibung gewinnt umso mehr Gewicht, wenn auch die Güte des Leistungstests hoch eingestuft wird. Indem man dem Test also eine hohe Validität bescheinigt, bestätigt man gleichzeitig sein positives Selbstbild. Die Probanden mit der schlechten Rückmeldung sehen dagegen ihr Selbstbild gefährdet: sie schreiben sich Intelligenz zu, die jedoch nicht bestätigt wird. Diese Selbstwertbedrohung kann nur eliminiert werden, indem man dem Leistungstest jegliche psychometrischen Qualitäten abspricht. Damit verliert die negative Rückmeldung an individueller Bedeutung und kann nicht mehr Selbstwert schädigend wirken. Wenn der Test schlecht ist, kann auch ein intelligenter Mensch kein gutes Ergebnis erbringen.

Beide Ansätze – sowohl der rein kognitive als auch der motivationale – sind für die Erklärung der beobachteten Befunde denkbar. Solange jedoch kein unabhängiger Nachweis für die Wirkung motivationaler Mechanismen auf Entscheidungs- und Urteilsprozesse gelang, stellte der kognitive Ansatz ein stringenteres Erklärungsmodell dar. Dieser Nachweis gelang in den 1990er Jahren, unter anderem unter Zuhilfenahme des Konzepts der Ergebniserwartung (*outcome dependency*). In einer klassischen Untersuchung von Berscheid, Graziano, Monson und Dermer (1976), die später mit verschiedenen Variationen repliziert wurde (z.B. Klein & Kunda, 1992; Neuberg & Fiske, 1987), wurde den Probanden in Aussicht gestellt, mit einer zweiten Versuchsperson zusammen Aufgaben zu bearbeiten. Zuvor sollten sie sich ein Video anschauen, auf dem ihr späterer Partner mit zwei anderen Personen an einer Gesprächsrunde teilnahm, und anschließend ihren Partner bewerteten. Wie sich herausstellte, wurde der Diskussionsteilnehmer, auf den man später treffen sollte, systematisch positiver eingeschätzt als in einer Vergleichsbedingung, in der keine Zusammenarbeit erwartet wurde. Eine rein kognitive Erklärung fällt hier schwer, da objektiv für die Experimental- und die Kontrollgruppe dieselben Informationen über den späteren Partner vorgegeben waren. Der einzige Unterschied bestand lediglich in der Erwartung, zu einem späteren Zeitpunkt mit dieser Person zusammenarbeiten zu müssen. Diese Ergebniserwartung ist scheinbar Anreiz und Motivation genug, die Wahrnehmung und Einschätzung einer unbekannt Person zu beeinflussen.

Mechanismen des motivated reasoning

Motivation kann zwar die Urteils- und Entscheidungsfindung beeinflussen, doch sind hier Grenzen gesetzt. Auch wünschenswerte und selbstwertdienliche Schlussfolgerungen sind nur möglich, wenn eine ausreichende Datenbasis dieses Urteil auch unterstützen kann. Ein grundlegendes Konzept der sozialen Kognition, das bei der Suche nach Belegen für eine Hypothese angewandt wird, ist das bereits beschriebene selektive Hypothesentesten (Klayman & Ha, 1987). Individuen sind in der Regel bestrebt, ein möglichst positives Selbstbild von sich zu kreieren, indem sie sich verstärkt positive Eigenschaften zuschreiben. Zu diesem Zweck werden gezielt Informationen abgerufen, die über positive Verhaltensweisen in der Vergangenheit Auskunft geben können und somit die Wahrnehmung von sich selbst als beispielsweise einer liebenswerten und aufopferungsbereiten Person stützen. Sämtliche Hinweise auf mögliches antisoziales Verhalten, die also eher für ein gegenteiliges Selbstbild sprechen würden, werden dabei vollkommen ignoriert. Die in diesem Beispiel geschilderte Aufrechterhaltung des positiven Selbstbildes gelingt jedoch nur, wenn auch Beispiele für prosoziales Verhalten erinnert werden können. In einer Studie mit extrovertierten und introvertierten Probanden gelang Sanitioso, Kunda und Fong (1990) der Nachweis, dass der Konstruktion wünschenswerter Überzeugungen Grenzen gesetzt sind. Sie bildeten dazu zwei Gruppen von Probanden (extrem introvertierte und extrem extrovertierte Teilnehmer), denen sie Befunde vorlegten, wonach Extraversion bzw. Introversion eine Eigenschaft darstellt, die beruflichen Erfolg vorhersagt. Es wurde erwartet, dass sich die Probanden die jeweilige Eigenschaft, die zu beruflichem Erfolg führt, in verstärktem Maße zuschreiben. In einem zweiten Schritt waren die Probanden dann aufgefordert, ihre eigene Extraversion bzw. Introversion einzuschätzen. Die Ergebnisse zeigten deutlich die Grenzen der Konstruktion von Überzeugungen. Je nachdem, welche Eigenschaft als Prädiktor für den Berufserfolg betont wurde, schrieben sich beide Teilnehmergruppen diese Eigenschaft vermehrt zu. Allerdings zeigten die Befunde auch, dass bei Betonung der Introversion als Kriterium für Erfolg die extrovertierten Probanden in ihrer Selbstbeschreibung immer noch höhere Werte auf der Extraversionsskala aufwiesen als die introvertierten Probanden mit der Extraversionmanipulation. Scheinbar konnten die Versuchspersonen für die ihrer Persönlichkeit jeweils entgegengesetzte Eigenschaft nur auf eine begrenzte Datenbasis an Beispielen zugreifen, wodurch die glaubhafte Konstruktion des Selbst als eher introvertiert bzw. extrovertiert nicht gelang.

Ein weiterer Mechanismus des *motivated reasoning* betrifft individuelle Eigenschaften und die Definition von Fähigkeiten und Kompetenzen. In ihrer Studie zum Füh-

rungsverhalten befragten Dunning, Perie und Story (1991) mitarbeiter- bzw. aufgabenorientierte Führungskräfte, welche Eigenschaften sie als zentral für eine gute Führungsperson ansahen. Entsprechend ihrer eigenen Orientierung führten die mitarbeiterorientierten Probanden vermehrt interpersonelle Fähigkeiten als essentielle Führungseigenschaften an, während die aufgabenorientierten Probanden eher Ehrgeiz und Ausdauer als wichtige Kriterien benannten. Die eigenen Charakteristika werden als wünschenswert angesehen und demzufolge auf auch abstrakte Ideale übertragen. Auch hier steht wiederum das Ziel im Vordergrund, sich selbst als möglichst positiv darzustellen, wobei man auf selektiv verfügbare Informationen zurückgreift, die eine wünschenswerte Schlussfolgerung unterstützen. Allerdings ist die Rechtfertigung dieser erwünschten Schlussfolgerungen beschränkt durch die Grenzen, die die Realität (z.B. die Umwelt oder eigene Erfahrungen) vorgibt.

2.1.3.2.2 Accuracy goals

Während bei den *directional goals* das Erreichen und Bestätigen einer ganz konkreten Schlussfolgerung im Vordergrund steht, geht es bei den *accuracy goals* um die Motivation, ein möglichst genaues Endergebnis zu erreichen, und zwar unabhängig davon, welche Valenz dieses Ziel besitzt (Kruglanski, 1980; Kunda, 1990).

Accuracy goals können aus unterschiedlichen Gründen entstehen. Zum Beispiel kann dies die Erwartung sein, eine getroffene Entscheidung später vor jemand anderem rechtfertigen zu müssen, oder die Gewissheit, dass viel von dieser Entscheidung abhängt. Auch die Erwartung, dass man möglicherweise seinen guten Ruf verliert, ein wichtiges Projekt unterminiert wird oder man andere Personen unfair behandelt, kann ein Auslöser dafür sein, möglichst genau und umfassend zu arbeiten. Solche Erwartungen erfordern in der Regel eine plausible Argumentation für oder gegen eine Entscheidung, für die es notwendig ist, alle sachdienlichen Hinweise (d.h. die relevanten Vor- und Nachteile) zusammenzutragen. Dadurch führen *accuracy goals* zu einer vermehrt systematischen (im Gegensatz zur heuristischen) Verarbeitung. Anstatt also den Denk- und Bewertungsprozess zu beenden, sobald eine halbwegs akzeptable Lösung gefunden wurde (*freezing*; Kruglanski, 1980; Kruglanski & Webster, 1996), investieren Individuen mehr Energie und Zeit, um eine möglichst akkurate Lösung zu finden (*seizing*; Kruglanski, 1980; Kruglanski & Webster, 1996).

Kruglanski und Kollegen führten verschiedene Studien durch und konnten zeigen, dass eine geeignete *accuracy motivation* durchaus in der Lage ist, die Wirkung verschiedener kognitiver Verzerrungen außer Kraft zu setzen. Versuchspersonen zeigten zum Beispiel praktisch keine *Primacy*-Effekte in der Eindrucksbildung, wenn sie darüber informiert wurden, ihre Eindrücke später rechtfertigen zu müssen. Ankereffekte bei Wahrscheinlichkeitsaussagen konnten ebenfalls deutlich reduziert werden. Zudem zeigte sich eine Verstärkung der Verzerrungen, wenn die Probanden nur wenig Zeit für die Beantwortung der Problemstellungen hatten, d.h. eine elaborierte Verarbeitung nicht möglich war (Freund, Kruglanski & Shpitzajzen, 1985; Kruglanski & Freund, 1983).

Dennoch sind auch unter *accuracy*-Bedingungen Fehlentscheidungen möglich. Wenn bei der elaborierten Verarbeitung von Informationen falsche Strategien angewendet werden, können Fehlentscheidungen noch ausgeprägter auftreten. Eine solche Verzerrung ist der Rückschaufehler (*hindsight bias* bzw. *Knew-it-all-along-effect*; Fischhoff, 1975). Er beschreibt die Tendenz, nachträglich das Ausmaß zu überschätzen, mit dem man den Eintritt von Ereignissen richtig vorhergesagt hat. In seinen Studien legte Fischhoff (1975) Probanden Beschreibungen von historischen Ereignissen vor (z.B. eine Auseinandersetzung zwischen britischen Truppen und Nepalesen) und variierte die Rückmeldung über den Ausgang dieser Ereignisse (hier: Sieg der Briten vs. Sieg der Nepalesen vs. Friedensabkommen vs. Waffenstillstand). Die Probanden sollten im Nachhinein jeweils angeben, welche Option ihrer Meinung nach am wahrscheinlichsten war. Wie sich zeigte, hielten die Probanden konsistent diejenige Option nachträglich für wahrscheinlicher, die ihnen zurückgemeldet wurde. Bei der Rekonstruktion der Vergangenheit, d.h. beim Abruf bereits abgespeicherter Informationen, können also Verzerrungen auftreten. Fischhoff zeigte zudem, dass finanzielle Anreize eine genaue Rekonstruktion bzw. entsprechende Instruktionen über die Wirkung dieser Verzerrung nicht zu einer Reduktion des Rückschaufehlers führten (Fischhoff, 1975). Die Anwendung einer falschen Strategie oder Regel führt unter der Bedingung, möglichst genau zu arbeiten, eher zu stärkeren Fehlentscheidungen. Es ist also notwendig, für optimale Entscheidungen die richtigen Elaborationsprozesse zu erkennen und auch anzuwenden (vgl. Kunda, 1999; Wilson & Schooler, 1991).

Ein motivationaler Mechanismus, dem die gegenwärtige Forschung viel Beachtung schenkt, ist die Induktion eines Rechtfertigungsdrucks. Vor allem Tetlock hat sich sehr ausführlich mit diesem Mechanismus beschäftigt (z.B. Lerner & Tetlock, 1994, 1999, 2003). Mit Rechtfertigungsdruck (bzw. *accountability*) meint Tetlock allgemein die impli-

zite oder explizite Erwartung einer Person, ihre emotionale Zustände, ihre Überzeugungen und Handlungen anderen gegenüber rechtfertigen zu müssen (Lerner & Tetlock, 1994, S. 3098). Ausgehend von den Arbeiten von Semin und Manstead (1983) sieht Tetlock den Rechtfertigungsdruck als einen allgegenwärtigen Mechanismus zwischen Individuen und Gruppen an, der der Aufrechterhaltung sozialer Normen dient. Grundlage ist die Überzeugung, dass Menschen nach Anerkennung und Respekt durch diejenigen streben, vor denen sie sich rechtfertigen müssen. Um sich also nicht zu blamieren und stattdessen das angestrebte Ziel zu erreichen, verwenden sie sehr viel Energie auf die Lösung einer Aufgabe. Ein derartiger Rechtfertigungsdruck kann z. T. schon durch minimale Manipulationen erreicht werden. Meist genügt die bloße Anwesenheit anderer Menschen oder die Identifizierbarkeit der eigenen Leistung, um Individuen anzuregen, möglichst genau zu arbeiten und weniger Fehler zu machen.

Experimentelle Untersuchungen hierzu stammen zum Beispiel von Tetlock und Kim (1987). Die Autoren instruierten Versuchspersonen, aus dem Antwortmuster einer unbekannt Person in einem Fragebogen ein Persönlichkeitsprofil zu erstellen und das Antwortverhalten dieser Person auf 16 weitere Fragen vorherzusagen. Eine Hälfte der Probanden wurde zuvor darüber informiert, dass sie ihre Beschreibung des Profils bzw. ihre Gedankengänge dem Versuchsleiter genau darlegen sollten, während die zweite Hälfte der Probanden das Experiment als Kontrollbedingung unter vollkommener Anonymität und ohne Rechtfertigungsdruck absolvierte. Im Ergebnis schrieb die Gruppe, die ihre Beschreibung dem Versuchsleiter genau erläutern sollte, ausführlichere und genauere Profile als die Gruppe in der anonymen Bedingung. Es wurden mehr Attribute zur Beschreibung verwendet, die Profile waren komplexer und es wurden Querverbindungen zwischen Eigenschaften gezogen. Gleichzeitig waren die Vorhersagen des Antwortmusters auf die 16 weiteren Fragen wesentlich genauer als in der Kontrollbedingung.

Über die Frage, inwieweit motivationale Manipulationen wie der Rechtfertigungsdruck tatsächlich Fehler in der Urteilsfindung reduzieren können, gibt es verschiedene Vorstellungen. Pelham und Neter (1995) postulierten zum Beispiel ein *Motivation Difficulty (MD)*-Modell, das auf dem Triebkonzept von Hull (1943) sowie dem Prinzip der sozialen Erleichterung (*social facilitation*; Zajonc & Sales, 1965) beruht. Nach diesem Modell hängt die Wirkung der motivationalen Manipulation auf das Urteil vom Schwierigkeitsgrad der Aufgabe ab. Bei einfachen Aufgaben sollte demnach eine hohe Motivation die Genauigkeit fördern, da bei leichten Aufgaben die Lösung in der Regel offensichtlich ist. Bei schwierigen Aufgaben sollte die hohe Motivation die Genauigkeit dagegen reduzieren.

Empirisch ließ sich dieses Modell allerdings kaum stützen. Basierend auf eigenen Untersuchungen postulierten Lerner und Tetlock (1994) deshalb ein umfassenderes Kontingenzmodell, welches beschreibt, wie Kognition und Motivation des Urteilers mit dem sozialen Kontext interagieren und somit Urteilsverzerrungen reduziert werden.

Soziales Kontingenzmodell (Lerner & Tetlock, 1994)

Ausgangspunkt des Modells ist die Frage, inwieweit der Drang zur Rechtfertigung legitimiert ist, d.h. eine Person bzw. eine Gruppe das Recht hat, eine Rechtfertigung für eine Handlung oder Entscheidung zu verlangen. Nur wenn die Rechtfertigung legitimiert ist, greifen die entsprechenden Prozesse. Gordon und Stuecher (1992) bestätigten diese Annahme in einer Versuchsanordnung, bei der Studenten gebeten wurden, einen Dozenten zu beurteilen. Den Studenten wurde zuvor suggeriert, dass sie ihre Einschätzung entweder vor einem anderen Mitglied des Lehrpersonals oder vor einem Studenten rechtfertigen müssten. Erwartungsgemäß verfasste die erste Gruppe, die sich vor einem Dozenten rechtfertigen sollte, komplexere und umfangreichere Beurteilungen als die Gruppe, die einen Studenten erwartete.

Ist die Legitimation der Rechtfertigung gegeben, differenziert das Soziale Kontingenzmodell zwischen motivationalen und kognitiven Mechanismen für den Rechtfertigungsdruck. Zu den motivationalen Beweggründen zählen das ökonomische Eigeninteresse, die Aufrechterhaltung des Selbstwerts und Strategien der Eindrucksbildung. Eigene Besitztümer zu mehren, sich selbst möglichst positiv zu sehen bzw. sich anderen gegenüber positiv darzustellen kann durchaus ein Anreiz sein, Entscheidungen genau zu überdenken und Fehler zu vermeiden.

Auf der kognitiven Seite wird das Prinzip des kognitiven Geizhalses (Taylor, 1981) eingebracht. Der kognitive Geizhals ist eigentlich darum bemüht, seine mentalen Anstrengungen zur Lösung eines Problems möglichst zu minimieren, was meist auf Kosten der Genauigkeit geschieht. Unter Rückgriff auf Heuristiken werden vielfach zu schnell Entscheidungen getroffen, die nur auf fragmentarischen Informationen basieren. Treten neue Informationen hinzu, die für die Entscheidungsfindung relevant sein können, ist der Geizhals nur schwer in der Lage, seine bereits aufgestellten Hypothesen im erforderlichen Umfang zu revidieren. Zusätzlich wird Informationen, die zwischen Distraktoren eingebettet sind, zu wenig Vertrauen in ihre Glaubwürdigkeit entgegengebracht. Diese Strategie ist im Prinzip sehr einfach und kostengünstig und mag gelegentlich auch zu richtigen Ergebnissen führen, die Fehleranfälligkeit ist jedoch sehr groß. Gleichzeitig haben Untersuchungen

gezeigt, dass Individuen auf verschiedene Fragestellungen unterschiedlich reagieren und durchaus verschiedene Strategien anwenden können. In ihrem Modell definieren Lerner und Tetlock (1994) deshalb insgesamt vier Strategien, die in Abhängigkeit vom sozialen Kontext eingesetzt werden.

a) Akzeptanzheuristik (*acceptability heuristic*)

Die erste Strategie wird als Akzeptanzheuristik bezeichnet. Sie ist geprägt durch geringe kognitive Anstrengungen und sie wird meist dann aktiviert, wenn die angemessenste Lösung für einen Sachverhalt offensichtlich ist und durch leicht verfügbare Informationen in der Umwelt bestätigt werden kann. Politiker wenden diese Heuristik beispielsweise bevorzugt an, wenn sie die vorherrschende Meinung des ihnen zugewandten Publikums erfasst haben. Strategisch passen sie dann ihre Einstellung der des Publikums an (sofern sie in ihrer eigenen Meinung nicht bereits festgelegt sind) und richten ihre Argumentation genau auf die Bedürfnisse des Publikums aus.

b) vorwegnehmende Selbstkritik (*pre-emptive self-criticism*)

Nicht immer ist die richtige Lösung jedoch leicht erkennbar. Bei mehrdeutigen Situationen und einem gleichzeitigen Druck zur Rechtfertigung können Individuen die einfache Methode des kognitiven Geizhalses durchaus hinter sich lassen und stattdessen flexible Denkstrategien anwenden. Diese zweite Strategie wird als vorwegnehmende Selbstkritik (*pre-emptive self-criticism*) bezeichnet. Vor allem Individuen, die keine Hinweise in Bezug auf die Einstellung der Personen haben, gegenüber denen sie sich rechtfertigen müssen, wenden diese Strategie an. Im Vordergrund steht hier die Befürchtung, dass das Gegenüber bei einer konträren Ansicht in der Lage ist, Schwächen in der eigenen Argumentation leicht aufzudecken, was wiederum negative Auswirkungen auf das eigene Selbstbild zur Folge haben kann. Um diese mögliche Selbstwertbedrohung von vornherein zu vermeiden bzw. mindestens zu reduzieren, werden deshalb sämtliche Argumente, die sowohl für als auch gegen die eigene Position sprechen, aufgelistet. Durch diese Vorwegnahme der Pro- und Kontra-Argumente wird somit demonstriert, dass man sich möglicher alternativer Entscheidungen durchaus bewusst ist, die gewählte Entscheidung auf der Grundlage der verfügbaren Datenbasis jedoch als gerechtfertigt ansieht. In gewissem Sinne fördert diese Strategie also die datengesteuerte Informationsverarbeitung, da eine intensive Auseinandersetzung mit dem Material erfolgt.

Die Anwendung der vorwegnehmenden Selbstkritik unterliegt jedoch einer Einschränkung, die die Frage betrifft, an welchem Punkt der Entscheidungsfindung ein Individuum darüber in Kenntnis gesetzt wurde, sein Urteil rechtfertigen zu müssen. Erfolgt diese Information, bevor die Entscheidung getroffen ist (d.h. prädezipional; Lerner & Tetlock, 1994), besteht durchaus die Möglichkeit, alle Argumente gegeneinander abzuwägen und Vor- und Nachteile zu berücksichtigen. Lerner und Tetlock (2003) sprechen in diesem Fall von explorativem Denken, das eine Optimierung der Entscheidung zum Ziel hat. Kommt die Aufforderung zur Rechtfertigung jedoch, nachdem die Person ihre Entscheidung bereits getroffen hat (d.h. postdezipional; Lerner & Tetlock, 1994), ist flexibles Denken nicht mehr möglich. Stattdessen kommt das *defensive bolstering* zum Tragen.

c) Beharren auf dem eigenen Standpunkt (*defensive bolstering*)

Hat ein Individuum seine Entscheidung bereits getroffen und wird dann gebeten, seine Meinung zu rechtfertigen, besteht keine Möglichkeit mehr, alle Alternativen gegeneinander abzuwägen. Stattdessen müssen nun Argumente generiert werden, die die getroffene Entscheidung unterstützen und sie gegen mögliche Kritiker verteidigen. Diese Strategie zeichnet sich durch extrem starres Denken und stures Verharren auf dem einmal getroffenen Standpunkt aus. Mögliche Gegenargumente werden nicht berücksichtigt, eine Perspektivenübernahme ist an dieser Stelle nicht mehr möglich, wodurch Fehlentscheidungen sehr wahrscheinlich werden. Lerner und Tetlock (2003) umschreiben diese Strategie mit konfirmatorischem Denken, d.h. einer rechtfertigenden Bestätigung eines Sachverhalts. Eine unmittelbare Auswirkung der sturen Beharrung ist ein übertriebenes Vertrauen in die Richtigkeit der eigenen Entscheidungen. Gleichzeitig muss man jedoch berücksichtigen, dass das Festhalten an einer Meinung, die sich in der Vergangenheit als gewinnbringend erwiesen hat, richtig sein kann, auch wenn diese Meinung zwischenzeitlich durch Gegenargumente angegriffen wurde.

d) Entscheidungsvermeidung (*decision avoidance*)

Schließlich kann auch die Möglichkeit bestehen, dass die Risiken oder Verluste bei einer Entscheidung sehr hoch ausfallen bzw. eine Person sich vor zwei konfligierenden Parteien rechtfertigen muss, die einander widersprechende Standpunkte vertreten. In diesem Fall erfolgt der Versuch, eine Entscheidung zu vermeiden bzw. sie mindestens hinauszuzögern.

Zusammenfassend erscheinen alle vier Strategien gewinnbringend. Welche Strategie jedoch zum Einsatz kommt, entscheidet der soziale Kontext der Aufgabenstellung. Die Anwendung einer Strategie ist zugleich zeitlich begrenzt. Der Rechtfertigungsdruck ändert nicht die fundamentalen kognitiven Prozesse auf Dauer. Vielmehr findet eine zeitlich befristete Anstrengung statt. Sobald der Rechtfertigungsdruck entfällt, kehren Individuen zu ihren ursprünglichen Denkmustern zurück.

2.1.3.2.3 Closure goals

Neben der Suche nach einer bestimmten Lösung (*directional goal*) bzw. der Suche nach der genauesten Lösung (*accuracy goal*) kann ebenso eine Motivation bestehen, überhaupt eine Lösung für ein Problem zu finden. Kruglanski (Kruglanski & Webster, 1996, S. 264) fasst dieses Bestreben unter dem Begriff *Cognitive Closure* zusammen, das er definiert als „[...] *an individual's desire for a firm answer to a question and an aversion toward ambiguity*“. Es handelt sich also um ein Bedürfnis, d.h. eine motivationale Tendenz, ein gegebenes Problem zu lösen. Die Autoren nehmen an, dass *Cognitive Closure* auf einem Kontinuum abgetragen werden kann. Auf der Grundlage dieser Konzeptualisierung entwickelte Kruglanski eine 42 Items umfassende Skala zur Erfassung des individuellen Bedürfnisses nach *Cognitive Closure* (Hänze, 2002; Webster & Kruglanski, 1994). Personen mit einem hohen Bedürfnis nach *Cognitive Closure*, d.h. einem hohen Bedürfnis zur schnellen Problemlösung, zeichnen sich durch starke Ungeduld aus und beenden den Denkprozess, sobald eine akzeptable Lösung gefunden wurde. Häufig erfolgt diese Strategie unter Rückgriff auf die heuristische Verarbeitung. Demgegenüber tendieren Personen mit niedrigem *Cognitive Closure* dazu, ein Problem von verschiedenen Seiten zu betrachten. Sie zögern Entscheidungen hinaus und vermeiden es in der Regel, sich in Bezug auf eine Problemstellung eindeutig festzulegen (siehe auch Neuberg, Judice & West, 1997). Um dies nachzuweisen, teilte Kruglanski (Dijksterhuis, van Knippenberg, Kruglanski & Schaper, 1996) eine Stichprobe anhand ihrer Ausprägung im dispositionellen *Cognitive Closure* und präsentierte ihnen Informationen über Fußball-Hooligans. Die Probanden sollten sich die Beschreibungen durchlesen und anschließend ihre Meinung zu dieser Gruppe auf mehreren Skalen einschätzen. Die Befunde zeigten, dass die Probanden mit einem ausgeprägten Bedürfnis nach *Cognitive Closure* vermehrt stereotypkonsistente Informationen wiedergaben und die Gruppe der Fußball-Hooligans als sehr homogen wahrnahmen, während die Teilnehmer

mit geringem Bedürfnis nach *Cognitive Closure* mehr stereotypinkonsistente Informationen erinnerten. Die Autoren schließen daraus, dass Personen mit hohem dispositionellen *Cognitive Closure* gemäß den Vorhersagen stärker auf heuristische Verarbeitungsstrategien zurückgreifen und sich in ihren Einschätzungen von stereotypen Überzeugungen leiten lassen.

Bei dem Konzept des *Cognitive Closure* handelt sich sowohl um eine dispositionelle als auch eine situativ erzeugbare Variable. Personen unterscheiden sich in ihrer Ausprägung, möglichst schnell zu einer Entscheidung zu gelangen. Je geringer das *Cognitive Closure*, umso ausgeprägter ist der Abwägungsprozess (*avoiding closure*). Dies würde man zum Beispiel dadurch erreichen, dass man Personen die Kosten einer schnellen Entscheidung verdeutlicht. Ein gutes Beispiel dafür sind die bereits angesprochenen *accuracy goals* (s. o.) oder die Erwartung uninteressanter Aufgaben. Durch die Instruktion, genau zu arbeiten und nicht die erstbeste Entscheidung zu berücksichtigen (womit das *closure goal* bereits erreicht wäre), wird verstärkt elaboriert verarbeitet, wodurch in der Folge weniger Fehler gemacht werden. *Closure goals* beeinflussen somit zu einem erheblichen Ausmaß die Zeit und die Anstrengungen, die man in die Urteilsfindung investiert. Folglich ist die Qualität des Urteils abhängig von der individuellen Ausprägung auf dieser Dimension (Webster & Kruglanski, 1998).

Gleichzeitig existieren verschiedene exogene Variablen, die das *Cognitive Closure* beeinflussen können. Je höher das situativ angeregte *Cognitive Closure*, umso schneller beendet man den Entscheidungsprozess. Dieses so genannte *quick closure* lässt sich zum Beispiel durch Zeitdruck bei der Bearbeitung einer Aufgabe induzieren, durch die Bearbeitung einer langweiligen Aufgabe oder wenn eine interessantere Aufgabe in Aussicht steht. Die Probanden sind in diesem Fall in der Regel hoch motiviert, die anstehende Aufgabe so schnell wie möglich zu erfüllen, um sich dann der angenehmeren Aufgabe zuwenden zu können. Fehler sind hierbei durch einen verstärkten Rückgriff auf heuristische Verarbeitungsprozesse nicht ausgeschlossen.

Webster (1993) führte eine Reihe experimenteller Untersuchungen zu den *closure goals* durch. Sie präsentierte ihren Probanden u. a. Videos, auf denen eine Person eine Rede zur negativen Wirkung von Studentenaustauschprogrammen hielt. Die Probanden wurden informiert, dass die Person in dem Video das Thema entweder frei wählen konnte oder es ihr zugewiesen wurde. In solch einem Fall gehen Individuen in der Regel davon aus, dass die ausgedrückte Meinung mit der Einstellung der Person übereinstimmt. Selbst wenn die Probanden wissen, dass die Person ihr Thema nicht aussuchen konnte, machen sie die-

se Annahme, insbesondere, wenn sie wenig kognitive Ressourcen zur Verfügung haben. Webster stellte ihren Probanden entweder eine äußerst langweilige Aufgabe in Aussicht (hier die Teilnahme an einer Statistikvorlesung), wodurch die Probanden eine schnelle Lösung in Form des *quick closure* vermeiden sollten. Eine zweite Gruppe wurde informiert, dass sie im Anschluss eine interessantere Aufgabe (hier das Ansehen von Comedyclips) erwartete. Diese Probanden sollten also möglichst schnell zu einer Lösung finden (*quick closure*). Eine Kontrollgruppe erwartete keine weitere Aufgabe. Die Probanden waren nun aufgefordert, sich das Video anzusehen und dann einzuschätzen, in welchem Ausmaß die Person mit der in der Rede ausgedrückten Meinung übereinstimmte. Die Probanden in der *quick closure*-Bedingung schätzten diese Übereinstimmung am höchsten ein, selbst wenn sie informiert waren, dass das Thema der Person vorher zugewiesen wurde. Scheinbar greifen Individuen unter *quick closure* nur auf den präsentierten Inhalt zurück und denken nicht an die situativen Umstände. Im Gegensatz dazu zeigten die Probanden, die ein *quick closure* eher vermeiden sollten, ein Absinken des Korrespondenzbias für den Fall, in dem die Person nicht die freie Wahl des Themas hatte. Diese Versuchspersonen investierten offensichtlich mehr Ressourcen in die Verarbeitung der Informationen und berücksichtigten auch die situativen Beschränkungen.

2.1.3.2.4 Zusammenfassung

Im Wesentlichen lassen sich drei motivationale Prozesse charakterisieren, die sich auf Denkprozesse auswirken. Unter dem Stichwort *directional goals* fasst man das Bestreben, zu einer bestimmten (möglichst selbstwertdienlichen) Schlussfolgerung zu gelangen. Um dieses Ziel zu erreichen, werden objektive Tatsachen durchaus unterschiedlich gewichtet. Bei den *accuracy goals* geht es vorrangig um möglichst genaue Ergebnisse und Urteile. Die Valenz dieser Ziele ist ebenso nachgeordnet wie der selbstwertdienliche Aspekt der getroffenen Entscheidung. Dem Rechtfertigungsdruck wurde in diesem Zusammenhang sehr viel Aufmerksamkeit gewidmet. Schließlich kann ebenso eine Motivation bestehen, überhaupt zu einer Lösung zu kommen (*closure goals*). Die *closure goals* stehen damit in gewisser Weise im Gegensatz zu den *accuracy goals*, da die erstbeste Entscheidung nicht unbedingt die korrekte Lösung für ein Problem sein muss. Durch geeignete Manipulationen lassen sich die beiden motivationalen Mechanismen jedoch ineinander überführen.

2.2 Rechtspsychologie

Der folgende Abschnitt widmet sich dem zweiten Schwerpunkt der Arbeit, der Rechtspsychologie. Zunächst wird eine Begriffsbestimmung vorgenommen, an die sich die Beschreibung wichtiger Betätigungsfelder für Rechtspsychologen anschließt. Der Fokus der Darstellung liegt vorrangig auf der richterlichen Urteilsbildung, die im Anschluss ausführlicher erläutert wird. Neben methodischen Überlegungen zur Forschung im Bereich der Rechtsprechung geht es vor allem um Urteilsdisparitäten und mögliche Erklärungsansätze.

2.2.1 Begriffsbestimmung

Die Rechtspsychologie ist eines der ältesten Fächer der Angewandten Psychologie. Bereits um die Wende zum 20. Jahrhundert bearbeiteten Psychologen wie William Stern und Hugo Münsterberg Themen im Schnittbereich zwischen Psychologie und Recht. Die Rechtspsychologie beschäftigt sich im Wesentlichen mit der Anwendung psychologischer Theorien, Methoden und Erkenntnisse auf die Probleme des Rechtssystems (Lösel & Bender, 1993). Sie stützt sich dabei hauptsächlich auf Methoden der klinischen Psychologie (im Hinblick auf relevante Störungsbilder) und der Diagnostik (vor allem zur Persönlichkeits- und Intelligenzmessung). In der Grundlagenforschung bieten die Sozialpsychologie (z.B. mit der Aggressionsforschung, den Urteilsheuristiken, der Eindrucksbildung oder Gruppenprozessen) und die Kognitionspsychologie (mit Wahrnehmungsprozessen) die meisten Überschneidungen und Anknüpfungspunkte.

Die Bezeichnung Rechtspsychologie (im englischen Sprachraum auch *legal psychology* bzw. *psychology and law*) stellt den Oberbegriff für die beiden Teilrichtungen Forensische Psychologie (die ursprüngliche Gerichtspsychologie) und die Kriminalpsychologie dar (siehe Abbildung 2.7).

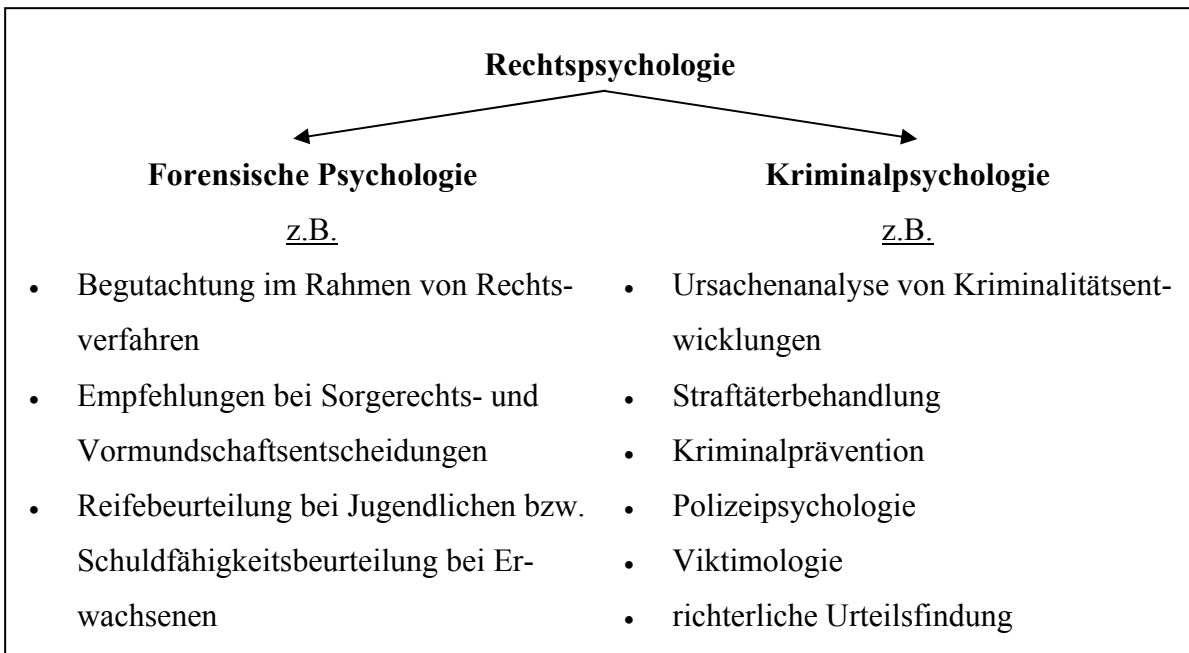


Abbildung 2.7. Rechtspsychologie und ihre Teilbereiche

Hauptbetätigungsfeld der Forensischen Psychologie ist die psychologische Diagnose und Prognose im Rahmen der Rechtsfindung. Der straf- und zivilrechtlichen Sachverständigentätigkeit kommt hier besondere Bedeutung zu, vor allem bei Fragen der Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit von Zeugenaussagen. Die Aussagepsychologie beschäftigt sich hierbei vorrangig mit dem Produkt Zeugenaussage und damit, wie eine Aussage zustande kommt.

Nach Stern (1904) ist die Aussage ein Leistungsprodukt, welches von personalen Merkmalen (der geistigen Leistung) und situativen Merkmalen (z.B. den Befragungsumständen) abhängig ist. Die Aussage stellt somit kein getreues Abbild der Wahrheit dar, sondern es handelt sich vielmehr um eine Konstruktion, die für Fehler anfällig ist. Solche Fehler in Aussagen aufzudecken und damit mögliche (unangenehme) Folgen in Gerichtsprozessen zu vermeiden ist eine Hauptaufgabe forensisch tätiger Psychologen. Die Grundlage für diesen Forschungsbereich bildet die so genannte Undeutsch-Hypothese (Begriff nach Steller, 1989). Undeutsch (1967) ist der Ansicht, dass sich Aussagen über selbst erlebte Ereignisse in ihrer Qualität von erfundenen Ereignissen unterscheiden. Dieser qualitative Unterschied lässt sich anhand bestimmter Glaubwürdigkeitskriterien nachweisen, den so genannten Realkennzeichen (vgl. auch Steller & Köhnken, 1989). Mit Hilfe dieser 19 Merkmale umfassenden Liste wird untersucht, inwieweit ein Zeuge mit seinen individuellen Voraussetzungen (d.h. seiner kognitiven Leistungsfähigkeit) unter den gegebenen

Befragungsbedingungen und unter Berücksichtigung möglicher Einflüsse von Dritten eine spezifische Aussage machen konnte, ohne dass diese Aussage auf einem realen Hintergrund beruht (Steller & Volbert, 1997). Verschiedene Untersuchungen (vgl. Köhnken, Schimossek, Aschermann & Höfer, 1995; Niehaus, 2001; Steller, Wellershaus & Wolf, 1992) kommen zu dem Schluss, dass diese Realkennzeichen hinreichend genau zwischen Aussagen über erfundene und tatsächlich erlebte Ereignisse differenzieren können. In einer qualitativen Analyse von 37 Studien zur kriterienorientierten Inhaltsanalyse listet Vrij (2005) jedoch einige methodische Schwachstellen auf, die die Befunde zumindest relativieren. So wurden die Gutachter in einigen Studien z. T. nur in einem 45-minütigen Training in das Kodiersystem eingeführt und beurteilten anschließend relativ kurze Textpassagen oder sogar Videosequenzen, wodurch die Einschätzung der inhaltlichen Aussagen durch nonverbale Informationen wie Mimik, Gestik usw. möglicherweise beeinflusst wurde. Vrij (2005) schlussfolgert aus seiner Analyse, dass die Glaubhaftigkeitsbegutachtung ein durchaus wertvoller Bestandteil der polizeilichen Ermittlungsarbeit sein kann, die Verwendung als gerichtlich verwertbares Instrumentarium jedoch zum derzeitigen Erkenntnisstand fraglich ist.

Ein weiteres Betätigungsfeld des forensischen Psychologen umfasst die Klärung der Schuldfähigkeit eines Täters nach §§ 20, 21 Strafgesetzbuch (StGB) sowie die Reifebeurteilung von jugendlichen Straftätern nach §§ 3, 105 Jugendgerichtsgesetz (JGG). Der Gutachter erhält hierbei durch das Gericht den Auftrag, zu prüfen, ob ein Täter zum Zeitpunkt der Tat in der Lage war, das Unrecht seiner Tat einzusehen (Einsichtsfähigkeit) und gemäß dieser Einsicht zu handeln (Handlungsfähigkeit). Die Bejahung von Einsichts- und Handlungsfähigkeit, d.h. die Feststellung der strafrechtlichen Verantwortung, entscheidet in der Folge über die Form und das Ausmaß der richterlichen Sanktionen. Beginge zum Beispiel ein Heranwachsender (zwischen dem vollendeten 18. und dem 21. Lebensjahr) eine Tat, die nach den allgemeinen Regeln des Strafgesetzbuchs mit einer Strafe belegt ist, würde bei ihm das allgemeine Strafrecht Anwendung finden. Stellt der beauftragte Gutachter jedoch fest, dass der Heranwachsende nach § 105 Abs. 1 JGG zum Zeitpunkt der Tat nach seiner sittlichen und geistigen Reife eher einem Jugendlichen gleichstand, würde stattdessen das Jugendrecht mit angepassten Sanktionsformen angewendet werden.

Darüber hinaus wird der forensische Psychologe auch bei Fragen zu Sorgerechts- und Vormundschaftsentscheidungen herangezogen. Im Vordergrund steht hier das Kindeswohl, wobei es dem Gutachter zufällt, Vorschläge für angemessene Sorgerechtsregelungen im Interesse des Kindes zu unterbreiten.

Gelegentlich zählt man auch die Tätigkeit bei der medizinisch-psychologischen Untersuchung (MPU) zum Aufgabenbereich des forensischen Psychologen. Allerdings hat sich die Eignungsprüfung zur Feststellung der Verkehrstauglichkeit auch innerhalb der Verkehrspsychologie als eigenständiger Bereich entwickelt, sodass die verkehrspsychologische Begutachtung in der Rechtspsychologie eher eine Sonderstellung einnimmt.

Die Kriminalpsychologie als zweiter großer Bereich innerhalb der Rechtspsychologie widmet sich vorrangig der Erklärung, Prognose, Prävention und Intervention von kriminellem und abweichendem Verhalten (Lösel & Bender, 1993). Dies betrifft vor allem die Erklärung von Straftaten sowie die Ursachenanalyse von Kriminalitätsentwicklungen. Eine allgemein gültige Erklärung gibt es bisher nicht, vielmehr werden Hypothesen zur Kriminalitätserklärung aus verschiedenen soziologischen und psychologischen Theorien abgeleitet. Die soziologisch orientierten Theorien gehen zum Beispiel davon aus, dass Kriminalität letztlich aus dem Widerspruch zwischen Sozialstruktur und Wertstruktur entsteht (vgl. Merton, 1974). Kriminalität zeigt demnach das Spannungsfeld zwischen den gesellschaftlich vorgegebenen Zielen (z.B. Bildung, Gesundheit, materieller Besitz, kulturelle Entfaltung) und den Möglichkeiten der Zielerreichung auf. Mertons (1974) Anomietheorie als Vertreter der soziologischen Theorien nimmt im Kern an, dass bestimmte Personengruppen unter der Ungleichheit in den Möglichkeiten leiden, die von der Gesellschaft vorgegebenen Ziele zu erreichen. Diese Diskrepanz zwischen den Ansprüchen einer Person und den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln zur Erfüllung dieser Ansprüche führt zu Belastungen und damit letztlich zu kriminellem Verhalten. Der *Labelling-Approach* (bzw. Etikettierungsansatz; Becker, 1963; Lemert, 1967) verschiebt den Fokus von einer eher täterzentrierten Betrachtung stärker auf die gesellschaftlichen Interaktionsprozesse. Soziale Devianz ist demnach ein Ausdruck von Definitions- und Zuschreibungsprozessen der Instanzen sozialer Kontrolle: die soziale Kontrolle schafft erst die Abweichung, die es ohne sie nicht gäbe (Jasper, 2000, S. 146). Kriminalität ist nach diesem Ansatz nicht per se vorhanden, sondern entsteht vielmehr durch die Etikettierung bzw. Stigmatisierung von Handlungen oder Personen durch die Gesellschaft. Das Etikett „Krimineller“ würde demnach im Sinne einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung Individuen dazu anregen, weitere kriminelle Taten zu begehen.

Im Gegensatz dazu sehen die biologischen Theorien in erster Linie physiologische Faktoren als Ursache für Kriminalität an. Kretschmer (1925) und später auch Sheldon (Sheldon, Hartl & McDermott, 1949) suchten zum Beispiel nach einem Zusammenhang

zwischen Konstitution und Verbrechen. Auf der Grundlage von Untersuchungen, die sie überwiegend an Häftlingen durchführten, entwickelten sie ein Schema mit vier Konstitutionstypologien, denen sie gemäß ihrer körperlichen Besonderheiten spezielle kriminelle Energien zuwiesen. Leptosome Personen zeichnen sich danach durch eine magere und hoch aufgeschossene Gestalt aus, haben eine blutarme Haut und einen langen, flachen Brustkorb. Personen mit diesem Körperbau würden nach Kretschmers (1925) Schema eher durch Betrug und Diebstahl auffallen. Analog sticht der Athletiker als ein Mensch mit stattlichem Brustkorb und kräftiger Muskelentwicklung speziell bei gewaltsamen Vermögens- und Sexualdelikten hervor. Diese Typologie besitzt heute kaum noch praktische Relevanz. Angemerkt sei jedoch, dass Olweus (1995) in jüngeren Untersuchungen einen Zusammenhang zwischen athletischem Körperbau und Schulgewalt (*bullying*) fand. Dies ist kein überraschender Befund. Vor allem im Schulalter sind körperliche Auseinandersetzungen zwischen Jungen relativ häufig zu beobachten. Kräftige Schüler machen in der Regel die Erfahrung, dass sich ihre Ziele mit Muskelkraft eher durchsetzen lassen. Allerdings ist ein starker Schüler nicht zwangsläufig ein Gewalttäter. Vielmehr kommt es auf die Kombination von Körperkraft und aggressiven Reaktionsmustern an (Olweus, 1995, S. 46).

Bei den psychologischen Theorien zur Erklärung von kriminellem Verhalten stand eine zeitlang der psychoanalytische Ansatz im Vordergrund. Es wurde angenommen, dass ein schwaches ICH und ÜBER-ICH den antisozialen Bestrebungen des ES nicht ausreichend entgegenwirken können. Nach Ansicht der Psychoanalytiker besteht eine wesentliche Aufgabe des ICH darin, als Kontrollinstanz das eigene Verhalten an den gesellschaftlichen Vorgaben zu orientieren. Bei Kriminellen werden in diesem Kontrollprozess Defizite vermutet, weshalb sie sich über gesellschaftliche Regeln hinwegsetzen und häufiger Straftaten begehen (Alexander & Healy, 1935).

Des Weiteren wurden vielfach Persönlichkeitsstörungen, z.B. die Psychopathie bzw. dissoziale Persönlichkeitsstörung (F60.2), als Ursache für kriminelles Verhalten angenommen (vgl. Gretton, McBride, Hare, O'Shaughnessy & Kumka, 2001; Hare, 1998; Porter, Fairweather, Drugge, Herve, Birt & Boer, 2000). Psychopathen geraten relativ früh in ihrer Entwicklung mit der Gesellschaft in Konflikt, missachten soziale Verpflichtungen und begehen deshalb wiederholt kriminelle Handlungen, wobei sie vor Gewalt gegen Menschen nicht zurückschrecken. Sie zeichnen sich zudem durch mangelnde Empathie mit dem Opfer aus und finden in der Regel immer eine rationale Erklärung für ihr Verhalten (vgl. Kriterien der ICD-10; Dilling, Mombour & Schmidt, 2000).

Die sozialpsychologischen Theorien differenzieren zwischen Lern- und Kontrolltheorien. Als einflussreich innerhalb der Lerntheorien gilt die Theorie der differentiellen Assoziation (Akers, 1985; Bandura, 1986; Sutherland, 1947). Verbrechen ist demnach eine Verhaltensform, die durch kriminelle Einstellungen hervorgerufen wird. Kriminalität wird somit während der Sozialisation erlernt; insbesondere umfasst dieser Lernprozess Techniken zur Begehung von Verbrechen. Nach Bandura (1986) existieren im Wesentlichen drei Quellen, die aus lerntheoretischer Sicht relevant sind: neben der Familie und der jeweiligen Subkultur (z.B. Kontakte zum kriminellen Milieu) kommt hier symbolischen Modellen (v. a. in den Medien) eine besondere Bedeutung zu.

Innerhalb der Kontrolltheorien greift die Theorie der sozialen Bindung verstärkt auf das Bindungskonzept von Bowlby (1969) zurück. Die Theorie betont das Vorhandensein von Kontrollinstanzen (Familie, Peers) für die Vermittlung moralischer Werte. Ist ein Individuum nur unzureichend in Gruppen integriert bzw. teilt die Gruppe, der ein Individuum angehört, nicht die allgemein anerkannten sozialen Normen, resultiert vermehrt kriminelles Verhalten.

Keine dieser Theorien kann Kriminalität jedoch umfassend erklären, da keine einzelne Variable Kriminalität ausschließlich verursacht. Vielmehr hat sich die Integration verschiedener Ansätze als hilfreich erwiesen. So schlägt Wrightsman (Wrightsman, Greene, Nietzel & Fortune, 2002) ein Verlaufsmodell vor, dass sowohl psychologische und biologische als auch Umweltfaktoren berücksichtigt, die bei ungünstigen Entwicklungsverläufen zu anhaltendem kriminellem Verhalten führen können (siehe Abbildung 2.8). Auf der Basis derartiger Modelle lassen sich schließlich geeignete Präventionsmaßnahmen entwickeln (z.B. gegen Vandalismus, Drogenkonsum oder Jugendkriminalität), die sich gezielt auf einzelne Variablen beziehen.

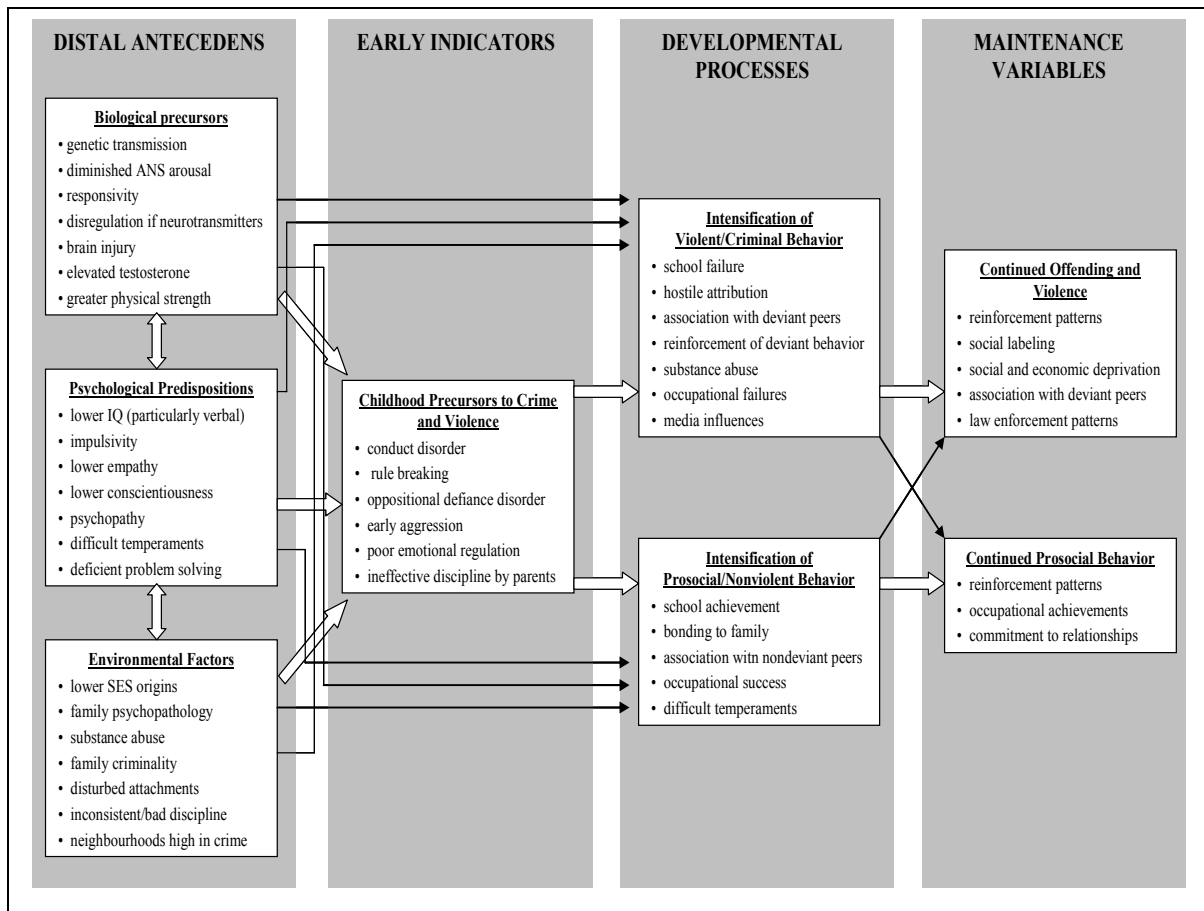


Abbildung 2.8. Entwicklungsverlaufsmodell kriminellen Verhaltens (Wrightsmann et al., 2002, S. 134)

Neben der Erklärung von kriminellen Verhalten gehören Verhaltensprognosen von Straftätern (z.B. bei Fragen der Haftlockerung oder bei Geiselnahmen) ebenso zum Tätigkeitsbereich des Kriminalpsychologen wie die Straftäterbehandlung. Im Vordergrund steht hierbei die psychologische Begleitung während der Ableistung der Haftstrafe. Gefangene sollen nicht einfach nur eingesperrt werden. Vielmehr soll der Gefangene lernen, nach der Entlassung ein Leben in sozialer Verantwortung und ohne Straftaten zu führen. Die behandlungsorientierten sozialtherapeutischen Einrichtungen bieten dazu die entsprechenden Möglichkeiten (ausführlichere Beschreibungen finden sich z.B. bei Egg, 1997). Zu einiger Berühmtheit gelangte (nicht zuletzt durch seine mediale Präsenz) das Anti-Gewalttraining von Michael Heilemann (Heilemann, 1999; Heilemann & Fischwasser von Proeck, 1998). Als Pilotprojekt in der Hamelner Jugendstrafanstalt in Niedersachsen gestartet, vermittelt Heilemann in seinem siebenmonatigen deliktspezifischen Training den gewaltbereiten jugendlichen Straftätern unter anderem Sozialkompetenzen und alternative Möglichkeiten

der Konfliktlösung. Das Training wird in Form einer Gruppentherapie durchgeführt und endet mit einer Abschlussprüfung, nach deren Bestehen die Teilnehmer einen „Gesellenbrief als friedlicher Schläger“ erhalten (Heilemann, 1999, S. 104). Evaluationsstudien zur Wirksamkeit dieses Programms liegen derzeit noch nicht vor. Der Optimismus in der Straftäterbehandlung wurde in den 70er Jahren etwas gebremst durch zahlreiche ernüchternde Evaluationsstudien (vgl. die „*nothing works*“-Debatte von Lipton, Martinson & Wilks, 1975). Die Forschung der 80er/90er Jahre belegt jedoch eine substantielle Reduktion der Rückfallquoten therapierter Straftäter. Lösel (1995) berichtet zum Beispiel Rückfallquoten von lediglich 10 bis 12 Prozent bei erwachsenen Straftätern im Vergleich zu nichtbehandelten Kontrollgruppen. Auch die amtlichen Statistiken des Bundesministeriums der Justiz verweisen auf rückläufige Rückfallquoten. Die meisten strafrechtlich in Erscheinung getretenen Personen führen nach Ableistung ihrer Strafe ein straffreies Leben. Nur etwa jeder dritte strafrechtlich Sanktionierte bzw. aus der Haft Entlassene wird erneut straffällig (Jehle, 2005).

Einen besonderen Stellenwert innerhalb der Kriminalpsychologie nimmt die Polizeipsychologie ein, und hier vor allem die seit 1998 im Bundeskriminalamt eingerichtete Operative Fallanalyse im Rahmen der Strafverfolgung (Vick, 1998). Im angloamerikanischen bzw. angelsächsischen Raum hat sich die als *Profiling* bekannte Täterprofilierung bereits weitgehend etabliert (z.B. Canter, 1994; Douglas, Burgess, Burgess & Ressler, 1992; Turvey, 1999). Auf der Grundlage kriminalistischer Konzepte wird hier versucht, von Übereinstimmungen in Tatmerkmalen (z.B. Merkmalen der Opfer, der Tötungsart, der benutzten Tatwaffe(n) etc.) auf Motive, Auffälligkeiten und Gewohnheiten des Täters zu schließen und damit wertvolle Hinweise für die polizeilichen Ermittlungen zu liefern (Föhl, 2001). Nicht zuletzt durch das Fernsehen lässt sich eine zunehmende Popularität der Profilerstellung konstatieren. Unklare Methoden, ein Mangel an Fachliteratur sowie unzureichende Standards zur Vorgehensweise stehen jedoch einer angemessenen Professionalisierung des *Profiling* entgegen.

Von zentraler Bedeutung für die Kriminalpsychologie ist schließlich die lange Zeit vernachlässigte Viktimologie, d.h. die Lehre vom Verbrechenopfer. Inhaltlich beschäftigt sich die Viktimologie zunächst mit den Prozessen der Viktimisierung (d.h. der Opferwerdung). Es handelt sich dabei insofern um ein praktisch orientiertes Betätigungsfeld, als hier die Beratung und Betreuung von Opfern von Straftaten im Vordergrund steht. Ein Schwerpunkt liegt aber auch in der Erforschung der Prozesse des Opferwerdens (vgl. z.B. Elling-

worth, Tseloni & Pease, 1997, für Opfer von Raubüberfällen; Krahe, 1988, 2000, zur Reviktimisierung nach sexuellem Missbrauch). Verschiedene Autoren haben eigene Ansätze für Opfertypologien entwickelt. Hentig (1979) zum Beispiel klassifiziert Opfer nach phänomenologischen Gesichtspunkten. Er differenziert Opfergruppen aufgrund ihrer familiären Stellung (wie bei Kindesmissbrauch, Kindstötung oder Gatten- bzw. Elternmord), aufgrund der beruflichen Stellung (z.B. Taxifahrer, Prostituierte), Opfer aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen Gruppe etc. Mendelsohn (1956) dagegen bezieht sich in seiner Typologie auf die Schuld des Opfers an der Tat. Seine Klassifikation reicht vom völlig unschuldigen Opfer bis zum überwiegend oder allein schuldigen Opfer (dem angreifenden bzw. vortäuschenden Opfer). Die Analyse der Prozesse des Opferwerdens ermöglicht die Identifikation von begünstigenden Faktoren für Viktimisierungserfahrungen, woraus sich durchaus geeignete Maßnahmen ableiten lassen, um das Risiko für weitere Opfererfahrungen deutlich zu reduzieren.

Eng verknüpft mit der Viktimisierung (und damit weiterer Bestandteil der Viktimologie) ist das Anzeigeverhalten bei Straftaten. Der Fokus liegt hier auf der Analyse der Gründe, warum Straftaten häufig nicht angezeigt werden (z.B. Kelly, Lovett & Regan, 2005; Schwind, Fetchenhauer, Ahlborn & Weiß, 2001). Greenberg, Wilson, Ruback und Mills (1979) zum Beispiel befragten dazu eine Reihe von Probanden und konnten vier Einflussfaktoren auf die Entscheidung, eine Straftat anzuzeigen, extrahieren. Ein wichtiger Faktor ist die verbreitet herrschende Ansicht, die Polizei könne sowieso nicht helfen. Vielen Geschädigten wird oftmals durch Freunde oder Zeugen abgeraten, die Straftat anzuzeigen. Zudem sind viele Opfer der Meinung, die Tat sei nicht schwerwiegend genug, um sie zur Anzeige zu bringen. Schließlich mangelt es Opfern zur Zeit des Verbrechens bzw. zum Zeitpunkt der Entdeckung des Verbrechens häufig an Wut, um auch die Polizei zu informieren.

Darüber hinaus ist die Kriminalitätsfurcht ein wichtiger Forschungsbereich innerhalb der Viktimologie. Kriminalitätsfurcht beschreibt die objektive und subjektive Wahrnehmung und Bewertung eines Verbrechens durch das Opfer. Die kriminologische Forschung konzentriert sich dabei hauptsächlich auf die objektiven Merkmale, die sich aus den Kriminalitätsstatistiken ableiten lassen. Bilsky, Pfeiffer und Wetzels (1993) zum Beispiel berichten ein Viktimisierungs-Furcht-Paradox. Es handelt sich dabei um ein nichtkohärentes Befundmuster zur Kriminalitätsfurcht, nach dem ältere Menschen statistisch gesehen zwar das geringste Risiko aufweisen, Opfer einer Straftat zu werden, jedoch die meiste Angst berichten. Kury (Kury & Obergfell-Fuchs, 1998) widerspricht diesem Para-

dox. In eigenen deutschlandweiten Untersuchungen konnte er diesen Trend nicht bestätigen, vielmehr berichten in den von ihm durchgeführten Befragungen jüngere Frauen die meiste Furcht.

Schließlich ist die Analyse richterlicher Strafzumessung ein wichtiger Forschungsbereich der Kriminalpsychologie, der im folgenden Abschnitt ausführlicher beleuchtet werden soll.

2.2.2 Richterliche Urteilsbildung

Im Folgenden sollen theoretische Ansätze und empirische Ergebnisse aus der richterlichen Urteilsforschung dargestellt und diskutiert werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Urteilsdisparitäten, d.h. Unterschieden in der Strafzumessung bei vergleichbaren Fällen. Dem Kapitel ist ein Exkurs zum deutschen Rechtssystem und zu den Sanktionen, die das Strafgesetz vorgibt, vorangestellt. Mit der Darstellung des Ablaufs einer Gerichtsverhandlung wird gleichzeitig der Kontext der richterlichen Urteilsfindung umrissen, die die Grundlage der durchgeführten empirischen Untersuchungen bildet.

Exkurs: Die Strafgerichtsbarkeit in Deutschland

Der folgende Abschnitt enthält einen globalen Überblick über das Strafrechtssystem in Deutschland. Nach einer kurzen Darstellung der verschiedenen Instanzen der Strafgerichte folgt eine Beschreibung des Ablaufs einer Gerichtsverhandlung, an deren Ende die Urteilsverkündung steht. Anschließend werden die Sanktionsformen kurz erläutert, die dem Gericht zur Verfügung stehen.

Die Strafgerichte

Die verschiedenen Gerichtsarten in Deutschland, deren Zusammensetzung sowie die Zuständigkeiten sind im Gerichtsverfassungsgesetz (GVG) festgelegt (für eine Übersicht der Strafgerichtsbarkeit siehe Abbildung 2.9).

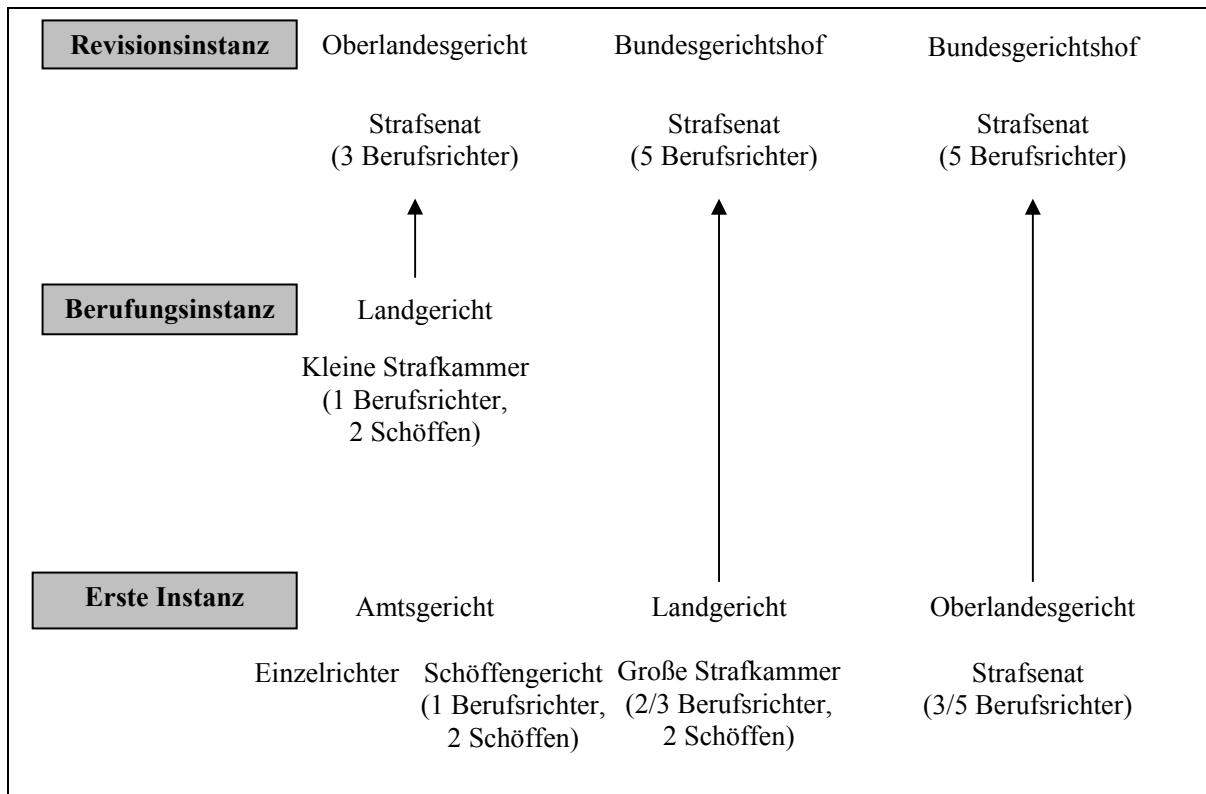


Abbildung 2.9. Übersicht über die deutsche Strafgerichtsbarkeit (nach Jehle, 2005)

Sofern die Staatsanwaltschaft Anklage erhebt, ist in der ersten Instanz grundsätzlich das Amtsgericht (AG) zuständig. Handelt es sich bei der begangenen Tat um ein Vergehen im Sinne des § 12 StGB, bei dem eine geringe Freiheitsstrafe oder eine Geldstrafe zu erwarten ist, so wird das Verfahren von einem Einzelrichter bearbeitet. Ist dagegen eine Freiheitsstrafe zwischen zwei und vier Jahren zu erwarten bzw. der Vorwurf eines Verbrechens im Sinne des § 12 StGB zu verhandeln, fällt die Verhandlung in die Zuständigkeit des Schöffengerichts. Am Schöffengericht wirken neben einem Berufsrichter zwei juristische Laien ehrenamtlich an der Urteilsfindung mit. Während der Hauptverhandlung üben sie das Richteramt in gleichem Umfang und mit gleichem Stimmrecht wie die Berufsrichter aus.

Besonders schwere Delikte fallen dagegen erstinstanzlich in die Zuständigkeit des Landgerichts (LG). Neben den Zivilkammern werden beim Landgericht Strafkammern eingerichtet, um Fälle zu verhandeln, in denen eine Freiheitsstrafe von mehr als vier Jahren, eine Unterbringung in einem psychiatrischen Krankenhaus oder die Anordnung von Sicherungsverwahrung zu erwarten ist. Für besonders schwere Delikte wie zum Beispiel Straftaten gegen die sexuelle Selbstbestimmung bzw. Straftaten gegen das Leben wird zudem eine Strafkammer als Schwurgericht eingesetzt. Die Kleine Strafkammer ist mit einem

Berufsrichter und zwei Schöffen besetzt, die Große Strafkammer wird durch drei Berufsrichter und zwei Schöffen gebildet. Auch hier haben die Schöffen die gleichen Befugnisse wie die Berufsrichter und wirken gleichberechtigt an der Urteilsfindung mit. Die Kleine Strafkammer wird zudem bei Beschwerden gegen Entscheidungen und Verfügungen des untergeordneten Amtsrichters und des Schöffengerichts angerufen.

Das Oberlandesgericht (OLG) verhandelt nur in Ausnahmefällen in erster Instanz, z.B. bei Staatsschutzdelikten. Generell ist es für Revisionen und Beschwerden gegen Entscheidungen der untergeordneten Instanzen zuständig. Dazu werden Strafsenate eingerichtet, die aus drei bzw. fünf Strafrichtern bestehen.

Die höchste Instanz für die Strafgerichtsbarkeit ist der mit fünf Strafrichtern besetzte Strafsenat beim Bundesgerichtshof (BGH). Er entscheidet bei Revisionsanträgen gegen Urteile der Oberlandesgerichte.

Hauptverhandlung und Urteil

Voraussetzung für die Anklageerhebung vor einem Strafgericht ist die Begehung einer Straftat. Als Straftat gilt, wenn eine Person durch ihr Handeln oder durch Unterlassen einer gebotenen Handlung ein Rechtsgut verletzt, welches zum Zeitpunkt der Begehung der Tat gesetzlich geschützt ist. Die Voraussetzungen für die Strafbarkeit eines Verhaltens und die daraus resultierenden Rechtsfolgen (Sanktionen) sind Bestandteil des materiellen Strafrechts. Das formelle Strafrecht umfasst dagegen die Regelungen des Verfahrens, nach dem die Voraussetzungen für den Eintritt der Rechtsfolge festgestellt werden. Als Rechtsgrundlage gelten die Strafprozessordnung (StPO) und das Strafgesetzbuch (StGB). Um das kritische Übergangsstadium von der Kindheit zum Erwachsenenalter im Strafrecht angemessen zu berücksichtigen, existieren für Jugendliche und Heranwachsende gesonderte Vorschriften, die im Jugendgerichtsgesetz (JGG) festgehalten sind.

Die Begehung einer Straftat zieht in der Regel ein Strafverfahren nach sich, dessen Ablauf im Einzelnen in der Strafprozessordnung (StPO) geregelt ist. Wird eine Straftat angezeigt, folgen zunächst in einem Vorverfahren Ermittlungen zur Person des Täters und zur Sache. Das Vorverfahren liegt im Zuständigkeitsbereich der Staatsanwaltschaft, die nach Ende der Ermittlungen über eine Anklage oder die Einstellung des Verfahrens (z.B. wegen Geringfügigkeit) entscheidet. Ist keine Einstellung möglich, wird im anschließenden Zwischenverfahren Anklage erhoben. Hier wird geprüft, ob der oder die Beschuldigte der Tat hinreichend verdächtig ist und die Prozessvoraussetzungen erfüllt sind. Auch an

dieser Stelle besteht die Möglichkeit, das Verfahren vorzeitig zu beenden. Geschieht dies nicht, erfolgt im nächsten Schritt der Eröffnungsbeschluss des Hauptverfahrens vor dem zuständigen Gericht.

Die Hauptverhandlung (§§ 226 bis 275 StPO) beginnt mit dem Verlesen der Anklageschrift und der Vernehmung der bzw. des Angeklagten, sofern diese/dieser bereit ist, sich zur Sache zu äußern. Daran schließt sich die Beweisaufnahme an, die sich auf alle verfahrensrelevanten Tatsachen erstreckt. Zur Erforschung der Wahrheit sollen alle Tatsachen und Beweismittel herangezogen werden, die für die Entscheidung von Bedeutung sein können. Dies beinhaltet auch Angaben zur persönlichen Situation der/des Angeklagten. Den Verfahrensbeteiligten (Staatsanwaltschaft und Verteidigung) steht es hier insbesondere zu, über Beweisanträge Zeugenvernehmungen oder Beweiserhebungen zu veranlassen und Sachverständige hinzuzuziehen. Ist die Beweisaufnahme abgeschlossen, erhalten Staatsanwaltschaft und Verteidigung die Gelegenheit, ihre Schlussplädoyers zu halten. Jede Prozesspartei hat die Möglichkeit, die aus ihrer Sicht prozessrelevanten Informationen noch einmal umfassend darzustellen, den ihrer Ansicht nach zutreffenden Sachverhalt zu erläutern und ihn rechtlich einzuordnen. Nach den Ausführungen von Staatsanwaltschaft und Verteidigung bleibt der/dem Angeklagten das letzte Wort. Die Hauptverhandlung schließt mit der auf die Beratung folgenden Verkündung des Urteils und der wesentlichen Urteilsgründe. Dazu zählen die als erwiesen betrachteten Tatsachen, die den gesetzlich geregelten Merkmalen der Straftat entsprechen sowie die Umstände, die zur Strafbemessung beigetragen haben. Die schriftliche Fassung des Urteils ist von den Richtern, die bei der Entscheidung mitgewirkt haben, zu unterschreiben, die Unterschrift der Schöffen ist nicht zwingend notwendig. Das Urteil wird rechtskräftig, wenn nicht innerhalb einer festgesetzten Frist Rechtsmittel der Berufung oder der Revision eingelegt werden.

Sanktionen

Das materielle Strafrecht sieht für jede Rechtsgutverletzung einen Ermessensspielraum vor, den das Gericht nach Ausmaß der erwiesenen Tatsachen ausschöpfen kann. Die Grundlage für die Strafzumessung bildet § 46 StGB, der festlegt, welche Informationen im Einzelnen zur Bemessung der Strafe herangezogen werden sollten. Neben den persönlichen Verhältnissen des Täters zählen dazu unter anderem die Beweggründe und die Ziele des Täters, die Art der Ausführung der Tat und das Verhalten nach der Tat. Je schwerwiegender eine Tat ist, umso höher sollte auch die Strafe ausfallen. Das Strafrecht sieht dafür Qualifizierungen eines Grunddelikts vor, die in den Paragrafen des Strafgesetzbuchs im

Einzelnen geregelt sind. Solche Qualifizierungen betreffen zum Beispiel den Einsatz von Waffen oder anderen gefährlichen Werkzeugen. So ist bei einer Körperverletzung gemäß § 223 StGB auf eine Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren zu erkennen, wenn eine Person eine andere Person körperlich misshandelt oder an der Gesundheit schädigt. Wird diese Körperverletzung zum Beispiel durch Gift oder mittels einer Waffe begangen (§ 224 Abs. 1 StGB), wird das Grunddelikt dadurch qualifiziert, wodurch das Strafmaß auf bis zu 10 Jahre erhöht werden kann.

Generell unterscheidet man zwischen schuldabhängigen Sanktionen (= Strafen) und schuldunabhängigen Sanktionen (= Maßregeln). Zu den Hauptstrafen des allgemeinen Strafrechts zählen vor allem die Geldstrafe und die Freiheitsstrafe mit und ohne Strafaussetzung zur Bewährung. Zusätzlich können unter bestimmten gesetzlich geregelten Voraussetzungen noch Nebenstrafen in Form eines Fahrverbots (§ 44 StGB) und/oder weitere Nebenfolgen (z. B. der Verlust der Amtsfähigkeit § 45 ff. StGB) verhängt werden.

Freiheitsstrafen bis zu einem Jahr werden vom Gericht in der Regel zur Bewährung ausgesetzt, wenn zu erwarten ist, dass der Verurteilte künftig auch ohne Einwirkung des Strafvollzugs ein straffreies Leben führen wird. Freiheitsstrafen bis zu zwei Jahren können ebenfalls zur Bewährung ausgesetzt werden, wenn nach der Gesamtwürdigung von Tat und Persönlichkeit des Verurteilten besondere Umstände vorliegen, der Verurteilte sich z.B. sehr intensiv für eine Wiedergutmachung des begangenen Unrechts eingesetzt hat. Das Gericht kann eine Bewährungszeit festlegen, während der der Verurteilte zeigen soll, dass allein die Verurteilung als Warnung ausgereicht hat und er in der Zukunft keine weiteren Straftaten mehr begehen wird. Gleichzeitig werden durch die Aussetzung der Strafverbüßung die negativen Auswirkungen der Inhaftierung vermieden, z. B. den Betroffenen aus seinem bisherigen Leben, seinem Beruf und seinen sozialen Kontakten herauszureißen. Im Zusammenhang mit der Strafaussetzung zur Bewährung kann das Gericht dem Verurteilten Auflagen (z. B. in Form einer Geldbuße zugunsten einer gemeinnützigen Einrichtung) oder Weisungen erteilen, die seine Lebensführung betreffen. In erster Linie gehört dazu die Unterstellung unter die Aufsicht eines Bewährungshelfers für die Dauer der Bewährungszeit. Begeht der Verurteilte während der Bewährungszeit neue Straftaten oder kommt er Auflagen oder Weisungen nicht nach, kann die Aussetzung zur Bewährung widerrufen werden und der Verurteilte muss die Freiheitsstrafe in einer Strafvollzugseinrichtung verbüßen. Nach Verbüßung von mindestens zwei Drittel einer Freiheitsstrafe wird der Rest der Strafe

zur Bewährung ausgesetzt, wenn der Verurteilte einwilligt und dies unter der Berücksichtigung der Sicherheitsinteressen der Allgemeinheit verantwortet werden kann.

Die Geldstrafe als zweite wichtige Sanktionsmöglichkeit wird gemäß dem Tagessatzsystem angewandt. Hierdurch soll erreicht werden, dass Täter, die vergleichbare Taten begangen haben, aber in unterschiedlichen wirtschaftlichen Verhältnissen leben, dennoch vergleichbar bestraft werden. Die Höhe der Geldstrafe ergibt sich aus der Anzahl der Tagessätze, wodurch das Ausmaß der Schuld repräsentiert wird, während die Tagessatzhöhe sich an der wirtschaftlichen Situation (= Nettoeinkommen) des Verurteilten orientiert. Begleitet ein Verurteilter die ihm auferlegte Geldstrafe nicht, tritt an ihre Stelle eine Ersatzfreiheitsstrafe, wobei ein Tagessatz in der Regel einem Tag Freiheitsstrafe entspricht. Eine Aussetzung der Geldstrafe zur Bewährung ist nicht vorgesehen.

Die bedeutsamsten Nebensanktionen sind das Fahrverbot sowie Verfall und Einziehung. Ein Fahrverbot kann bis zu drei Monaten verhängt werden, wenn die Tat im Zusammenhang mit dem Führen eines Kraftfahrzeuges stand. Bei Verfall und Einziehung werden dem Verurteilten das durch eine strafbare Handlung erlangte Vermögen oder sonstige Vorteile sowie Gegenstände, die zur Begehung der Tat benutzt wurden, entzogen.

Neben diesen Sanktionen können auch schuldunabhängige Maßregeln der Besserung und Sicherung (z. B. die Einweisung in ein psychiatrisches Krankenhaus oder eine Entziehungsanstalt, Sicherungsverwahrung, Führungsaufsicht, Entziehung der Fahrerlaubnis oder Berufsverbot) angeordnet werden. Die am häufigsten verhängte Maßregel ist die Entziehung der Fahrerlaubnis (Jehle, 2005).

Die Strafverfolgungsstatistik für das Jahr 2004 weist als häufigste Strafe bei Verurteilungen nach dem allgemeinen Strafrecht die Geldstrafe mit 507.086 Fällen (80 Prozent) aus, in den übrigen Fällen wurden Freiheitsstrafen oder Strafarrest verhängt. Rund zwei Drittel der 127.649 Freiheitsstrafen bzw. Strafarreste wurden zur Bewährung ausgesetzt, d. h. 14 Prozent (88.166) aller Verurteilungen lauteten auf Freiheitsstrafe mit Bewährung, 6 Prozent (39.483) auf Freiheitsstrafe ohne Bewährung (Jehle, 2005).

2.2.2.1 Methodische Zugänge

Im Wesentlichen lassen sich drei methodische Zugänge zur Analyse richterlicher Strafzumessung unterscheiden. Eine Möglichkeit besteht in der Analyse von Gerichtsakten (z.B.

Oswald, 1994; Vidmar, 2002). Dazu werden üblicherweise die Fälle eines Gerichtsbezirks über einen bestimmten Zeitraum im Hinblick auf verschiedene Variablen ausgewertet. Ein wesentlicher Vorteil dieser Methode ist die Realitätsnähe, da tatsächlich verhandelte Fälle berücksichtigt und analysiert werden. Nachteilig wirkt sich jedoch aus, dass jeder Fall in seiner Konstellation einzigartig ist. Die strafzumessungsrelevanten Variablen müssen nach einem festgelegten Schema formalisiert bzw. kategorisiert werden, wodurch wesentliche Details an Gewicht verlieren können. Darüber hinaus ist die statistische Kontrolle einer nahezu unüberschaubaren Zahl von Kovariaten notwendig, um schlüssige Ergebnisse berechnen zu können. Richtet man sein Augenmerk speziell auf individuelle Richtermerkmale, erfordert dies zudem eine ausreichend große Datenbasis an Fällen pro Delikt und Richter. Nur wenige Richter spezialisieren sich jedoch auf eine Deliktgruppe, zudem sind die Basisraten für bestimmte Delikte (z.B. sexueller Missbrauch) im Vergleich zu anderen (z.B. Diebstahl) sehr unterschiedlich.

Eine zweite Möglichkeit, Unterschiede in der Strafzumessung zu untersuchen, bietet die Befragung. Zu diesem Zweck werden in einem halbstandardisierten Interview die theoretisch interessierenden Variablen in Fragen formuliert und den Richtern bzw. Jurymitgliedern zur Beantwortung vorgegeben (z.B. Oswald, 1994). Für die statistische Analyse müssen die Antworten dann mittels einer ausführlichen und aufwändigen Inhaltsanalyse aufbereitet werden. Zudem erfordert die Befragung, dass die teilnehmenden Richter Einsicht in ihre Entscheidungsprozesse haben, sich dieser Prozesse also bewusst werden und sie auch verbalisieren können. Zumindest im Hinblick auf stereotype Einflüsse, die für die Mehrzahl der Urteilsdisparitäten verantwortlich sind, erscheint dies jedoch fraglich. Für die Beantwortung der Fragen abstrahieren Richter meist auch über mehrere verhandelte Fälle. Zentrale Informationen, die nur bei einzelnen Fällen für das Urteil ausschlaggebend waren, würden somit nicht berücksichtigt werden. Um sicherzustellen, dass man unmittelbar am Entscheidungsprozess beteiligt wird, müsste die Möglichkeit bestehen, die Entscheidungspersonen während des ganzen Prozesses wissenschaftlich zu begleiten. Diese Vorgehensweise ist allerdings rechtlich äußerst umstritten. Young, Cameron und Tinsley (1999) befragten in Neuseeland die Jurymitglieder aus 48 Prozessen. Die Juroren wurden vor der Verhandlung befragt, Eröffnungs- und Schlussplädoyer wurden aufgezeichnet und die Juroren nach ihrer Entscheidung in ausführlichen Interviews noch einmal befragt. Ein alternativer Ansatz besteht in der Bildung einer Schattenjury (*shadow jury*; McCabe & Purves, 1974). Die Autoren bildeten parallel zu stattfindenden Prozessen eigene Jurys, wobei für die Auswahl der Mitglieder dieselben Kriterien angewandt wurden wie für die richtigen

Verfahren. Die Mitglieder der Schattenjurs nahmen regulär an den Verhandlungen teil und berieten sich auch parallel zu den amtlich eingesetzten Jurs. Ihre Entscheidung teilten sie anschließend den Versuchsleitern mit. McCabe und Purves (1974) berichten für ihre Analysen über 30 Prozesse vor dem Oxford Crown Court eine recht hohe Urteilsübereinstimmung zwischen der Schattenjury und der amtlichen Jury. Abweichungen ergaben sich bei drei Fällen, in denen die Schattenjury einen Schuldspruch verhängte, während die Angeklagten in dem Rechtsverfahren freigesprochen wurden. Nachfolgend durchgeführte Interviews mit den Mitgliedern der Schattenjury verdeutlichten einen Optimierungsbedarf im Hinblick auf die rechtlichen Hinweise zur Urteilfindung und der Formel „in dubio pro reo“.

Die am häufigsten eingesetzte Technik umfasst experimentelle Simulationsstudien mit Laien, die sich in die Rolle von Geschworenen hineinversetzen sollen (*mock jurors*) (z.B. English & Mussweiler, 2001; English, Mussweiler & Strack, 2006; Suhling, 2003). Als Probanden werden in der Regel Studierende rekrutiert, denen Teile eines Gerichtsprozesses in Form von schriftlichen Unterlagen (Fallvignetten) oder Videobändern präsentiert werden. Anschließend sollen die Probanden allein oder nach einer Gruppendiskussion eine Entscheidung treffen. Der Vorteil dieser experimentellen Herangehensweise besteht in der Möglichkeit, Variablen systematisch und gezielt manipulieren zu können, während alle anderen relevanten Informationen konstant gehalten werden. Mögliche Unterschiede in den Entscheidungen der Probanden lassen sich somit direkt auf die Manipulation zurückführen. Ein offensichtlicher Nachteil besteht in der geringen ökologischen Validität der Befunde (vgl. z.B. Eifler & Bentrup, 2003). Die Situation, in der die Probanden eine Entscheidung treffen, ist in der Regel künstlich generiert und entspricht nur selten dem realen Verfahren. Den Probanden ist darüber hinaus bewusst, dass ihre Entscheidungen keinerlei Konsequenzen haben, insofern ist die Motivation bei der Aufgabenbearbeitung anzuzweifeln. Das Material ist meist stark vereinfacht, um überschaubar zu bleiben. Reale Fälle entsprechen diesen Konstruktionen eher selten, da sie wesentlich vielschichtiger sind. Insgesamt bietet dieser Ansatz jedoch die Möglichkeit, einzelne Kernvariablen zu extrahieren und ihren Einfluss auf die Urteilfindung zu untersuchen. In einem nächsten Schritt sollten diese potenziellen Einflussfaktoren jedoch in einer ökologisch valideren Situation erneut überprüft werden (Bornstein, 1999).

2.2.2.2 Einflussvariablen auf die Strafzumessung

Durch die verschiedenen methodischen Zugänge wird deutlich, dass die Ursachen für Urteilsdisparitäten an verschiedenen Stellen innerhalb eines Verfahrens angesiedelt sein können. Merkmale der zu beurteilenden Person können ebenso zu Verfälschungen führen wie Einstellungen des Richters. Im Folgenden werden zu einigen Merkmalen empirische Befunde aufgeführt.

2.2.2.2.1 Merkmale des Urteilsobjekts

Die ersten Studien zur Urteilsfindung konzentrierten sich zunächst auf Tat- und Tätervariablen, ohne die richterlichen Entscheidungsprozesse zu berücksichtigen (so genannte Black-Box-Modelle; Oswald 1997). Diese Tat- und Tätervariablen werden allgemein auch als legale bzw. extralegale Faktoren bezeichnet. Bei den legalen Faktoren handelt es sich um Informationen über einen Täter, deren Berücksichtigung bei der Gesamtwürdigung der Tat erwünscht und zum Teil sogar gefordert ist. Dies betrifft zum Beispiel das Vorstrafenregister oder nähere Einzelheiten über den Tathintergrund. Extralegale Faktoren dagegen betreffen Merkmale wie die Hautfarbe oder das Geschlecht des Täters und stellen Faktoren dar, die für das Urteil unerheblich sind. Eine Reihe von Untersuchungen haben wiederholt den Zusammenhang zwischen extralegalen Faktoren und Strafen untersucht, die Ergebnisse sind insgesamt jedoch sehr heterogen.

Geschlecht

Britische Studien zum Beispiel kommen zu dem Schluss, dass weibliche Angeklagte insgesamt eher mildere Strafen bekommen (z.B. Dobash, Dobash & Noaks, 1995; Hedderman, 1994; Hood, 1992; Mackay, 1993; Wilczynski & Morris, 1993). In die Analysen gingen Gerichtsakten verschiedener Magistrates Courts und Crown Courts ein, so dass die Datenbasis im Hinblick auf Deliktart und Täter vergleichsweise umfangreich ist. Wilczynski und Morris (1993) zum Beispiel analysierten insgesamt 474 Fälle, in denen ein Kind entweder von seinem Vater oder von seiner Mutter getötet wurde. Aus den Gerichtsakten ging hervor, dass die weiblichen Täter eher wegen des vergleichsweise geringfügigeren Totschlags aufgrund verminderter Schuldfähigkeit angeklagt wurden, während die Anklage bei den männlichen Tätern eher auf Mord lautete. In der Folge fielen die Urteile für die Frauen

auch niedriger aus als für die Männer. Wilczynski und Morris (1993, S. 35) schließen daraus, dass Richter das Tatverhalten der weiblichen Täter als Abweichung vom Stereotyp der sorgenden und liebevollen Mutter sehen und die Frauen als vorübergehend nicht zurechnungsfähig betrachten, während die Tötung bei Männern nur Ausdruck ihrer ungezügelten Aggression ist. Demzufolge bekamen die Frauen mildere Urteile. Die Befunde für die Vereinigten Staaten weisen zum Teil in die entgegengesetzte Richtung. Entweder finden sich keine Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Angeklagten (z.B. Clarke & Koch, 1976; Rapaport, 1991) oder es lässt sich nachweisen, dass Frauen härter als Männer bestraft werden (z.B. Feely, 1979). Mazzella und Feingold (1994) berichten in ihrer Metaanalyse über insgesamt 80 Studien signifikante Geschlechtseffekte, die sich jedoch nur für bestimmte Delikte nachweisen ließen. Frauen wurden demnach milder bestraft, wenn sie sich eines Diebstahls schuldig gemacht hatten, allerdings waren die entsprechenden Effektstärken mit $d = .19$ sehr gering.

Ethnische Zugehörigkeit

Auch in Bezug auf die Hautfarbe liegen widersprüchliche Befunde vor. Es ist hinlänglich bekannt, dass Schwarze in Amerika häufiger von der Polizei kontrolliert werden (Piliavin & Briar, 1964), häufiger in Untersuchungshaft kommen und häufiger verurteilt werden (Goldman, 1963), wobei die Strafen meist höher ausfallen als bei einem vergleichbaren Delikt und einem weißen Täter (Elion & Megargee, 1979). In Großbritannien analysierte Hood (1992) die Gerichtsakten von fünf Crown Courts ($N = 3317$ Angeklagte) in den Midlands und fand heraus, dass die Wahrscheinlichkeit für eine Haftstrafe für schwarze Täter um 5 bis 8 Prozent höher lag als für weiße Täter mit vergleichbarer Vorgeschichte und ähnlichem Delikt. Die Ursache für diesen und weitere Befunde sehen Gelsthorpe und Loucks (1997, S. 33) übrigens in einer Fehlinterpretation des Verhaltens der Angeklagten. Nach Ansicht der Autoren interpretieren Richter die Körpersprache von Schwarzen fälschlicherweise als Arroganz und reagieren in entsprechender Weise darauf.

Die Metaanalyse von Mazzella und Feingold (1994) über 80 Studien mit juristischen Laien konnte keine Effekte in den Strafforderungen nachweisen, die auf die ethnische Zugehörigkeit der Täter zurückzuführen war. Einzig in Fällen fahrlässiger Tötung fiel die Strafempfehlung für Täter mit dunkler Hautfarbe höher aus. Aktuellere Studien konzentrieren sich verstärkt auf Interaktionseffekte zwischen verschiedenen extralegalen Faktoren. So untersuchte Brewer (2004) Strafempfehlungen unter Berücksichtigung der ethnischen Zugehörigkeit des Opfers, des Täters und der Richter. Er stieß dabei auf eine Nei-

gung zur Milderung des Strafmaßes bei Kapitalverbrechen in Abhängigkeit von der Hautfarbe des Angeklagten, des Geschworenen und des Opfers. Neben dieser Tendenz zur Strafmilderung wurden zahlreiche Kontrollvariablen erhoben. Dazu wurden die Geschworenen ($N = 865$) nach der Urteilsfindung in einem ca. vierstündigen Interview befragt. Multiple Regressionsgleichungen erbrachten, dass Geschworene eher zur Strafmilderung neigten, wenn sie dieselbe Hautfarbe aufwiesen wie der Angeklagte, das Opfer jedoch eine andere Hautfarbe hatte.

2.2.2.2.2 Merkmale des Urteilers

Parallel zu den Merkmalen des Täters werden in der Literatur ebenso Merkmale des Richters als potenzielle Einflussfaktoren auf das Urteil diskutiert. Auch hier sind die Befunde sehr heterogen.

Geschlecht

Oswald und Drewniak (1996) zum Beispiel analysierten Auszüge aus dem Bundeszentralregister. Sie konzentrierten sich dabei auf Diebstahlsdelikte aus drei Landgerichtsbezirken und fanden keine Unterschiede in den Strafhöhen in Abhängigkeit des Geschlechts der Vorsitzenden Richter. Bogoch (1999) führte eine Aktenanalyse an verschiedenen Gerichten in Israel durch und berücksichtigte alle Delikte, für die eine Höchststrafe von fünf Jahre Haft vergeben wurden. Seine Analysen stützten sich auf $N = 868$ Angeklagte aus 747 Fällen. Ein Drittel der Fälle wurde vor Strafkammern mit drei Richtern verhandelt, der Rest vor einem einzigen Richter. Bogoch (1999) fand heraus, dass Frauen insgesamt milder urteilten als Männer, andererseits aber Strafkammern mit ausschließlich männlichen Richtern milder urteilten als Strafkammern, denen auch Frauen beisaßen (S. 60). In keinem der verhandelten Fälle bestand eine Strafkammer übrigens aus drei Frauen. Zudem zeigte sich eine Interaktion zwischen Geschlecht des Richters und Deliktart. Männliche Richter (allein oder als Jury) vergaben tendenziell höhere Strafen für Sexualdelikte im Vergleich zu Körperverletzungen, während dies bei weiblichen Richtern (vor allem in einer Jury) genau umgekehrt war. Bottoms, Davis und Epstein (2004) berichten einen umgekehrten Geschlechtseffekt, allerdings für eine experimentelle Studie mit Laienrichtern. Sie präsentierten ihren Versuchspersonen einen Fall von Kindesmissbrauch und ließen sie im Anschluss ein Urteil fällen. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Angeklagte für schuldig befunden wur-

de, lag bei den weiblichen Probanden bei 71 Prozent, bei den Männern dagegen nur bei 51 Prozent. McKelvie (2002) führte ebenfalls eine Befragung an einer studentischen Stichprobe durch. Die Probanden waren hier aufgefordert, über das Strafmaß eines Mörders zu entscheiden. Die Ergebnisse zeigten einen deutlichen Geschlechterbias: die Probanden wiesen dem Angeklagten eine höhere Strafe zu, wenn das Opfer das gleiche Geschlecht aufwies wie die Untersuchungsteilnehmer.

Geschlechtseffekte wurden vor allem in Bezug auf die Einschätzung von Vergewaltigungsdelikten diskutiert. Untersuchungen haben hier gezeigt, dass Männer einem weiblichen Opfer eine höhere Schuld und Mitverantwortung zusprechen als Frauen dies tun (z.B. Bell, Kuriloff & Lottes, 1994; Gerber, Kronin & Steigman, 2004; Krahe, 1985b). Neuere Ansätze (vgl. Cowan, 2000; Ward, 1995) betonen jedoch eher die vermittelnde Rolle vergewaltigungsbezogener Einstellungen auf die Einschätzung von Täter und Opfer. Bohner (1998) konnte zum Beispiel zeigen, dass die Akzeptanz von Vergewaltigungsmythen, d.h. nicht bestätigten Überzeugungen über die Ursachen von Vergewaltigungen, die Schuldzuweisungen an Täter und Opfer beeinflusste: je größer die Akzeptanz dieser Mythen, umso stärker wird dem Opfer eine Mitschuld zugesprochen, während der Täter gleichzeitig entlastet wird.

Kausalattributionen

Insgesamt scheinen demografische Daten und Personenmerkmale einen sehr geringen Einfluss auf die Strafzumessung zu haben. Wesentlich mehr Bedeutung wird dagegen den richterlichen Einstellungen und Strafzielen beigemessen. Die Grundlage für die Strafzumessung bildet die (nicht zuletzt gesetzlich geforderte) Schuld bzw. Verantwortung des Täters für die Tat. Nur wenn dem Täter neben der Tatbestandsmäßigkeit und der Rechtswidrigkeit einer Tat eindeutig nachgewiesen werden kann, dass er die Tat auch schuldhaft begangen hat, kann er rechtlich zur Verantwortung gezogen werden. Ansatzpunkte zur Klärung der Schuld bietet zum Beispiel die Attributionsforschung. Die Attributionstheorien beschäftigen sich damit, welche Ursachen psychologische Laien für eigenes Verhalten und das Verhalten anderer annehmen (Försterling, 2001).

Nach Weiner (1986) differenzieren Individuen zwischen dispositionalen (d.h. internalen) und situationalen (d.h. externalen) Ursachen für Verhalten (siehe Tabelle 2.2). Ein Verhalten ist external bestimmt, wenn eine Situation keine andere Handlungsmöglichkeit zulässt. Dies wäre zum Beispiel der Fall, wenn man eine rote Ampel überfährt, um die Kreuzung für einen herannahenden Krankenwagen zu räumen. Das Überfahren der Ampel

stellt zwar einen Verstoß gegen die Straßenverkehrsordnung dar, es wird aber gerechtfertigt durch die äußeren Zwänge (den vorfahrtsberechtigten Krankenwagen). Die Unterscheidung zwischen internalen und externalen Ursachen spielt für die Urteilsfindung eine große Rolle. Geht man davon aus, dass ein Angeklagter eine Tat begangen hat, weil die äußeren Umstände ihm keine andere Wahl ließen, kann dies ein Grund für ein geringeres Strafmaß sein als bei einem Angeklagten, der eine kriminelle Veranlagung hat. Einen geeigneten Indikator für diese Entscheidung stellt das Vorstrafenregister dar. Je umfangreicher die Vorstrafen, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass internale Ursachen für die Kriminalität ausschlaggebend sind.

Tabelle 2.2. Dreidimensionale Taxonomie kriminalitätserklärender Faktoren (nach Oswald, 1997)

	kontrollierbar		unkontrollierbar	
	stabil	variabel	stabil	variabel
internal	Faulheit, Aggression, Vergnügungssucht	Langeweile, momentane mangelnde Anstrengung	Hormone, genetische Anomalien, Charakter, Hyperaktivität	Stimmungslage
external	„schlechter“ Umgang	Arbeitslosigkeit, Schulden, Gruppendruck	„broken home“ frühe Etikettierung	akute Notlage, Pech

Neben der Lokation des Verhaltens unterscheidet Weiner (1986) weiterhin die Dimensionen Stabilität und Kontrollierbarkeit (siehe Tabelle 2.2). In Bezug auf die Stabilität bildet sich der Urteiler eine Meinung darüber, inwieweit das gezeigte kriminelle Verhalten ein überdauerndes Muster oder ein einmaliges Vergehen darstellt. Bei einem ansonsten respektablen Bürger, der eines Vergehens angeklagt ist, würde man annehmen, dass es sich hierbei eher um einen einmaligen Fehltritt handelt, weshalb das Strafmaß entsprechend geringer ausfallen könnte als bei wiederholtem kriminellem Verhalten. Hinsichtlich der Kontrollierbarkeitsdimension steht im Vordergrund, ob der Angeklagte eine Tat willentlich herbeigeführt hat oder die Begehung außerhalb der bewussten Kontrolle des Täters lag (z.B. bei Taten unter starkem Alkoholeinfluss). Diese Feststellung spielt vor allem eine Rolle bei der Klärung der Schuldfähigkeit des Täters.

Fasst man diese drei Dimensionen zusammen, so lassen sich – unter der Voraussetzung, dass Richter dieses Schema anwenden – konkrete Vorhersagen über die Strafhöhe ableiten. Ein Angeklagter, der eine Tat aufgrund internaler Faktoren begangen hat, der über einen längeren Zeitraum konsistent kriminelles Verhalten zeigt und dies auch willentlich tut, würde nach dieser Taxonomie härter bestraft werden. Empirische Untersuchungen (z.B. Ewart & Pennington, 1987; Hupfeld, 1996; Oswald, 1994) stützen diese durchaus gerechtfertigte Vermutung. Problematisch ist eine derartige schematische Herangehensweise insofern, als Individuen dazu tendieren, Verhalten falsch zu attribuieren. Ein Beispiel, das sich unmittelbar auf den rechtlichen Kontext anwenden lässt, ist der fundamentale Attributionsfehler (Jones & Harris, 1967). Inhaltlich bedeutet diese Fehlattribution eine Überbetonung internaler Faktoren als Ursache für gezeigtes Verhalten. Die Wirkung des fundamentalen Attributionsfehlers würde dazu führen, dass Richter einem Angeklagten mehr Verantwortung für sein Verhalten zuschreiben, als dies unter den gegebenen Umständen tatsächlich der Fall war. Damit würden in der Folge höhere Strafen vergeben als angemessen wären.

Strafzielpräferenzen

Als ein weiterer Einflussfaktor auf die richterliche Urteilsfindung existieren rivalisierende Bestrafungsphilosophien, welche unterschiedliche Konsequenzen für den Angeklagten nach sich ziehen. Diese Strafziele sind normativ vorgegeben und lassen sich unmittelbar aus § 46 StGB ableiten. In Absatz 1 heißt es: „Die Schuld des Täters ist die Grundlage für die Zumessung der Strafe. Die Wirkungen, die von der Strafe für das künftige Leben des Täters in der Gesellschaft zu erwarten sind, sind zu berücksichtigen.“ Folglich besteht ein wesentliches Strafziel in der *Vergeltung*. Die Strafe wird somit als Schuldausgleich für begangenes Unrecht angesehen, indem der Täter für seine Tat sühnt.

§ 46 Abs. 1 S. 2 StGB beinhaltet die *Spezialprävention* als zweites übergeordnetes Strafziel. Im Vordergrund steht hier die Einwirkung auf den Täter, die sich in zwei Formen unterteilen lässt. Durch eine positive Spezialprävention wird das Ziel verfolgt, dem Täter durch geeignete Maßnahmen der Resozialisierung die Wiedereingliederung in die Gesellschaft zu ermöglichen und künftig ein straffreies Leben zu führen. Die negative Spezialprävention ist eher darauf ausgerichtet, durch individuelle Abschreckung dem Täter einen „Denkzettel“ zu verpassen und ihm vor Augen zu führen, was die Begehung einer Straftat für Konsequenzen mit sich bringt. Sie soll somit die Rückfälligkeit eines Täters reduzieren.

Die *Generalprävention* als drittes großes Strafziel richtet sich eher auf die Allgemeinheit und lässt sich indirekt aus den Aufgaben des Strafvollzugs ableiten. Die positive Generalprävention dient der Normfestigung und Stärkung des Rechtsbewusstseins in der Bevölkerung. Indem ein Täter für seinen Verstoß gegen gesellschaftliche Regeln sanktioniert wird, werden diese Regeln und die Notwendigkeit der Einhaltung dieser Regeln bestärkt. Zusätzlich ist die negative Generalprävention darauf ausgerichtet, allgemein potenzielle Täter abzuschrecken, vergleichbare Taten zu begehen.

Auf der Grundlage eigener Untersuchungen haben Lurigio und Carroll (Carroll, Perkowitz, Lurigio & Weaver, 1987; Lurigio, Carroll & Stalans, 1994) ein Modell entwickelt, dass diese Strafziele und ihren Einfluss auf die richterliche Strafzumessung berücksichtigt (siehe Tabelle 2.3).

Tabelle 2.3. Strafzielpräferenz und Strafzumessung (nach Lurigio et al., 1994, S. 93)

Fall- information	Attribution	Strafzumessungs- überlegung	Strafziel	Strafzumes- sung
Delikt	Verantwort- lichkeit	Ausmaß der Schuld, Schwere des Delikts	Vergeltung	unbedingte Freiheitsstra- fe, Geldstrafe
Anzahl der Vor- strafen	kriminelle Energie	Gefährdung der All- gemeinheit	Wegschließen, Abschreckung (= negative Spe- zialprävention)	unbedingte Freiheits- strafe
soziale Lebens- umstände	Probleme	Notwendigkeit einer (therapeutischen) Behandlung	Rehabilitation, Wiederherstel- lung der sozia- len Beziehungen (= positive Spe- zialprävention)	Rehabilitati- onsprogram- me, Bewäh- rungsstrafe, Wiedergut- machung

Interessant ist, dass je nach Strafzielpräferenz andere Fallinformationen für die Strafzumessung herangezogen werden. Ein Richter, der als Strafziel eher die Vergeltung für begangenes Unrecht in den Vordergrund rückt, zieht für sein Urteil nur die Schwere des Delikts und die Verantwortlichkeit des Täters heran (vgl. auch Fincham & Jaspers,

1980). Demgegenüber würdigt ein Richter mit Fokus auf der negativen Spezialprävention eher die kriminelle Energie des Täters in Form des Vorstrafenregisters (z.B. auch Bodenhausen & Wyer, 1985; Carroll & Payne, 1977). Schließlich bezieht ein Richter, der eher die Rehabilitation bevorzugt, auf die Lebensumstände des Täters. Dieses Modell besitzt mit dieser Taxonomie einen angemessenen Erklärungswert für Unterschiede im Strafverhalten, allerdings berücksichtigt es die positive Generalprävention überhaupt nicht. Die Autoren benennen auch keine Gründe für das Fehlen.

Experimentelle Untersuchungen zu Strafzielpräferenzen finden sich zum Beispiel bei Oswald (1994; Oswald, Hupfeld, Klug & Gabriel, 2002) und Drewniak (1994). Oswald (Oswald, Orth & Hupfeld, 2003) analysierte in einer Befragung an zwei Stichproben die Struktur von Strafzielen in der Bevölkerung und bei Studenten. Sie konnte in diesen Untersuchungen nachweisen, dass der Strafzielpräferenz eine zweidimensionale Struktur zugrunde liegt. Ein Faktor repräsentierte das individuelle Bedürfnis nach harten Strafen, der zweite Faktor umfasste die eingenommene Gerechtigkeitsperspektive. Eine niedrige Strafhärte geht demnach mit einem Bias zugunsten des Täters einher und würde sich in niedrigen Strafforderungen für den Täter äußern. Die Gerechtigkeitsperspektive lenkt den Fokus dagegen auf das Ausmaß, in dem die Gesellschaft möglicherweise vor dem Täter geschützt werden müsste. Oswald bezieht sich in diesem Kontext auf Tylers (Tyler, Boeckmann, Smith & Huo, 1997) Differenzierung in Mikro- vs. Makroperspektive. Eine Übernahme der Makroperspektive ist mit der positiven Generalprävention verbunden, d.h. mit einer Stärkung des Rechtsbewusstseins in der Bevölkerung. Die Mikroperspektive ist dagegen auf den konkreten Einzelfall gerichtet. In Abhängigkeit der Strafhärte bedeutet dies entweder einen Bias zugunsten des Täters (Strafziel Resozialisierung) oder zugunsten des Opfers (Strafziel Vergeltung).

Heuristiken der Urteilsbildung

Vor allem in den letzten Jahren wurden auch verstärkt sozial-kognitive Theorien und Modelle auf den rechtspsychologischen Bereich übertragen. Obwohl theoretisch interessant und durchaus auch von praktischer Bedeutung, wurden die Prozesse der Entscheidungsfindung bei Juristen bisher wenig beachtet. Sofern richterliche Entscheidungsprozesse überhaupt untersucht wurden, konzentrierte man sich überwiegend auf die Analyse von Gerichtsakten. Experimentelle Studien waren eher selten und wurden auch eher an juristischen Laien durchgeführt. In ihrer Untersuchung übertrugen zum Beispiel Chapman und Bornstein (1996) das Prinzip der Anker- und Anpassungsheuristik auf zivilrechtliche Fra-

gestellungen. Sie konstruierten dazu eine Fallvignette, in der eine Person durch die Einnahme eines Medikaments an Krebs erkrankte und daraufhin Schmerzensgeld einforderte. Innerhalb der Fallbeschreibung wurde die Höhe der Forderung durch die Klägerin variiert und die Probanden dieser Studie (ausnahmslos Studierende) waren aufgefordert, der Klägerin eine angemessene Entschädigung zuzuweisen. Wie erwartet fiel die zugesprochene Entschädigungssumme umso höher aus, je größer die Forderung der Klägerin war. Chapman und Bornstein (1996) schlussfolgern daraus, dass man in einem vergleichbaren Prozess möglichst hohe Entschädigungen fordern sollte, um einen maximalen Gewinn zu erzielen. Gleichzeitig schränken die Autoren jedoch die Übertragbarkeit ihrer Befunde auf den realen Kontext ein. Schließlich lasen die Probanden eine fiktive Fallbeschreibung, anstatt an einer realen Gerichtsverhandlung teilzunehmen und trafen eine Entscheidung, die keine unmittelbaren Auswirkungen auf eine Person hatte. Zudem handelte es sich bei den Versuchspersonen um juristische Laien. Das amerikanische Rechtssystem sieht zwar eine Laienbeteiligung an Zivilrechtsprozessen vor, auf das deutsche Rechtssystem sind die Befunde jedoch nur begrenzt übertragbar.

Englich nutzte daher unter anderem diese Untersuchung als Ausgangspunkt, um die Auswirkungen der Anker- und Anpassungsheuristik auf juristisch geschulte Personen in Deutschland zu analysieren. In einer ersten Studie (Englich & Mussweiler, 2001, Studie 1) präsentierte sie einer kleinen Stichprobe von 19 Richtern mit zehnmonatiger Berufserfahrung einen Vergewaltigungsfall in Form einer Vignette, in dem die Strafmaßforderung der Staatsanwaltschaft manipuliert wurde (2 vs. 34 Monate). Die Richter waren aufgefordert, ein angemessenes Strafmaß zu verhängen. Gemäß den Voraussagen der Ankerheuristik fielen die Strafmaße bei einem niedrigen Ankerwert von zwei Monaten deutlich niedriger aus als bei dem hohen Anker. Die mittleren Strafmaße differierten zwischen niedrigem und hohem Anker um 10 Monate, wobei sich die Richter in den beiden Ankerbedingungen in Bezug auf das eigene Urteil sehr sicher waren. Mit Hilfe einer Vergleichsgruppe von 16 Richtern mit durchschnittlich 15 Jahren Berufserfahrung konnte Englich (Englich & Mussweiler, 2001, Studie 3) den Nachweis erbringen, dass Expertise die Wirkung der Ankerheuristik bei Juristen nicht außer Kraft setzt. Auch diese Probanden ließen sich durch die vorgegebenen Strafforderungen seitens der Staatsanwaltschaft bzw. auch eines juristischen Laien (hier ein Informatikstudent) in ihren Urteilen leiten. Die berufserfahreneren Juristen unterschieden sich in ihren Strafforderungen auch nicht von einer Stichprobe, die aus Studierenden der Rechtswissenschaften bestand. Bei beiden Gruppen wirkten die gesetzten Anker in vergleichbarer Weise: je höher der vorgegebene Ankerwert, umso höher

fiel das Strafmaß aus. Die Probanden gaben dennoch übereinstimmend an, die präsentierten Forderungen nicht für die eigene Urteilsfindung herangezogen zu haben. Es zeigte sich lediglich ein Unterschied in den Sicherheitseinschätzungen: die älteren Richter waren von ihrem Urteil deutlich stärker überzeugt als die Jurastudenten.

Englich konnte damit einen ersten direkten Nachweis erbringen, dass Strafmaßempfehlungen seitens der Staatsanwaltschaft durchaus die richterlichen Strafmaße beeinflussen. Diese Wirkung bleibt auch bestehen, wenn die Forderung als irrelevant betrachtet wird, d.h. wenn sie von einem juristischen Laien ohne den nötigen Sachverstand (z.B. einem Informatikstudenten) hervorgebracht wird. Des Weiteren scheint der Effekt der Ankerheuristik unabhängig von der juristischen Erfahrung zu sein. Richter mit 15-jähriger Expertise reagieren in gleicher Weise auf die Ankerwerte wie Richter mit knapp einjähriger Berufserfahrung bzw. wie Jurastudenten im letzten Ausbildungsabschnitt.

In einem weiteren Experiment (Englich, Mussweiler & Strack, 2006, Studie 1) analysierte Englich die Wirkung irrelevanter Anker detaillierter. Sie präsentierte dazu Richtern mit durchschnittlich zehnjähriger Berufserfahrung eine Fallvignette und eine Instruktion, die von den Versuchsteilnehmern sehr viel Vorstellungskraft erforderte. Die Probanden sollten sich in die Lage versetzen, ein Reporter würde sie telefonisch dazu befragen, ob ein Strafmaß von einem Jahr (niedriger Anker) vs. ein Strafmaß von drei Jahren (hoher Anker) in dem vorliegenden Fall angemessen wäre. Die Probanden sollten sich vorstellen, dieses (fiktive) Gespräch schnell zu beenden, ohne sich zu der Frage des Journalisten eindeutig zu positionieren. In einem nachfolgenden weiteren fiktiven Gespräch sollten die Probanden einem Kollegen von dem Fall inklusive dem Anruf berichten und an dieser Stelle das von ihnen favorisierte Strafmaß real angeben, so wie sie es dem Kollegen gegenüber vertreten würden. Trotz des immensen kognitiven Aufwands wirkte der durch die Instruktion gesetzte Anker in der erwarteten Richtung. Obwohl der Journalist eine irrelevante Ankerquelle ohne juristischen Sachverstand darstellte, nutzten die Probanden den von dieser Quelle bereitgestellten Ankerwert für die Bestimmung ihres eigenen Strafmaßes. Selbst wenn man die Probanden ausdrücklich darauf hinwies, dass die präsentierten Strafforderungen rein zufällig gewählt wurden, es somit für die Höhe der Forderung keine rechtliche Basis gab, ließen sich die erfahrenen Richter dennoch von den Ankerwerten leiten: je höher die Strafforderung, umso höher fiel das Urteil aus (Englich et al., 2006, Studie 2). Englich weist zu recht darauf hin, dass die Probanden die Zufälligkeit der generierten Ankerwerte hätten anzweifeln könnten. Um auch diese Zweifel zu beseitigen, ließ sie ihre Probanden die Strafforderung der Staatsanwaltschaft selbst ermitteln (Englich et al., 2006, Studie 3).

Den Teilnehmern (hier Rechtsreferendare) wurden dazu manipulierte Würfel ausgehändigt, deren Gesamtaugenanzahl entweder immer 3 (niedriger Anker) oder 9 (hoher Anker) ergab. Für die Versuchspersonen sollte damit offensichtlich werden, dass die Ankerwerte tatsächlich zufällig zustande gekommen sind und deshalb keine Relevanz für das eigene Urteil haben. Dennoch zeigte sich in den vergebenen Strafmaßen der Ankereffekt in der erwarteten Richtung. Wurde eine hohe Strafforderung erwürfelt, fielen auch die Strafurteile der Probanden höher aus als bei einer niedrigen Forderung.

Um schließlich zu testen, wo die Grenzen der Wirkung irrelevanter Anker liegen, entwickelte English (2005) ein Design, mit dem sich der Einfluss einer offensichtlichen Manipulation der Urteilsfindung durch parteiische Zwischenrufer bei Gerichtsverhandlungen analysiert ließ. Sie setzte dazu wieder eine Fallvignette ein, bei der sich die Probanden (Rechtsreferendare) vorstellen sollten, dass ein Zwischenrufer entweder einen Freispruch oder eine Strafe von fünf Jahren für den Angeklagten forderte. Eine Hälfte der Teilnehmer war zusätzlich instruiert, den (fiktiven) Zwischenruf verstärkt zu beachten, indem dieser Zwischenruf während der Verhandlungspause in einem (ebenfalls fiktiven) Gespräch mit einem Kollegen erwähnt werden sollte. Die Ergebnisse legen den Schluss nahe, dass mit dem Zwischenruf tatsächlich eine Grenze der Wirkung irrelevanter Anker erreicht ist. Der Ankereffekt war nur zu beobachten, wenn die Probanden sich zusätzlich mit dem Zwischenruf beschäftigt hatten (d.h. sich vorstellten, in einer Verhandlungspause mit einem Kollegen über den Zwischenruf zu sprechen). Durch diese Befunde wird jedoch insgesamt deutlich, wie robust die Wirkung der Ankerheuristik auf die richterliche Urteilsfindung zu sein scheint.

Schemagesteuerte Informationsverarbeitung

Wie bereits in Abschnitt 2.1.1 zu den Grundkonzepten der sozialen Kognition erläutert, handelt es sich bei Schemata um kognitiv repräsentierte Wissensstrukturen, welche die Informationsverarbeitung erleichtern können (Fiske & Taylor, 1991). Durch Rückgriff auf diese Schemata sind Individuen in der Lage, einzelne Reize in größere Zusammenhänge einzuordnen und durch weitere Informationen anzureichern. Pennington und Hastie (1986, 1992) entwickelten auf dieser Grundlage ihre so genannten *story models*, die vor allem in der Rechtsprechung gravierende Auswirkungen haben können. Pennington und Hastie (1986) fanden heraus, dass Probanden aus einer Reihe von dargebotenen Informationen komplexe Handlungsabläufe (= *story models*) konstruierten. Durch die Aktivierung schemakonsistenter Zusatzinformationen wurden diese Handlungsabläufe jedoch in unzulässig-

ger Weise erweitert, um kohärente Beschreibungen zu erzeugen. Schemainkonsistente Informationen, die nicht in den konstruierten Handlungsablauf passten, wurden dagegen ausgeblendet. Hier besteht die Gefahr, dass auch solche Informationen ignoriert werden, die in der konkreten Situation tatsächlich vorhanden waren und möglicherweise entlastend hätten wirken können.

Die Auswirkungen schemagesteuerter Informationsverarbeitung konnte zum Beispiel Krahé (1985a, 1985b, 1988; Krahé, Temkin & Bieneck, in prep.) in Bezug auf die Einschätzung von Vergewaltigungen zeigen. Einer Stichprobe von Jurastudenten wurden Fallbeschreibungen von Vergewaltigungen vorgegeben, in denen die Art der Druckausübung und der Bekanntschaftsgrad zwischen Täter und Opfer variiert wurden. Die Probanden waren aufgefordert, das Verhalten von dem Täter und dem Opfer einzuschätzen. Es zeigte sich, dass mit zunehmendem Bekanntschaftsgrad das Opfer stärker belastet und der Täter entlastet wurde. Gleichzeitig fielen die Schuldzuschreibungen zulasten des Täters niedriger aus, wenn der Täter die Wehrlosigkeit des Opfers ausnutzte (im Vergleich zum Einsatz von körperlicher Gewalt). Dieses Befundmuster war besonders deutlich bei den Probanden zu beobachten, die stereotype Vorstellungen in Bezug auf Vergewaltigungen aufwiesen.

2.2.2.2.3 Zusammenfassung

Die richterliche Urteilsfindung ist ein wesentlicher Teilbereich der Rechtspsychologie, dem vor allem in den letzten Jahren vermehrt Aufmerksamkeit gewidmet wurde. Die bisherige Forschung konzentrierte sich vorwiegend auf Aktenanalysen und Interviewstudien und dokumentierte die zu beobachtenden Urteilsdisparitäten in Straf- und Zivilrechtsverfahren. Systematische Analysen versuchten zunächst, Gründe für die abweichenden Urteile in den äußeren Persönlichkeitsmerkmalen der Prozessbeteiligten (Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit etc.) zu finden. Durch die soziale Kognitionsforschung rückten verstärkt die individuellen Entscheidungsprozesse von Strafrichtern bzw. Laienrichtern in den Fokus des Interesses, wobei sich die gegenwärtige Forschung zunehmend auch durch die Umsetzung experimenteller Fragestellungen auszeichnet. Die hier vorzustellenden durchgeführten Untersuchungen sind ebenfalls in diesem Bereich angesiedelt und werden im Folgenden vorgestellt.

3. Fragestellung und Hypothesen

Die Übertragung von Theorien und Konzepten der sozialen Kognitionsforschung ist auf verschiedene Anwendungsbereiche vorstellbar. Bei der Eindrucksbildung können zum Beispiel abgespeicherte stereotype Vorstellungen (etwa in Bezug auf Berufsgruppen oder den sozioökonomischen Status) sehr hilfreich sein, um sich ein Bild von einem Menschen zu machen. Ist die vorhandene Datenbasis für plausible Wahrscheinlichkeitsaussagen jedoch zu gering, können Heuristiken einen entscheidenden Beitrag zu relativ zuverlässigen Aussagen leisten. Derartige Urteile unter Unsicherheit fallen vor allem im juristischen Kontext an. Nicht immer ist die Beweislage in einem Straf- oder Zivilprozess eindeutig genug, um Urteile einzig auf der Basis abgesicherter Fakten zu fällen. Verschiedene Merkmale in der Persönlichkeit des Richters können das juristische Urteil ebenso beeinflussen wie situative Bedingungen bzw. Merkmale des Falles, die für die Beurteilung der Straftat irrelevant sein sollten (z.B. die Hautfarbe des Angeklagten). Das Ziel der hier vorzustellenden Untersuchungen bestand darin, verschiedene Bedingungen genauer zu analysieren, die einen Einfluss auf die juristische Urteilsfindung haben können.

Replikation und Erweiterungen des Ankereffekts

Angeregt durch ihre Untersuchungen beschrieben Kahneman und Tversky (1973) sowie Mussweiler und Strack (1999a, 1999b) das Phänomen des Ankereffekts, d.h. eine Verzerrung von quantitativen Schätzungen in Richtung auf einen vorgegebenen Ausgangswert. In ersten Untersuchungen von Englich (2005; Englich & Mussweiler, 2001; Englich et al., 2006) wurde der Mechanismus des Ankereffekts auf den strafrechtlichen Kontext übertragen. Der Ankereffekt bildet auch die Grundlage der hier zu berichtenden Untersuchungen. Bisherige Studien nutzten vergleichsweise kleine Stichproben juristisch geschulter Probanden, die sich in erster Linie mit einem (thematisch eher brisanten) Vergewaltigungsdelikt auseinandersetzen sollten. Deshalb soll in der vorliegenden Arbeit zunächst überprüft werden, wie sich der Ankereffekt bei anderen Deliktgruppen auf die Strafzumessung auswirkt. Es wird argumentiert, dass bei vergleichsweise geringfügigen Delikten (wie zum Beispiel Diebstahl) nur ein geringer kognitiver Aufwand bei der Urteilsfindung betrieben wird, weshalb der Rückgriff auf Heuristiken hier viel wahrscheinlicher ist als bei schwerwiegenderen Delikten (wie z.B. einer Körperverletzung). Zu diesem Zweck wurden unterschiedli-

che Deliktgruppen in die Befragung einbezogen, die in der Polizeilichen Kriminalstatistik (Bundesministerium des Inneren, 2004) relativ häufig vertreten sind.

Hypothese 1:

Die Vorgabe eines Ankerwertes beeinflusst die Strafempfehlungen der Probanden. Hinsichtlich ein und desselben Delikts vergeben Probanden, denen ein hoher Ankerwert präsentiert wird, höhere Strafen als Probanden in der niedrigen Ankerbedingung. Statistisch sagt diese Hypothese einen Haupteffekt der Ankerbedingung vorher.

Hypothese 2:

Der Ankereffekt wirkt innerhalb der drei Deliktgruppen unterschiedlich stark auf die Strafempfehlung. Der vergleichsweise stärkste Einfluss zeigt sich bei den geringfügigen Delikten, während er bei den schwerwiegenden Taten geringer ausfällt. Diese Hypothese nimmt einen Interaktionseffekt zwischen der Ankersetzung und der Deliktsschwere an.

Deliktbeurteilung und Strafhöhe

Wie bereits in Kapitel 2.2.2 zur richterlichen Urteilsbildung geschildert, ist die Schwere einer Straftat (operationalisiert über das Ausmaß der Rechtsgutverletzung, die eingesetzten Mittel und die Folgen für das Opfer bzw. die Allgemeinheit) einer der wichtigsten legalen Faktoren der richterlichen Urteilsfindung. Die Schwere einer Tat bestimmt unmittelbar die Höhe der Strafe. Dieser Zusammenhang sollte sich für verschiedene Deliktgruppen zeigen lassen. Bei relativ geringfügigen Delikten (wie zum Beispiel Diebstahl) sollte auch die zugeordnete Strafhöhe niedriger ausfallen als bei schwerwiegenden Delikten (wie einer schweren Körperverletzung).

Werden nun zusätzlich zu den fallrelevanten Informationen hohe (bzw. niedrige) Ankerwerte dargeboten, so sollten diese als heuristische Hinweisreize (im Sinne des Heuristisch-Systematischen Modells; vgl. Chen & Chaiken, 1999) wirken und entsprechend das Urteil, d.h. die Strafempfehlung, verzerren. Da die Ankerwerte über die Extremwertbestimmung der Strafmaßverteilung gebildet werden, stehen sie in keinem Verhältnis zu der Schwere der beschriebenen Delikte. Der Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Schwere der Delikte und der Strafempfehlung sollte sich somit durch die Vorgabe von Ankerwerten reduzieren.

Hypothese 3:

Ohne die Vorgabe von Ankerwerten gibt es einen engen Zusammenhang zwischen der Schwereinschätzung der Delikte und den zugehörigen Strafmaßen: je höher die Schwereinschätzung, umso höher fällt das Strafmaß aus. Bei vorgegebenen Ankerwerten ist dieser Zusammenhang weniger stark ausgeprägt. Dies sollte sich in einer geringeren Korrelation zwischen Strafmaß und Schwereurteil in den beiden Ankerbedingungen im Vergleich zu der Bedingung ohne Anker zeigen.

Bisherige Untersuchungen (z.B. Englich & Mussweiler, 2001) legen den Schluss nahe, dass Wissen und Expertise im Umgang mit strafrechtlich relevanten Sachverhalten einen Rückgriff auf Heuristiken nicht reduziert. Als Vergleich wurden in den entsprechenden Studien Jurastudenten und erfahrene Richter herangezogen und deren Urteile in Bezug auf ein Delikt miteinander verglichen. Eine mögliche Ursache für diesen Befund könnte darin bestehen, dass Jurastudenten im Laufe ihrer universitären Ausbildung zwar Erfahrungen darin sammeln, welche juristischen Merkmale erfüllt sein müssen, um das Vorliegen einer Straftat zu begründen. Diese Methode der Fallbearbeitung schließt jedoch die Zuordnung eines entsprechenden Strafmaßes nicht mit ein. Stellt man Jurastudenten also vor die Aufgabe, ein angemessenes Strafmaß zu vergeben, greifen sie zwangsläufig auf andere zur Verfügung stehende Informationsquellen zurück. Während ihres juristischen Vorbereitungsdienstes haben die Referendare dann die Möglichkeit, selbstständig Straffälle zu bearbeiten. Neben den bereits während des Studiums praktizierten Methoden der Fallbearbeitung können sie nun auch Erfahrungen im Hinblick auf die praktische Strafzumessung sammeln. Es wird argumentiert, dass zu Beginn der juristischen Praxis zunächst kognitive Schemata gebildet werden müssen, in denen typische Fallelemente mit einer angemessenen Strafe verknüpft werden. Die Informationsverarbeitung sollte bei Rechtsreferendaren demzufolge vorrangig datengesteuert erfolgen, d.h. auf der Basis der präsentierten Informationen. Die Referendare sollten sich bei ihren Strafempfehlungen also weniger durch die Ankerwerte leiten lassen als die unerfahrenen Jurastudenten.

Unter Einbeziehung bisheriger Untersuchungen (Englich & Mussweiler, 2001) wird also postuliert, dass der Rückgriff auf Heuristiken im juristischen Kontext eher einer U-förmigen Verteilung folgt. Aufgrund mangelnder Erfahrung im Umgang mit Delikten lassen sich Jurastudierende in ihrer Urteilsfindung stärker von Heuristiken leiten. Mit dem Beginn der beruflichen Karriere werden zunächst kognitive Schemata über angemessene Strafen für begangene Taten gebildet. Gemäß den Grundsätzen der sozialen Informations-

verarbeitung (siehe Abschnitt 2.1 Soziale Kognition) erfolgt der Aufbau dieser Schemata datengesteuert, eine Beeinflussung durch Heuristiken wäre somit weitgehend reduziert. Auch wenn dies in der vorliegenden Studie nicht untersucht wird, wäre in Weiterführung dieser Argumentation zu erwarten, dass Richter mit zunehmender Erfahrung wieder verstärkt schemagesteuert verarbeiten und sich durch heuristische Hinweisreize leiten lassen.

Hypothese 4:

Referendare lassen sich in ihrem Urteil weniger stark von den Ankerwerten beeinflussen als die Jurastudenten. Bei Vorgabe eines niedrigen Ankers liegen die Strafempfehlungen der Studierenden noch unter denen der Referendare, bei einem hohen Anker vergeben die Studierenden die höchsten Strafen. Diese Hypothese sagt eine Interaktion zwischen Berufserfahrung und Ankersetzung vorher.

In Weiterführung der bisherigen Untersuchungen zum Ankereffekt in der juristischen Urteilsfindung von Englich (2005; Englich & Mussweiler, 2001) sollen hier Delikte mit variierendem Schweregrad und unterschiedlicher Auftretenshäufigkeit einbezogen werden. Wie in Kapitel 2.1 zu den Grundlagen der sozialen Kognition bereits geschildert, hängt die Motivation zur intensiven Informationsverarbeitung von der relativen Bedeutung der Fragestellung ab. Werden die Auswirkungen der zu treffenden Entscheidung als geringfügig antizipiert, fällt die motivationale Bereitschaft zur Beschäftigung mit dem Problem ebenfalls sehr niedrig aus. Geringfügige Delikte (wie z.B. Diebstähle) zeichnen sich zum einen dadurch aus, dass die rechtlichen Konsequenzen für den Täter eher minimal sind. Gleichzeitig repräsentieren Diebstähle laut Polizeilicher Kriminalstatistik (Bundesministerium des Inneren, 2004) den größten Anteil an der Gesamtkriminalität. Es wird deshalb angenommen, dass die Bereitschaft zur Beschäftigung mit den Fallmaterialien bei geringfügigen und häufig vorkommenden Delikten eher niedrig ist und mit der wahrgenommenen Schwere der Delikte zunimmt, wodurch sich gleichzeitig die Anfälligkeit für heuristische Hinweisreize reduzieren sollte. Es wird erwartet, dass die Ankernutzung bei den geringfügigen Delikten höher ausfällt als bei den schweren Delikten. Unter Berücksichtigung des unterschiedlichen Expertisegrades sollten die Jurastudenten sich in allen drei Delikttypen stärker als die Referendare an den Ankerwerten orientieren.

Hypothese 5:

Mit zunehmender Schwere des Delikts investieren die Probanden mehr Kapazitäten in die Fallbearbeitung und lassen sich in ihren Empfehlungen weniger durch die Ankerwerte beeinflussen, wobei die Ankerwirkung bei den Jurastudenten größer ist als bei den Referendaren. Statistisch sollte sich diese Beziehung in einem Interaktionseffekt zwischen der Deliktsschwere, der Ankersetzung und der Berufserfahrung zeigen.

Aufgrund der Rahmenbedingungen im Gerichtsverfahren ist der Einfluss von Urteilsheuristiken in Form potenzieller Ankereffekte durchaus wahrscheinlich. Der Staatsanwalt stellt in der Regel die Ermittlungsakten zusammen, beschäftigt sich weitaus intensiver mit dem Fall und hat zum Teil auch mehr persönlichen Kontakt mit dem/der Tatverdächtigen. Auf dieser Grundlage ist zu erwarten, dass ein Richter der Empfehlung des Staatsanwalts also durchaus mehr Gewicht beimisst als der Empfehlung eines juristischen Laien. Es sollte sich also ein Haupteffekt der Relevanz der Ankerquelle auf das Strafmaß zeigen. Allerdings ist wiederholt berichtet worden (z.B. Wilson et al., 1996), dass die Relevanz der Quelle keinen Einfluss auf das Urteil hat und sowohl die relevante als auch die irrelevante Quelle zu vergleichbaren Urteilsverzerrungen führen. Im juristischen Bereich liegt derzeit nur eine Untersuchung vor, in der die Relevanz der Ankerquelle bei einer studentischen Stichprobe variiert wurde (siehe Englich & Mussweiler, 2001, Studie 3) und die keine Unterschiede in der Strafzumessung finden konnte. Die Zumessung einer (Haft-)Strafe stellt jedoch eine qualitativ andere Aufgabe dar als zum Beispiel die Schätzung des Werts einer Immobilie (wie in den Studien von Northcraft und Neale, 1987). Mit der Entscheidung für eine bestimmte Haftdauer greift man erheblich in den Lebenslauf einer Person ein. Folglich kann man vermuten, dass bei juristischen Fragestellungen eher das Urteil eines Experten in die eigenen Betrachtungen einbezogen wird als die Empfehlung eines Laien, und dies umso mehr, je mehr Expertise eine Person in den Rechtswissenschaften erworben hat.

Hypothese 6:

Handelt es sich bei der Quelle der Ankersetzung um einen Juristen, sollte der Ankereffekt in den Strafmaßen deutlicher zu beobachten sein als bei einem juristischen Laien. Hypothese 6 postuliert einen Interaktionseffekt von Ankerbedingung und Relevanz der Quelle.

Der Ankereffekt wurde bisher überwiegend durch die Vorgabe numerischer Zahlen nachgewiesen. Vor allem im Strafverfahren spielen jedoch auch die subjektiven Wahrnehmungen über die bisherigen Urteile und das Strafverhalten eines Richters eine Rolle. Bei einem für seine harten Urteile bekannten Richter erwartet man in der Regel auch Strafen, die sich im oberen Bereich des zur Verfügung stehenden Strafrahmens bewegen. Es soll deshalb verglichen werden, ob eine semantische Umschreibung für eine hohe Strafe einen ähnlichen Effekt hervorruft wie eine numerische Vorgabe.

Hypothese 7:

Auch die qualitative Umschreibung eines quantitativen Ankers führt zum Ankereffekt in den Strafempfehlungen. Die Ausprägung ist jedoch nicht so deutlich zu beobachten wie bei einer numerischen Vorgabe. Dies sollte sich in einem Interaktionseffekt zwischen der Formulierung des Ankers und der Ankerbedingung zeigen: bei der Vorgabe eines niedrigen quantitativen Ankerwertes fallen die Strafempfehlungen geringer aus als bei qualitativer Umschreibung. Umgekehrt führt die Präsentation eines hohen quantitativen Ankers zu den höchsten Strafen.

Persönlichkeitsmerkmale und Urteilsfindung

Bisher stützten sich die Erklärungen zu Urteilsdisparitäten in der Literatur vorrangig auf äußerlich beobachtbare Merkmale wie das Geschlecht des Richters bzw. seine ethnische Zugehörigkeit. Erst seit kurzer Zeit werden auch kognitive Einflussvariablen erforscht, die die Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung lenken. Wie bereits geschildert, unterscheiden sich Individuen in ihrem Kognitionsbedürfnis (*Need for Cognition*), d.h. in dem Ausmaß, sich gründlich mit Problemstellungen zu beschäftigen. Cacioppo und Petty (1982) sowie Epstein et al. (1996) nehmen an, dass es sich bei dem Vertrauen in die eigene Intuition bzw. beim Kognitionsbedürfnis um ein Persönlichkeitsmerkmal handelt, das situationübergreifend ausgeprägt und somit in vielen Lebensbereichen handlungsleitend ist. Je nachdem, wie stark das allgemeine Kognitionsbedürfnis ausgebildet ist, investieren Personen unterschiedlich viele Ressourcen in die Lösung eines Problems. Je höher das individuelle *Need for Cognition*, umso mehr kognitive Kapazitäten sollte eine Person für die Bearbeitung einer Aufgabe bereitstellen und umso weniger sollte sie sich von heuristischen Hinweisreizen leiten lassen. Umgekehrt sollten sich Personen mit einem stark ausgeprägten Vertrauen in die eigene Intuition verstärkt auf die Anwendung von Heuristiken verlassen und sich entsprechend an den vorgegebenen Ankerwerten orientieren. Für die juristi-

sche Urteilsfindung würde dies bedeuten, dass sich Probanden mit einem hohen Kognitionsbedürfnis in ihren Entscheidungen weniger durch Ankerwerte leiten lassen als Probanden mit einem niedrigen Kognitionsbedürfnis. Personen mit einem starken Vertrauen in die eigene Intuition hingegen zeigen eher eine von den Ausgangswerten verzerrte Informationsverarbeitung als Personen mit einem geringen Vertrauen in ihre Intuition.

Hypothese 8:

Die individuelle Ausprägung im allgemeinen Kognitionsbedürfnis entscheidet über das Ausmaß der Heuristiknutzung. Probanden mit geringem *Need for Cognition* orientieren sich in ihren Strafempfehlungen stärker an den Ankerwerten als Probanden mit hohem *Need for Cognition*.

Hypothese 9:

Die individuelle Ausprägung des allgemeinen Vertrauens in die eigene Intuition entscheidet über das Ausmaß der Heuristiknutzung. Probanden mit hohem *Faith in Intuition* orientieren sich in ihren Strafempfehlungen stärker an den Ankerwerten als Personen mit einem geringen *Faith in Intuition*.

Ausgehend von diesen Annahmen soll weiterhin geprüft werden, ob diese beiden Konstrukte nicht auch bereichsspezifisch unterschiedlich ausgebildet sein können. Der Beruf eines Juristen erfordert in jedem Einzelfall eine detaillierte und systematische Analyse der Fakten und somit eine intensive Auseinandersetzung mit einer gegebenen Problemstellung. Es stellt sich daher die Frage, ob Juristen unabhängig von ihrem allgemeinen Kognitionsbedürfnis aufgrund ihrer Ausbildung und der Erfordernisse der beruflichen Aufgaben eher ein bereichsspezifisches *Need for Cognition* ausbilden und dieses dann die Anfälligkeit für den Rückgriff auf Urteilsheuristiken reduziert bzw. im Fall eines hohen Vertrauens in die berufliche Intuition ungewollt verstärkt. Unter einem rechtsspezifischen Kognitionsbedürfnis ist entsprechend eine stabile individuelle Tendenz zu verstehen, sich intensiv mit juristischen Problemstellungen zu beschäftigen und bei juristischen Fragestellungen einen hohen analytischen Aufwand zu investieren. Das vorrangig rechtsspezifische Vertrauen in die eigene Intuition entspricht folglich einem vermehrten Rückgriff auf heuristische Strategien, wenn es sich um rechtliche Fragen handelt.

Hypothese 10:

Im rechtlichen Kontext sind Kognitionsbedürfnis und Vertrauen in die eigene Intuition bereichsspezifisch ausgeprägt. Juristen weisen höhere Werte im rechtsbezogenen *Need for Cognition* bzw. *Faith in Intuition* auf als in den allgemeinen Konstrukten.

In einem zweiten Schritt soll dann analog zu den Hypothesen 8 und 9 überprüft werden, inwieweit ein bereichsspezifisches Kognitionsbedürfnis bzw. Vertrauen in die eigene Intuition mit situativen Variablen wie der Vorgabe von Ankerwerten interagiert und so in Abhängigkeit von der Ausprägung des Persönlichkeitsmerkmals zu mehr oder weniger starken Urteilsverzerrungen führt und somit besser geeignet ist, Urteilsdisparitäten zu erklären.

Hypothese 11:

Die individuelle Ausprägung im bereichsspezifischen Kognitionsbedürfnis entscheidet über das Ausmaß der Heuristiknutzung. Probanden mit geringem *Need for Cognition* im juristischen Kontext orientieren sich in ihren Strafempfehlungen stärker an den Ankerwerten als Probanden mit hohem berufsspezifischen *Need for Cognition*.

Hypothese 12:

Die individuelle Ausprägung des bereichsspezifischen Vertrauens in die eigene Intuition entscheidet über das Ausmaß der Heuristiknutzung. Probanden mit starkem Intuitionsvertrauen im juristischen Kontext orientieren sich in ihren Strafempfehlungen stärker an den Ankerwerten als Personen mit einem geringen berufsspezifischen Intuitionsvertrauen.

Eine zweite kognitive Einflussvariable, hinsichtlich derer sich Personen dispositionell voneinander unterscheiden, ist das *Need for Cognitive Closure*. Ein hohes *Need for Closure* bedeutet einen Abbruch des Denkprozesses, sobald eine halbwegs akzeptable Lösung gefunden wurde. Durch die Bereitstellung von Ankerwerten wird Probanden mit einem hohen dispositionellen *Need for Closure* die Möglichkeit gegeben, die Aufgabe schnellstmöglich zu beenden. Die Nutzung der Ankerwerte sollte in dieser Gruppe also stärker ausfallen als bei Individuen mit geringem dispositionellem *Need for Closure*. Berücksichtigt man die unterschiedlich starke Nutzung von Heuristiken in Abhängigkeit des Delikttyps, sollte vor allem für die leichten Delikte ein Einfluss dieses Persönlichkeitsmerkmals nachweisbar sein, da diese Delikte aufgrund der geringfügigen Folgen nur wenig

Motivation zur intensiven Verarbeitung anregen sollten. Induziert man zusätzlich einen Zeitdruck während der Bearbeitung einer Aufgabe, sind die Probanden gezwungen, innerhalb kürzester Zeit eine Entscheidung zu treffen. Vor allem Personen mit einem geringen dispositionellen *Need for Closure* sollten deshalb von ihrer üblichen Strategie, sich mit dem dargebotenen Material länger auseinanderzusetzen, abweichen und die vorgegebenen Ankerwerte stärker für ihre Urteilsfindung berücksichtigen.

Hypothese 13:

Personen mit einem geringen *Need for Closure* lassen sich bei ihren Strafmaßzumessungen weniger von den vorgegebenen Ankerwerten beeinflussen als Personen mit einem hohen *Need for Closure*. Die niedrigsten bzw. höchsten Strafen sollten also die Probanden mit hohem *Need for Closure* aufweisen. Dies sollte sich in einem Interaktionseffekt des Geschlossenheitsbedürfnisses mit der Ankersetzung zeigen.

Hypothese 14:

Personen mit einem hohen *Need for Closure* zeigen vor allem bei der Beurteilung leichter Delikte eine starke Nutzung der Ankerheuristik. Es wird ein Interaktionseffekt von Deliktschwere, Ankerheuristik und Persönlichkeitsmerkmal postuliert.

Hypothese 15:

Die Induzierung von Zeitdruck wirkt sich vorrangig auf Personen mit einem geringen dispositionellen *Need for Closure* aus. Durch den Zeitdruck müssen sich Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis sehr schnell entscheiden und greifen dafür auf heuristische Hinweisreize zurück. Die Unterschiede zwischen den Strafempfehlungen in den beiden Ankerbedingungen sollten bei diesen Probanden durch den Zeitdruck maximiert werden. Probanden mit hohem *Need for Closure* dagegen sollten in ihren Strafempfehlungen durch den Zeitdruck nur geringfügig beeinträchtigt werden. Statistisch sollte sich dies in einer Interaktion zwischen Geschlossenheitsbedürfnis, Ankersetzung und Zeitdruck zeigen.

Interventionsmöglichkeiten

Um dem Rechtsgrundsatz der Gleichheit vor dem Gesetz Genüge zu tun und zu einem gerechten und angemessenen Urteil zu kommen, wird von einem Richter normativ eine datengesteuerte Informationsverarbeitung erwartet. Bei der Urteilsfindung soll sich ein Richter also ausschließlich an den Daten in der Gerichtsakte orientieren und aufgrund dieser in-

dividuellen Merkmalskonstellation zu einem Urteil gelangen. Ergebnisse verschiedene Untersuchungen (z.B. Englich, 2005; Englich & Mussweiler, 2001) lassen jedoch die Schlussfolgerung zu, dass sich Juristen durchaus an heuristischen Hinweisreizen orientieren und eher schemagesteuert verarbeiten. Eine Möglichkeit, trotz wirkender Verzerrungstendenzen zu einem datengesteuerten Urteil zu gelangen, bietet die bereits in Kapitel 2.1.3.2.2 diskutierte Induzierung von *accuracy goals* (Kruglanski, 1980; Kunda, 1990). Ausgehend von den Untersuchungen von Tetlock und Kim (1987) und Lerner und Tetlock (2003) soll deshalb hier eine Instruktion verwendet werden, die die Probanden dazu animieren soll, die präsentierten Informationen möglichst genau (d.h. datengesteuert) zu verarbeiten. Es wird erwartet, dass durch eine Genauigkeitsinstruktion die urteilsverzerrende Wirkung der Anker reduziert wird. Dabei ist anzunehmen, dass die Induzierung der *accuracy motivation* verstärkt auf Personen mit einem hohen dispositionellen *Need for Closure* wirkt, womit diese Probanden entgegen ihrer sonstigen Gewohnheit ebenfalls mehr Zeit in die Urteilsfindung investieren und die verfügbaren Fakten stärker in die Betrachtung einbeziehen (d.h. datengeleitet vorgehen).

Hypothese 16:

Die Induzierung einer Motivation zur Genauigkeit wirkt der schemagesteuerten Verarbeitung entgegen: Probanden mit induzierter *accuracy motivation* zeigen einen geringeren Ankereffekt im Vergleich zu einer Kontrollgruppe ohne eine Instruktion. Statistisch sollte sich dies in einer Interaktion zwischen der Genauigkeitsinstruktion und den Ankerbedingungen zeigen.

Hypothese 17:

Die Instruktion zur Genauigkeit führt insbesondere bei Probanden mit hohem *Need for Closure* zu einer Reduzierung des Ankereffekts. Durch die motivationale Anregung, möglichst genau zu arbeiten, investieren die Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis mehr Kapazitäten in die Fallbearbeitung und verlassen sich weniger auf heuristische Hinweisreize. Die Unterschiede zwischen den Strafempfehlungen für die beiden Ankerbedingungen sollten sich für diese Gruppe unter der Instruktionsbedingung deutlich verringern. Für die Probanden mit geringem *Need for Closure* werden aufgrund der ohnehin intensiveren Verarbeitung kaum Änderungen erwartet. Diese Hypothese postuliert eine Interaktion zwischen *Need for Closure*, der Ankersetzung und der Genauigkeitsinstruktion.

Zusammenfassung der Fragestellung

Das Ziel der vorliegenden Arbeit liegt in der Untersuchung verschiedener Bedingungen sowohl auf Personen- wie auch auf Situationsseite, die einen Einfluss auf die juristische Urteilsfindung haben können. Die drei eigenen empirischen Studien zur Anker- und Anpassungsheuristik sollen dabei einerseits einen Teil der bisherigen Befunde im juristischen Kontext an einer größeren Stichprobe von Jurastudenten replizieren. Gleichzeitig wird eine Erweiterung der Forschungsperspektive angestrebt. Dazu wird zunächst die Wirkung der Ankerheuristik auf verschiedene Deliktarten untersucht, um festzustellen, ob die wahrgenommene Schwere eines Deliktes den kognitiven Aufwand zur Beschäftigung mit einem Fall beeinflusst. Weiterhin sollen neben Jurastudenten auch Rechtsreferendare in die Untersuchung einbezogen werden, die bereits aktiv Fälle bearbeiten. Ein Vergleich zwischen diesen beiden Gruppen ermöglicht die Analyse bestehender Unterschiede in der Informationsverarbeitung.

Im Gegensatz zu bisherigen Untersuchungen, die sich mit Blick auf Personenvariablen vorrangig mit dem Geschlecht oder der ethnischen Zugehörigkeit der Beurteiler auseinandergesetzt haben, konzentriert sich die eigene Arbeit stärker auf Persönlichkeitsmerkmale wie das dispositionelle *Need for Cognitive Closure*, das Kognitionsbedürfnis sowie das Vertrauen in die eigene Intuition. Die letzten beiden Konstrukte werden zudem nicht nur als allgemeine kognitive Dispositionen, sondern bereichsspezifisch konzeptualisiert und erfasst. Im Hinblick auf situative Aspekte werden relevante Bedingungen berücksichtigt, die Urteilsverzerrungen durch eine Ankervorgabe sowohl verstärken (hier: Zeitdruck) oder auch reduzieren können (hier: *accuracy motivation*).

4. Empirische Untersuchungen

Im folgenden Kapitel werden die durchgeführten empirischen Untersuchungen vorgestellt. Bevor eine Testung der beschriebenen Fragestellungen erfolgen konnte, mussten zunächst in zwei Pilotstudien die notwendigen Materialien wie Fallvignetten und Skalen zur Erfassung der Persönlichkeitsdimensionen erstellt und auf ihre Güte hin überprüft werden. Pilotstudie 1 beschreibt die Materialentwicklung und die Ergebnisse sowie die Auswahl der geeigneten Vignetten, Pilotstudie 2 präsentiert die Persönlichkeitsskalen. Daran schließt sich die Darstellung der drei Hauptstudien an, in denen die Wirkung der Ankerheuristik an juristisch geschulten Probanden repliziert bzw. verschiedene situative Merkmale und Persönlichkeitseigenschaften sowie deren Effekte auf die Urteilsfindung unter Unsicherheit genauer betrachtet wurden.

4.1 Pilotstudie 1

Das Ziel dieser Pilotstudie bestand in der Erprobung und Überprüfung zuvor konstruierter Fallvignetten hinsichtlich ihrer Verständlichkeit und Güte und der anschließenden Auswahl geeigneter Szenarien für die Hauptuntersuchungen.

In den bisherigen Untersuchungen zum Ankereffekt wurde in erster Linie die Beschreibung eines Vergewaltigungsfalls eingesetzt. Die Polizeiliche Kriminalstatistik PKS (Bundesministerium des Inneren, 2004) weist für das Jahr 2003 den Delikten Betrug, Diebstahl, Körperverletzung und Sachbeschädigungen jedoch einen erheblich höheren quantitativen Anteil an der Gesamtkriminalität zu. Um eine Ausweitung der Befunde auf andere Deliktarten vorzunehmen, bezogen sich die entwickelten Szenarien deshalb auf diese und weitere Delikte.

4.1.1 Stichprobe

Es wurden $N = 67$ Studierende (30 männlich, 37 weiblich) der Rechtswissenschaften an Brandenburger und Berliner Hochschulen befragt³. Es nahmen dabei überwiegend Studierende aus dem zweiten Fachsemester teil. 96 Prozent der Probanden besaßen die deutsche Staatsbürgerschaft, der Altersdurchschnitt lag bei $M = 21.1$ Jahren ($SD = 2.02$ Jahre).

4.1.2 Instrumente

Der Fragebogen bestand aus insgesamt neun Vignetten, die drei Schweregrade und unterschiedliche Delikte repräsentieren sollten. Das Kriterium für die Klassifizierung der Schwere der Straftaten bildete der vom Gesetz vorgegebene Strafrahmen. Unter die geringfügigen Delikte fielen Straftaten, die mit maximal drei Jahren Haft oder Geldstrafe belegt sind. Die Szenarien dieser Deliktgruppe beschrieben zwei Diebstähle und eine Brandstiftung. Bezüglich der mittelschweren Delikte mit Haftstrafen zwischen drei und fünf Jahren wurden Fälle einer Körperverletzung, eines Raubs und eines schweren Diebstahls formuliert. Die schwerwiegenden Delikte (zwei Fälle von Totschlag und eine gefährliche Körperverletzung) werden schließlich mit Haftstrafen über fünf Jahren geahndet. Diese Klassifizierung orientiert sich an dem vorgegebenen Strafrahmen und besagt nichts hinsichtlich der tatsächlichen Strafen, die für die Delikte im Rahmen von Strafverfahren vergeben werden könnten.

Die Fallvignetten wurden in Zusammenarbeit mit einer erfahrenen Juristin entwickelt und umfassten im Durchschnitt 130 Worte. Es wurde sichergestellt, dass der Tatbestand hinreichend genau beschrieben war, um eine Zuordnung des Grunddelikts zu dem entsprechenden Paragraphen des Strafgesetzbuchs zu ermöglichen. Nachfolgend ist ein Beispiel für das Delikt Körperverletzung dargestellt.

³ Mein herzlicher Dank gilt den Hochschuldozentinnen und –dozenten der juristischen Fakultäten der Universität Potsdam, der Freien Universität Berlin und der Humboldt-Universität zu Berlin, die mir im Rahmen ihrer Lehrveranstaltungen die Durchführung dieser und der weiteren Studien ermöglicht haben. Ich danke auch den Studierenden der Rechtswissenschaften für ihre Bereitschaft, an meinen Untersuchungen teilzunehmen.

Maria L. und Anja V. (beide 22 Jahre alt) stehen unter Vertrag bei derselben Modellagentur. Beide hegen nicht sonderlich große Sympathie füreinander, was sich in gelegentlichen kleinen Intrigen verdeutlicht.

Als Maria von ihrer „Konkurrentin“ jedoch unrechtmäßig beschuldigt wird, ein Designerkleidungsstück einbehalten zu haben, was auch tatsächlich verschwunden ist, eskaliert die Situation. Als sich Anja nach einem gemeinsamen Foto-Shooting in ihrer Garderobe umzieht, wirft Maria vorsätzlich mit einem kleinen Behälter säurehaltigen Inhalts nach ihr, der sich über ihre Kleidung verteilt und zum Teil auch ihr Gesicht trifft. Anja trägt gefährliche Verätzungen am linken Auge, der Wangen- und Kinnpartie sowie am linken Oberarm davon, was sie an der weiteren Ausübung ihres Berufs hindert. Maria L. ist bereits vorbestraft, da sie schon einmal eine Mitbewerberin wegen eines lukrativen Auftrags vorsätzlich verletzt hatte.

Nach dem Lesen der Fallvignetten beantworteten die Probanden zwei Fragen zur strafrechtlichen Verantwortung der Täterin bzw. des Täters („Inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich?“ bzw. „Wie schätzen Sie die Schuld des Täters ein?“), zwei Fragen hinsichtlich der Plausibilität der gelesenen Schilderungen („Wie realistisch ist die Schilderung?“ und „In welchem Ausmaß ist die Schilderung nachvollziehbar?“) sowie ein Item zur wahrgenommenen Schwere der Tat („Wie schwerwiegend ist der geschilderte Vorfall?“).

Das Antwortformat war jeweils siebenstufig skaliert und reichte von 1 = *gar nicht* bis 7 = *sehr*. Um Referenzwerte für die späteren Ankerbedingungen zu erhalten, sollten die Probanden zusätzlich pro Fall noch eine angemessene Strafempfehlung aussprechen. Zu diesem Zweck wurde zu jedem Delikt der vom Gesetz vorgesehene Strafraum angegeben (z.B. „Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen einem Jahr und fünf Jahren.“), an dem sich die Probanden bei der Beantwortung orientieren konnten („Welches Strafmaß halten Sie für das begangene Delikt für angemessen?“).

4.1.3 Durchführung

Die Befragung fand zu Beginn einer Lehrveranstaltung statt. Den Probanden wurden die Fragebogen ausgehändigt und es erfolgte eine mündliche Instruktion, sich die präsentierten

Fallvignetten durchzulesen und im Hinblick auf verschiedene Merkmale einzuschätzen. Um Reihenfolgeeffekte bei der Beurteilung auszuschließen, wurde die Abfolge der insgesamt neun Szenarien systematisch variiert. Es erfolgte zudem eine Aufteilung auf zwei Fragebogenversionen zu vier bzw. fünf Beschreibungen. Die Bearbeitungszeit lag bei durchschnittlich 20 Minuten.

4.1.4 Ergebnisse

Um die Eignung der Fallvignetten zu unterschiedlichen Straftatbeständen für die Hauptuntersuchung zu testen, wurden für jeden Fall Mittelwerte für die Plausibilität, die Schwere der Tat sowie die Reliabilitäten über alle Items pro Vignette bestimmt (siehe Tabelle 4.4).

Tabelle 4.4. Plausibilitäts- und Schwereinschätzung für die Fälle in der Pilotstudie

		eingeschätzte Plausibilität¹	Schwere der Tat¹	interne Konsis- tenz
leichte Delikte				
Fall 7	Diebstahl	6.09	4.16	.72
Fall 3	Diebstahl	5.41	5.03	.61
Fall 9	Brandstiftung	5.03	4.79	.60
mittelschwere Delikte				
Fall 1	Körperverletzung	5.22	5.15	.73
Fall 8	Raub	5.18	5.76	.68
Fall 4	schwerer Diebstahl	5.50	4.66	.66
schwerwiegende Delikte				
Fall 6	Totschlag	5.79	6.15	.75
Fall 2	Körperverletzung	5.61	6.12	.73
Fall 5	Totschlag	4.47	5.29	.68

*Anmerkung:*¹ Skala reichte von 1 = *gar nicht* bis 7 = *sehr*.

Aufgrund der hohen internen Konsistenzen und der ebenfalls hohen Plausibilitäts-
einschätzung wurden aus der Gruppe der geringfügigen Delikte die Szenarien 7 (Diebstahl)
und 3 (Diebstahl) für die Hauptstudie ausgewählt. Für die schwerwiegenden Delikte ergab

sich anhand der Ausprägung der gleichen Dimensionen die Auswahl der Szenarien 6 (Totschlag) und 2 (schwere Körperverletzung). Aus der Gruppe der mittelschweren Delikte wies neben Fall 1 (Körperverletzung) zwar Fall 4 eine vergleichbar hohe interne Konsistenz sowie eine sehr hohe Plausibilitätseinschätzung auf, um jedoch eine deutlichere Abgrenzung zu den Diebstählen der geringfügigen Deliktgruppe zu erreichen, wurde dennoch Fall 8 (Raub) in der Hauptuntersuchung eingesetzt. Auch dieser Vignette wurde eine hohe Plausibilität durch die Probanden bestätigt.

Die Probanden sollten zusätzlich noch pro Delikt ein Strafmaß empfehlen. Aus den Mittelwerten wurden durch Addition bzw. Subtraktion von einer Standardabweichung die Ankerwerte für die Hauptstudien gebildet (siehe Tabelle 4.5).

Tabelle 4.5. Mittlere Strafempfehlung der Delikte in Monaten und die ermittelten Ankerwerte für die Hauptstudien

	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	niedriger Anker ²	hoher Anker ²
leichte Delikte				
Fall 7 Diebstahl	21.0	6.3	15	27
Fall 3 Diebstahl	20.7	8.9	12	30
Fall 9 Brandstiftung	19.0	8.5	11	28
mittelschwere Delikte				
Fall 1 Körperverletzung	47.2	7.9	40	55
Fall 8 Raub	47.8	6.6	41	54
Fall 4 schwerer Diebstahl	41.8	7.8	34	50
schwerwiegende Delikte				
Fall 6 Totschlag	76.5	8.5	68	85
Fall 2 Körperverletzung	77.1	8.1	69	85
Fall 5 Totschlag	66.8	7.4	60	74

Anmerkung: ¹ Strafempfehlung in Monaten; ² auf ganze Zahlen gerundete Ankerwerte (in Monaten).

4.2 Pilotstudie 2

Die zweite Pilotstudie diente der Entwicklung und empirischen Überprüfung zweier berufsspezifischen Skalen zur Erfassung des Kognitionsbedürfnisses und des Vertrauens in die eigene Intuition im juristischen Kontext. Beide Skalen wurden analog zum *Rational-Experiential Inventory* (REI; Epstein et al., 1996; deutsche Übersetzung von Keller, Bohner & Erb, 2000) konstruiert, welches das individuelle Kognitionsbedürfnis und das Vertrauen in die eigene Intuition auf allgemeiner Ebene erfasst. Beide Instrumente (sowohl die allgemeinen als auch die berufsspezifischen Skalen) sollten im Experiment 2 zur Überprüfung der Hypothesen 8 bis 12 eingesetzt werden.

4.2.1 Stichprobe

Es wurden $N = 88$ Studierende der Rechtswissenschaften des fünften Fachsemesters an einer Hochschule im Raum Berlin-Brandenburg als Versuchsteilnehmer rekrutiert. Knapp die Hälfte der Teilnehmer (46.6 %) war männlich. Das Alter der Studierenden variierte zwischen 18 und 29 Jahren mit einem Mittelwert von $M = 22.7$ Jahren ($SD = 2.7$ Jahre).

4.2.2 Instrumente

Das *Rational-Experiential Inventory* (REI; Epstein et al., 1996) besteht in der deutschen Fassung von Keller et al. (2000) aus 15 Items, die der *Need for Cognition*-Skala (NC; Cacioppo & Petty, 1982) entnommen wurden, sowie aus 14 Items zur Erfassung des Vertrauens in die eigene Intuition, der *Faith in Intuition*-Skala (FI). Beispielaussagen zum Kognitionsbedürfnis sind: „Ich würde lieber eine Aufgabe lösen, die Intelligenz erfordert, schwierig und bedeutend ist, als eine Aufgabe, die zwar irgendwie wichtig ist, aber nicht viel Nachdenken erfordert“ bzw. „Ich finde wenig Befriedigung darin, angestrengt stundenlang nachzudenken“ (umgekehrte Kodierung). Das Vertrauen in die eigene Intuition wird durch Aussagen wie „Mein erster Eindruck von anderen ist fast immer zutreffend“ bzw. „Bei den meisten Entscheidungen ist es sinnvoll, sich auf sein Gefühl zu verlassen“

erfasst. Die Items sind auf einer siebenstufigen Skala mit den Endpunkten 1 (*vollkommen unzutreffend*) und 7 (*vollkommen zutreffend*) zu beantworten. Für die deutsche Stichprobe ergaben sich gute interne Konsistenzen mit $\alpha = .82$ (NC-Skala) bzw. $\alpha = .86$ (FI-Skala). Ausgehend von den Items des REI (Epstein et al., 1996; Keller et al., 2000) wurden für die bereichsspezifischen Skalen Aussagen formuliert, die inhaltlich einen stärkeren Bezug zu den Aufgaben eines Anwalts/Richters aufwiesen. Insgesamt wurden 19 rechtsspezifische Items zur Subskala *Need for Cognition* und 13 rechtsspezifische Items zur Subskala *Faith in Intuition* entwickelt. Beispielitems für die juraspezifische NC-Skala lauten: „Ich habe Freude an kniffligen juristischen Fällen“ bzw. „Es ist mir wichtig, von jedem Prozessbeteiligten einen fundierten Eindruck zu bekommen“. Beispiele für die FI-Skala lauten: „Meine Intuition hilft mir oft bei der Bearbeitung von juristischen Fällen“ bzw. „Ich spüre es meistens sofort, wenn ein Zeuge lügt.“ Das siebenstufige Antwortformat wurde für diese Subskalen mit übernommen. Der vollständige Wortlaut der Skalen findet sich in den Tabellen 4.7 bis 4.10.

4.2.3 Durchführung

Die neu konstruierten Items wurden mit einer bereits erprobten Kurzfassung der Originalskalen des REI kombiniert und den Probanden zu Beginn einer Lehrveranstaltung zur Bearbeitung vorgelegt. Die Probanden wurden darüber informiert, dass Menschen sich in unterschiedlichem Ausmaß mit Problemstellungen beschäftigen. Der ihnen vorliegende Fragebogen verfolge deshalb das Ziel, Denkstrategien insbesondere bei Juristen zu erforschen. Die durchschnittliche Bearbeitungszeit für den Fragebogen lag bei 10 Minuten.

4.2.4 Ergebnisse

Die Antworten der Befragten auf die Items wurden zunächst einer Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation unterzogen. Mit einem akzeptablen KMO-Kriterium $> .65$ waren die Ergebnisse sinnvoll interpretierbar.

Die Analyse erbrachte vier Faktoren mit Eigenwerten größer als 2. Der erste Faktor erklärte 15.3 % und enthielt die Items der beiden Skalen zum Vertrauen in die eigene Intui-

tion. Auf dem zweiten Faktor (14.3 % Varianzaufklärung) luden die Items der rechtsspezifischen Skala zum Kognitionsbedürfnis. Der dritte Faktor erklärte 9.2 % und repräsentierte die Aussagen zum allgemeinen Kognitionsbedürfnis. Der vierte Faktor erklärte noch 5.8 % der Varianz und stellte einen Mischfaktor aus verschiedenen Items der vier Subskalen dar (siehe Tabelle 4.6). Damit lässt sich im Hinblick auf das Kognitionsbedürfnis die Einteilung in ein allgemeines und ein rechtsspezifisches *Need for Cognition* empirisch stützen. Die Probanden differenzierten ihre Antworten nach dem Bereich, in dem sie mit Problemstellungen konfrontiert werden könnten. Bei den Items zum allgemeinen und rechtsbezogenen *Faith in Intuition* war dies nicht der Fall, eine konzeptuelle Trennung der beiden Konstrukte konnte nicht nachgewiesen werden. Im Hinblick auf die erste Fragestellung ist die Einbeziehung einer Skala zum rechtsspezifischen Kognitionsbedürfnis für weitergehende Analysen somit gerechtfertigt.

Tabelle 4.6. Faktorladungen und Kommunalitäten der Items des REI

Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Komm	Item	
.76				.69	AFI_45	
.75				.60	JFI_39	
.73				.64	JFI_24	
.70				.51	AFI_19	
.69				.56	AFI_15	
.69				.51	JFI_44	
.68				.55	JFI_28	
.61				.39	AFI_05	Vertrauen in die eigene Intuition
.60				.47	JFI_27	
.58				.35	JFI_03	
.57				.42	AFI_01	
.55				.35	JFI_31	
.48				.33	AFI_09	
.48				.34	JFI_21	
.47				.32	JFI_32	
.45				.36	JNC_16	
.36				.27	JNC_12	

Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Komm	Item	
	.79			.71	JNC_30	rechtsspezifisches Kognitionsbedürfnis
	.79			.65	JNC_26	
	.77			.60	JNC_29	
	.67			.58	JNC_38	
	.65			.54	JNC_11	
	.64			.48	JNC_08	
	.61			.39	JFI_33	
	.57			.48	JNC_41	
	.55			.46	JNC_22	
	.49			.46	JNC_35	
	.49			.36	JNC_10	
	-.49			.28	ANC_02	
	-.44			.35	JNC_42	
		.71		.60	ANC_20	allgemeines Kognitionsbedürfnis
		.58		.43	JNC_13	
		.57		.54	ANC_14	
		.55		.34	ANC_18	
		.54		.53	ANC_23	
		.48		.38	JNC_46	
		.45		.28	ANC_07	
		.43		.36	JNC_17	
		-.42		.35	AFI_43	
		.40		.26	ANC_04	
			.56	.50	JFI_36	Mischfaktor
			.49	.36	JNC_37	
			.48	.35	JNC_06	
			.47	.53	JFI_34	
			-.45	.44	JNC_25	
			.39	.28	JFI_40	
7.0	6.6	4.2	2.7	Eigenwert		
15.8 %	14.3 %	9.2 %	5.8 %	Varianzaufklärung		

Anmerkung: AFI = allgemeines Vertrauen in die eigene Intuition; ANC = allgemeines Kognitionsbedürfnis; JNC = rechtsbezogenes Kognitionsbedürfnis; JFI = rechtsbezogenes Vertrauen in die Intuition.

Nach Umkodierung der entsprechenden Items wurden die Reliabilitäten und Mittelwerte für die einzelnen Subskalen bestimmt. Die Tabellen 4.7 und 4.8 berichten zunächst die deskriptive Statistik für die allgemeinen Kurzskalen des Kognitionsbedürfnisses und des Vertrauens in die eigene Intuition.

Tabelle 4.7. Mittelwerte und Trennschärfen für die Items der allgemeinen Need for Cognition-Skala (ANC)

		<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	<i>r</i> _{it}
anc_20	Ich finde wenig Befriedigung darin, angestrengt stundenlang nachzudenken. ²	4.62	1.63	.49
anc_14	Ich würde lieber etwas tun, das weniger Denken erfordert, als etwas, das mit Sicherheit meine Denkfähigkeit herausfordert. ²	5.51	1.29	.48
anc_07	Es genügt, dass etwas funktioniert, mir ist egal, wie oder warum. ²	5.51	1.41	.47
anc_04	Ich versuche, Situationen vorauszuahnen und zu vermeiden, in denen die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass ich intensiv über etwas nachdenken muss. ²	5.20	1.44	.46
anc_18	Abstrakt zu denken reizt mich nicht. ²	4.99	1.66	.41
anc_02	Ich akzeptiere die Dinge meist lieber so, wie sie sind, anstatt sie zu hinterfragen. ²	5.89	1.19	.39
anc_23	Ich finde es nicht sonderlich aufregend, neue Denkweisen zu lernen. ²	5.59	1.38	.39

Anmerkung: ¹ Skala reichte von 1 = *vollkommen unzutreffend* bis 7 = *vollkommen zutreffend*; ² Items wurden für die Berechnungen umkodiert.

Tabelle 4.8. Mittelwerte und Trennschärfen für die Items der allgemeinen Faith-in-Intuition-Skala (AFI)

		<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	<i>r</i> _{it}
afi_09	Ich glaube, ich kann meinen Gefühlen vertrauen.	4.96	1.35	.66
afi_01	Wenn ich mir eine Meinung zu einer Sache bilden soll, verlasse ich mich ganz auf meine Intuition.	4.29	1.47	.53
afi_45	Wenn es um Menschen geht, kann ich meinem unmittelbaren Gefühl vertrauen.	4.83	1.44	.50
afi_43	Ich erkenne meistens, ob eine Person Recht oder Unrecht hat, auch wenn ich nicht erklären kann, warum.	4.32	1.39	.50
afi_19	Ich kann mir über andere sehr schnell einen Eindruck bilden.	4.83	1.51	.50
afi_05	Ich bin ein sehr intuitiver Mensch.	4.17	1.45	.48
afi_15	Mein erster Eindruck von anderen ist fast immer zutreffend.	4.33	1.65	.48

Anmerkung: ¹ Skala reichte von 1 = *vollkommen unzutreffend* bis 7 = *vollkommen zutreffend*.

Die internen Konsistenzen der Skalen waren mit $\alpha = .81$ (allgemeine FI-Skala) bzw. $\alpha = .77$ (allgemeine NC-Skala) als gut anzusehen. Mit einem Skalenmittelwert von $M = 2.68$ ($SD = 1.01$) war das Kognitionsbedürfnis in dieser Stichprobe eher niedrig ausgeprägt, während das Vertrauen in die eigene Intuition bei allgemeinen Anforderungen mit $M = 4.59$ ($SD = 1.01$) einen deutlich höheren Wert aufwies. Zwischen den Subskalen bestand kein signifikanter Zusammenhang ($r = .06$; ns.), was für die Unabhängigkeit der beiden Dimensionen spricht.

Auch die Items der beiden rechtsspezifischen Skalen wurden einer Reliabilitätsanalyse unterzogen. Die 13 Items der juraspezifischen FI-Skala (JFI) wiesen Mittelwerte zwischen $M = 3.17$ und $M = 4.89$ auf, die Streuung variierte zwischen 1.12 und 1.63. Die Trennschärfekoeffizienten lagen zwischen .19 und .71 (siehe Tabelle 4.9). Mit einer internen Konsistenz von $\alpha = .79$ erreichte die Skala ein akzeptables Niveau.

Tabelle 4.9. Mittelwerte und Trennschärfen für die Items der rechtsspezifischen *Faith-in-Intuition*-Skala (JFI)

		<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	<i>r</i> _{it}
jfi_39	Bei Angeklagten kann ich schon nach kurzer Zeit die Schuldfrage richtig einschätzen.	3.72	1.39	.71
jfi_24	Ich spüre es meistens sofort, wenn ein Zeuge lügt.	4.19	1.32	.65
jfi_44	Bei der juristischen Urteilsfindung kann ich mich meist auf meine Intuition verlassen.	4.08	1.32	.64
jfi_28	Ich kann mit über Zeugenaussagen sehr schnell einen Eindruck bilden.	4.41	1.12	.60
jfi_27	Bei einem Angeklagten kann ich meistens sofort die Glaubwürdigkeit einschätzen.	4.19	1.38	.57
jfi_31	Meine Intuition hilft mir oft bei der Bearbeitung von juristischen Fällen.	3.97	1.33	.47
jfi_36	Auch wenn die Beweislage in einem Fall unklar ist, komme ich aufgrund meiner Intuition zu einer Entscheidung.	4.18	1.40	.45
jfi_32	Mit spontan gefällten Urteilen liege ich meist richtig.	4.32	1.43	.44
jfi_03	Ich erkenne meistens, ob eine Person Recht oder Unrecht hat, auch wenn ich nicht erklären kann, warum.	4.11	1.32	.43
jfi_40	Wenn ich unschlüssig über mein juristisches Vorgehen bin, verlasse ich mich auf mein Gefühl.	3.64	1.37	.40

jfi_21	Wenn ich in meiner Beweisführung einen Fehler entdecke, dann entscheide ich im Prozessverlauf meist spontan, ob ich meine Strategie ändern sollte.	4.00	1.46	.33
jfi_34	Bei Angeklagten, die mir auf Anhieb sympathisch sind, neige ich zu Nachsicht.	3.17	1.62	.29
jfi_33	Ich versuche stets, meine persönlichen Gefühle bei der Urteilsfindung zurückzustellen. ²	4.89	1.63	.19

Anmerkung: ¹ Skala reichte von 1 = *vollkommen unzutreffend* bis 7 = *vollkommen zutreffend*; ² Items wurden für die Berechnung umkodiert; die fett markierten Items wurden für die Hauptstudie übernommen.

Die Mittelwerte der 19 Items zur juraspezifischen NC-Skala (JNC) variierten zwischen $M = 2.45$ und $M = 5.67$, die Streuung wies Werte zwischen 1.38 und 1.84 auf. Die Trennschärfekoeffizienten lagen bei dieser Skala zwischen .06 und .58 (siehe Tabelle 4.10). Die interne Konsistenz lag mit $\alpha = .77$ ebenfalls in einem akzeptablen Bereich.

Tabelle 4.10. Mittelwerte und Trennschärfen der Items für die rechtsspezifische *Need-for-Cognition*-Skala (JNC)

		M^1	SD	r_{it}
jnc_29	Beweise sind auf jeden Fall das Fundament meiner Entscheidungen.	5.31	1.54	.58
jnc_26	Wenn ich Zweifel habe, überdenke ich den Sachverhalt lieber noch mal, bevor ich übereilt entscheide.	5.67	1.47	.56
jnc_30	Es ist mir wichtig, von jedem Prozessbeteiligten einen fundierten Eindruck zu bekommen.	5.44	1.40	.56
jnc_38	Ich will stets alle möglichen Perspektiven und Sachverhalte kennen und verstehen, bevor ich eine juristische Entscheidung treffe.	5.40	1.53	.53
jnc_35	Ich habe Freude an kniffligen juristischen Fällen.	5.28	1.84	.49
jnc_22	Oft reflektiere ich meine juristischen Entscheidungsprozesse.	4.83	1.41	.44
jnc_41	Ich trage gern die Verantwortung für meine juristischen Entscheidungen.	5.00	1.52	.42
jnc_08	Die Aufgabe, ein faires Gerichtsurteil zu fällen macht mir Spaß.	5.22	1.44	.41
jnc_10	Ich bevorzuge es, mich in komplexe juristische Probleme hineinzuwenden, anstatt solche mit eindeutigem Sachverhalt zu bearbeiten.	4.35	1.54	.41

jnc_11	Bei der Urteilsfindung orientiere ich mich eher an den Fakten als an meinen Gefühlen.	4.93	1.44	.39
jnc_16	Ich vertraue immer nur den vorliegenden Beweisen.	3.93	1.56	.34
jnc_25	Ich denke gern über den Zusammenhang von Gesetz und Moral nach.	5.17	1.58	.34
jnc_17	Ich finde es unbefriedigend, stundenlang über einen juristischen Fall nachzudenken. ²	3.08	1.75	.29
jnc_42	An einem fachlichen Austausch mit Kollegen bin ich nicht sonderlich interessiert. ²	2.47	1.74	.28
jnc_12	Mir ist es lieber, wenn ich bei der juristischen Entscheidungsfindung auf Erfahrungen aus anderen Prozessen zurückgreifen kann. ²	4.75	1.38	.23
jnc_13	Ich akzeptiere die gefundenen Beweismittel lieber so, wie sie sind, anstatt kritisch mit ihnen umzugehen. ²	2.66	1.40	.23
jnc_46	Am liebsten sind mir juristische Fälle, in denen der Sachverhalt klar auf der Hand liegt. ²	3.90	1.83	.23
jnc_37	Ich beschäftige mich gern mit komplexen Gutachten von Sachverständigen.	4.10	1.66	.19
jnc_06	Die besten Gerichtsverhandlungen sind kurz und unkompliziert. ²	3.26	1.76	.06

Anmerkung: ¹ Skala reicht von 1 = *vollkommen unzutreffend* bis 7 = *vollkommen zutreffend*; ² Items wurden für die Berechnung umkodiert; die fett markierten Items wurden für die Hauptstudie übernommen.

Da der Fragebogen mit insgesamt 46 Items sehr umfangreich war und zudem bei einigen Aussagen erhebliche Redundanzen in der Formulierung bestanden, wurden aus den juraspezifischen Skalen die Items mit den höchsten Trennschärfen ausgewählt und unter Berücksichtigung ihrer Faktorladungen zu Kurzskalen mit sieben Items zusammengefasst. Die Mittelwerte und Korrelationen der für die Hauptstudien vorgesehenen Subskalen sind Tabelle 4.11 zu entnehmen.

Die Mittelwerte zeigen, dass sich die Probanden bei alltäglichen Problemen eher auf ihre Intuition verlassen und ein vergleichsweise geringes Bedürfnis verspüren, sich gedanklich intensiver mit diesen Problemen auseinanderzusetzen. Handelt es sich dagegen um juristische Fragestellungen, geben die Probanden ein deutlich höheres Kognitionsbedürfnis an. Bei der Interpretation muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Items in ihrer Formulierung einen hohen Aufforderungscharakter aufweisen. Eine Tendenz zur sozialen Erwünschtheit in den Antworten kann somit nicht ausgeschlossen werden.

Tabelle 4.11. Mittelwerte und Korrelationen der Kurzskalen des REI

	<i>N</i> Items	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	interne Konsistenz	ANC	JFI	JNC
AFI	7	4.59 ^a	1.01	.81	.01	.67***	.17
ANC	7	2.68 ^b	1.01	.77	-	-.02	-.57***
JFI	7	4.14 ^c	.92	.83		-	.12
JNC	7	5.27 ^a	1.08	.86			-

Anmerkung: AFI = allgemeine FI-Skala, ANC = allgemeine NC-Skala, JFI = juraspezifische FI-Skala, JNC = juraspezifische NC-Skala; ¹Skala reichte von 1 = trifft nicht zu bis 7 = trifft vollkommen zu; ^{a, b, c} Mittelwerte mit unterschiedlichem Subskript unterscheiden sich voneinander bei $p < .001$.

*** $p < .001$.

Die allgemeine und die juraspezifische FI-Skala korrelierten positiv mit $r = .67$; $p < .001$ hoch signifikant miteinander, was als Hinweis gewertet werden kann, dass beide Skalen dasselbe Konstrukt in ähnlicher Weise messen. Dieser Befund wird zusätzlich durch die Ergebnisse der Faktorenanalyse gestützt, in der die beiden Subskalen auf einem gemeinsamen Faktor luden. Analog zu den Befunden von Keller et al. (2000) zeigte sich in der allgemeinen Skala zum Vertrauen in die eigene Intuition zudem ein Geschlechtseffekt; $F(1,87) = 7.3$; $p < .01$: Frauen ($M = 4.85$) vertrauen ihrer Intuition stärker als Männer ($M = 4.29$). Dieser Effekt war bei der juraspezifischen FI-Skala nicht zu beobachten.

Die beiden NC-Skalen (allgemein und juraspezifisch) wiesen eine negative Korrelation von $r = -.57$; $p < .001$ auf. Es besteht somit ein enger Zusammenhang zwischen beiden Subskalen, der jedoch gegenläufig ist. Je höher die Zustimmung zu den Aussagen der juraspezifischen Skala, desto eher wurden die allgemein gehaltenen Aussagen abgelehnt. Die neu entwickelten und verkürzten Skalen wurden in Experiment 2 einer größeren Stichprobe von Jurastudenten vorgegeben, um Unterschiede im Ausmaß der Heuristiknutzung erklären zu können.

4.3 Experiment 1

Das Ziel der ersten Experimentalstudie bestand zunächst in der Replikation des Ankereffekts, wobei eine Erweiterung des Anwendungsbereichs dieses Phänomens geprüft wurde, indem verschiedene Deliktarten einbezogen wurden. Zweitens sollte überprüft werden, inwieweit der Zusammenhang zwischen Schwereinschätzung und Strafmaßerteilung pro Deliktgruppe durch die Ankersetzung beeinflusst wird. Eine dritte Erweiterung betraf die Einbeziehung von Probanden mit unterschiedlichem juristischem Ausbildungsstand, um zu testen, in welchem Ausmaß Expertise im juristischen Kontext einen Einfluss auf die Heuristiknutzung hat. Außerdem wurde die Wirkung zweier weiterer Kontextbedingungen des Ankereffekts durch eine experimentelle Manipulation näher beleuchtet: die Relevanz der Quelle der Ankersetzung sowie die Formulierung dieses Ausgangswertes als numerische Zahl bzw. als semantische Umschreibung.

4.3.1 Stichprobe

In diese erste Untersuchung gingen die Daten von $N = 229$ Rechtsreferendaren (121 Männer, 108 Frauen) aus Berlin und Brandenburg ein⁴. Das Durchschnittsalter dieser Teilstichprobe lag bei $M = 28.5$ Jahren ($SD = 2.3$ Jahre) bei einem Range von 25 bis 40 Jahren. 97.8 Prozent der Befragten besaßen die deutsche Staatsbürgerschaft. Knapp drei Viertel der Teilnehmer (71 %) hatten das Erste Juristische Staatsexamen in Berlin abgelegt, gefolgt von den Bundesländern Nordrhein-Westfalen (7.6 %) und Baden-Württemberg (6.3 %). Gemäß dem Juristenausbildungsgesetz (JAG) schließt sich an das bestandene Staatsexamen ein juristischer Vorbereitungsdienst (Rechtsreferendariat) an, bei dem die Referendare innerhalb von 24 Monaten sechs aufeinander aufbauende Stationen bei verschiedenen Gerichten und anderen juristischen Einrichtungen durchlaufen. Tabelle 4.12 gibt den Ausbildungsstand der hier befragten Rechtsreferendare wieder. Fast alle Referendare ($N = 222$) hatten die erste Station zu zivilrechtlichen Angelegenheiten abgeschlossen, knapp zwei

⁴ Mein herzlicher Dank gilt der Präsidentin und der Referendarabteilung des Kammergerichts Berlin sowie dem Präsidenten und der Referendarbeauftragten des Landgerichts Potsdam für die Genehmigung der Befragung und die Unterstützung bei der Auswahl der Arbeitsgruppen. Danken möchte ich weiterhin den Arbeitsgruppenleiterinnen und -leitern für ihre Bereitschaft, die Untersuchung während der Seminarzeit zu ermöglichen. Schließlich danke ich den Referendaren für ihre Mitarbeit und die wertvollen Anregungen in den Diskussionen.

Drittel (65.9 %) konnten bereits Erfahrungen in der Anwendung des Strafrechts vorweisen. 120 Probanden hatten ihren Vorbereitungsdienst bei einer Verwaltungsbehörde abgeleistet. Die Station bei einem Rechtsanwalt hatte ungefähr die Hälfte der Referendare (45.8 %) absolviert und 20 Probanden befanden sich in der Abschlussphase des Vorbereitungsdienstes bei einer Station ihrer Wahl.

Tabelle 4.12. durchlaufene Stationen des juristischen Vorbereitungsdienstes

Station	Dauer des Dienstes (lt. JAG)	N Referendare
Zivilsachen	4 Monate	222
Strafsachen	3.5 Monate	151
Verwaltungssachen	3.5 Monate	120
Rechtsanwalt	9 Monate	109
Wahlstelle	4 Monate	20

Als Vergleichsgruppe wurde eine Stichprobe von $N = 216$ Studierenden der Rechtswissenschaften (107 Männer, 109 Frauen) zwischen dem zweiten und sechsten Fachsemester ebenfalls aus dem Raum Berlin-Brandenburg gewonnen. Das Durchschnittsalter lag bei einem Range von 18 bis 38 Jahren und mit $M = 23.8$ Jahren ($SD = 3.1$ Jahre) erwartungsgemäß niedriger als bei den Rechtsreferendaren. 90.1 Prozent der studentischen Stichprobe besaßen die deutsche Staatsbürgerschaft.

4.3.2 Instrumente

Fallvignetten

Den Probanden wurden insgesamt sechs Fallvignetten (siehe Pilotstudie 1) unterschiedlicher Deliktsschwere präsentiert, die strafrechtlich relevante Sachverhalte beschrieben. Zwei Fälle repräsentierten geringfügige Diebstahlsdelikte (Fall Nr. 3 und Nr. 5). Ein Fall von Körperverletzung (Nr. 1) sowie ein Raubdelikt (Fall 6) bildeten die mittelschweren Delikte. Als schwerwiegende Delikte wurden ein Totschlag (Fall 4) und eine schwere Körperverletzung (Fall 2) eingesetzt.

Fall 1 (Körperverletzung)

Maria L. und Anja V. (beide 22 Jahre alt) stehen unter Vertrag bei derselben Modellagentur. Beide hegen nicht sonderlich große Sympathie füreinander, was sich in kleinen Intrigen verdeutlicht. Als Maria von ihrer „Konkurrentin“ jedoch unrechtmäßig beschuldigt wird, ein Designerkleidungsstück einbehalten zu haben, was auch tatsächlich verschwunden ist, eskaliert die Situation. Als sich Anja nach einem gemeinsamen Fotoshooting in ihrer Garderobe umzieht, wirft Maria vorsätzlich mit einem kleinen Behälter säurehaltigen Inhalts nach ihr, der sich über ihre Kleidung verteilt und zum Teil auch ihr Gesicht trifft. Anja trägt gefährliche Verätzungen am linken Auge, der Wangen- und Kinnpartie sowie am linken Oberarm davon, was sie an der weiteren Ausübung ihres Berufs hindert. Anja V. ist bereits vorbestraft, da sie schon einmal eine Mitbewerberin wegen eines lukrativen Auftrags vorsätzlich verletzt hatte.

Fall 2 (Schwere Körperverletzung)

Lars S. ist nach langjähriger Haftstrafe wegen Zuhälterei und anderer Delikte wieder auf freiem Fuß. Direkt im Anschluss an seine Freilassung begibt er sich zu der Gaststätte, die in der Stadt als Treffpunkt des Zuhältermilieus gilt, um dort Johnny M. (ebenfalls Zuhälter) aufzusuchen, der seinerzeit gegen Lars S. aussagte und somit zu dessen Verurteilung beitrug. Als Lars dort auf Johnny trifft, beginnt er sofort auf ihn einzuprügeln. Johnny setzt sich heftig zur Wehr. Als Lars die Sirenen der nahenden Polizei hört, die der Kneipeninhaber benachrichtigt hatte, ergreift er die Flucht, versetzt seinem Opfer jedoch noch – ohne Tötungsvorsatz – einen Messerstich in die Seite. Johnny M. trägt mehrere mittelschwere Prellungen und eine lebensgefährliche Verletzung des linken Lungenflügels davon, was zu einem vierwöchigen Krankenhausaufenthalt und anschließender Rehabilitationstherapie führt. Lars S. kann von der Polizei gestellt werden.

Fall 3 (Diebstahl)

Zu den Angestellten eines Münchner Transportunternehmens gehören Bernd G. und seit kurzem der ihm als Beifahrer zugeteilte Udo O. Während der Entladung von Computerzubehör für einen Elektrohandel eignet sich Udo O. ohne Kenntnis seines Kollegen mehrere hochwertige Software-Programme im Wert von ca. 1500 Euro an, die er in seiner Reisetasche versteckt.

Zurück in der Firma verstaut Herr O. die Waren zunächst in seinem Spind. Als das belieferte Unternehmen am nächsten Tag die unvollständige Ware bei dem Zulieferungsbetrieb reklamieren will, werden die beiden Mitarbeiter zur Rede gestellt. Beide erklären sich für unschuldig, woraufhin ihre Spinde und persönlichen Sachen kontrolliert werden. Herr O. hatte die Ware längst bei einem Geschäft für TV und HiFi eingelöst, in seiner Tasche fand sich dafür eine Gutschrift. Udo O. ist wegen mehrfachen Diebstahls bei seinen früheren Arbeitsgebern bereits vorbestraft.

Fall 4 (Totschlag)

Detlev W. ist ein in der Drogenszene hinreichend bekannter Dealer, der mit niedrigen Preisen für zum Teil verunreinigtes Heroin auf sich aufmerksam machte und vor allem vor Schulen seinen Stoff anbietet. Als ihn der 20-jährige Jens H. aufsucht und zehn Gramm Heroin verlangt, überlässt Detlev W. seinem Kunden die Ware in vollem Bewusstsein darüber, dass der Stoff mit einigen nicht risikofreien Zusatzstoffen versehen ist, ohne Jens H. darüber in Kenntnis zu setzen.

Zwei Tage später erfährt Detlev W. aus der Zeitung vom Tod seines ehemaligen Kunden Jens H., der laut gerichtsmedizinischem Befund an einer Injektion Heroin verstarb, welches mit giftigen Chemikalien gestreckt war. Die Polizei kann Detlev W. trotz dessen Versuch unterzutauchen ausfindig machen und festnehmen. Detlev W. wurde schon mehrfach wegen Verstößen gegen das Betäubungsmittelgesetz bestraft.

Fall 5 (Diebstahl)

Miriam H. hat sich entschlossen, den frühlingshaften Sonntag auszunutzen und einen Spaziergang durch den Stadtpark zu machen. Ihre Handtasche lässt sie dabei locker an einem Finger der linken Hand hin- und herpendeln. Sie merkt nicht, wie sich ihr ein Radfahrer mit hoher Geschwindigkeit nähert und plötzlich mit einem schnellen Griff die Handtasche erfasst. Frau H. läuft schreiend hinter dem Radfahrer her, doch der entfernt sich sehr schnell und ist bald verschwunden. Über ihr Handy benachrichtigt sie die Polizei, die ihr am nächsten Tag die Handtasche wiederbringen kann, die der Täter in das Gebüsch geworfen haben muss. Die Geldbörse aus der Tasche ist verschwunden. Wenig später kann der 22-jährige Carsten L. bei einem ähnlichen Tatversuch in einem anderen Park gestellt werden. Er gesteht die Tat an Frau H. und sieben weitere Fälle. Zudem weist er bereits Vorstrafen wegen ähnlicher Delikte auf.

Fall 6 (Raub)

Das Ehepaar Johann und Kerstin M. betreibt ein gut gehendes Uhren- und Schmuckgeschäft. Als Herr M. an einem Montagabend gerade im Begriff ist, den Laden zu schließen, taucht plötzlich noch ein Kunde auf, der unbedingt noch einen Verlobungsring kaufen will. Herr M. führt den Mann in den hinteren Teil des Geschäfts und zeigt ihm einige kostspielige Ringe. In dem Moment zieht der Täter eine Waffe und droht Herrn M., ihn zu erschießen, sollte der ihm nicht unverzüglich die wertvollsten Schmuckstücke nebst den Tageseinnahmen in der Kasse aushändigen. Herr M. kann die Waffe jedoch sofort als Spielzeugpistole identifizieren und weigert sich das Geforderte auszuliefern. Da beginnt der Täter mit der Scheinwaffe auf sein Opfer einzuschlagen, bis Herr M. schließlich bewusstlos am Boden liegt, sammelt schnell ein paar Schmuckstücke ein, entwendet das Geld aus der Kasse, die noch nicht verschlossen war und verschwindet. Herr M. erleidet eine schwere Gehirnerschütterung. Aufgrund einer genauen Personenbeschreibung kann der Täter identifiziert und verhaftet werden. Es handelt sich um den 32-jährigen Frank S., der bereits wegen mehrerer Überfälle Haftstrafen zu verbüßen hatte.

Zu jedem dieser Szenarien sollten die Probanden das Verhalten des Täters einschätzen, die Formulierung der Items erfolgte in Anlehnung an Untersuchungen von Jones und Kaplan (2003). Auf einer siebenstufigen Skala mit den Endpunkten 1 = *gar nicht* und 7 = *sehr* sollte über zwei Items die strafrechtliche Verantwortung des Täters angegeben werden. Die Stabilität des kriminellen Verhaltens wurde über ein Item erfasst. Jeweils ein Item erfragte die wahrgenommene Schwere des Delikts bzw. die Sympathie mit dem Täter. Die wahrgenommene Sympathie könnte ein extra-legaler Faktor sein, der die Strafhöhe beeinflusst, weshalb diese Frage aufgenommen wurde.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... wie sympathisch ist Ihnen der Täter?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Im Anschluss daran sollten die Probanden für den Täter ein angemessenes Strafmaß empfehlen. Der Strafrahmen wurde einheitlich auf einer 13-stufigen Skala mit den Endpunkten 1 = *1 Jahr* und 13 = *7 Jahre* vorgegeben, um das Antwortformat für alle Fallvarianten gleich zu gestalten und nicht unbeabsichtigt normative Erwartungen vorzugeben.

Ankermanipulation

Als erste Manipulation wurde die Ankersetzung in zwei Experimentalgruppen realisiert. Eine Kontrollgruppe bearbeitete die Materialien ohne Ankerwerte. Die Probanden der Experimentalgruppen erhielten die Information, dass sich eine andere Person bereits mit diesen Fällen beschäftigt hatte und ein bestimmtes Strafmaß (= den Ankerwert) empfiehlt. Die Instruktion lautete: „Ein Richter, der sich mit diesem Fall beschäftigt hat, empfiehlt eine Strafe von 15 Monaten [27 Monaten]. Welches Strafmaß halten Sie für das begangene De-

likt für angemessen?“. Als Ankerwerte wurden die in Pilotstudie 1 ermittelten hohen und niedrigen Strafen pro Delikt (siehe Tabelle 4.13) eingesetzt. In der Kontrollgruppe (ohne Anker) wurden die Probanden lediglich aufgefordert, ein in ihren Augen angemessenes Strafmaß zu vergeben.

Tabelle 4.13. verwendete Ankerwerte für die Fallvignetten

	niedriger Anker ¹	hoher Anker ¹
leichte Delikte		
Fall 3 Diebstahl	15	27
Fall 5 Diebstahl	12	30
mittelschwere Delikte		
Fall 1 Körperverletzung	40	55
Fall 6 Raub	41	54
schwerwiegende Delikte		
Fall 2 schwere Körperverletzung	68	85
Fall 4 Totschlag	69	85

Anmerkung: ¹ Strafmaß in Monaten.

Um auch Einflüsse aufgrund der unterschiedlichen Relevanz der Ankerquelle zu analysieren, wurde als zweites die Person des Ankersetzers variiert. Es handelte sich entweder um einen juristischen Experten (d.h. einen Richter), dessen Urteil vergleichsweise mehr Gewicht besitzen sollte als die Meinung eines juristischen Laien (z.B. eines Psychologiestudenten). Die Instruktion lautete folglich: „Ein Richter [Psychologiestudent], der sich mit diesem Fall beschäftigt hat, empfiehlt eine Strafe von 40 Monaten [55 Monaten]. Welches Strafmaß halten Sie für das begangene Delikt für angemessen?“. Als Ankerwerte wurden auch hier die in Pilotstudie 1 ermittelten hohen und niedrigen Strafen pro Delikt (siehe Tabelle 4.13) eingesetzt.

Eine dritte Manipulation betraf die Formulierung des Ankerwertes. Üblicherweise werden die Anker als numerische Zahlen vorgegeben. Um zu prüfen, inwieweit auch semantische Umschreibungen eines Ankers das Urteil beeinflussen können, wurde zum Vergleich eine qualitative Formulierung gewählt, um das bisherige Strafverhalten eines Richters zu beschreiben. Die Instruktion lautete in diesem Fall: „Ein für seine harten [milden] Strafen bekannter Richter, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt ein sehr hohes [sehr

niedriges] Strafmaß. Welches Strafmaß halten Sie für angemessen?“. Hier wurde nur die relevante Ankerquelle eines juristischen Experten realisiert, da ein streng urteilender juristischer Laie wenig plausibel erschien und etwaige Effekte nicht eindeutig auf die Art der Formulierung des Ankerwertes hätten zurückgeführt werden können.

4.3.3 Durchführung

Die Befragung der Referendare erfolgte in Kleingruppen mit bis zu 15 Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu Beginn bzw. am Ende der regelmäßig stattfindenden Arbeitsgruppentreffen. Die Studierenden wurden im Rahmen von Vorlesungen rekrutiert und in Gruppen mit bis zu 50 Teilnehmerinnen und Teilnehmern befragt. Nach dem Hinweis auf die Freiwilligkeit der Teilnahme und die gewährleistete Anonymität wurden die Probanden instruiert, den ihnen vorgelegten Fragebogen zu bearbeiten. Die Zuordnung der Probanden zu den einzelnen Bedingungen erfolgte zufällig. Um Reihenfolgeeffekte zu vermeiden, wurde die Abfolge der Szenarien innerhalb der Fragebögen ausbalanciert. Die Ankersetzung (niedrig, kein, hoch), die Relevanz der Quelle (niedrig, hoch) und die Formulierung des Ankers (quantitativ, qualitativ) wurden als *between-subjects*-Faktoren realisiert, die Probanden erhielten für ihre Fallvignetten also durchgängig nur eine der jeweiligen Bedingungen. Tabelle 4.14 zeigt die Verteilung der beiden Stichproben auf die Versuchsbedingungen.

Tabelle 4.14. Fallzahlen für die realisierten Bedingungen

	quantitativer Anker			qualitativer Anker	
	niedrig	kein	hoch	niedrig	hoch
Referendare	38	26	41	60	64
Studierende	39	29	47	48	53

Die durchschnittliche Bearbeitungszeit bei den Studierenden lag bei 25 Minuten, die Referendare benötigten im Durchschnitt ca. 30 Minuten. Abschließend erfolgte der Verweis auf die Verfügbarkeit der Ergebnisse im Internet bzw. als Kurzbericht in den Referendarabteilungen.

4.3.4 Ergebnisse

Manipulationskontrolle

Als erstes wurde geprüft, ob die Fallvignetten hinsichtlich der Schwereinschätzungen und der Strafhöhen entsprechend den Erwartungen wahrgenommen wurden. Da zwischen den Vignetten innerhalb der Deliktgruppen keine Unterschiede bestanden, wurden für die weiteren Analysen die beiden Szenarien pro Deliktgruppe zusammengefasst. Für die Bestimmung des Schwereindex und der empfohlenen Strafen wurden Mittelwerte über die Items pro Deliktgruppe gebildet. Die deskriptive Statistik für die Deliktschwere findet sich in Tabelle 4.15.

Tabelle 4.15. Schwereinschätzung der Fallvignetten zu Studie 1

	<i>N</i> Items	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	Cronbach's Alpha
geringfügige Delikte	5	5.51 ^a	.61	.77
mittlere Delikte	5	5.83 ^b	.59	.75
schwerwiegende Delikte	5	6.10 ^c	.57	.80

Anmerkung: ¹ auf einer siebenstufigen Skala von 1 = gar nicht bis 7 = sehr; ^{a,b,c} Mittelwerte der drei Deliktgruppen unterscheiden sich voneinander bei $p < .001$.

Die Ergebnisse entsprachen in Bezug auf die Schwereinschätzung den Erwartungen. Die Mittelwerte für die drei Deliktgruppen lagen zwar alle im oberen Bereich der siebenstufigen Skala. Dennoch waren die Einschätzungen für die vergleichsweise geringfügigen Delikte relativ am niedrigsten ausgeprägt und die Einschätzungen für die eher schwerwiegenden Delikte am höchsten; $F(2,872) = 42.38$; $p < .001$. Die Fälle wiesen mit Reliabilitätskoeffizienten über $\alpha = .75$ gute interne Konsistenzen auf.

Auch im Hinblick auf die Strafempfehlungen bestätigte sich die Erwartung, dass sich unter statistischer Kontrolle der Ankerbedingung die vergebenen Strafen pro Deliktgruppe unterschieden. Die geringfügigen Delikte wurden am leichtesten bestraft ($M = 12.8$ Monate), gefolgt von den mittleren Delikten ($M = 32.0$ Monate) und die höchsten Strafen wurden mit $M = 46.1$ Monaten für die schwerwiegenden Delikte vergeben; $F(2,868) = 139.62$; $p < .001$.

Prüfung der Untersuchungshypothesen

Die erste Hypothese nahm an, dass die Vorgabe von Ankerwerten die Strafempfehlungen der Probanden beeinflusst. Zur Überprüfung der Ankerwirkung wurde eine univariate Varianzanalyse berechnet. Die abhängige Variable bildete das über alle drei Delikttypen aggregierte Strafmaß, als unabhängige Variable wurde die Ankerbedingung (niedrig, keine, hoch) aufgenommen. Der postulierte Haupteffekt der Ankerwirkung wurde durch die Analysen bestätigt. Es ergab sich ein signifikanter Effekt für die Ankersetzung; $F(2,440) = 9.30$; $p < .001$. Bei Vorgabe eines niedrigen Ankers lagen die Strafempfehlungen mit $M = 27.6$ Monaten deutlich niedriger als bei Vorgabe eines hohen Ankers ($M = 33.1$ Monate). Die Kontrollgruppe lag mit $M = 28.7$ Monaten erwartungsgemäß dazwischen. Statistisch bedeutsame Unterschiede bestanden zwischen der niedrigen und der hohen Ankerbedingung sowie der Kontrollgruppe und der hohen Ankerbedingung. Hinsichtlich der Ankerwirkung konnte Hypothese 1 damit bestätigt werden.

In der zweiten Hypothese wurde angenommen, dass der Ankereffekt innerhalb der drei Deliktgruppen unterschiedlich stark ausgeprägt ist. Bei den geringfügigen Delikten sollten die Verzerrungen in den Strafempfehlungen extremer ausfallen als bei den schwerwiegenden Delikten. Eine Varianzanalyse mit Messwiederholung, in die das Strafmaß für die drei Deliktgruppen als *within-subjects*-Faktor und die Ankerbedingung (niedrig, kein Anker, hoch) als *between-subjects*-Faktor eingingen, bestätigte den bereits berichteten Haupteffekt der Ankerbedingung. Weiterhin ergab sich ein Haupteffekt der Deliktschwere; $F(2,456) = 608.96$; $p < .001$. Die Strafempfehlungen fielen bei den geringfügigen Delikten am niedrigsten aus ($M = 11.7$ Monate), gefolgt von den mittleren Delikten ($M = 30.0$ Monate). Die höchsten Strafen wurden mit $M = 44.2$ Monaten für die schwerwiegenden Delikte vergeben. Die Post-hoc-Analyse bestätigte, dass sich alle drei Mittelwerte signifikant voneinander unterschieden. Diese beiden Haupteffekte werden durch eine Interaktion zwischen Anker und Deliktschwere qualifiziert; $F(4,456) = 2.62$; $p < .05$. Die durchgeführten Post-hoc-Analysen zeigten, dass bei allen drei Delikttypen jeweils die hohe Ankerbedingung signifikant verschieden sowohl von der niedrigen Ankerbedingung als auch von der Kontrollgruppe war. Zwischen der niedrigen Ankerbedingung und der Kontrollgruppe bestanden keine signifikanten Unterschiede in den Strafempfehlungen. Wie Abbildung 4.10 zeigt, waren die Unterschiede in den Strafempfehlungen zwischen der niedrigen und der hohen Ankerbedingung entgegen den Erwartungen bei den geringfügigen Delikten

kleiner als bei den schwerwiegenden Delikten. Hypothese 2 konnte damit nicht bestätigt werden.

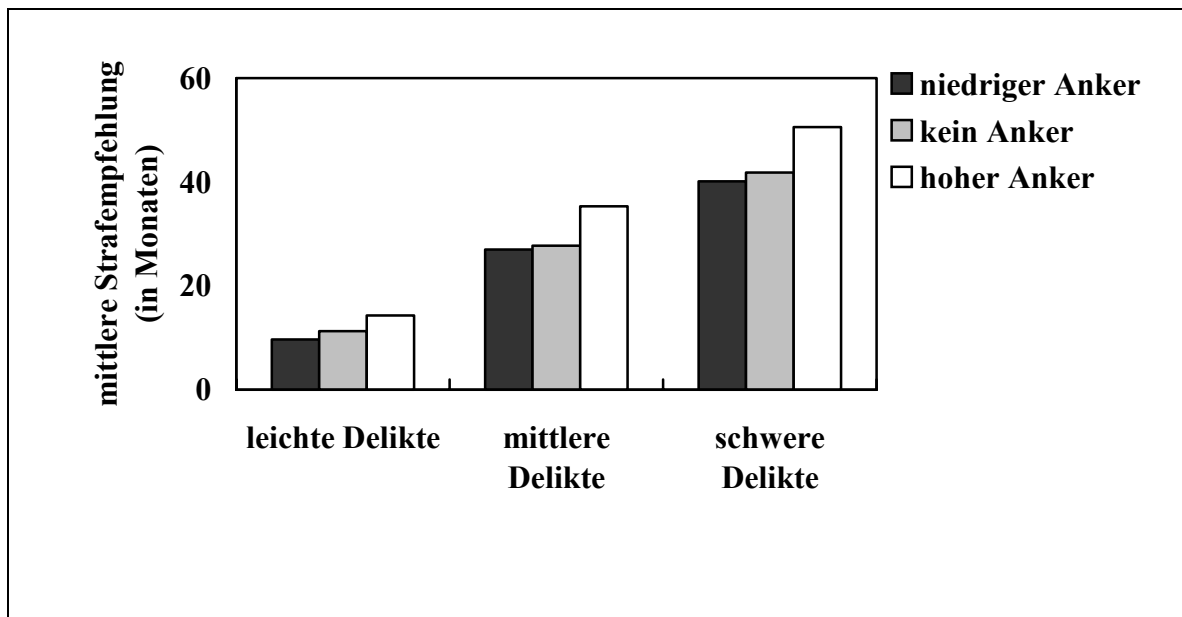


Abbildung 4.10. Strafempfehlungen für die drei Delikttypen in Abhängigkeit der Ankersetzung

Die dritte Hypothese postulierte einen Zusammenhang zwischen den Schwereinschätzungen der Delikte und den vergebenen Strafen. Je schwerwiegender ein Delikt eingeschätzt wird, umso höher sollte das Strafmaß ausfallen, sofern keine Ankerwerte das Urteil der Probanden beeinflussen. Zur Überprüfung dieser Annahme wurden zunächst die Schwereinschätzungen und Strafmaße für die drei Deliktstufen zusammengefasst. Anschließend wurden für die beiden Ankerbedingungen und die Kontrollgruppe (ohne Anker) bivariate Korrelationen zwischen der Schwereinschätzung und der Strafzumessung berechnet. In einem dritten Schritt erfolgte die Prüfung, ob sich die Korrelationskoeffizienten der Ankerbedingungen vom Koeffizienten für die Kontrollgruppe unterscheiden. Wie Tabelle 4.16 zeigt, verringerte sich der Zusammenhang zwischen der Schwereinschätzung der Delikte und dem vergebenen Strafmaß durch die Vorgabe der Ankerwerte. Die gesetzten Anker verzerrten die den Delikten zugewiesenen angemessenen Strafmaße. Hypothese 3 wurde somit bestätigt.

Tabelle 4.16. Korrelation zwischen Schwereinschätzung und Strafhöhe

	niedriger Anker	Kontrollgruppe	hoher Anker	<i>p</i> niedriger Anker vs. KG	<i>p</i> hoher Anker vs. KG
<i>r</i>	.29**	.40***	.30**	< .05	< .05
<i>N</i>	77	65	89		

Anmerkung: ***p* < .01 ****p* < .001.

Die vierte Hypothese bezog sich auf den Ausbildungsstand. Es wurde erwartet, dass sich die Referendare in ihrem Urteil weniger stark von den Ankerwerten beeinflussen lassen als Jurastudenten. Die Strafempfehlungen der Studierenden sollten in den beiden Ankerbedingungen jeweils extremer ausfallen als die Strafen der Referendare. Dazu wurde eine multivariate Varianzanalyse mit dem Strafmaß in den drei Deliktgruppen als abhängiger Variable und der Berufserfahrung (Referendare, Studierende) sowie der Ankersetzung (niedrig, hoch) als den unabhängigen Variablen durchgeführt. Die Analyse ergab zunächst wiederum den bereits berichteten Haupteffekt der Ankersetzung. Weiterhin ergab sich ein multivariater Haupteffekt des Ausbildungsstands; $F(3,160) = 6.67$; $p < .001$, der auf signifikante Gruppenunterschiede in den mittleren und schwerwiegenden Delikte zurückzuführen ist; $F < 1$ für die geringfügigen Delikte; $F(1,162) = 15.60$; $p < .001$ für die mittleren Delikte; $F(1,162) = 14.39$; $p < .001$ für die schwerwiegenden Delikte. In den mittleren und schwerwiegenden Delikten vergaben die Rechtsreferendare insgesamt mildere Strafen als die Jurastudenten (siehe Abbildung 4.11).

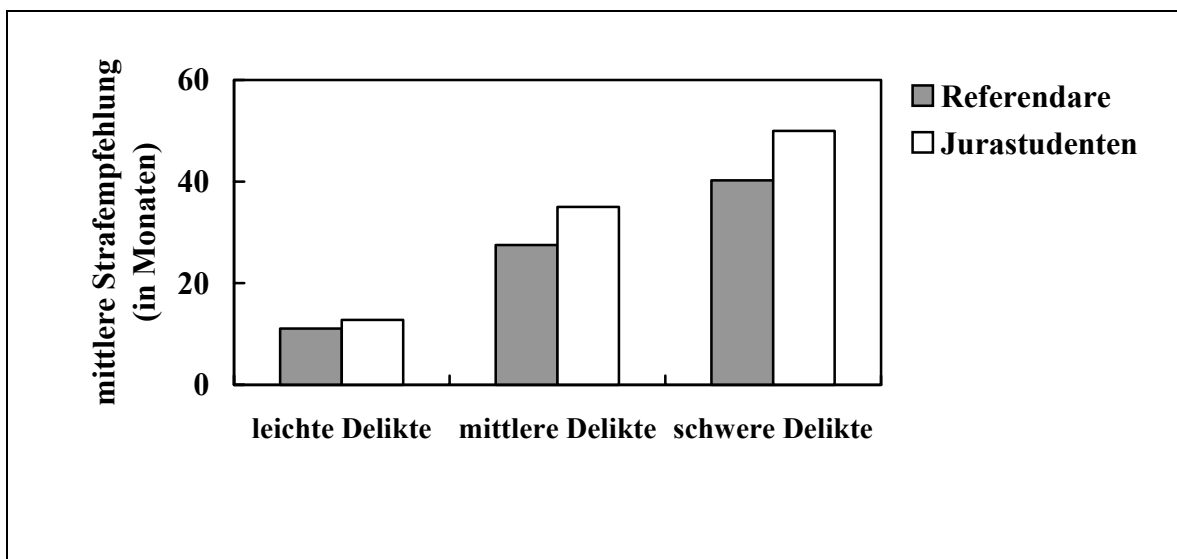


Abbildung 4.11. Effekt des Ausbildungsstands auf das Strafverhalten bei den drei Delikten

Diese beiden Haupteffekte wurden durch den postulierten und in den Analysen bestätigten Interaktionseffekt qualifiziert; multivariates $F(3,160) = 5.71$; $p < .001$, der auf signifikante Unterschiede bei den mittleren und schweren Delikten zurückzuführen ist; $F(1,162) = 9.10$; $p < .01$ für die mittleren Delikte; $F(1,162) = 9.10$; $p < .01$ für die schweren Delikte. Wie erwartet vergaben die Jurastudenten in der hohen Ankerbedingung höhere Strafen als die Referendare. In der niedrigen Ankerbedingung sollten die Strafempfehlungen der Studierenden niedriger ausfallen als bei den Referendaren. Wie die Post-hoc-Analysen zeigten, waren die Unterschiede zwischen den Gruppen bei Vorgabe eines niedrigen Ankers jedoch nicht statistisch bedeutsam (siehe Abbildung 4.12). Für die geringfügigen Delikten zeigten sich keine signifikanten Unterschiede ($F < 1$). Hypothese 4 ließ sich somit nur teilweise bestätigen.

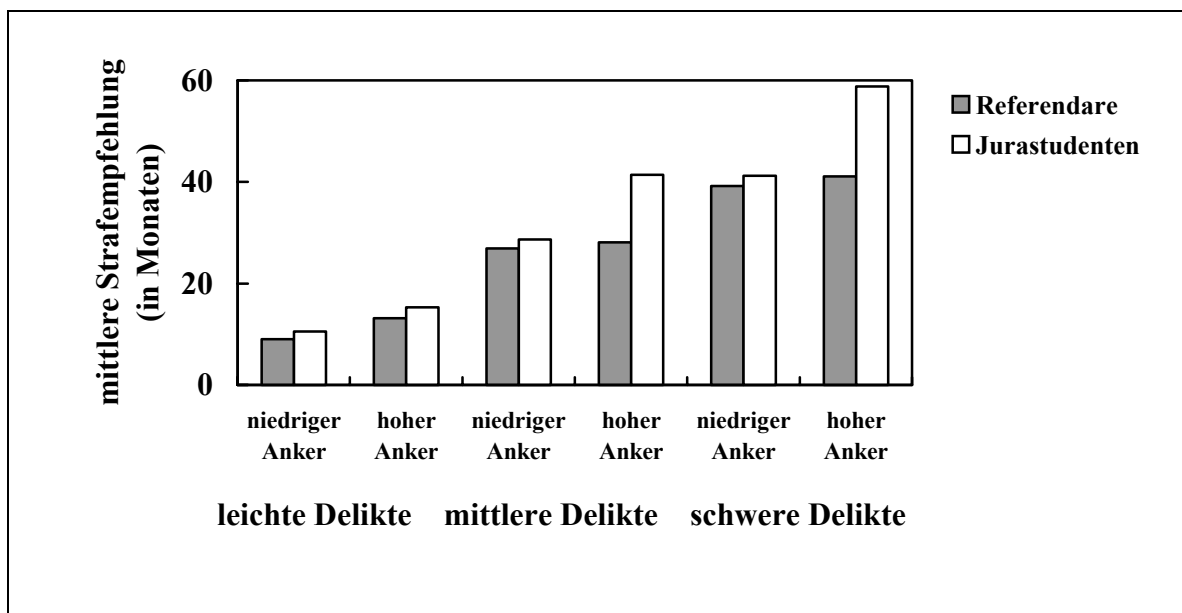


Abbildung 4.12. Interaktion zwischen Deliktschwere, Ausbildungsstand und Ankersetzung auf das Strafverhalten der Probanden

Zusätzlich zu diesem Befund postulierte Hypothese 5, dass die Anfälligkeit der Probanden für die Ankerwirkung in Abhängigkeit von der Berufserfahrung auch in den drei Deliktstufen variiert. Bei leichten Delikten sollten sich sowohl die Referendare als auch die Studierenden stärker von den gesetzten Ankern leiten lassen als bei den mittleren und schwerwiegenden Delikten, wobei die Orientierung an den Ankern bei den Studierenden insgesamt größer sein sollte als bei den Referendaren. Es wurde eine Varianzanalyse mit Messwiederholung durchgeführt, in die das Strafmaß für die drei Deliktgruppen als *within-subjects*-Faktor einging, die *between-subjects*-Faktoren bildeten die Gruppenzuge-

hörigkeit (Referendar, Student) und die Ankersetzung (niedrig, hoch). Neben den bereits berichteten Haupteffekten der Ankerwirkung und des Ausbildungsstandes sowie der Interaktion aus beiden Faktoren erbrachte die Analyse einen Haupteffekt der Deliktschwere; $F(2,161) = 439.04$; $p < .001$. Mit zunehmender Schwere des Delikts stiegen die Strafmaße an. Für die leichten Delikte wurden im Durchschnitt 11.2 Monate ($SD = .78$) vergeben, für die mittleren Delikte durchschnittlich 31.3 Monate ($SD = 95$) und für die schweren Delikte $M = 45.0$ Monate ($SD = 1.29$). Alle drei Stufen unterschieden sich signifikant voneinander. Dieser Haupteffekt wurde allerdings durch eine signifikante Interaktion mit dem Ausbildungsstand qualifiziert; $F(2,161) = 7.55$; $p < .001$: je schwerwiegender das Delikt wahrgenommen wurde, umso größer ist die Diskrepanz zwischen den Strafempfehlungen der Referendare und Jurastudenten (siehe Abbildung 4.13).

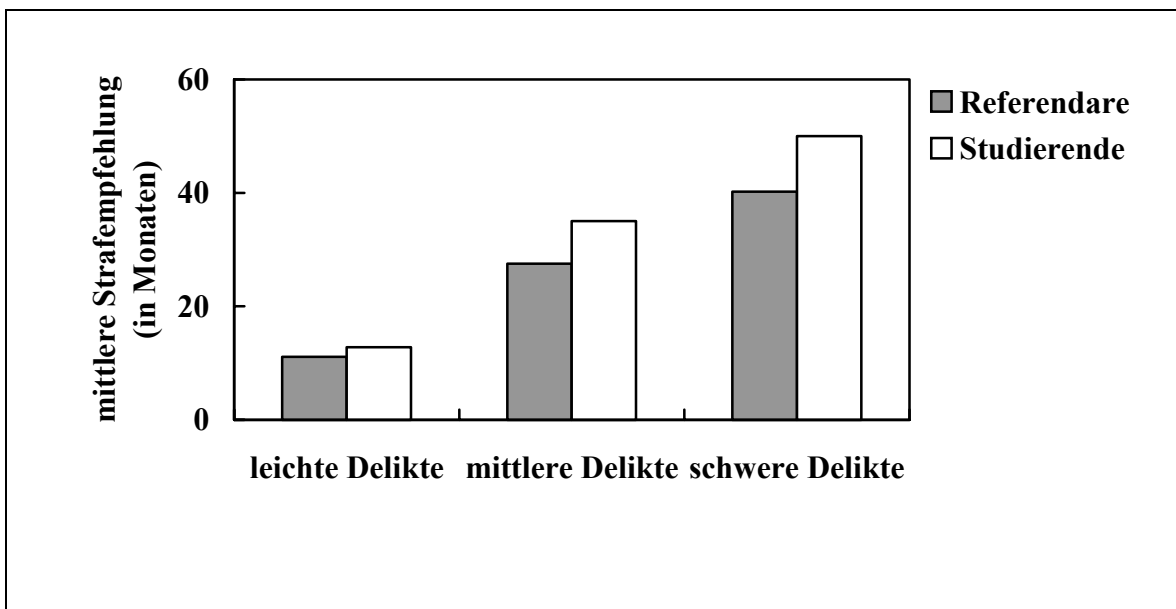


Abbildung 4.13. Effekt der Deliktschwere und des Ausbildungsstands auf die vergebenen Strafmaße

Für Hypothese 5 war weiter die gefundene Dreifachinteraktion zwischen der Deliktschwere, der Ankerbedingung und dem Ausbildungsstand relevant; $F(2,161) = 6.63$; $p < .001$. Wie Abbildung 4.14 verdeutlicht, passen sich die Strafempfehlungen in den Ankerbedingungen bei den Referendaren mit zunehmender Deliktschwere einander an. Damit bestätigte sich der postulierte Rückgang der Ankernutzung bei den Referendaren, die Studenten zeigten jedoch entgegen den Erwartungen bei zunehmender Deliktschwere einen stärkeren Rückgriff auf die Ankerinformation.

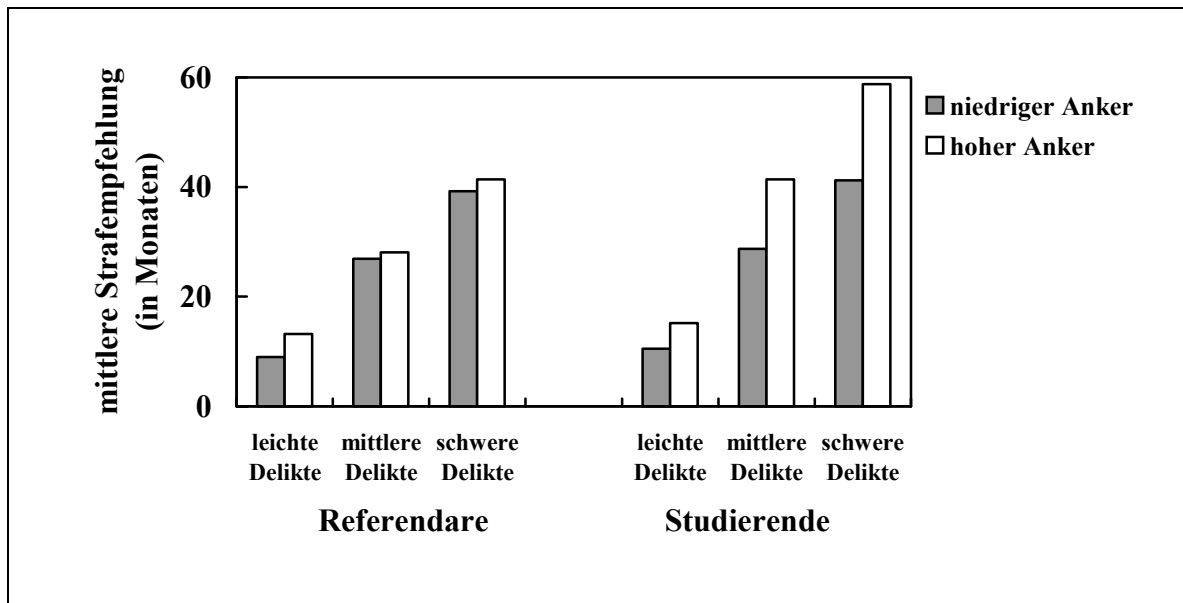


Abbildung 4.14. Interaktion von Deliktschwere, Ausbildungsstand und Ankersetzung auf die Strafempfehlungen

In Hypothese 6 wurde postuliert, dass die Relevanz der Ankerquelle das Ausmaß beeinflusst, in dem sich die Probanden an den vorgegebenen Strafen orientieren. Bei einem Juristen (= hohe Relevanz) sollten die Anker stärker in das eigene Urteil einbezogen werden als bei einem Psychologiestudenten (= niedrige Relevanz). Dies sollte sich in einer Interaktion aus Relevanz der Quelle und der Ankerwirkung zeigen. In die multivariate Varianzanalyse gingen die Strafempfehlungen für die drei Deliktstufen als abhängige Variablen ein, die unabhängigen Variablen bildeten die Relevanz der Quelle (niedrig, hoch) und die Ankersetzung (niedrig, hoch). Die Analyse erbrachte den bereits beschriebenen Haupteffekt der Ankersetzung. Für die Relevanz der Quelle ergaben sich keine statistisch bedeutsamen Effekte. Das bedeutet, dass die Ankerinformation auch dann genutzt wurde, wenn sie aus einer Quelle ohne jede Fachkenntnis stammte.

Hypothese 7 bezog sich auf die Formulierung des Ankerwertes. Es wurde angenommen, dass der qualitativ umschriebene Anker zwar einen geringeren, aber dennoch nachweisbaren Einfluss auf die Strafempfehlungen haben sollte, d.h. auch bei einer qualitativen Vorgabe sollten sich die Urteile unter niedriger und hoher Ankerbedingung signifikant voneinander unterscheiden. Es wurde somit ein Interaktionseffekt zwischen der Formulierung des Ankers und der Ankersetzung postuliert. Die statistische Prüfung erfolgte über eine univariate Varianzanalyse mit der über alle drei Deliktstufen aggregierten Strafzumessung als abhängiger Variable. Die Faktoren bildeten die Formulierung (qualitativ,

quantitativ) und die Ankersetzung (niedrig, hoch). Neben dem bereits beschriebenen Haupteffekt der Ankerbedingung ergab sich ein Haupteffekt der Formulierung; $F(1,335) = 3.57$; $p < .05$: die quantitative Ankersetzung führte zu niedrigeren Strafempfehlungen ($M = 29.6$ Monate) als die qualitative Vorgabe ($M = 32.1$ Monate). Die beiden Haupteffekte wurden aber durch eine signifikante Interaktion zwischen der Ankersetzung und der Ankerformulierung qualifiziert; $F(1,335) = 5.43$; $p < .05$. Wie Abbildung 4.15 zeigt, führte die semantische Umschreibung des Ankerwerts nur in der hohen Ankerbedingung zu ähnlichen Verzerrungen wie die numerische Vorgabe. Für den niedrigen Anker ließ sich dieser Effekt nicht bestätigen. Der Ankereffekt trat somit bei der numerischen Vorgabe deutlicher auf als bei der qualitativen Umschreibung.

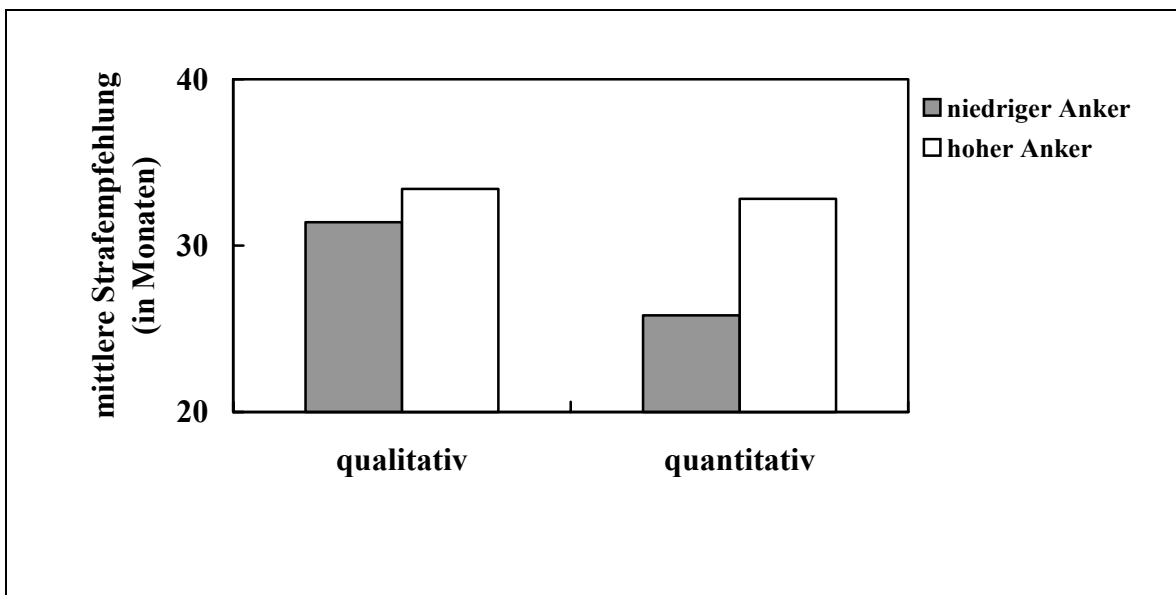


Abbildung 4.15. Interaktion zwischen Ankersetzung und Ankerformulierung auf das Strafmaß bei schwerwiegenden Delikten

4.3.5 Diskussion

Das Ziel des ersten Experiments bestand in der Replikation und Erweiterung des Ankereffekts im juristischen Kontext. In die Befragung der hier untersuchten Stichproben wurden dabei erstmals verschiedene Deliktgruppen (Diebstahl, Körperverletzung, Totschlag) einbezogen. Bei diesen Delikten zeigte sich (ebenso wie bei der Vorgabe eines Vergewaltigungsfalles in der Untersuchung von English und Mussweiler, 2001) die Wirksamkeit numerischer Anker. Der in Hypothese 1 postulierte Ankereffekt konnte repliziert werden. Bei

der Vorgabe hoher Ankerwerte sprachen die Probanden höhere Strafempfehlungen aus als ohne Vorgabe von Ankern. Die Kontrollgruppe gab wiederum höhere Empfehlungen ab als die Probanden der niedrigen Ankerbedingung. Die Vermutung, dass vor allem bei geringfügigen Delikten eher heuristische Hinweisreize genutzt werden (Hypothese 2), ließ sich jedoch nicht bestätigen. Vielmehr wurden mit zunehmender Schwere der Delikte eher die hohen Anker bei den Strafempfehlungen berücksichtigt.

Die zweite Fragestellung betraf den Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Schwere eines Delikts und der zugehörigen Strafempfehlung. Grundlage für die Strafzumessung sollten in erster Linie die jeweiligen Fall- und Personenmerkmale sein. Je schwerwiegender somit ein Delikt eingeschätzt wurde, umso höher sollte das Strafmaß ausfallen. Es wurde argumentiert, dass die Vorgabe eines Ankerwertes diesen unmittelbaren Zusammenhang jedoch direkt beeinflusst. Die Ankerwerte stellen per definitionem Extremwerte dar, die mit der tatsächlichen Fallbeschreibung nur marginal korrespondieren. Wenn sich die Probanden bei ihren Urteilen an diesen Ankerwerten orientieren und das Strafmaß in die jeweilige Richtung des Ankers korrigieren, sollte der Zusammenhang zwischen der eingeschätzten Deliktschwere und der Strafhöhe reduziert werden. Dieser in Hypothese 3 postulierte Befund konnte bestätigt werden: Die Korrelation zwischen der Schwereinschätzung und dem Strafmaß verringerte sich signifikant, wenn den Probanden für die Entscheidungsfindung Ankerwerte präsentiert wurden.

Eine nächste Erweiterung des Ankermechanismus betraf die Einbeziehung von Probanden mit unterschiedlicher juristischer Expertise. Die Referendare urteilten insgesamt deutlich milder als die Studierenden. Zusätzlich bestätigten die Analysen die in Hypothese 4 postulierte Annahme insofern, als die Jurastudenten (mit vergleichsweise geringer Expertise) sich deutlicher als die Referendare von den hohen Ankerwerten leiten ließen. Ein ähnliches Befundmuster wurde auch für die niedrigen Ankerwerte erwartet, hier sollten die Studierenden mit ihren Strafempfehlungen unter denen der Referendare liegen. Dabei zeigten sich jedoch keine Unterschiede in den Strafen. Die Tatsache, dass die Referendare insgesamt eher milde Strafen vergaben, könnte eine Erklärung für diesen Befund sein. Wenn man auf Seiten der Referendare aufgrund der größeren praktischen Erfahrung ein generell milderes Strafverhalten annimmt, würden deren durchschnittliche Strafempfehlungen deutlich unter denen der Studierenden liegen. Bei den Referendaren könnte man somit bei den niedrigen Ankerwerten ein *floor*-Effekt vermuten, den die Studierenden nicht unterbieten. Dieser zum Teil erwartungswidrige Befund zeigte sich übrigens über alle drei Deliktgruppen (Hypothese 5).

Ausgehend von der Überlegung, dass Studierenden der Rechtswissenschaften die Praxiserfahrung im Umgang mit strafrechtlichen Fällen fehlt, während den Referendaren für die Zeit ihres juristischen Vorbereitungsdienstes meist ein Mentor zur Seite steht, und in Anbetracht der Tatsache, dass Strafurteile durchaus massiv in das Leben anderer Menschen eingreifen, wurde argumentiert, dass speziell für den juristischen Kontext die Relevanz der Ankerquelle einen Einfluss auf die Ankernutzung hat. Die in Hypothese 6 formulierte Annahme, dass sich die Probanden in der juristischen Urteilsfindung hauptsächlich auf relevante Ankerquellen stützen und irrelevante Quellen weitgehend ignorieren, konnte nicht bestätigt werden. Die untersuchten juristisch geschulten Personen differenzierten nicht hinsichtlich der Relevanz der Ankerquelle. Sie berücksichtigten die irrelevante Quelle in vergleichbarem Maße für ihre Entscheidungen wie die relevante Quelle. Dieses Ergebnis stützt Befunde anderer Arbeiten im juristischen Kontext bei Vorgabe anderer Deliktarten (Englich et al., 2006).

Eine dritte Erweiterung des Ankermechanismus betraf die Formulierung des Ankerwertes. Bisherige Untersuchungen stützten sich vornehmlich auf numerische Vorgaben. Im juristischen Kontext sind Aussagen wie „ein strenger Richter“ jedoch durchaus üblich und lassen bedingt Schlussfolgerungen auf die Höhe des von diesem Richter verhängten Urteils zu. In der dazu formulierten Hypothese 7 wurde angenommen, dass die semantische Umschreibung eines Ankers zwar im Vergleich zu numerischen Werten zu geringeren, aber dennoch beobachtbaren Ankereffekten führt. Es konnte gezeigt werden, dass die Strafempfehlungen jedoch nur bei der numerischen Vorgabe dem postulierten Effekt entsprachen, bei qualitativer Umschreibung unterschieden sich die Strafmaße nicht voneinander. Die postulierte Annahme wurde durch die Daten nur insofern gestützt, als die numerische (z.B. 5 Jahre) und die semantische Vorgabe (ein strenger Richter) in der hohen Ankerbedingung zu vergleichbaren Effekten führte, nicht jedoch bei einem niedrigen Anker.

Zusammenfassend wurde in diesem ersten Experiment zum einen die Wirkung des Ankereffekts für einen erweiterten Kanon von Delikten nachgewiesen. Zum anderen zeigten verschiedene Manipulationen auf Seiten des Ankers, welche Einflussmöglichkeiten auf die Urteilsfindung im juristischen Kontext bestehen können. In einem nächsten Schritt sollten nun vorwiegend Persönlichkeitsmerkmale und deren Auswirkungen auf die Urteilsfindung genauer betrachtet werden.

4.4 Experiment 2

Wie bereits geschildert, unterscheiden sich Personen in ihrem individuellen Bedürfnis, sich mit Problemstellungen auseinanderzusetzen. Einige Menschen suchen bevorzugt Situationen auf, in denen sie ihr analytisches Denken und ihr Wissen unter Beweis stellen können, während andere versuchen, den kognitiven Aufwand möglichst zu minimieren. Dieses Bedürfnis zum Nachdenken (*Need for Cognition*) vs. schnell zu einer Lösung zu kommen (*Need for Cognitive Closure*) kann sich unmittelbar auf die juristische Urteilsfindung auswirken.

Juristen, die sich intensiv mit Fällen beschäftigen, erkennen unter Umständen Zusammenhänge und bewerten Fakten anders als Personen, die sich eher auf ihre Intuition verlassen. Das würde beispielsweise bedeuten, dass sich Probanden mit einem hohen Kognitionsbedürfnis in ihren Entscheidungen weniger durch Ankerwerte leiten lassen als Probanden mit einem niedrigen Kognitionsbedürfnis. Personen mit einem starken Vertrauen in die eigene Intuition hingegen sollten eher eine von den Ausgangswerten verzerrte Informationsverarbeitung zeigen als Probanden mit niedrigem Vertrauen. Ausgehend von diesen Annahmen wurde weiter überprüft, ob diese beiden Konstrukte nicht auch bereichsspezifisch unterschiedlich ausgebildet sein können. Ein Hauptaugenmerk von Experiment 2 lag auf der Frage, inwieweit ein allgemeines vs. bereichsspezifisches Kognitionsbedürfnis bzw. Vertrauen in die eigene Intuition mit situativen Variablen wie der Vorgabe von Ankerwerten interagiert. Die Einbeziehung der allgemeinen und bereichsspezifischen Ausprägung sollte geeignet sein, Urteilsdisparitäten in der Strafzumessung zu erklären.

Hinsichtlich der zweiten Persönlichkeitsdimension, des *Need for Closure*, wurde postuliert, dass durch die Bereitstellung von Ankerwerten Probanden mit einer hohen Ausprägung dieser Disposition die Möglichkeit gegeben wird, die Bearbeitung der vorgegebenen Fälle schnellstmöglich zu beenden. Die Nutzung der Ankerwerte sollte in dieser Gruppe also stärker ausfallen als bei Individuen mit geringem dispositionellem *Need for Closure*.

In Experiment 2 wurden also Urteilsverzerrungen aufgrund der beschriebenen Persönlichkeitsunterschiede genauer betrachtet. Dabei wurde angenommen, dass sich diese Persönlichkeitsmerkmale unterschiedlich stark auf die Informationsverarbeitung in Abhängigkeit des Delikttyps auswirken. Probanden mit einem hohen Kognitionsbedürfnis sollten sich intensiver mit den Fallmaterialien beschäftigen und sich bei der Urteilsfindung weni-

ger von heuristischen Hinweisreizen leiten lassen. Bezüglich der individuellen Ausprägung im *Need for Cognitive Closure* wurde erwartet, dass ein hohes *Cognitive Closure* besonders bei geringen Delikten mit einer verstärkten Ankernutzung assoziiert ist. Als experimentelle Manipulation wurde die Erzeugung von Zeitdruck aufgenommen, um zu untersuchen, wie sich die Nutzung heuristischer Hinweisreize bei Veränderung der äußeren Bedingungen der Fallbearbeitung auf die Strafmaßerteilung auswirkt. Gleichzeitig sollten die Befunde aus dem ersten Experiment an einer neuen Stichprobe repliziert werden, wobei die Ankermanipulation sich hier hauptsächlich auf die irrelevante Ankerquelle stützte.

4.4.1 Stichprobe

Für die zweite Hauptstudie wurden $N = 221$ Studierende der Rechtswissenschaften (105 Männer, 116 Frauen) an Hochschulen in Berlin-Brandenburg befragt. Die Teilnehmer befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen dem zweiten und achten Fachsemester. 89.4 Prozent der Stichprobe besaßen die deutsche Staatsbürgerschaft. Das Durchschnittsalter lag bei $M = 22.6$ Jahren ($SD = 2.7$ Jahre).

4.4.2 Instrumente

Fallvignetten und Ankermanipulation

Den Probanden wurden die bereits vorgestellten Fallvignetten vorgegeben (siehe Abschnitt 4.2.2), denen nach der Einschätzung der Szenarien hinsichtlich strafrechtlicher Verantwortung des Täters und Schwere der Tat ein Strafmaß zuzuordnen war. Die Ankersetzung erfolgte durch den Hinweis, dass ein Psychologiestudent den präsentierten Fall bearbeitet habe und ein entsprechendes Strafmaß empfiehlt (= den hohen bzw. niedrigen numerischen Ankerwert). Die vorgegebenen Ankerwerte stammten wiederum aus der ersten Pilotstudie. Die Instruktion lautete folgendermaßen: „Ein Psychologiestudent, der sich mit diesem Fall beschäftigt hat, empfiehlt eine Strafe von 15 Monaten [27 Monaten]. Welches Strafmaß halten Sie für das begangene Delikt für angemessen?“. Tabelle 4.17 enthält die Ankerwerte für die verwendeten Fallvignetten.

Tabelle 4.17. Ankerwerte für die verwendeten Vignetten

	niedriger Anker ¹	hoher Anker ¹
leichte Delikte		
Fall 3 Diebstahl	15	27
Fall 5 Diebstahl	12	30
mittelschwere Delikte		
Fall 1 Körperverletzung	40	55
Fall 6 Raub	41	54
schwerwiegende Delikte		
Fall 2 schwere Körperverletzung	68	85
Fall 4 Totschlag	69	85

Anmerkung: ¹ Strafmäß in Monaten.

Kognitionsbedürfnis und Vertrauen in die eigene Intuition

Um individuelle Unterschiede in der Ausprägung auf diesen beiden Dimensionen zu erfassen, wurde eine auf sieben Items verkürzte Version des *Rational-Experiential Inventory* (REI; Epstein et al., 1996) verwendet. Da der Beruf eines Juristen jedoch in hohem Ausmaß analytisches Denken erfordert, wurde argumentiert, dass das Kognitionsbedürfnis bei Juristen eher bereichsspezifisch ausgebildet ist. Eine Faktorenanalyse (siehe Pilotstudie 2) stützte diese Annahme, das Kognitionsbedürfnis in eine allgemeine und eine rechtsspezifische Komponente aufzuteilen. Das REI wurde deshalb um zwei bereichsspezifische Subskalen (siehe Abschnitt 4.2) ergänzt und bestand in der hier verwendeten Fassung aus insgesamt 28 Items, die sich vier Skalen zuordnen ließen. Zwei Subskalen erfassten das dispositionelle Kognitionsbedürfnis, wobei sich die Items inhaltlich einmal auf eher allgemeine Problemstellungen bezogen (Übersetzung der Originalskala von Keller et al., 2000) und zusätzlich auch juristische Fragestellungen (Eigenkonstruktion, siehe Pilotstudie 2) berücksichtigten. Beispielitems lauten: „Abstrakt zu denken reizt mich nicht“ (umgekehrt kodiert) bzw. „Ich habe Freude an kniffligen juristischen Fällen.“ Analog dazu bezogen sich die zwei Subskalen zum Vertrauen in die eigene Intuition ebenfalls auf allgemeine und rechtsspezifische Probleme, z.B.: „Ich glaube, ich kann meinen Gefühlen vertrauen“ bzw. „Meine Intuition hilft mir oft bei der Bearbeitung von juristischen Fällen.“ Die Items sollten auf einer siebenstufigen Skala mit den Endpunkten 1 = *trifft gar nicht zu* und 7 =

trifft voll zu eingeschätzt werden. Die vollständige Itemliste findet sich in den Tabellen 4.7 bis 4.10, die verwendeten Items sind fett markiert.

Need for Cognitive Closure

Das von Webster und Kruglanski (1994) eingeführte *Need for Cognitive Closure* basiert auf dem Ansatz der Laien-Epistemologie und repräsentiert eine Persönlichkeitsdimension, die mit prinzipiellen Urteils- und Informationsverarbeitungsprozessen verknüpft ist. Sie wird definiert als das Bedürfnis nach eindeutigen Antworten bei gleichzeitiger Ablehnung von Ambiguität. Die Skala umfasst in ihrer Langversion 42 Items. Hänze (2002) verkürzte diese Skala auf insgesamt 11 Items, die sich fünf verschiedenen Subskalen zuordnen lassen: *preference for order and structure*, *preference for predictability*, *decisiveness*, *discomfort with ambiguity* und *closed-mindedness*. Beispiele sind die folgenden Aussagen: „Ich habe Gefallen an einer klaren und strukturierten Lebensweise.“, „Ich hasse es, mit Leuten zusammen zu sein, die unberechenbar sind.“ bzw. „Ich zögere oft, weil ich keinen Fehler machen will.“ Die Aussagen sollten auf einer siebenstufigen Skala mit den Endpunkten 1 = *vollkommen unzutreffend* und 7 = *vollkommen zutreffend* eingeschätzt werden. Die Items sind mit vollständigem Wortlaut in Tabelle 4.21 aufgeführt.

Zeitdruckmanipulation

Das *Need for Cognitive Closure* lässt sich zudem situativ manipulieren. Durch entsprechende motivationale Anreize werden auch Personen mit einem geringen dispositionellen *Need for Closure* angeregt, den Entscheidungsprozess unter Rückgriff auf heuristische Hinweisreize schneller zu beenden. Um diesen Mechanismus bei einer juristischen Stichprobe zu prüfen, wurde deshalb eine Zeitdruckmanipulation aufgenommen. Die Probanden sollten die Fallvignetten innerhalb einer gesetzten Frist bearbeiten, um ein Bedürfnis nach einer schnellen Lösung zu induzieren. Für die Bearbeitung jeder Fallvignette inklusive der Beantwortung der zugehörigen Fragen standen den Probanden 90 Sekunden zur Verfügung. Der Versuchsleiter kontrollierte mit Hilfe einer Stoppuhr den Beginn und das Ende der 90-Sekunden-Bearbeitungsintervalle. Nachdem die Hälfte der Zeit abgelaufen war, wurden die Probanden alle 10 Sekunden über die ihnen zur Verfügung stehende Restzeit informiert. Nach Ablauf der 90 Sekunden sollten die Untersuchungsteilnehmer zum nächsten Fall umblättern und dort nach dem Startsignal weiterarbeiten.

4.4.3 Durchführung

Die Befragung der Studierenden erfolgte im Rahmen der regulären Vorlesungen an Hochschulen in Berlin-Brandenburg. Eine Hälfte der Probanden erhielt die Standardinstruktion, in der sie gebeten wurden, sich einige Fallbeschreibungen durchzulesen, diese zu beurteilen und anschließend ein ihrer Meinung nach angemessenes Strafmaß auszusprechen. Die zweite Hälfte der Untersuchungsteilnehmer sollte dagegen unter Zeitdruck arbeiten. Für jeden Fall wurden 90 Sekunden Bearbeitungszeit vorgegeben, Beginn und Ende der Bearbeitung wurden durch den Versuchsleiter koordiniert. Für die Bearbeitung der beiden Skalen zum Kognitionsbedürfnis und zum *Need for Closure* sowie für die demografischen Angaben stand den Probanden wieder so viel Zeit zur Verfügung, wie sie benötigten. Die Zuordnung der Probanden zu den einzelnen Bedingungen erfolgte zufällig, in Tabelle 4.18 ist die Verteilung der Probanden auf die Bedingungen enthalten. Die durchschnittliche Bearbeitungszeit in der Standardinstruktion lag bei 25 Minuten, unter Zeitdruck beendete der überwiegende Teil der Probanden den Fragebogen nach 15 Minuten.

Tabelle 4.18. Verteilung der Probanden auf die Versuchsbedingungen

	niedriger Anker	hoher Anker
keine Zeitbegrenzung	41	49
Zeitbegrenzung	65	66

4.4.4 Ergebnisse

Manipulationskontrolle

Zunächst wurde geprüft, ob die Fallvignetten hinsichtlich der Schwereinschätzung und der Strafhöhen auch in dieser Stichprobe entsprechend den Erwartungen wahrgenommen wurden. Da zwischen den Vignetten innerhalb der Deliktgruppen keine Unterschiede bestanden, wurden für die weiteren Analysen die beiden Szenarien pro Deliktgruppe zusammengefasst. Für die Bestimmung des Schwereindex und der empfohlenen Strafen wurden Mittelwerte über die Items pro Deliktgruppe gebildet. Die deskriptive Statistik für die Deliktschwere findet sich in Tabelle 4.19.

Table 4.19. Schwereereinschätzung der Delikte in Studie 2

	<i>N</i> Items	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	Cronbach's Alpha
geringfügige Delikte	5	5.40 ^a	.68	.73
mittlere Delikte	5	5.81 ^b	.63	.76
schwerwiegende Delikte	5	6.03 ^c	.58	.74

Anmerkung: ¹ auf einer siebenstufigen Skala von 1 = gar nicht bis 7 = sehr; ^{a,b,c} Mittelwerte unterscheiden sich voneinander bei $p < .001$.

Die Ergebnisse entsprachen den Erwartungen. Die Mittelwerte für die drei Deliktgruppen lagen zwar alle im oberen Bereich der siebenstufigen Skala, dennoch fielen die Einschätzungen für die vergleichsweise geringfügigen Delikte relativ am niedrigsten aus und die Einschätzungen für die eher schwerwiegenden Delikte am höchsten; $F(2,214) = 123.68$ $p < .001$. Die Fälle wiesen mit Reliabilitätskoeffizienten über $\alpha = .70$ akzeptable interne Konsistenzen auf.

Auch bezüglich der Strafempfehlungen bestätigte sich die Erwartung, dass sich unter statistischer Kontrolle der Ankerbedingung die vergebenen Strafen pro Deliktgruppe voneinander unterschieden. Die geringfügigen Delikte wurden am leichtesten bestraft ($M = 13.4$ Monate), gefolgt von den mittleren Delikten ($M = 34.0$ Monate). Die höchsten Strafen wurden mit $M = 48.9$ Monaten für die schwerwiegenden Delikte vergeben; $F(2,208) = 30.69$; $p < .001$.

Zur Bestimmung des individuellen Kognitionsbedürfnisses und des Vertrauens in die eigene Intuition wurden nach Umkodierung der entsprechenden Items pro Subskala Mittelwerte gebildet. Die deskriptive Statistik findet sich in Tabelle 4.20. Die internen Konsistenzen für die beiden Skalen liegen auf einem zufrieden stellenden Niveau. Das allgemeine Kognitionsbedürfnis ist in dieser Stichprobe mit $M = 2.37$ eher niedrig ausgeprägt, während das Vertrauen in die eigene Intuition mit $M = 4.47$ deutlich über dem Skalenmittelwert liegt. Beide Subskalen korrelieren nicht miteinander und stellen somit voneinander unabhängige Konstrukte dar.

Tabelle 4.20. Deskriptive Statistik für die allgemeinen Skalen des *Rational-Experiental Inventory* (ANC und AFI)

	<i>N</i> Items	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	Cronbach's Alpha	ANC	AFI
ANC	7	2.37 ^a	.85	.71	-	.08
AFI	7	4.47 ^b	1.05	.82		-

Anmerkung: ¹ auf einer siebenstufigen Skala von 1 = *trifft gar nicht zu* bis 7 = *trifft sehr zu*; ^{a, b} Mittelwerte mit unterschiedlichem Subskript unterscheiden sich bei $p < .001$.

Tabelle 4.21. Deskriptive Statistik für die Items der *Need for Cognitive Closure*-Skala

	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	<i>r</i> _{it}
Ich habe Gefallen an einer klaren und strukturierten Lebensweise.	4.80	1.78	.13
Ich glaube, dass ein geordnetes Leben mit viel Regelmäßigkeit mein Leben langweilig macht. ²	3.94	1.84	.08
Ich hasse es, meine Pläne in letzter Minute zu ändern.	3.98	1.81	.32
Ich hasse es, mit Leuten zusammen zu sein, die unberechenbar sind. ²	3.76	1.78	.27
Ich mag es, in unvorhersagbare Situationen zu geraten. ²	4.33	1.66	.14
Ich mag es nicht, wenn sich jemand mehrdeutig ausdrückt.	4.16	1.88	.33
Ich finde es ärgerlich, jemandem zuzuhören, der keine eindeutige Position bezieht.	4.71	1.62	.07
Wenn ich über ein Problem nachdenke, versuche ich möglichst unterschiedliche Positionen zu der Sache einzunehmen. ²	5.07	1.65	.15
In Konfliktsituationen kann ich meistens auch gegensätzliche Standpunkte gut für mich nachvollziehen. ²	5.28	1.49	.18
Ich zögere bei den meisten Entscheidungen. ²	3.94	1.70	.22
Manchmal sehe ich in einer Situation so viele Möglichkeiten, dass ich ganz verwirrt bin. ²	3.75	1.75	.16

Anmerkung: ¹ Skala reichte von 1 = vollkommen unzutreffend bis 7 = vollkommen zutreffend; ² Items wurden für die Berechnung umkodiert.

Als zweite Persönlichkeitsvariable mit einem potenziellen Einfluss auf das Strafverhalten wurde das Geschlossenheitsbedürfnis (*Need for Cognitive Closure*) einbezogen. Zur Bestimmung möglicher interindividueller Unterschiede wurde zunächst nach Umkodierung der entsprechenden Variablen ein Skalenmittelwert gebildet. Die Items sind mit ihren Mittelwerten und Trennschärfen in Tabelle 4.21 aufgeführt. Die hier eingesetzte Kurzsкала wies einen Mittelwert von $M = 3.91$ ($SD = .71$) und eine interne Konsistenz von Cronbach's Alpha = .52 auf. Hänze (2003) berichtet für seine Untersuchungen einen vergleichbaren Wert, der in Anbetracht der Verkürzung der Originalskala als zufrieden stellend angesehen werden kann.

Prüfung der Untersuchungshypothesen

Hypothese 8 postulierte zunächst, dass die individuelle Ausprägung im allgemeinen Kognitionsbedürfnis über das Ausmaß der Heuristiknutzung entscheidet. Probanden mit hohem *Need for Cognition* sollten sich in ihren Strafempfehlungen weniger von den Ankerwerten leiten lassen als Probanden mit geringem Kognitionsbedürfnis. Zur Prüfung dieser Annahme wurde eine univariate Varianzanalyse mit der über alle drei Delikttypen aggregierten Strafzumessung als abhängiger Variable und der Ankersetzung (niedrig, hoch) sowie der Ausprägung im allgemeinen Kognitionsbedürfnis (niedrig, hoch) als unabhängigen Variablen durchgeführt. Bezüglich des Kognitionsbedürfnisses wurden für diese Analyse nur die oberen und unteren 33 Prozent der Stichprobe berücksichtigt. Es ergab sich ein Haupteffekt der Ankersetzung; $F(1,98) = 35.30$; $p < .001$. Bei Vorgabe eines niedrigen Ankers fielen die Strafzumessungen mit $M = 26.7$ Monaten deutlich niedriger aus als bei einem hohen Ankerwert ($M = 39.3$ Monate). Dieser Haupteffekt wurde qualifiziert durch die postulierte Interaktion zwischen Ankersetzung und dem allgemeinen Kognitionsbedürfnis; $F(1,98) = 4.26$; $p < .05$. Wie Abbildung 4.16 zeigt, fielen die Abweichungen der Strafempfehlung zwischen den beiden Ankerbedingungen bei den Probanden mit hohem Kognitionsbedürfnis niedriger aus. Diese Probanden ließen sich somit weniger von den Ankerwerten beeinflussen, womit Hypothese 8 bestätigt werden konnte.

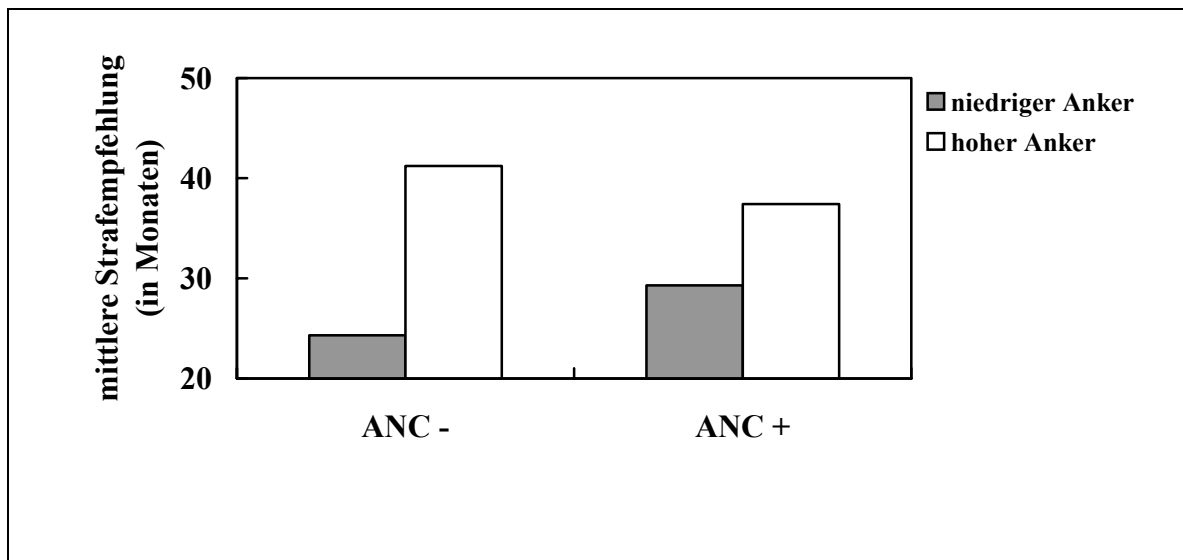


Abbildung 4.16. Effekt der Ankersetzung und des allgemeinen Kognitionsbedürfnisses auf die Strafzumessung

In Hypothese 9 wurde angenommen, dass die individuelle Ausprägung im allgemeinen Vertrauen in die eigene Intuition über die Nutzung der Ankerheuristik entscheidet. Probanden mit einem hohen allgemeinen *Faith in Intuition* sollten stärkere Abweichungen in ihren Strafempfehlungen zeigen. Dazu wurde eine univariate Varianzanalyse mit der über alle drei Delikttypen aggregierten Strafzumessung als abhängiger Variable und der Ankersetzung (niedrig, hoch) sowie der durch Extremgruppenbildung dichotomisierten Ausprägung im allgemeinen *Faith in Intuition* berechnet. Neben dem bereits berichteten Haupteffekt der Ankerbedingung ergab sich ein Haupteffekt des allgemeinen Intuitionsvertrauens; $F(1,103) = 5.21$; $p < .05$. Bei hohem Vertrauen in die Intuition fielen die Strafmaße höher aus ($M = 34.8$ Monate) als bei einer geringen Ausprägung in diesem Persönlichkeitsmerkmal ($M = 30.3$ Monate). Die beiden Haupteffekte wurden durch die postulierte Interaktion zwischen der Ankersetzung und dem Vertrauen in die eigene Intuition qualifiziert; $F(1,103) = 7.88$; $p < .01$. Wie in Abbildung 4.17 ersichtlich, orientierten sich die Probanden mit hohem Vertrauen in die eigene Intuition in ihren Strafempfehlungen deutlich stärker an den Ankerwerten. Post-hoc-Analysen zeigten, dass die Unterschiede zwischen den Ankerbedingungen in beiden Gruppen signifikant verschieden voneinander waren. Somit ließ sich auch Hypothese 9 bestätigen.

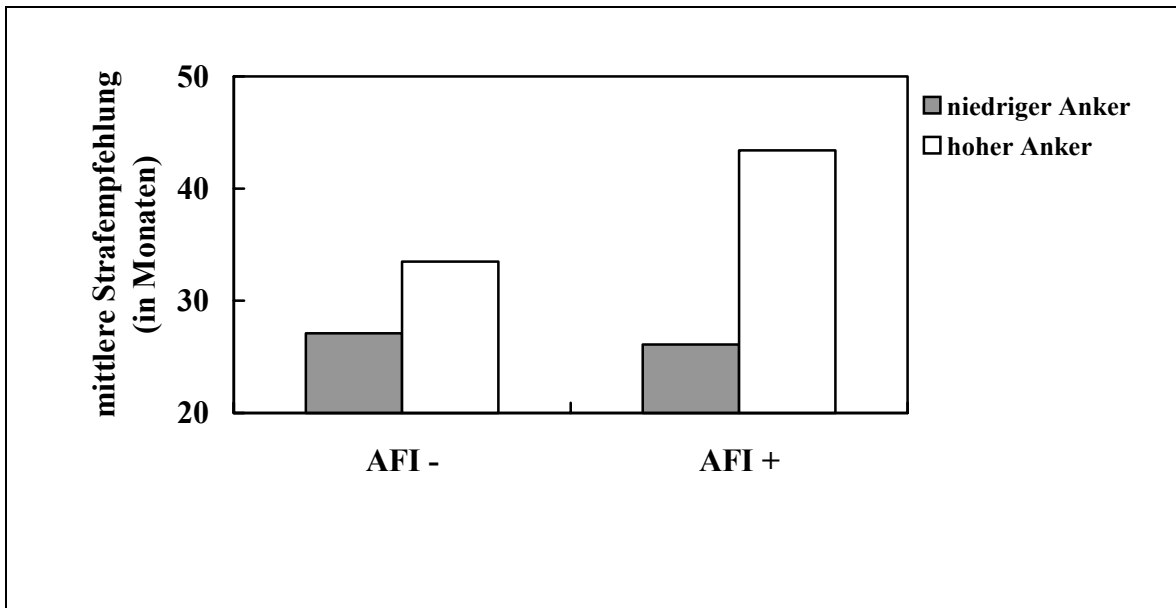


Abbildung 4.17. Interaktion zwischen Ankersezung und allgemeinem Vertrauen in die Intuition auf das Strafmaß

Aufgrund der besonderen Anforderungen des juristischen Berufsbildes wurde in Hypothese 10 formuliert, dass das Kognitionsbedürfnis bzw. das Vertrauen in die eigene Intuition bei Juristen eher bereichsspezifisch ausgebildet ist. Juristen sollten deshalb höhere Werte in den Ausprägungen des rechtsbezogenen *Need for Cognition* und *Faith in Intuition* als in den Ausprägungen des allgemeinen Kognitionsbedürfnisses bzw. Intuitionsvertrauens aufweisen. Tabelle 4.22 enthält die entsprechenden Skalenmittelwerte und Korrelationen.

Tabelle 4.22. Deskriptive Statistik für das *Rational-Experiential Inventory*

	<i>N</i> Items	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	Cronbach's Alpha	JNC	ANC	AFI
JFI	7	4.16 ^a	.96	.84	.08	.13*	.70***
JNC	7	5.49 ^b	.69	.62	-	-.40***	.00
ANC	7	2.37 ^c	.85	.71		-	.08
AFI	7	4.47 ^d	1.05	.82			-

Anmerkung: ¹ auf einer siebenstufigen Skala von 1 = *trifft gar nicht zu* bis 7 = *trifft sehr zu*; ^{a, b, c, d} Mittelwerte mit unterschiedlichem Subskript unterscheiden sich bei $p < .001$.

* $p < .05$ *** $p < .001$.

Alle Mittelwerte unterschieden sich signifikant voneinander. Ein Vergleich der Mittelwerte in den Subskalen verdeutlichte, dass die Probanden wie erwartet deutlich mehr Freude am Problemlösen angaben, wenn es sich dabei um juristische Fragestellungen handelt als um allgemeine Probleme. Gleichzeitig vertrauten sie in juristischen Dingen weniger ihrer Intuition. Es zeigte sich weiterhin, dass die beiden FI-Skalen hoch positiv miteinander korrelierten ($r = .70$; $p < .001$). Die bereits in der Faktorenanalyse (Pilotstudie 2) gefundene konzeptuelle Ähnlichkeit der beiden Konstrukte wurde somit erneut bestätigt. Die beiden Subskalen zum Kognitionsbedürfnis korrelierten dagegen negativ miteinander ($r = -.40$; $p < .001$), das Antwortverhalten der Probanden in diesen beiden Skalen war entsprechend gegenläufig ausgeprägt. Wie die allgemeinen Skalen zum Kognitionsbedürfnis und zum *Faith in Intuition*, sind auch die bereichsspezifischen Subskalen voneinander unabhängig. Hypothese 10 ließ sich somit zumindest in Teilen bestätigen.

Die Faktorenanalyse (siehe Pilotstudie 2) belegte trotz der substantiellen Korrelationen eine konzeptuelle Trennung zwischen allgemeinem und berufsspezifischem Kognitionsbedürfnis. Ausgehend von diesem Befund und dem höheren Mittelwert im berufsspezifischen *Need for Cognition* wurde deshalb Hypothese 11 geprüft, die annahm, dass die Ausprägung im bereichsspezifischen Kognitionsbedürfnis bezüglich der Nutzung der Ankerheuristik differenziert. Dazu wurde eine univariate Varianzanalyse mit der über alle Deliktstufen aggregierten Strafempfehlung als abhängiger Variable berechnet. Als unabhängige Variablen wurden die Ankersetzung (niedrig, hoch) und das rechtsbezogene Kognitionsbedürfnis (niedrig, hoch) aufgenommen. Hinsichtlich des Kognitionsbedürfnisses wurden auch hier Extremgruppen des oberen und unteren Drittels der Verteilung berücksichtigt. Die Analyse erbrachte jedoch nur den bereits beschriebenen Haupteffekt der Ankersetzung. Hypothese 11 ließ sich somit nicht bestätigen. Zwar wirkte sich das Kognitionsbedürfnis als allgemeine Disposition auf die Ankernutzung aus (siehe Hypothese 8), für die berufsbezogenen Ausprägungen des Konstrukts ließ sich jedoch kein derartiger Effekt nachweisen.

Analog dazu wurde in Hypothese 12 angenommen, dass das rechtsbezogene Vertrauen in die eigene Intuition über das Ausmaß der Heuristiknutzung entscheidet. Je höher das *Faith in Intuition* im rechtlichen Kontext, umso stärker sollten sich die Probanden an den Ankerwerten orientieren. Eine univariate Varianzanalyse mit der über alle drei Deliktgruppen aggregierten Strafempfehlungen als abhängiger Variable und der Ankersetzung (niedrig, hoch) sowie der oberen und unteren Extremgruppe im Vertrauen in die eigene In-

tuition als unabhängigen Variablen bestätigte zunächst den bereits beschriebenen Haupteffekt der Ankerbedingung. Zusätzlich ergab sich eine signifikante Interaktion mit dem rechtsbezogenen *Faith in Intuition*; $F(1,104) = 5.49$; $p < .05$. Wie in Abbildung 4.18 ersichtlich, zeigte sich bei hohem Vertrauen in die rechtsbezogene Intuition ein stärkerer Ankereffekt als bei niedrigem Vertrauen. Hypothese 12 ließ sich somit bestätigen.

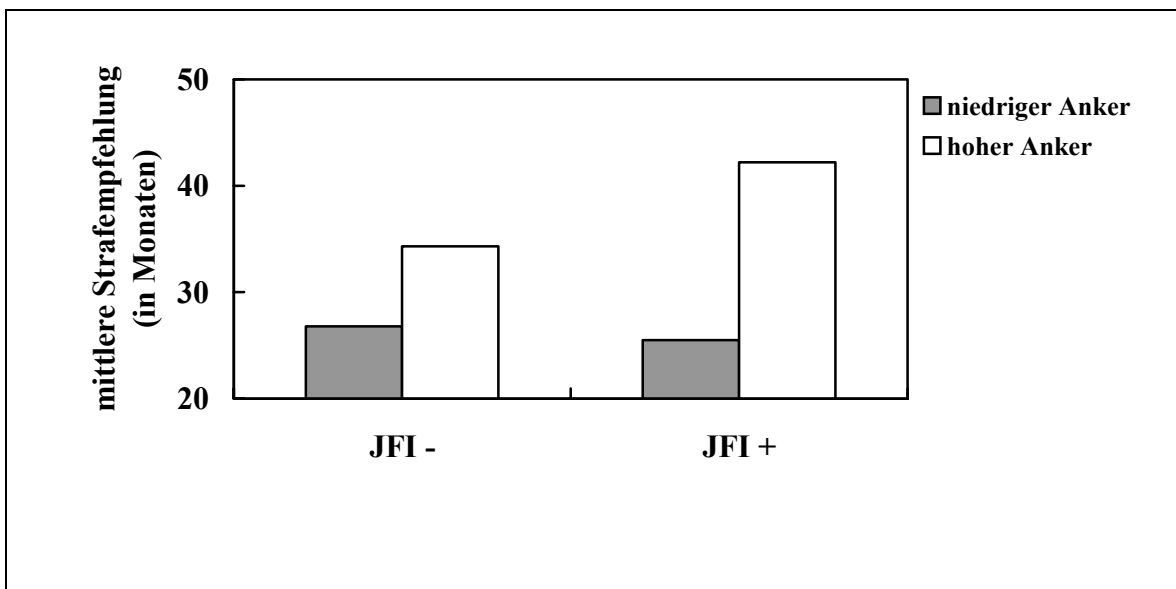


Abbildung 4.18. Effekt der Ankersetzung und des rechtsbezogenen *Faith in Intuition* auf die Strafmaße bei mittleren und schwerwiegenden Delikten

In Hypothese 13 wurde angenommen, dass Probanden mit einem niedrig ausgeprägten Geschlossenheitsbedürfnis mehr kognitive Kapazitäten und Zeit in die Problembearbeitung investieren und sich folglich weniger durch die gesetzten Anker leiten lassen sollten. Zur Überprüfung dieser Annahme wurde eine univariate Varianzanalyse mit der aggregierten Strafzumessung über die drei Deliktstufen als abhängiger Variable und der durch Extremgruppenbildung dichotomisierten Ausprägung im *Cognitive Closure* (niedrig, hoch) sowie der Ankersetzung (niedrig, hoch) als Faktoren durchgeführt. Neben dem bereits beschriebenen Ankereffekt auf die Strafzumessung zeigte sich ein Haupteffekt des Geschlossenheitsbedürfnisses; $F(1,131) = 4.71$; $p < .05$. Probanden mit einem geringen Geschlossenheitsbedürfnis vergaben niedrigere Strafen ($M = 12.6$ Monate) als Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis ($M = 17.1$ Monate). Diese beiden Haupteffekte wurden qualifiziert durch einen Interaktionseffekt zwischen der Ankersetzung und dem *Need for Closure*; $F(1,131) = 3.40$; $p < .05$. Abbildung 4.19 verdeutlicht, dass die Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis größere Abweichungen zwischen den Strafempfehlun-

gen in den Ankerbedingungen aufwiesen als Probanden mit geringem *Need for Closure*, sich in ihren Strafempfehlungen somit stärker an den Ankerwerten orientierten. Folglich konnte Hypothese 13 bestätigt werden.

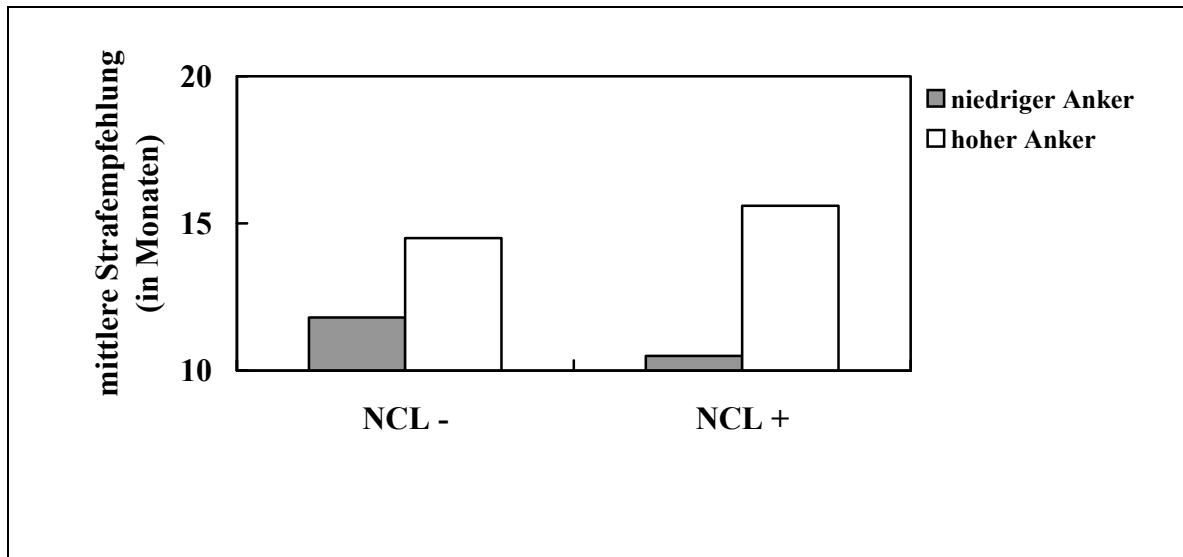


Abbildung 4.19. Effekt der Ankersetzung und des Geschlossenheitsbedürfnisses auf die Strafempfehlung bei leichten Delikten

Hypothese 14 bezog die Deliktschwere in die Interaktion zwischen Geschlossenheitsbedürfnis und Ankersetzung ein. Es wurde angenommen, dass sich Probanden mit hohem *Need for Closure* in ihrer Urteilsfindung eher bei den leichten als bei den schweren Delikten an den vorgegebenen Ankern orientieren. In eine Varianzanalyse mit Messwiederholung wurden die Strafmaße in den drei Delikten als *within-subjects*-Faktor aufgenommen. Die *between-subjects*-Faktoren bildeten die Ankersetzung (niedrig, hoch) und die durch Extremgruppenbildung dichotomisierte Ausprägung im Geschlossenheitsbedürfnis (niedrig, hoch). Über die bereits beschriebenen Effekte der Strafzumessung in den drei Deliktstufen, der Ankersetzung und dem Geschlossenheitsbedürfnis waren jedoch keine weiteren Ergebnisse statistisch bedeutsam. Insbesondere die postulierte Annahme bezüglich der Interaktion von Ankersetzung und *Need for Closure* mit der Deliktschwere konnte nicht bestätigt werden.

In Hypothese 15 wurde die Wirkung einer Zeitmanipulation auf die Strafzumessung postuliert. Es wurde angenommen, dass sich bei Einführung einer Zeitbegrenzung für die Fallbearbeitung auch Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis in ihren Urteilen stärker an den Ankerwerten orientieren. Zur Prüfung dieser Dreifachinteraktion wur-

de eine univariate Varianzanalyse berechnet. Die abhängige Variable bildete die über die drei Deliktgruppen aggregierte Strafzumessung. Die Ankersetzung (niedrig, hoch), die Zeitmanipulation (Zeitbegrenzung, keine Begrenzung) und das anhand der oberen und unteren Extremgruppe dichotomisierte Geschlossenheitsbedürfnis (niedrig, hoch) gingen als Faktoren in die Analysen ein. Es zeigten sich die bereits beschriebenen Effekte der Ankerbedingung und des Geschlossenheitsbedürfnisses. Zusätzlich ergab sich eine Interaktion zwischen dem Geschlossenheitsbedürfnis und der Zeitbeschränkung; $F(1,96) = 3.10$; $p < .05$. Abbildung 4.20 verdeutlicht, dass Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis durch die Zeitbegrenzung während der Bearbeitung kaum betroffen waren. Die Strafempfehlungen der Probanden mit niedrigem *Need for Closure* zeigten dagegen größere Abweichungen in den Strafempfehlungen bei induziertem Zeitdruck. Unter Zeitdruck fallen die Strafmaße der Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis niedriger aus, d.h. die Probanden urteilen milder als ohne Zeitdruck und auch als die Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis.

Weitere Effekte, insbesondere die postulierte Interaktion zwischen Geschlossenheit und Zeitbegrenzung mit der Ankersetzung waren nicht zu beobachten. Hypothese 15 konnte somit nicht bestätigt werden.

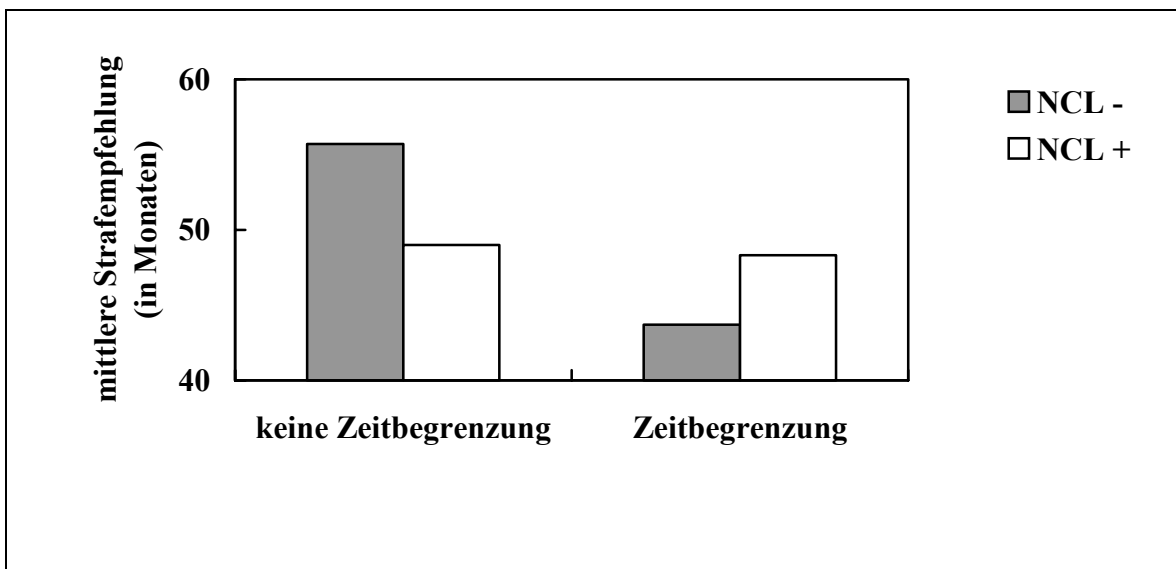


Abbildung 4.20. Interaktion von Zeitdruck und Geschlossenheitsbedürfnis auf die Strafzumessung

4.4.5 Diskussion

Der Ankereffekt konnte auch bei dieser Stichprobe von Jurastudenten repliziert werden. Unabhängig von der Relevanz der Quelle veranlasste die Vorgabe eines Ankerwertes die Probanden zur Anpassung des eigenen Urteils an diesen Ausgangswert. Das zweite Ziel dieses Experiments bestand in der Klärung der Frage, inwieweit verschiedene Persönlichkeitsmerkmale zu Urteilsverzerrungen führen können. Der Fokus lag zum einen auf dem individuellen Kognitionsbedürfnis bzw. dem Vertrauen in die eigene Intuition. Das Kognitionsbedürfnis umschreibt die Tendenz, sehr viele kognitive Kapazitäten in eine Problemlösung zu investieren. Personen mit einem hohen Kognitionsbedürfnis suchen gezielt nach kniffligen Fragestellungen und haben viel Freude an diesen Problemen. Demgegenüber zeichnen sich Personen mit einem hohen Vertrauen in die eigene Intuition eher dadurch aus, dass sie sich in ihrer Entscheidungsfindung insgesamt stärker auf heuristische Hinweisreize verlassen. Diese beiden Dimensionen werden als situationsübergreifend aufgefasst. Folglich sollten die individuellen Ausprägungen im Kognitionsbedürfnis und im Vertrauen in die eigene Intuition das Ausmaß der Ankernutzung beeinflussen. Diese differenzierte Nutzung der Ankerheuristik in Abhängigkeit je nach Ausprägung konnte sowohl für das allgemeine *Need for Cognition* als auch für das allgemeine *Faith in Intuition* nachgewiesen werden. Die Probanden unterschieden sich erwartungsgemäß in der Heuristiknutzung. Ein hohes Kognitionsbedürfnis ging mit geringerer Heuristiknutzung einher (Hypothese 8), während ein hohes Vertrauen in die eigene Intuition eher für eine stärkere Orientierung an den Ankerwerten sorgte (Hypothese 9).

Aufgrund der besonderen Anforderungen an einen Juristen, über analytischen Sachverstand zu verfügen, der während der Ausbildung vermittelt wird, wurde in Hypothese 10 argumentiert, dass Kognitionsbedürfnis und Intuition bei Juristen konzeptuell getrennt sind. Wie der Mittelwertsvergleich bestätigte, berichteten die hier untersuchten Probanden ein sehr viel höheres Kognitionsbedürfnis in juristischen Fragestellungen verglichen mit allgemeinen Problemen. Eine Faktorenanalyse stützte die Annahme des konzeptuell getrennten Kognitionsbedürfnisses, wenngleich zwischen allgemeinem und rechtsbezogenem *Need for Cognition* eine negative Korrelation bestand. In die Analyse der unterschiedlichen Heuristiknutzung wurden deshalb die rechtsbezogenen Ausprägungen der Probanden einbezogen. Es wurde postuliert, dass diese Eigenschaften sich besser für die Vorhersage der Ankernutzung eignen. Für die in Hypothese 11 postulierten Unterschiede in der Ankernutzung in Abhängigkeit vom Ausmaß des rechtsbezogenen Kognitionsbe-

dürfnisses konnten keine Nachweise erbracht werden. Wie in Hypothese 12 vorhergesagt, nutzten jedoch die Probanden mit hohem rechtsbezogenem Vertrauen in die eigene Intuition die Heuristiken stärker. Dies passt insofern zu den vorherigen Befunden, als in der Faktorenanalyse bereits deutlich wurde, dass das rechtsbezogene und das allgemeine *Faith in Intuition* auf einem Faktor luden und hoch miteinander korrelierten. Eine konzeptuelle Trennung bestand hier nicht. Beide Konstrukte differenzierten ähnlich im Ausmaß der Heuristiknutzung. Das rechtsbezogene Kognitionsbedürfnis konnte zur Aufklärung der Ankernutzung nichts beitragen. Obwohl sich die Formulierung der entsprechenden Items an den Vorgaben der Originalskala orientierte und die Faktorenanalyse zwei inhaltlich getrennte Konstrukte nahe legte, ließen sich keine systematischen Effekte in der Ankernutzung nachweisen.

Als zweites Persönlichkeitsmerkmal wurde das dispositionelle *Need for Cognitive Closure* berücksichtigt. Dieses Konstrukt umschreibt die Tendenz, unterschiedlich schnell zu einer Lösung für ein Problem zu kommen. Personen mit einem hohen Geschlossenheitsbedürfnis streben sehr schnell und unter Rückgriff auf heuristische Hinweisreize nach einer halbwegs akzeptablen Lösung, während Individuen mit einem gering ausgeprägten *Cognitive Closure* die Entscheidung eher hinauszögern. Folglich sollten Probanden mit einem hohen *Cognitive Closure* in ihren Urteilen einen stärkeren Ankereffekt zeigen als die Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis (Hypothese 13). Diese Annahme konnte bestätigt werden. Wie in Hypothese 14 postuliert, war die Ankernutzung bei den eher leichten Delikten aufgrund deren Geringfügigkeit stärker ausgeprägt als bei den schweren Delikten. Die wahrgenommene Schwere des Delikts hatte jedoch keinen Einfluss auf die Nutzung der heuristischen Hinweisreize.

Durch die Induktion von Zeitdruck konnte das Ausmaß der Heuristiknutzung verändert werden. Wie bereits beschrieben, zeichneten sich Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis durch ein Hinauszögern der Entscheidungsfindung aus. Würde man diese Personen durch die Induzierung von Zeitdruck dazu veranlassen, sehr schnell eine Entscheidung zu treffen, sollten sich auch diese Individuen (genau wie die Personen mit hohem *Need for Closure*) in stärkerem Maße an den gesetzten Anker orientieren. Es zeigte sich zwar ein Effekt der Zeitdruckmanipulation und des Geschlossenheitsbedürfnisses, jedoch nur über alle Ankerbedingungen hinweg. Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis ließen sich durch den Zeitdruck kaum beeinflussen. Dagegen bestanden große Unterschiede in den Strafempfehlungen bei den Probanden mit geringem *Need for*

Closure, wenn Zeitdruck induziert wurde. Die in Hypothese 15 erwartete Interaktion mit der Ankersetzung konnte jedoch nicht bestätigt werden.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass das allgemeine Kognitionsbedürfnis bzw. das Vertrauen in die eigene Intuition geeignet sind, um das Ausmaß der Heuristiknutzung zu bestimmen. Ein Erkenntnisgewinn durch eine bereichsspezifische Trennung konnte allerdings nicht erreicht werden. Durch die Einbeziehung von Zeitdruck zeigte sich ansatzweise eine verstärkte Orientierung an den Ankerwerten, die jedoch weiter analysiert werden muss. In einem dritten Schritt sollte nun die Möglichkeit geprüft werden, die Heuristiknutzung durch geeignete Maßnahmen zu verringern.

4.5 Experiment 3

Die bisherigen Ergebnisse zeigten deutlich, dass sich Juristen bei ihrer Urteilsfindung z. T. erheblich durch Ankerwerte beeinflussen lassen. Bei der Urteilsfindung sollte ein Richter sich aber ausschließlich an den Fakten in der Gerichtsakte orientieren und aufgrund der individuellen Merkmalskonstellation zu einem Urteil gelangen. Mit Hilfe der dritten Studie sollte deshalb eine spezielle Methode untersucht werden, mittels derer das Ausmaß der Nutzung von Heuristiken reduziert werden kann. Eine Möglichkeit, ankerbedingte Verzerrungstendenzen zu minimieren, liegt in der Induktion einer Motivation, möglichst genau zu arbeiten und ein zuverlässiges und korrektes Ergebnis zu erreichen. Es wurde deshalb eine Manipulation gewählt, die den Probanden suggerierte, die eigene Entscheidung im Anschluss an die Urteilsfindung rechtfertigen zu müssen. Diese Instruktion sollte die Probanden dazu anregen, sich intensiver mit den Materialien auseinanderzusetzen und bei der Beurteilung der Fälle verstärkt datengeleitet vorzugehen. Es wurde also erwartet, dass diese Genauigkeitsinstruktion zum einen die Ankerwirkung generell reduziert und weiterhin auch Personen mit einem hohen *Need for Cognitive Closure* mehr Kapazitäten in die Aufgabe investieren und somit zu einer datengesteuerten Informationsverarbeitung veranlasst werden. Die Bedingung ohne Rechtfertigungsdruck ermöglicht zudem eine erneute Replikation des Ankereffekts.

4.5.1 Stichprobe

Als Stichprobe konnten $N = 163$ Studierende der Rechtswissenschaften (80 Männer, 83 Frauen) aus dem Raum Berlin-Brandenburg gewonnen werden. Die Teilnehmer befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung hauptsächlich im zweiten Fachsemester, das Durchschnittsalter lag bei $M = 22.3$ Jahren ($SD = 2.9$ Jahre).

4.5.2 Instrumente

Fallvignetten und Ankermanipulation

Als Instrumente kamen auch in dieser Studie die bereits erprobten Fallvignetten zum Einsatz (siehe Experiment 1 für die Vignetten im vollständigen Wortlaut). Die Ankersetzung erfolgte durch die numerische Vorgabe der in der ersten Pilotstudie ermittelten Ankerwerte. Die Instruktion lautete: „Ein Psychologiestudent, der sich mit diesem Fall beschäftigt hat, empfiehlt eine Strafe von 15 Monaten [27 Monaten]. Welches Strafmaß halten Sie für das begangene Delikt für angemessen?“. Die verwendeten Ankerwerte sind in Tabelle 4.23 eingefügt.

Tabelle 4.23. Verwendete Ankerwerte für die Fallvignetten

	niedriger Anker ¹	hoher Anker ¹
leichte Delikte		
Fall 3 Diebstahl	15	27
Fall 5 Diebstahl	12	30
mittelschwere Delikte		
Fall 1 Körperverletzung	40	55
Fall 6 Raub	41	54
schwerwiegende Delikte		
Fall 2 schwere Körperverletzung	68	85
Fall 4 Totschlag	69	85

Anmerkung: ¹ Strafmaß in Monaten.

Eine Hälfte der Probanden erhielt für das Bearbeiten der Materialien die Standardinstruktion (Bedingung: keine Rechtfertigung). Die zweite Hälfte der Teilnehmer wurde darüber informiert, dass nach dem Ausfüllen des Fragebogens einer der sechs Fälle willkürlich ausgewählt wird, zu dem die Probanden ihre Einschätzung und ihr vergebenes Strafmaß ausführlich begründen sollten (Rechtfertigungsbedingung).

Geschlossenheitsskala

Die hier verwendete Skala zum Geschlossenheitsbedürfnis bestand, ebenso wie in Studie 2, aus 11 Items (Hänze, 2002) und stellt eine verkürzte Version der 42 Items umfassenden Originalskala dar. Die Items sind im Wortlaut in Experiment 2, Tabelle 4.21 aufgeführt. Es wurde angenommen, dass sich die induzierte Motivation, möglichst genau zu arbeiten, auf Probanden mit unterschiedlichem *Need for Cognitive Closure* auf unterschiedliche Art und Weise auswirkt.

Genauigkeitsmotivation

Diese Studie sollte die Möglichkeit untersuchen, das Ausmaß schemagesteuerter Datenverarbeitung zugunsten einer eher datengesteuerten Verarbeitung zu reduzieren. Wie bereits geschildert, gibt es verschiedene Möglichkeiten, Probanden zu einer datengesteuerten Informationsverarbeitung anzuregen. Für dieses Experiment wurde eine *accuracy motivation* (Tetlock & Kim, 1987) gewählt, in der die Probanden darüber informiert wurden, dass sie im Anschluss an das Ausfüllen des Fragebogens ihre Entscheidung zu einem der Fälle ausführlich begründen sollen. Nach Beenden des Fragebogens wurde jedem Teilnehmer zufällig einer der sechs Fälle zugewiesen, keiner der Probanden konnte also vorher wissen, welcher Fall das sein würde. Die Teilnehmer sollten nun ihre Entscheidung zu diesem Fall schriftlich begründen. Durch die Erwartung, die getroffene Entscheidung begründen zu müssen, sollten die Probanden sich intensiver mit den Fallmaterialien beschäftigen und ihr Urteil stärker an den Fakten orientieren.

4.5.3 Durchführung

Die Probanden bearbeiteten die Fälle im Rahmen von Vorlesungen. Eine Kontrollgruppe füllte den Fragebogen mit der Standardinstruktion (ohne Rechtfertigung) aus. Die Experi-

mentalgruppe wurde informiert, dass sie ihre getroffene Entscheidung in einem Fall schriftlich begründen müsse. Die Zuordnung, welcher Fall das sein sollte, wurde zufällig getroffen, die Begründung wurde nicht in die Analysen einbezogen.

Die durchschnittliche Bearbeitungszeit lag in der Standardbedingung bei 25 Minuten, die Probanden in der Genauigkeitsbedingung benötigten im Durchschnitt (inklusive der schriftlichen Begründung) 40 Minuten.

4.5.4 Ergebnisse

Manipulationskontrolle

Zunächst wurde wieder geprüft, ob die Fallvignetten hinsichtlich der Schwereinschätzungen und der Strafhöhen entsprechend den Erwartungen wahrgenommen wurden. Auch hier bestanden zwischen den Vignetten der Deliktgruppen keine Unterschiede, weshalb sie für die folgenden Analysen zusammengefasst wurden. Für die Bestimmung des Schwereindex und der Strafhöhe wurden Mittelwerte über die entsprechenden Items pro Deliktgruppe gebildet (siehe Tabelle 4.24)

Tabelle 4.24. Schwereinschätzung der Fallvignetten zu Studie 3

	<i>N</i> Items	<i>M</i> ¹	<i>SD</i>	Cronbach's Alpha
geringfügige Delikte	5	5.53 ^a	.64	.72
mittlere Delikte	5	5.97 ^b	.52	.75
schwerwiegende Delikte	5	6.23 ^c	.53	.73

Anmerkung: ¹ auf einer siebenstufigen Skala von 1 = *gar nicht* bis 7 = *sehr*; ^{a,b,c} Mittelwerte unterscheiden sich voneinander bei $p < .001$.

Die Ergebnisse in Bezug auf die Schwereinschätzung entsprachen den Erwartungen. Die Mittelwerte für die drei Deliktgruppen lagen (wie in den beiden vorangegangenen Experimenten) eher im oberen Bereich der Skala. Die Schwere der geringfügigen Delikte wurde dennoch am geringsten eingeschätzt, während sich für die schwerwiegenden Delikte die höchsten Einschätzungen ergaben; $F(2,316) = 12.86$; $p < .001$. Die Fälle wiesen zudem mit Koeffizienten über .70 akzeptable interne Konsistenzen auf.

Auch die Strafempfehlungen fielen erwartungsgemäß aus. Unter statistischer Kontrolle der Ankersetzung und der Genauigkeitsinstruktion wurden für die geringfügigen Delikte mit $M = 14.8$ Monaten ($SD = 10.8$) die niedrigsten Strafen vergeben, gefolgt von den mittleren Delikten mit durchschnittlich 37.7 Monaten ($SD = 14.3$). Die mit $M = 51.5$ Monaten ($SD = 17.2$) höchsten Strafen vergaben die Probanden für die schwerwiegenden Delikte; $F(2,316) = 29.61$; $p < .001$.

Für die weiteren Berechnungen wurden zunächst die entsprechenden Items der *Need for Closure*-Skala umkodiert und über alle Items ein Skalenmittelwert gebildet. Danach wies die Skala bei einem Mittelwert von $M = 3.97$ ($SD = .72$) eine suboptimale, aber noch vertretbare interne Konsistenz auf (Cronbach's Alpha = .58). Hänze (2002) berichtet in seinen Analysen eine vergleichbare Reliabilität, die mit der Verringerung der Itemzahl korrespondiert. Bei einer Hochrechnung auf die Originallänge der Skala läge dieses Cronbach's Alpha in einem akzeptablen Bereich.

Prüfung der Untersuchungshypothesen

In Hypothese 16 wurde postuliert, dass eine Motivation zur Genauigkeit der schemagesteuerten Verarbeitung entgegenwirken sollte. Wenn die Probanden darüber informiert werden, ihre Entscheidung später rechtfertigen zu müssen, sollten sie sich weniger stark an den Ankerwerten orientieren als ohne diesen Rechtfertigungsdruck. Zur Prüfung dieser Hypothese wurde über die Strafmaße in den drei Deliktgruppen aggregiert und eine univariate Varianzanalyse durchgeführt. Die abhängige Variable bildete das vergebene Strafmaß. Als unabhängige Variablen wurden die Genauigkeitsinstruktion (Instruktion, keine Instruktion) und die Ankersetzung (niedrig, hoch) aufgenommen. Auch für diese Stichprobe ergab sich zunächst ein Haupteffekt der Ankerbedingung; $F(1,115) = 33.25$; $p < .001$. Die Vorgabe eines Ankers führte zu Abweichungen im Strafmaß in Richtung auf den präsentierten Wert. Bei einem niedrigen Anker wurden im Durchschnitt 29.0 Monate vergeben, der hohe Anker führte zu $M = 40.2$ Monaten. Es zeigte sich weiterhin ein Haupteffekt der Genauigkeitsinstruktion; $F(1,115) = 4.66$; $p < .05$. Die Urteile fielen bei Induzierung einer Motivation zur Genauigkeit mit $M = 38.9$ Monaten höher aus als ohne Instruktion ($M = 30.7$ Monate). Diese beiden Haupteffekte wurden jedoch durch die in Hypothese 16 postulierte Interaktion zwischen der Genauigkeitsinstruktion und der Ankersetzung qualifiziert; $F(1,115) = 3.21$; $p < .05$. Die Unterschiede in den Strafempfehlungen zwischen nied-

rigem und hohem Anker wurden durch die Erwartung, die eigene Entscheidung rechtfertigen zu müssen, reduziert (siehe Abbildung 4.21).

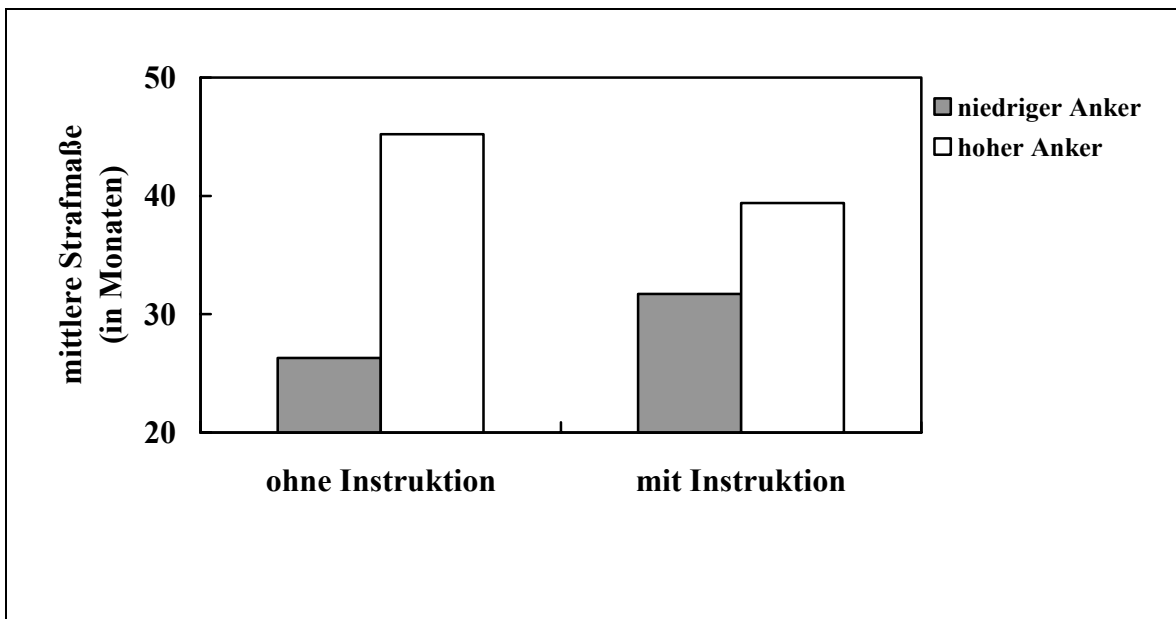


Abbildung 4.21. Wechselwirkung zwischen Genauigkeitsinstruktion und Ankersetzung auf die Strafmaße bei den mittleren Delikten

In Hypothese 17 wurde angenommen, dass die Instruktion zur Genauigkeit vor allem auf die Probanden mit einem hohen Geschlossenheitsbedürfnis wirkt. Werden diese Personen unter einen Rechtfertigungsdruck gesetzt, sollten sie sich in ihren Strafempfehlungen weniger an den vorgegebenen Ankerwerten orientieren. Zur Überprüfung dieser Interaktion aus Ankersetzung, Instruktion und Geschlossenheitsbedürfnis wurde eine univariate Varianzanalyse berechnet. Die abhängige Variable bildete das über die drei Deliktgruppen aggregierte Strafmaß. Als Faktoren wurden die Ankersetzung (niedrig, kein, hoch), die Genauigkeitsinstruktion (Instruktion ja/nein) und das Geschlossenheitsbedürfnis (niedrig, hoch) aufgenommen. Bezüglich der Ausprägung im Geschlossenheitsbedürfnis wurden zwei Extremgruppen festgelegt, die die oberen und unteren 30 Prozent der Stichprobe repräsentierten. Neben den bereits spezifizierten Haupt- und Interaktionseffekten der Ankerbedingung und der Instruktion war eine signifikante Interaktion zwischen der Genauigkeitsinstruktion und dem Geschlossenheitsbedürfnis zu beobachten; $F(1,65) = 5.66$; $p < .05$. Die Erwartung, die getroffene Entscheidung später rechtfertigen zu müssen, führte entsprechend dazu, dass die Unterschiede in den Strafempfehlungen zwischen Probanden mit hohem und niedrigem Geschlossenheitsbedürfnis reduziert wurden (siehe Abbildung

4.22). Die in Hypothese 17 postulierte Dreifachinteraktion zwischen Ankersetzung, Genauigkeitsinstruktion und *Need for Closure* konnte nicht bestätigt werden.

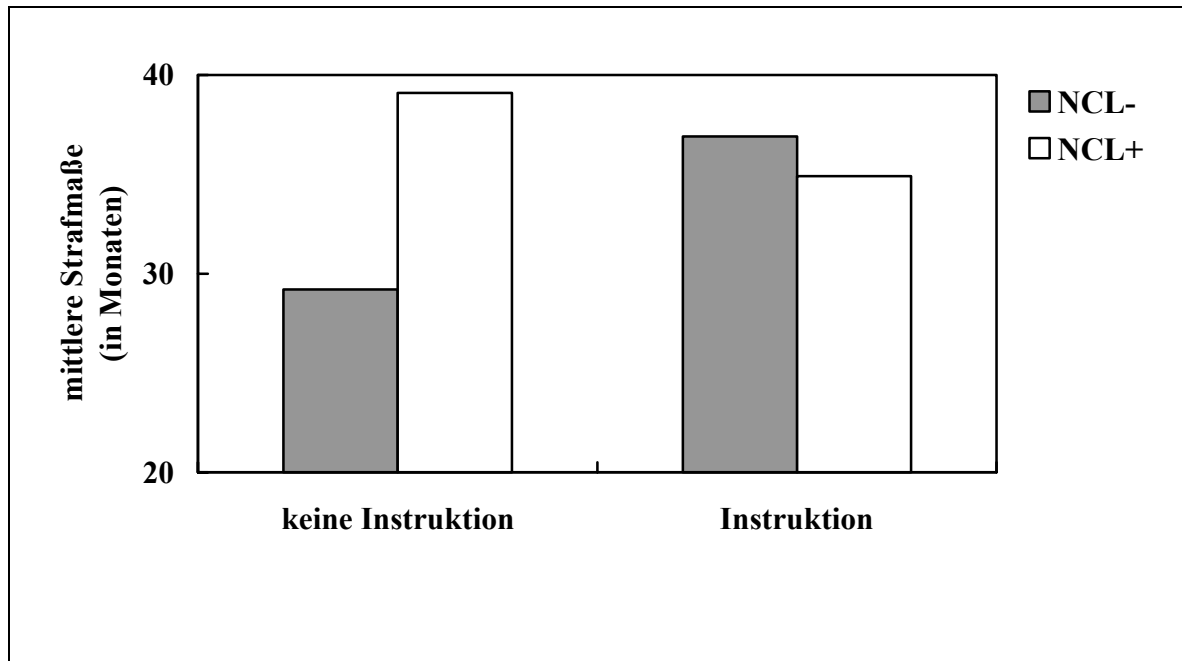


Abbildung 4.22. Wechselwirkung zwischen Genauigkeitsinstruktion und Geschlossenheitsbedürfnis auf die Strafempfehlung

4.5.5 Diskussion

Die vorherigen Studien zeigten, dass der Ankereffekt die Urteile bei der Bearbeitung von strafrechtlich relevanten Fällen in starkem Ausmaß verzerren kann. Es sollte deshalb eine Möglichkeit überprüft werden, den Ankereffekt weitgehend auszuschließen. Dazu wurde eine Genauigkeitsinstruktion eingeführt, in der die Probanden darüber informiert wurden, dass sie ihr getroffenes Urteil im Anschluss an die Entscheidungsfindung ausführlich begründen sollen. Diese Instruktion sollte unmittelbar auf die Aufrechterhaltung des eigenen positiven Selbstwertes abzielen. Es wurde angenommen, dass die Probanden, um diese Rechtfertigungssituation angemessen bestehen zu können (und damit den eigenen Selbstwert aufrechtzuerhalten), bei der Bearbeitung der Fallmaterialien eher datengesteuert vorgehen und jede einzelne Information auf ihre Eignung für die Urteilsbegründung hin zu überprüfen. Im Zuge dieser Analyse sollte – wie in Hypothese 16 postuliert – der Einfluss der gesetzten Anker auf die Strafempfehlung deutlich reduziert werden. Dieser Befund

wurde bestätigt. Die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks reduzierte die Diskrepanzen in den Strafempfehlungen zwischen der niedrigen und der hohen Ankerbedingung. Die Probanden verwendeten mehr kognitive Kapazitäten auf die Fallbearbeitung, wodurch die datengesteuerte Informationsverarbeitung gefördert wurde.

Hier zeigte sich auch ein Zusammenhang mit dem Geschlossenheitsbedürfnis. Wie bereits erläutert, streben Personen mit einem hohen *Need for Cognitive Closure* sehr schnell nach einer Lösung, wobei sie in einem erheblichen Ausmaß auf Heuristiken zurückgreifen. Die Strafempfehlungen von Individuen mit hohem und niedrigem Geschlossenheitsbedürfnis sollten also sehr stark differieren. Führt man nun eine Instruktion zur Genauigkeit ein, sollte dieser Unterschied zwischen den Personengruppen verschwinden. Diese Annahme ließ sich empirisch bestätigen, die Diskrepanzen in den Strafurteilen verringerten sich deutlich. Die in Hypothese 17 postulierte Interaktion mit der Ankersetzung konnte jedoch nicht beobachtet werden. Dennoch hat der Befund Implikationen für die juristische Arbeit. Der Ankereffekt wurde empirisch bei Juristen mit unterschiedlicher Expertise nachgewiesen. Die Strafurteile sind somit nicht frei von Verzerrungen. Geeignete Instruktionen können jedoch den Einfluss der Ankerheuristik zumindest reduzieren.

5. Diskussion

Das Ziel der vorliegenden Arbeit bestand in der Analyse verschiedener personaler und situativer Bedingungen, die einen Einfluss auf die juristische Urteilsfindung haben können. Die drei durchgeführten empirischen Studien zur Anker- und Anpassungsheuristik sollten dabei einerseits einen Teil der bisherigen Befunde im juristischen Kontext an einer größeren Stichprobe von Jurastudenten und Rechtsreferendaren replizieren. Zum anderen wurden verschiedene Erweiterungen der Forschungsperspektive geprüft, die die Formulierung der Anker betrafen. Weiterhin wurde der Einfluss von Persönlichkeitsvariablen auf die Urteilsfindung betrachtet. Es wurde angenommen, dass sich interindividuelle Unterschiede in der Bereitschaft zum Problemlösen auf die Nutzung heuristischer Hinweisreize auswirken: Freude am Denken sollte sich in geringeren Urteilsdisparitäten in Abhängigkeit von der Ankervorgabe niederschlagen. Gleichzeitig wurden experimentelle Variationen umgesetzt, die den Einfluss der Persönlichkeitsvariablen auf die Ankernutzung verstärken sollten. Der letzte Schwerpunkt lag auf der Prüfung von Möglichkeiten, den Einfluss der schemagesteuerten Informationsverarbeitung, d.h. der Ankernutzung, zu reduzieren. Dazu wurde ein Ansatz aus der sozialen Kognitionsforschung gewählt, die Probanden durch die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks zu einer datengesteuerten Verarbeitung anzuregen.

5.1 Replikation und Erweiterungen des Ankereffekts

Die bisherigen Untersuchungen zum Ankereffekt in der juristischen Urteilsfindung (Englich, 2005; Englich & Mussweiler, 2001) bezogen sich fast ausschließlich auf ein Vergewaltigungsdelikt. Um die Generalisierbarkeit der Ankerwirkung auf verschiedene Delikte zu prüfen, wurden deshalb erstmals verschiedene Deliktgruppen (Diebstahl, Körperverletzung, Totschlag) einbezogen. Auch bei diesen Delikten zeigte sich die Wirkung von numerischen Ankern. Bei der Vergabe von Strafen für ein Verbrechen fielen die Urteile härter aus, wenn zuvor eine hohe Strafforderung von dritter Seite eingeführt wurde. War diese Forderung bei demselben Delikt sehr niedrig, wurden hingegen geringere Strafen ausgesprochen. Der in der Literatur beschriebene Ankereffekt ist somit nicht nur in verschiedenen Bereichen wie dem Immobilienmarkt (Northcraft & Neale, 1987), beim Auto-

mobilkaufl (Mussweiler et al., 2000) und der juristischen Urteilsfindung (Englich, 2006) evident, er lässt sich auch innerhalb des juristischen Kontextes auf eine Vielzahl von Delikten generalisieren. Die Ergebnisse zeigten zudem, dass die wahrgenommene Schwere der geschilderten Taten mit dem Strafmaß korrelierte. Je schwerwiegender eine Tat eingeschätzt wurde, umso höher fiel die zugeordnete Haftstrafe aus. Die in den Fallbeschreibungen zur Verfügung stehenden Informationen bildeten somit die Grundlage für die Strafzumessung, wie es der Gesetzgeber normativ erwartet. Dieser Zusammenhang zwischen der Schwere der Tat und dem Strafmaß wurde jedoch durch die Einführung der Ankerwerte reduziert. Die bloße Präsentation einer Strafforderung veranlasste die Versuchsteilnehmer, von der Verknüpfung zwischen wahrgenommener Schwere und angemessener Strafhöhe abzuweichen und Urteile abzugeben, die in Richtung auf die Ankerwerte verzerrt waren. Überträgt man diesen Befund auf die rechtliche Praxis, erscheint das übliche Vorgehen von Anklage und Verteidigung, in ihren Schlussplädoyers eine in ihren Augen gerechtfertigte Strafe vorzuschlagen, zweifelhaft. Im günstigsten Fall fällt das Urteil für den Angeklagten bzw. die Angeklagte milder aus, wenn der Richter sich an der Forderung der Verteidigung orientiert. Die Verteidigung plädiert jedoch in der Regel nach der Anklage, um letztmalig die Möglichkeit zu haben, die Argumente der Anklage zu entkräften. Untersuchungsergebnisse von Englich (2005; Englich & Mussweiler, 2001) wiesen jedoch darauf hin, dass die Richter sich in erster Linie an der zuerst vorgebrachten Forderung orientierten (d.h. einen *primacy*-Effekt zeigten). Dies bedeutet, dass die tatsächlich verhängte Strafe zu einem erheblichen Teil von der Empfehlung der Anklage abhängt.

Die Vermutung, dass vor allem bei geringfügigen Delikten eher heuristische Hinweisreize genutzt werden, ließ sich nicht bestätigen. Grundlage für diese Vermutung war die Annahme, dass die Motivation für die Bearbeitung von Diebstahlsdelikten aufgrund deren Geringfügigkeit und der sehr hohen Auftretenswahrscheinlichkeit (siehe Polizeiliche Kriminalstatistik, Bundesministerium des Inneren, 2004) eher niedrig sein sollte. Gleichzeitig sind die Auswirkungen des zu erwartenden Urteils auf den Täter aufgrund der geringen Strafvorgaben laut Strafgesetzbuch eher als geringfügig anzusehen. Gemäß den Grundlagen der sozialen Kognition (Fiske & Taylor, 1991) sollte sich bei niedriger Motivation die Vorgabe der Ankerwerte stärker in den Urteilen zeigen. Dass sich keine Unterschiede in den Deliktstufen ergaben, kann als Hinweis gewertet werden, dass die Probanden hinsichtlich des kognitiven Aufwandes für die Bearbeitung der Fallmaterialien nicht differenzierten und allen Vignetten die gleiche Aufmerksamkeit widmeten. Allerdings entsprach die Befragungssituation nur bedingt dem beruflichen Alltag. In der juristischen Pra-

xis ist es durchaus denkbar, dass bei einer Häufung von Fällen zu einem geringfügigen Delikt die schemagesteuerte Verarbeitung überwiegt. Müssen also innerhalb kurzer Zeit zum Beispiel sehr viele Diebstahlsdelikte abgearbeitet werden, besteht eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit, über die Besonderheiten des Einzelfalls hinweg eine pauschalisierte Entscheidung zu treffen, die sich sehr stark an einer in der Akte enthaltenen Strafforderung orientiert.

Bedeutung der juristischen Expertise für die Ankernutzung

Eine Erweiterung des Ankermechanismus betraf die Einbeziehung von Probanden mit unterschiedlicher juristischer Expertise. Ausgangspunkt war die Frage, inwieweit das Vorwissen in einer Domäne der heuristischen Nutzung der Ankerinformationen entgegen wirken kann. Wilson et al. (1996) konnten in ihren Experimenten eine Anker-Wissens-Interaktion nachweisen. Sie ließen ihre Probanden die Anzahl der Mitgliedstaaten in den Vereinten Nationen schätzen, nachdem die Teilnehmer ihr Wissen in dieser Domäne eingeschätzt hatten. Es zeigte sich, dass ein willkürlich gesetzter Anker nur dann zu Verzerrungen in den quantitativen Schätzungen führte, wenn die Probanden nur über wenig Wissen in diesem Bereich verfügten. Kannten sich die Versuchsteilnehmer in dem Bereich aus, aus dem die Testfragen stammten, waren dagegen keine Effekte der Ankersetzung zu beobachten. Dieser Befund lässt die Schlussfolgerung zu, dass Expertise in einer Domäne die Ankerwirkung reduzieren kann. Zu gegenteiligen Befunden gelangten English und Mussweiler (2001) in ihren Befragungen von erfahrenen Juristen. Die Richter in ihren Experimenten verfügten über durchschnittlich 15 Jahre Berufserfahrung und zeigten dennoch in einem Vergewaltigungsfall vergleichbare Verzerrungen in ihren Urteilen wie eine Gruppe von Jurastudenten. Bei einer hohen Strafforderung durch die Staatsanwaltschaft vergaben sie ebenfalls härtere Strafen. War die Forderung dagegen eher niedrig, passten sie sich in ihren Empfehlungen diesem niedrigen Wert an. Der einzige Unterschied zwischen den Richtern und den Jurastudenten trat bei der Frage auf, wie sicher sich die Teilnehmer hinsichtlich ihrer Entscheidung seien. Erwartungsgemäß waren die Richter überzeugter von der Richtigkeit ihrer Entscheidung als die Studierenden. Das Vorwissen schien in diesen Untersuchungen also keine Auswirkungen auf den Ankermechanismus zu haben.

Die eigenen Ergebnisse im Hinblick auf Expertise stützen eher die Befunde von Wilson et al. (1996). Die hier untersuchten Referendare ließen sich im Vergleich zu den Jurastudenten (mit geringerer Expertise) in ihren Urteilen weniger von den Ankerwerten leiten. Sie korrigierten ihre Strafempfehlungen zwar auch in Richtung auf die Vorgaben,

die Abweichungen fielen jedoch weniger stark aus als bei den Studierenden. Dies könnte ein Hinweis auf eine U-förmige Verteilung der Ankernutzung sein, die verschiedene Mechanismen einbezieht. Mangelndes Wissen in einer Domäne (wie bei den Studierenden) würde demnach dazu führen, dass Ankerwerte verstärkt genutzt werden, da keine Vergleichsdaten als Urteilsgrundlage zur Verfügung stehen. Um dennoch eine Entscheidung treffen zu können, werden die zur Verfügung stehenden Informationen (d.h. die Ankerwerte) herangezogen und nur geringfügig verändert. Während des juristischen Vorbereitungsdienstes stehen den Referendaren dann erfahrene Juristen zur Seite, mit denen sie die ihnen zugewiesenen Fälle durchsprechen und diskutieren können. In einer eher datengeleiteten Vorgehensweise werden die strafrelevanten Merkmale zusammengetragen und zu einem Urteil verdichtet. Juristen am Beginn ihrer praktischen Tätigkeit sollten somit eine eher datengesteuerte Informationsverarbeitung aufweisen, bei der die Wirkung heuristischer Hinweisreize (und insbesondere der Ankerheuristik) reduziert wäre. Durch die zunehmende Routine bei der Bewältigung der Straftaten sollte sich schließlich das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit erhöhen. Erfahrene Richter sollten demnach weniger Ressourcen in die detaillierte Fallanalyse investieren und stattdessen wieder in eine schemagesteuerte Informationsverarbeitung wechseln, wodurch sie erneut anfälliger für die Ankerheuristik werden, wie Englich und Mussweiler (2001) es gefunden haben.

Hinsichtlich der niedrigen Ankerwerte zeigte sich über alle drei Deliktgruppen hinweg, dass die Strafmaße der Referendare geringer als die der Jurastudenten ausfielen. Die Tatsache, dass die Referendare insgesamt eher milde Strafen vergaben, könnte eine Erklärung für diesen Befund sein. Wenn man auf Seiten der Referendare aufgrund der größeren praktischen Erfahrung ein generell milderer Strafverhalten annimmt, würden deren durchschnittliche Strafempfehlungen unter denen der Studierenden liegen. Bei den Referendaren könnte man somit bei den niedrigen Ankerwerten einen *floor*-Effekt vermuten, den die Studierenden nicht unterbieten. Eine Alternativerklärung bieten Chapman und Johnson (1994). Während in der Mehrzahl der Untersuchungen zum Ankereffekt von einem linearen Zusammenhang zwischen dem vorgegebenen Anker und der Entscheidung der Probanden ausgegangen wurde, postulierten Chapman und Johnson (1994) einen abgeschwächten Effekt in den Extrembereichen der Ankersetzung. In ihren Untersuchungen benutzten sie Ankerwerte, die in gleichmäßigen Abständen extremer (und damit unplausibler) wurden. Die Probanden reagierten gemäß den Erwartungen der Autoren. Die Ankerwirkung reduzierte sich, wenn extrem unplausible Anker verwendet wurden. Das gleiche Prinzip ließe sich auf das Urteilsverhalten der Studierenden bei niedrigen Ankern übertra-

gen. Möglicherweise hielten sie die niedrigen Strafforderungen für wenig plausibel und berücksichtigten sie deshalb nicht für ihre Entscheidungen.

Relevanz der Ankerquelle und Formulierung des Ankers

Tatsächlich verhängte Haftstrafen greifen zum Teil erheblich in das Leben des Betroffenen ein. Er wird aus seinem sozialen Umfeld herausgelöst, stigmatisiert und seine Lebensgewohnheiten werden drastisch geändert. Die Entscheidung über die Dauer einer Haftstrafe sollte demzufolge gut durchdacht sein und auf einer begründeten Basis erfolgen. Strafvorgaben durch die Staatsanwaltschaft bzw. die Anklage besitzen in diesem Zusammenhang zum Beispiel eine hohe Relevanz. Die Anklage hat sich mit dem zu verhandelnden Fall auseinandergesetzt, kennt die Einzelheiten und verfügt zudem über den notwendigen juristischen Sachverstand, einem begangenen Delikt eine angemessene Strafe zuzuordnen. Wird ein Ankerwert durch einen Juristen vorgegeben, sollte dieser Wert für die eigene Entscheidung demzufolge als relevante Information gewertet werden. Ersetzt man den Juristen durch einen juristischen Laien, sollte die Empfehlung über eine angemessene Strafe damit disqualifiziert werden. Ein Psychologiestudent (wie in den hier durchgeführten Untersuchungen) bzw. ein Informatikstudent (bei English und Mussweiler, 2001) verfügt nicht über juristisches Fachwissen, um begründete Empfehlungen abzugeben. Der Ankereffekt sollte bei einer irrelevanten Ankerquelle also nicht zu beobachten sein. Die eigenen Untersuchungen (ähnlich wie die von English und Mussweiler, 2001) belegen jedoch eher das Gegenteil. Die in diesen Studien befragten Probanden (sowohl Jurastudenten als auch Referendare) berücksichtigten für ihre Entscheidungen sowohl die relevante Quelle (einen erfahrenen Richter) als auch die irrelevante Quelle (repräsentiert durch einen Studenten eines anderen Fachgebietes). Die Vermutung liegt hier nahe, dass Individuen nur den numerischen Wert in ihre Entscheidungsfindung einbeziehen und alle sonst damit in Beziehung stehenden Informationen (wie die Quelle der Ankersetzung) weitestgehend ignorieren.

Die bisherigen Untersuchungen zum Ankereffekt stützten sich vornehmlich auf diese numerischen Vorgaben. Das Modell der selektiven Zugänglichkeit (SAM; Mussweiler & Strack, 1999a, 1999b) als Erklärungsansatz für die Wirkung des Ankereffekts schränkt jedoch nicht ein, dass der Anker notwendigerweise numerischer Art sein muss. Semantische Umschreibungen eines Ankerwertes lassen sich sehr gut auf den rechtlichen Kontext übertragen. Begriffe wie „ein strenger Richter“ sind hier durchaus üblich und lassen auch bedingt Schlussfolgerungen auf das Strafverhalten des entsprechenden Richters zu. Semantische Vorgaben sollten somit gemäß dem SAM (Mussweiler & Strack, 1999a, 1999b) e-

benfalls in der Lage sein, ankerkonsistentes Wissen zu aktivieren, welches dann die Entscheidungsfindung beeinflusst. Die berichteten Ergebnisse bestätigten zunächst die Wirkung des numerischen Ankers. Durch die Vorgabe einer konkretisierten Strafforderung fielen die Strafmaße je nach Ankerbedingung niedriger oder höher aus. Für die semantische Umschreibung konnte ein entsprechender Effekt nur bedingt nachgewiesen werden. Repräsentierte die semantische Vorgabe einen hohen Anker, traten vergleichbare Verzerrungen wie bei einem numerischen Anker auf. Für den niedrigen Anker ließ sich diese Wirkung jedoch nicht nachweisen. Möglicherweise wurde die Beschreibung eines „milde urteilenden Richters“ als unplausibel und unglaubwürdig klassifiziert und beeinflusste deshalb die Urteile nicht in dem entsprechenden Ausmaß (siehe Chapman & Johnson, 1994). Eine Replikation könnte diese Frage klären.

Persönlichkeitsmerkmale und Urteilsfindung

Bisherige Untersuchungen zu individuellen Unterschieden in Strafempfehlungen stützten sich eher auf das Geschlecht oder die ethnische Zugehörigkeit des Urteilers, um Unterschiede im Ausmaß der Heuristiknutzung zu erklären (z.B. Bogoch, 1999; Oswald & Drewniak, 1996). In den vorgestellten Experimenten wurden deshalb erstmals Persönlichkeitsmerkmale berücksichtigt, die einen Einfluss auf die Urteilsfindung ausüben könnten.

Der Fokus lag zunächst auf dem individuellen Kognitionsbedürfnis (*Need for Cognition*) bzw. dem Vertrauen in die eigene Intuition (*Faith in Intuition*). Das allgemeine Kognitionsbedürfnis beschreibt eine situationsübergreifende Disposition, sehr viele kognitive Kapazitäten in eine Problemlöseaufgabe zu investieren. Probanden mit hohem Kognitionsbedürfnis suchen aktiv Situationen auf, in denen sie sich intensiv mit Problemen auseinandersetzen können und berichten sehr viel Freude beim Denken. Übertragen auf den rechtlichen Kontext sollte ein hohes Kognitionsbedürfnis mit der Freude am Bearbeiten von juristischen Fällen einhergehen. Die intensivere Auseinandersetzung mit dem Material sollte dazu führen, dass Probanden mit hohem *Need for Cognition* die vorhandenen Fakten stärker gewichten und sich bei ihrer Entscheidungsfindung von vorgegebenen Ankerwerten nur wenig beeinflussen lassen. Individuen mit gering ausgeprägtem Kognitionsbedürfnis meiden dagegen eher Situationen, die sie zum Nachdenken zwingen. Bei ihnen sollte der Ankereffekt folglich stärker ausgeprägt sein. Das Vertrauen in die eigene Intuition beschreibt dagegen eine Tendenz, sich bei der Entscheidungsfindung mehr oder weniger auf heuristische Hinweisreize zu verlassen. Je höher das Intuitionsvertrauen ausgeprägt ist, umso eher sollte ein Rückgriff auf Heuristiken erfolgen. Der Ankereffekt sollte bei Indivi-

duen mit hohem *Faith in Intuition* demzufolge deutlicher zu beobachten sein als bei Individuen mit geringem *Faith in Intuition*. Diese Annahmen wurden durch die durchgeführten Studien belegt. Der Ankereffekt war weniger stark zu beobachten, wenn das Kognitionsbedürfnis hoch ausgeprägt war bzw. das Intuitionsvertrauen geringe Werte aufwies. Diese beiden Konstrukte lassen sich somit auf den rechtlichen Kontext übertragen und besitzen einen Erklärungswert für das Ausmaß der beobachteten Urteilsverzerrungen.

Die juristische Praxis weist insofern eine Besonderheit auf, als die verhandelten Vergehen und Verbrechen selten klar strukturiert sind. Meist kollidieren zwei gegensätzliche Meinungen (die Anklage und die Verteidigung) und nicht immer ist die Beweislage eindeutig. Das Gericht muss also auf der Grundlage der verfügbaren Informationen entscheiden. Bei uneindeutigen Sachverhalten kann eine intensivere Auseinandersetzung mit dem Fall erforderlich sein. Gleichzeitig wird in der juristischen Ausbildung eine sehr stark analytisch ausgerichtete Methode der Fallbearbeitung vermittelt. Die Prüfung eines Sachverhaltes orientiert sich an einem Kriterienkatalog, der die Tatbestandsmäßigkeit, die Rechtswidrigkeit und die Schuld umfasst. Dieses analytische Vorgehen, d.h. die Notwendigkeit zur intensiven Auseinandersetzung mit einem Problem, ist hier sehr bereichsspezifisch und bezieht sich unmittelbar auf juristische Fragestellungen. Deshalb wurde geprüft, inwieweit eine bereichsspezifische Konzeptualisierung des Kognitionsbedürfnisses und des Vertrauens in die eigene Intuition geeignet ist, Aussagen über die unterschiedliche Nutzung von Heuristiken zu machen.

Die konzeptuelle Trennung in eine bereichsspezifische und eine allgemeine Komponente konnte nur für das Kognitionsbedürfnis bestätigt werden. Die Items zum allgemeinen und rechtsbezogenen *Faith in Intuition* luden dagegen nahezu alle auf einem Faktor, zudem korrelierten die beiden Subskalen hoch positiv miteinander. Da bereits die allgemeine FI-Skala das Ausmaß der Ankernutzung differenzierte, ließ folgerichtig auch die rechtsbezogene Skala zum Intuitionsvertrauen Aussagen im Hinblick auf die Ankernutzung zu. Der zusätzliche Erkenntnisgewinn durch die rechtsspezifische Skala war jedoch marginal, weshalb man bei weiteren Untersuchungen der allgemeinen Skala den Vorzug geben sollte.

Die Items zum allgemeinen und rechtsspezifischen *Need for Cognition* bildeten dagegen zwei Faktoren. Die beiden Subskalen korrelierten substanziell miteinander, allerdings mit negativem Vorzeichen. Ein niedriges allgemeines Kognitionsbedürfnis ging folglich mit einem hohen rechtsbezogenen *Need for Cognition* einher. Da die Formulierung der Items zur rechtsbezogenen Skala sich sehr eng an die allgemeine Skala anlehnte, sind

Antwortverzerrungen durch soziale Erwünschtheit denkbar. Die Probanden wurden an ihrem Arbeitsplatz befragt und sollten zu berufsspezifischen Fragen Stellung beziehen. Die Anonymität der Befragung wurde zwar zugesichert und eingehalten, die Items ließen in ihrer Formulierung jedoch Rückschlüsse auf die dahinter stehende Intention zu. Die normative Erwartung einer datengesteuerten Informationsverarbeitung (vor allem im rechtlichen Kontext) könnte die Probanden folglich zu zielgerichteten Täuschungen in den Antworten veranlasst haben. Die bereichsspezifische Kognitionsskala war auch nicht in der Lage, Unterschiede im Ausmaß der Heuristiknutzung zu differenzieren. Eine bereichsspezifische Trennung des Kognitionsbedürfnisses scheint in der gegenwärtigen Form demzufolge nicht geboten.

Neben dem Kognitionsbedürfnis und dem Vertrauen in die eigene Intuition wurde außerdem das dispositionelle *Need for Cognitive Closure* berücksichtigt. Dieses Konstrukt umschreibt die Tendenz, unterschiedlich schnell zu einer Lösung für ein Problem zu kommen. Personen mit einem hohen Geschlossenheitsbedürfnis streben sehr schnell und unter Rückgriff auf heuristische Hinweisreize nach einer halbwegs akzeptablen Lösung, während Individuen mit einem gering ausgeprägten *Cognitive Closure* die Entscheidung eher hinauszögern. Wie erwartet, war das Streben nach Geschlossenheit mit einer verstärkten Nutzung der Ankerwerte verbunden. Individuen mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis investierten mehr Ressourcen in die Fallbearbeitung und zeigten einen deutlich geringeren Ankereffekt. Wenn den Probanden dagegen sehr viel daran lag, Probleme möglichst schnell zu lösen, orientierten sie sich bei ihren Strafempfehlungen stärker an den vorgegebenen Strafforderungen, um die Aufgabe zu beenden. Die Einführung eines Zeitdrucks für die Fallbearbeitung hatte, wie vorhergesagt, keine Auswirkungen auf diese Personen, da deren Entscheidungsprozesse ohnehin sehr schnell ablaufen. Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis urteilten dagegen unter Zeitdruck milder. Da sie die Entscheidung durch den Zeitdruck offenbar nicht hinauszögern konnten, ließen sie sich maximal zu moderaten Strafen bewegen. Dieser Befund passt zu der Konzeptualisierung von Webster und Kruglanski (1994), die annehmen, dass die Motivation für ein niedriges Geschlossenheitsbedürfnis darin besteht, die Kosten für eine potenzielle Fehlentscheidung zu vermeiden bzw. sich nicht angreifbar zu machen. Eine moderate Strafempfehlung würde dieser Motivation entsprechen.

Interventionsmöglichkeiten zur Förderung der datengesteuerten Verarbeitung

Tetlock und Kim (1987) entwickelten eine Methode, Probanden durch die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks zu einer erhöhten Genauigkeit bei der Bearbeitung von Aufgaben zu veranlassen. Die Erwartung, die eigenen Entscheidungen später vor jemandem rechtfertigen zu müssen, erhöhte das Ausmaß der datengesteuerten Verarbeitung zugunsten einer höheren Treffsicherheit der eigenen Einschätzung. Dieses Paradigma wurde für die eigenen Untersuchungen aufgegriffen und auf den rechtlichen Kontext übertragen. Die Probanden wurden zu Beginn der Befragung darüber informiert, dass sie ihre Entscheidung über die Strafzumessung im Anschluss an das Ausfüllen des Fragebogens dezidiert begründen müssten. Wie erwartet, führte diese Instruktion zu einer Reduzierung des Ankereffekts. Die Probanden verwendeten mehr kognitive Ressourcen und mehr Zeit für die Fallbearbeitung und ließen sich in diesem Fall in ihren Urteilen weniger durch die präsentierten Strafforderungen leiten. Die Wirkung des Ankereffekts lässt sich also durch geeignete Instruktionen reduzieren.

5.2 Methodenkritik

Experimentelle Designs in realen Prozessen sind aus ethischen Gründen nicht möglich und die wissenschaftliche Begleitung von Strafprozessen ist rechtlich nicht gestattet. Die Befunde der hier berichteten Untersuchungen stützen sich deshalb in erster Linie auf die Aussagen der Probanden anhand von Fallvignetten. Innerhalb der rechtspsychologischen Forschung stellt die Vignettenteknik die Methode der Wahl dar (siehe Kapitel 2.2.2.1 Methodische Zugänge). Die Versuchsteilnehmer wurden mit hypothetischen Situationen in Form von Fallbeschreibungen konfrontiert, zu denen sie standardisierte Fragen beantworten sollten. Dieses Vorgehen erlaubt die systematische Variation einzelner Variablen, um die Auswirkungen dieser Manipulation auf das Antwortverhalten zu beobachten. Die Realisierung experimenteller Designs wird somit erheblich vereinfacht. Allerdings werden die sozialen Handlungsabläufe innerhalb der Vignetten sehr stark verallgemeinert, um die Varianz in den Antworten möglichst gering zu halten. Die hier verwendeten Fallvignetten waren zudem mit durchschnittlich 130 Worten sehr knapp und ökonomisch formuliert. Englich (Englich & Mussweiler, 2001) verwendete zum Beispiel ausführlichere Materialien, die aus mehreren Seiten bestanden. Dennoch konnten in den durchgeführten Studien

Nachweise sowohl für eine schema- als auch für eine datengesteuerte Informationsverarbeitung der präsentierten Fallvignetten erbracht werden.

Ein weiterer Vorteil der Vignetten besteht darin, dass sie ein nicht-direktives Instrument darstellen. Vielmehr ermöglichen sie dem Probanden, die für ihn relevanten Informationen aus der Fallbeschreibung zu extrahieren und Urteile auf der Grundlage dieser Informationen zu fällen. Andererseits sind die Angaben zu einer vermutlichen Handlungsweise, wie sie durch die standardisierten Fragen erfasst wird, nicht mit realen Verhaltensbeobachtungen gleichzusetzen. Vielmehr können Vignetten nur Verhaltensintentionen erfassen, auf deren Basis auf das tatsächliche Verhalten geschlossen werden kann. Die externe Validierung von Befunden, die mit Hilfe der Vignettenteknik ermittelt wurden, ist also dringend geboten. Die Generalisierbarkeit der Befunde ist zudem insofern eingeschränkt, als die Entscheidungen, die die Probanden in dem Fragebogen treffen sollen, keinerlei Auswirkungen auf reale Personen hat. Die genannten Einschränkungen sollte also bei der Interpretation der Befunde berücksichtigt werden.

5.3 Fazit und Ausblick

Die Ergebnisse der hier berichteten Untersuchungen leisten einen Beitrag zum Verständnis der Wirkmechanismen der Anker- und Anpassungsheuristik und zeigen ihre Bedeutung für den Bereich der juristischen Urteilsfindung auf. Der Ankereffekt konnte in den dargestellten Studien erstmals bei verschiedenen Delikten nachgewiesen werden. Zudem zeigten sich Unterschiede in der Nutzung der Ankerwerte in Abhängigkeit vom Grad der Expertise. Mit Hilfe der individuellen Ausprägungen in bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen ließ sich das Ausmaß der Ankernutzung vorhersagen und es wurde eine Möglichkeit geprüft, die Ankerwirkung auf das zu vergebende Strafmaß zu reduzieren. Dennoch bleiben einige Fragen offen.

Die Befunde aus Studie 1 deuten darauf hin, dass die Ankernutzung abhängig vom Grad der juristischen Expertise einer U-förmigen Verteilung folgt. Um jedoch genauere Aussagen über diese Ausprägung machen zu können, sind prospektive Längsschnittuntersuchungen an Juristen notwendig. Dieses Vorgehen müsste sich jedoch über einen sehr langen Zeitraum erstrecken und würde eine größere Anzahl von Versuchsteilnehmern erfordern, um mögliche Ausfälle von Probanden über die Zeit hinweg zu kompensieren. Eine

Alternative wäre daher ein Kohorten-Design, bei dem Juristen mit unterschiedlicher Berufserfahrung im Hinblick auf ihre Ankernutzung miteinander verglichen werden. Somit könnten Rückschlüsse über den Verlauf der Nutzung von heuristischen Hinweisreizen gezogen und die U-förmige Verteilung bestätigt (oder widerlegt) werden. Für generalisierte Aussagen sollten zukünftige Studien also optimalerweise Studierende, Referendare und Richter als Untersuchungsteilnehmer einbeziehen.

In Studie 1 wurde weiterhin erstmals neben der numerischen Vorgabe eines Ankers auch eine semantische Beschreibung verwendet. Um sicherzustellen, dass auch ein semantischer Anker ähnliche Verzerrungen wie eine quantitative Vorgabe hervorruft, wäre es sinnvoll, mit den befragten Probanden Reaktionszeitexperimente durchzuführen. Das Modell der selektiven Zugänglichkeit (SAM; Mussweiler & Strack, 1999a, 1999b) postuliert eine Ankerwirkung durch die Aktivierung ankerkonsistenten Wissens, welches dann für die weiteren Entscheidungsprozesse zur Verfügung steht. Wenn die semantische Umschreibung eines Ankerwertes (im Sinne von „ein strenger Richter“) ebenfalls geeignet ist, den Ankereffekt zu erzeugen, sollte sich dies in entsprechend schnelleren Reaktionszeiten bei ankerkonsistenten Begriffen zeigen.

Studie 2 berücksichtigte als ein Persönlichkeitsmerkmal die individuelle Ausprägung im Geschlossenheitsbedürfnis. Dieses Bedürfnis umschreibt die Tendenz, Problemaufgaben möglichst schnell zu lösen. Dabei verlassen sich Individuen mit hohem *Need for Cognitive Closure* eher auf heuristische Hinweisreize. Mit Hilfe von Erinnerungstests im Anschluss an die Befragung könnte man untersuchen, wie detailliert die Probanden die ihnen dargebotenen Materialien bearbeiten, d.h. wie viele fallrelevante Informationen sie wahrnehmen. Das gleiche Vorgehen würde sich auch für die in Studie 3 realisierte Genauigkeitsinstruktion empfehlen. Durch die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks verarbeiten die Probanden die ihnen dargebotenen Informationen eher datengesteuert. Folglich sollten sie eine bessere Erinnerungsleistung für fallrelevante Details aufweisen als Probanden ohne eine solche Rechtfertigungsbedingung.

Trotz der Notwendigkeit weiterer Grundlagenforschung (wie beschrieben) sollte in zukünftigen Studien aber noch stärker als bisher der Praxisbezug herausgearbeitet werden. Wie können die Erkenntnisse der sozialen Kognitionsforschung im juristischen Anwendungsbereich beispielsweise in die Ausbildung der Studierenden der Rechtswissenschaften oder/und der Referendare integriert werden. Welche Fortbildungsmaßnahmen für erfahrene Juristen bieten sich an? Vorrangiges Ziel weiterer empirischer Untersuchungen sollte es

entsprechend sein, Urteilsverzerrungen in realen Fällen entgegenzuwirken und zu gewährleisten, dass alle Fälle so stark datengesteuert wie möglich verarbeitet und beurteilt werden, wie es das Gesetz vorsieht.

6. Zusammenfassung

Analysen von Prozessakten bzw. Einzelfallstudien erbrachten wiederholt systematische Verzerrungen in richterlichen Urteilen. Strafmaße für ein und dasselbe Delikt variierten bei vergleichbaren Lebensumständen des Täters bzw. der Täterin zum Teil erheblich. Anfangs wurden diese Urteilsdisparitäten noch auf äußerlich beobachtbare Merkmale wie das Geschlecht oder die ethnische Zugehörigkeit des Richters/der Richterin bzw. des/der Angeklagten zurückgeführt. Mit der kognitiven Wende rückten dann zunehmend auch die kognitiven Prozesse innerhalb der Person des Richters/der Richterin in den Fokus der Aufmerksamkeit. Die vorliegende Arbeit greift die Wirkung von Strafforderungen auf die juristische Urteilsfindung auf. Eingebettet in die soziale Kognitionsforschung überträgt sie das Konzept der Urteilsheuristiken und Prozesse der sozialen Informationsverarbeitung auf die juristische Strafzumessung.

Die soziale Kognition umfasst alle kognitiven Prozesse, die die Wahrnehmung und Interpretation sozialer Informationen beschreiben. Diese Prozesse stellen Hilfsmittel dar, um die Umwelt zu strukturieren und angemessen auf Reize aus der Umwelt reagieren zu können. Bless, Fiedler und Strack (2004) beschrieben ein Sequenzmodell der Informationsverarbeitung, welches die Konstruktion der subjektiven Realität anhand von aufeinander aufbauenden Verarbeitungsschritten erklärt. Im ersten Schritt müssen die Reize aus der Umwelt zunächst einmal wahrgenommen werden. Da die menschliche Verarbeitungskapazität jedoch begrenzt ist, wird die Aufmerksamkeit gezielt auf besonders saliente und distinkte Reize in der Umgebung gelenkt. Nach der Wahrnehmung folgt in der zweiten Phase die Enkodierung und Interpretation der wahrgenommenen Umweltreize. Unter Rückgriff auf das Gedächtnis werden die Reize mit dem vorhandenen organisierten Wissen verglichen. Steht bereits Vorwissen zur Verfügung, kann dieses Wissen benutzt werden, um aus den Reizen eine Bedeutung abzuleiten. Die dritte Phase umfasst die Speicherung und den Abruf von Informationen. Die wahrgenommenen Reize werden im Gedächtnis abgespeichert und stehen für die Verwendung in zukünftigen, ähnlichen Situationen zur Verfügung. Bei Informationen, die bereits im Gedächtnis gespeichert sind, erfolgt nur ein kurzer Abgleich. Neue Informationen hingegen erfordern eine elaborierte Verarbeitung, bevor sie in die organisierten Wissensstrukturen integriert werden können. Die vierte und letzte Phase des Sequenzmodells umfasst die Prozesse der Inferenzbildung, der Entscheidungs- und Ur-

teilsfindung. Da das kognitive System im Hinblick auf seine Kapazitäten begrenzt ist, werden die wahrgenommenen und abgerufenen Informationen unterschiedlich gewichtet und für die Entscheidungsfindung berücksichtigt. In diesem Zusammenhang ermöglichen vor allem die Urteilsheuristiken, trotz geringem Verarbeitungsaufwand ein hinreichend genaues Urteil zu fällen.

Kahneman und Tversky (1973) beschrieben insgesamt vier wichtige Heuristiken. Die Repräsentativitätsheuristik kommt immer dann zum Einsatz, wenn Wahrscheinlichkeiten dafür bestimmt werden sollen, dass eine Beobachtung zu einer bestimmten Kategorie gehört. Für die Wahrscheinlichkeitsbestimmung wird ein Abgleich zwischen dem wahrgenommenen Reiz und den potenziellen Kategorien gemacht. Je mehr Übereinstimmungen ein Reiz mit einer Kategorie aufweist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Reiz zu dieser Kategorie gehört. Mit Hilfe der Verfügbarkeitsheuristik werden Urteile über die Häufigkeit oder Wahrscheinlichkeit von Ereignissen gefällt. Ausschlaggebendes Kriterium ist die Geschwindigkeit, mit der Ereignisse kognitiv verfügbar sind. Leicht und schnell abrufbare Ereignisse werden in der Regel als wahrscheinlicher beurteilt. Damit eng verwandt ist die Simulationsheuristik, bei der das Hauptkriterium die Vorstellbarkeit eines Ereignisses ist. Während bei der Verfügbarkeitsheuristik lediglich Informationen abgerufen werden, beschreibt die Simulationsheuristik einen mentalen Konstruktionsprozess. Start- und Zielpunkt werden festgelegt und ein Simulationsdurchlauf gestartet, um das Ziel zu erreichen. Die Leichtigkeit, mit der ein Ereignis simuliert (d.h. konstruiert) werden kann, entscheidet über die angenommene Wahrscheinlichkeit, mit der dieses Ereignis in der Realität tatsächlich auftritt. Die vierte und für diese Arbeit relevante Heuristik ist die sogenannte Anker- und Anpassungsheuristik, die sich auf Urteile bei quantitativen Schätzungen bezieht. Individuen beginnen für diese Schätzung bei einem vorgegebenen oder selbst festgelegten Ausgangswert (dem Anker) und verändern ihn bis zu einem zufrieden stellenden Urteil. Analysiert man die quantitativen Schätzungen, kann man feststellen, dass sie in Richtung auf den ursprünglichen Ausgangswert verzerrt sind. Mussweiler und Strack (1999a, 1999b) erklären diesen Mechanismus unter Rückgriff auf zwei sozialkognitive Prozesse: das selektive Hypothesentesten (Klayman & Ha, 1987) und das semantische Priming (Higgins, 1996). Individuen nehmen an, dass das zu beurteilende Zielobjekt dem vorgegebenen Ankerwert entspricht und suchen zunächst nach Informationen, die diese Annahme bestätigen. Es werden ausschließlich Informationen generiert, die für die Gültigkeit der Annahme sprechen. Da der Ankerwert in der Regel aus dem oberen oder unteren Extrembereich der zugehörigen Verteilung gewählt wurde, sollten die generierten Informa-

tionen eigentlich zu einer Verwerfung der Annahme führen. Das aktivierte Wissen bleibt dennoch kognitiv verfügbar und wirkt im Sinne des semantischen Priming, so dass bei der Beantwortung der Fragestellung die aktivierten Wissensinhalte herangezogen werden und die Basis für das Urteil bilden. English und Mussweiler (2001) haben in ersten Untersuchungen diese Ankerheuristik auf den juristischen Kontext übertragen. Sie präsentierten relativ kleinen Stichproben von Jurastudenten und Richtern einen Vergewaltigungsfall in Form einer Vignette, in dem die Strafforderung des Staatsanwalts manipuliert wurde (2 vs. 34 Monate). Gemäß den Vorhersagen der Ankerheuristik fielen die Strafmaße bei einem niedrigen Ankerwert von zwei Monaten niedriger aus als bei einer hohen Strafforderung.

Ausgehend von den Arbeiten von English bestand das Ziel der vorliegenden Arbeit darin, verschiedene Bedingungen auf Personen- und auf Situationsseite genauer zu analysieren, die einen Einfluss auf die juristische Urteilsfindung haben können. In drei empirischen Untersuchungen sollte einerseits ein Teil der bisherigen Befunde zum Ankereffekt im juristischen Kontext anhand einer größeren Stichprobe repliziert werden. Darüber hinaus sollte die Wirkung der Ankerheuristik auf verschiedene Deliktarten untersucht werden, um festzustellen, ob die wahrgenommene Schwere eines Delikts den kognitiven Aufwand zur Beschäftigung mit einem Fall beeinflusst. Neben Jurastudenten wurden auch Rechtsreferendare in die Untersuchungen einbezogen, um Aussagen über bestehende Unterschiede in der Informationsverarbeitung zu ermöglichen. Im Gegensatz zu bisherigen Untersuchungen konzentrierte sich die vorliegende Arbeit stärker auf Persönlichkeitsmerkmale. Neben dem individuellen Kognitionsbedürfnis (*Need for Cognition*) bzw. dem Vertrauen in die eigene Intuition (*Faith in Intuition*; Epstein et al., 1996) wurde auch das Geschlossenheitsbedürfnis (*Need for Cognitive Closure*; Webster & Kruglanski, 1994) einbezogen. Es wurde angenommen, dass sich interindividuelle Unterschiede in der Bereitschaft zum Problemlösen auf die Nutzung heuristischer Hinweisreize auswirken: Freude am Denken sollte sich in geringeren Urteilsdisparitäten in Abhängigkeit von der Ankervorgabe niederschlagen. Gleichzeitig wurden experimentelle Variationen umgesetzt, die den Einfluss der Persönlichkeitsvariablen auf die Ankernutzung verstärken sollten. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Prüfung von Möglichkeiten, den Einfluss der schemagesteuerten Informationsverarbeitung, d.h. der Ankernutzung, zu reduzieren. Dazu wurde ein Ansatz aus der sozialen Kognitionsforschung gewählt, die Probanden durch die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks zu einer datengesteuerten Verarbeitung anzuregen.

In den durchgeführten drei Experimenten wurden insgesamt $N = 229$ Referendare und $N = 600$ Studierende der Rechtswissenschaften aus dem Raum Berlin-Brandenburg befragt. Die Versuchsteilnehmer bearbeiteten Fallvignetten, die verschiedene Delikte (u. a. Diebstahl, Körperverletzung, Raub) beschrieben. Diesen Fällen sollten die Probanden jeweils ein Strafmaß zuordnen, wobei ihnen zuvor eine Strafempfehlung durch einen Juristen oder einen Laien vorgegeben wurde. Die Erfassung des individuellen Kognitionsbedürfnisses, des Vertrauens in die eigene Intuition sowie des Geschlossenheitsbedürfnisses der Probanden erfolgte über entsprechende Skalen. Um die Nutzung heuristischer Hinweisreize zu verstärken, wurde eine Gruppe von Probanden instruiert, den Fragebogen unter Zeitdruck zu bearbeiten. Pro Fall standen den Teilnehmern 90 Sekunden zur Verfügung. Eine weitere Gruppe wurde darüber informiert, dass sie ihre Entscheidungen später begründen sollen. Durch die Erwartung dieser Rechtfertigung sollte der Rückgriff auf Heuristiken zugunsten einer eher datengesteuerten Informationsverarbeitung reduziert werden.

Der Ankereffekt in der juristischen Urteilsfindung konnte in den vorgestellten Studien für verschiedene Deliktgruppen repliziert werden. Die Probanden ließen sich in ihren Strafempfehlungen deutlich durch die vorgegebenen Ankerwerte leiten. Die Ergebnisse zeigten zudem, dass die wahrgenommene Schwere der geschilderten Taten mit dem Strafmaß korrelierte. Je schwerwiegender eine Tat eingeschätzt wurde, umso höher fiel die zugeordnete Haftstrafe aus. Die in den Fallbeschreibungen zur Verfügung stehenden Informationen bildeten somit die Grundlage für die Strafzumessung, wie es der Gesetzgeber normativ erwartet. Dieser Zusammenhang zwischen der Schwere der Tat und dem Strafmaß wurde jedoch durch die Einführung der Ankerwerte reduziert. Die bloße Präsentation einer Strafforderung veranlasste die Versuchsteilnehmer, von der Verknüpfung zwischen wahrgenommener Schwere und angemessener Strafhöhe abzuweichen und Urteile abzugeben, die in Richtung auf die Ankerwerte verzerrt waren.

Entgegen den bisherigen Untersuchungen zeigte sich zwar auch bei den Rechtsreferendaren ein Ankereffekt. Dieser fiel jedoch deutlich geringer aus als bei den Studierenden. Unter Einbeziehung der Studien von Englich (2005; Englich & Mussweiler, 2001) wird dieser Befund als Hinweis gewertet, dass die Nutzung heuristischer *cues* einen U-förmigen Verlauf aufweist. Im Hinblick auf die Persönlichkeitsmerkmale zeigte sich wie erwartet, dass Freude am Denken mit geringerer Anfälligkeit für die Ankerheuristik einhergeht. Umgekehrt zeigten Probanden mit hohem Vertrauen in die eigene Intuition eine stärkere Orientierung an den Ankerwerten. Die Einführung einer Zeitdruckmanipulation hatte nur

Auswirkungen auf die Probanden mit geringem Geschlossenheitsbedürfnis. Sie urteilten milder als ohne Zeitbegrenzung und auch milder als die Probanden mit hohem Geschlossenheitsbedürfnis. Die Erzeugung eines Rechtfertigungsdrucks dagegen veranlasste die Probanden, sich intensiver mit den Materialien auseinanderzusetzen. Die Strafempfehlungen der Probanden mit niedrigem und hohem Geschlossenheitsbedürfnis passten sich unter der Bedingung Rechtfertigung einander an.

Die dargestellten Befunde haben Implikationen für die juristische Praxis. Neben der Notwendigkeit weiterer Grundlagenforschung sollte insgesamt ein stärkerer Praxisbezug hergestellt werden. Vorrangiges Ziel weiterer empirischer Untersuchungen sollte es entsprechend sein, Urteilsverzerrungen in realen Fällen entgegenzuwirken und zu gewährleisten, dass alle Fälle so stark datengesteuert wie möglich verarbeitet und beurteilt werden, wie es das Gesetz vorsieht.

Literatur

- Ajzen, L. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Akers, R.L. (1985). *Deviant behaviour: A social learning approach*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Alexander, F. & Healy, W. (1935). *Roots of crime. Psychoanalytic studies*. Oxford: Knopf.
- Anderson, J.R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Anderson, J.R., Bothell, D., Lebiere, C. & Matessa, M. (1998). An integrated theory of list memory. *Journal of Memory and Language*, 38, 341-380.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations in thought and action: A social cognitive theory*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Baugh, B.T. & Mason, S.E. (1986). Need for cognition related to time perception. *Perceptual and Motor Skills*, 62, 540-542.
- Becker, H. (1963). *Outsiders: Studies in the sociology of deviance*. Oxford: Free Press Glencoe.
- Bell, S.T., Kuriloff, P.J. & Lottes, I. (1994). Understanding attributions of blame in stranger rape and date rape situations: An examination of gender, race, identification, and students' social perceptions of rape victims. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1719-1734.
- Berscheid, E., Graziano, W., Monson, T. & Dermer, W. (1976). Outcome dependency: Attention, attribution, and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 978-989.
- Bless, H., Fiedler, K. & Strack, F. (2004). *Social cognition. How individuals construct social reality*. Hove, UK: Psychology Press.
- Bless, H., Strack, F. & Schwarz, N. (1993). The informative functions of research procedures: Bias and the logic of conversation. *European Journal of Social Psychology*, 23, 149-165.

- Bilsky, W., Pfeiffer, C. & Wetzels, P. (1993). Feelings of personal safety, fear of crime and violence and the experience of victimization amongst elderly people. In W. Bilsky, C. Pfeiffer & P. Wetzels (Eds.), *Fear of crime and criminal victimization* (pp. 245-267). Stuttgart: Enke.
- Bodenhausen, G.V., Macrae, C.N. & Sherman, J.S. (1999). On the dialectics of discrimination: Dual processes in stereotyping. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social-psychology* (pp. 271-290). New York: Guilford.
- Bodenhausen, G.V. & Wyer, R.S. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information-processing strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 267-282.
- Bogoch, B. (1999). Judging in a 'different' voice: gender and the sentencing of violent offences in Israel. *Journal of the Sociology of Law*, 27, 81-117.
- Bohner, G. (1998). *Vergewaltigungsmythen. Sozialpsychologische Untersuchungen über täterentlastende und opferfeindliche Überzeugungen im Bereich sexueller Gewalt*. Landau: Verlag Empirische Pädagogik.
- Bohner, G., Moskowitz, G. & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 6, pp. 33-68). Chichester: Wiley.
- Bornstein, B.H. (1999). The ecological validity of jury simulations: Is the jury still out? *Law and Human Behavior*, 23, 75-91.
- Bottoms, B.L., Davis, S.L. & Epstein, M.A. (2004). Effects of victim and defendant race on jurors' decisions in child sexual abuse cases. *Journal of Applied Social Psychology*, 34, 1-33.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss: Vol. I Attachment*. New York: Basic Books.
- Brewer, M.B. (1988). A dual process model of impression formation. In T.K. Wyer & R.S. Srull (Eds.), *Advances in Social Cognition* (Vol. 1, pp. 1-36). Hillsdale: Erlbaum.
- Brewer, T.W. (2004). Race and jurors' receptivity to mitigation in capital cases: The effect of jurors', defendants', and victims' race in combination. *Law and Human Behavior*, 28, 529-545.
- Brewer, W.F. & Treyens, J.C. (1981). Role of schemata in memory for places. *Cognitive Psychology*, 13, 207-230.
- Bundesministerium des Inneren (2004). *Polizeiliche Kriminalstatistik 2003*. Berlin: BMI.

- Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Feinstein, J.A. & Jarvis, W.B.G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E. & Kao, C.F. (1984). The efficient assessment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48, 306-307.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E. & Morris, K.J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 805-818.
- Canter, D. (1994). *Criminal shadows. Inside the mind of the serial killer*. London: Harper Collins.
- Carroll, J.S. & Payne, J.W. (1977). Crime seriousness, recidivism risk, and causal attributions in judgements of prison terms by students and experts. *Journal of Applied Psychology*, 62, 595-602.
- Carroll, J.S., Perrowitz, W.T., Lurigio, A.T. & Weaver, F.M. (1987). Sentencing goals, causal attributions, ideology, and personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 107-118.
- Cervone, D. & Peake, P. (1986). Anchoring, efficacy, and action: The influence of judgmental heuristics on self-efficacy judgments and behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 492-501.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic vs. systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chapman, G.B. & Bornstein, B.H. (1996). The more you ask for, the more you will get: Anchoring in personal injury verdicts. *Applied Cognitive Psychology*, 10, 519-540.
- Chapman, G.B. & Johnson, E.J. (1994). The limits of anchoring. *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, 223-242.
- Chapman, L.J. & Chapman, J.P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psycho-diagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74, 272-280.
- Chen, S. & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 73-96). New York: Guilford.

- Clarke, S.H. & Koch, G.G. (1976). The influence of income and other factors on whether criminal defendants go to prison. *Law and Society Review*, 11, 57-92.
- Cohen, A.R. (1957). Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. In C.I. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion* (pp. 79-97). New Haven: Yale University Press.
- Cohen, A.R., Stotland, E. & Wolfe, D.M. (1955). An experimental investigation of need for cognition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291-294.
- Collins, A.M. & Loftus, E.F. (1975). A spreading-activation theory of semantic processing. *Psychological Review*, 82, 407-428.
- Cowan, G. (2000). Beliefs about the causes of four types of rape. *Sex Roles*, 42, 807-823.
- Clore, G.L., Schwarz, N. & Conway, M. (1994). Cognitive causes and consequences of emotion. In R.S. Wyer & T.S. Srull (Eds.), *Handbook of Social Cognition* (Vol. 1, pp. 323-417). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- D'Agostino, P.R. (2000). The encoding and transfer of stereotype-driven inferences. *Social Cognition*, 18, 281-292.
- Dijksterhuis, A. & van Knippenberg, A. (1995). Memory for stereotype-consistent and stereotype-inconsistent information as a function of processing pace. *European Journal of Social Psychology*, 25, 689-693.
- Dijksterhuis, A., van Knippenberg, A., Kruglanski, A.W. & Schaper, C. (1996). Motivated social cognition: Need for closure effects on memory and judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 254-270.
- Dilling, H., Mombour, W. & Schmidt, M.H. (2000). (Hrsg.). *Internationale Klassifikation psychischer Störungen. Kapitel V (F). Klinisch-diagnostische Leitlinien*. Bern: Huber.
- Dobash, R.E., Dobash, R.E. & Noaks, L. (1995). *Gender and crime*. Cardiff: University of Wales Press.
- Douglas, J.E., Burgess, A.W., Burgess, A.G. & Ressler, R.K. (Eds.). (1992). *Crime Classification Manual. A standard system for investigating and classifying violent crimes*. New York: Lexington.
- Drewniak, R. (1994). *Strafrichterinnen als Hoffnungsträgerinnen? Eine vergleichende Analyse strafrechtlicher Orientierungen von Richterinnen und Richtern*. Stuttgart: Enke.
- Dulany, D.E. & Hilton, D.J. (1991). Conversational implicature, conscious representation, and the conjunction fallacy. *Social Cognition*, 9, 85-110.

- Dunning, D., Perie, M., & Story, A.L. (1991). Self-serving prototypes of social categories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 957-968.
- Egg, R. (1997). Institutionen der Straftäterbehandlung. In M. Steller & R. Volbert (Hrsg.), *Psychologie im Strafverfahren* (S. 160-170). Bern: Huber.
- Eifler, S. & Bentrup, C. (2003). *Zur Validität von Selbstberichten abweichenden und hilfreichen Verhaltens mit der Vignettenanalyse*. (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Nr. 208). Bielefeld: Universität Bielefeld.
- Einhorn, H.J. & Hogarth, R.M. (1978). Confidence in judgment: Persistence of the illusion of validity. *Psychological Review*, 85, 395-416.
- Elion, V.H. & Megargee, E.I. (1979). Racial identity, length of incarceration, and parole decision making. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 16, 232-245.
- Ellingworth, D., Tseloni, A. & Pease, K. (1997). Prior victimization and crime risk. *International Journal of Risk, Security and Crime*, 2, 201-214.
- Englich, B. (2005). "Geben Sie ihm doch einfach fünf Jahre!" Einflüsse parteiischer Zwischenrufer auf richterliche Urteile. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 36, 215-225.
- Englich, B. & Mussweiler, T. (2001). Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the courtroom. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1535-1551.
- Englich, B., Mussweiler, T. & Strack, F. (2006). Playing dice with criminal sentences: The influence of irrelevant anchors on experts' judicial decision making. *Personality and Social Psychology*, 32, 188-200.
- Epstein, S. (1990). Cognitive-experiential self-theory. In L. Pervin (Ed.), *Handbook of personality theory and research* (pp. 165-192). New York: Guilford Press.
- Epstein, S. (1991). Cognitive-experiential self-theory: An integrative theory of personality. In R. Curtis (Ed.), *The relational self: Convergences in psychoanalysis and social psychology* (pp. 111-137). New York: Guilford Press.
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V & Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 390-405.
- Ewart, B. & Pennington, D.C. (1987). An attributional approach to explaining sentencing disparities. In D.C. Pennington & S. Lloyd-Bostock (Eds.), *The psychology of sentencing* (pp. 181-192). Oxford: Centre for Socio-Legal Studies.

- Feely, M.M. (1979). *The process is the punishment: Handling cases in a lower criminal court*. New York: Russell Sage Foundation.
- Fiedler, K. (1988). The dependence of the conjunction fallacy on subtle linguistic factors. *Psychological Research*, 50, 123-129.
- Fincham, F.D. & Jaspers, J.M. (1980). Attributions of responsibility: From man-the-scientist to man-as-lawyer. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 82-138). New York: Academic Press.
- Fischhoff, B. (1975). Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 288-299.
- Fiske, S.T. & Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 1-74). New York: Academic Press.
- Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1991). *Social cognition*. New York: Random House.
- Föhl, M. (2001). *Täterprofilierung. Ein methodenkritischer Vergleich aus rechtspsychologischer Perspektive*. Frankfurt: Verlag für Polizeiwissenschaft.
- Forgas, J. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39-66.
- Forgas, J. (Ed.). (2001). *Handbook of affect and social cognition*. Mahwah: Erlbaum.
- Försterling, F. (2001). *Attribution: An introduction to theories, research and applications*. Hove, UK: Psychology Press.
- Freund, T., Kruglanski, A.W. & Shpitzajzen, A. (1985). The freezing and unfreezing of impressional primacy: Effects of the need for structure and the fear of invalidity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 479-487.
- Gelsthorpe, L.R. & Loucks, N. (1997). Magistrates' explanations of sentencing decisions. In C. Hedderman & L.R. Gelsthorpe (Eds.), *Understanding the sentencing of women* (pp. 23-54). London: HMSO.
- Gerber, G.L., Cronin, J.M. & Steigman, H.J. (2004). Attributions of blame in sexual assault to perpetrators and victims of both genders. *Journal of Applied Social Psychology*, 34, 2149-2165.

- Gigerenzer, G. (1991). How to make cognitive illusions disappear: Beyond “heuristics and biases”. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 2, pp. 83-115). New York: Wiley.
- Gilbert, D.T., Pelham, B.W. & Krull, D.D. (1988). On cognitive busyness. When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 733-740.
- Goldman, N. (1963). *The differential selection of juvenile offenders for court appearances*. New York: National Research and Information Center.
- Gordon, R.A. & Stuecher, U. (1992). The effect of anonymity and increased accountability on the linguistic complexity of teaching evaluations. *Journal of Psychology*, *126*, 639-649.
- Greenberg, M.S., Wilson, C.E., Ruback, R.B. & Mills, M.K. (1979). Social and emotional determinants of victim crime reporting. *Social Psychology Quarterly*, *42*, 364-372.
- Gregory, W.L., Cialdini, R.B. & Carpenter, K.M. (1982). Self-relevant scenarios as mediators of likelihood estimates and compliance: Does imagining make it so? *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 89-99.
- Gretton, H.M., McBride, M., Hare, R.D., O’Shaughnessy, R. & Kumka, G. (2001). Psychopathy and recidivism in adolescent sex offenders. *Criminal Justice and Behavior*, *28*, 427-449.
- Grice, H.P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech acts* (pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Hannigan, S.L. & Reinitz, M.T. (2001). A demonstration and comparison of two types of inference-based memory errors. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, *27*, 931-940.
- Hänze, M. (2002). Bedürfnis nach Furcht und Struktur vor Festlegung. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, *23*, 327-338.
- Hare, R.D. (1998). Emotional processing in psychopaths. In D.J. Cooke, R.D. Hare & A. Forth (Eds.), *Psychopathy: Theory, research, and implications for society*. Dordrecht: Kluwer.
- Hedderman, C. (1994). Decision-making in court: Observing the sentencing of men and women. *Psychology, Crime and Law*, *1*, 165-173.

- Heilemann, M. (1999). Schläger „studieren“ Sozialkompetenz. Das Hamelner Anti-Aggressivitätstraining als Modellprojekt. In G. Deegener (Hrsg.), *Sexuelle und körperliche Gewalt* (S. 80-120). Weinheim: Beltz.
- Heilemann, M. & Fischwasser von Proeck, G. (1998). Kampagne gegen Gewalt. Das Management destruktiver Aggressivität. *Zeitschrift für Strafvollzug und Straffälligenhilfe*, 46, 280-286.
- Hentig, H. von (1979). *The criminal and his victim: Studies in the socio-biology of crime*. New York: Schocken Books.
- Hewstone, M., Hasebrauck, M., Wirth, A. & Wänke, M. (2000). Pattern of disconfirming information and processing instructions as determinants of stereotype change. *British Journal of Social Psychology*, 39, 399-411.
- Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E.T. Higgins & Kruglanski, A. (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New York: Guilford.
- Higgins, E.T. (1998). The aboutness principle: A pervasive influence on human inference. *Social Cognition*, 16, 173-198.
- Higgins, E.T., Rholes, W.S. & Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.
- Hood, R. (1992). *Race and sentencing: A study in the Crown Court*. Oxford: Oxford University Press.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of behavior: An introduction to behaviour theory*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Hupfeld, H. (1996). *Jugendrichterliches Handeln. Eine Analyse der Reaktionen auf Rückfalldelinquenz aus psychologischer Perspektive*. Baden-Baden: Nomos.
- Jacoby, L.L., Kelley, C., Brown, J. & Jasechko, J. (1989). Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 326-338.
- Jacowitz, K.E. & Kahneman, D. (1995). Measures of anchoring in estimation tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1161-1166.
- Jasper, M. (2000). Kriminalitätstheorien: Der "Labeling Approach". *Kriminalistik*, 54, 146-152.

- Jehle, J.-M. (2005). *Strafrechtspflege in Deutschland*. Berlin: Bundesministerium der Justiz.
- Johnson-Laird, P.N. (1983). *Mental models: Toward a cognitive science of language, inference, and consciousness*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jones, C.S. & Kaplan, M.F. (2003). The effects of racially stereotypical crimson juror decision-making and information-processing strategies. *Basic and Applied Social Psychology*, 25, 1-13.
- Jones, E.E. & Harris, V.A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1982). The simulation heuristic. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 201-208). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.
- Keller, J., Bohner, G. & Erb, H.-P. (2000). Intuitive und heuristische Urteilsbildung - verschiedene Prozesse? *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 31, 87-101.
- Kelly, L., Lovett, J. & Regan, L. (2005). *A gap or a chasm? Attrition rates in reported rape cases*. London: Home Office.
- Klayman, J. & Ha, Y.-W. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review*, 94, 211-228.
- Klein, W.M. & Kunda, Z. (1992). Motivated person perception: Constructing justifications for desired beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 145-168.
- Köhnken, G., Schimossek, E., Aschermann, E. & Höfer, E. (1995). Statement validity analysis and the cognitive interview. *Journal of Applied Psychology*, 80, 671-684.
- Krahé, B. (1985a). Verantwortungszuschreibungen in der sozialen Eindrucksbildung über Vergewaltigungsoffer und Täter: Zur Replikation einiger amerikanischer Ergebnisse an einer deutschen Stichprobe. *Gruppendynamik*, 16, 169-178.

- Krahé, B. (1985b). Die Zuschreibung von Verantwortlichkeit nach Vergewaltigungen: Opfer und Täter im Dickicht der attributionstheoretischen Forschung. *Psychologische Rundschau*, 36, 67-82.
- Krahé, B. (1988). Victim and observer characteristics as determinants of responsibility attributions to victims of rape. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 50-58.
- Krahé, B. (2000). Childhood sexual abuse and revictimization in adolescence and adulthood. *Journal of Personality and Interpersonal Loss*, 5, 149-165.
- Krahé, B., Bieneck, S. & Scheinberger-Olwig, R. (2004). Sexuelle Skripts im Jugendalter. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 35, 241-260.
- Krahé, B., Temkin, J. & Bieneck, S. (in prep). Schema-driven information processing in judgments about rape. *Manuscript in preparation*.
- Kretschmer, E. (1925). *Physique and character*. New York: Harcourt Brace.
- Kruglanski, A.W. (1980). Lay epistemology process and contents. *Psychological Review*, 87, 70-87.
- Kruglanski, A.W. & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Kruglanski, A.W. & Webster, D.M. (1996). Motivated closing of the mind: "seizing" and "freezing". *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480-498.
- Kunda, Z. (1999). *Social cognition. Making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kury, H. & Obergfell-Fuch, J. (1998). Kriminalitätsfurcht in Deutschland. *Kriminalistik*, 52, 26-36.
- Lemert, E.M. (1967). *Human deviance, social problems and social control*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Lerner, J.S. & Tetlock, P.E. (1994). Accountability and social cognition. In V.S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of human behaviour* (Vol. 1, pp. 3098-3121). San Diego, CA: Academic Press.
- Lerner, J.S. & Tetlock, P.E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*, 125, 255-275.

- Lerner, J.S. & Tetlock, P.E. (2003). Bridging individual, interpersonal, and institutional approaches to judgment and choice: The impact of accountability on cognitive bias. In S. Schneider & J. Shanteau (Eds.), *Emerging perspectives in judgment and decision making* (pp. 431-457). Cambridge: Cambridge University Press.
- Lipton, D.S., Martinson, R. & Wilks, J. (1975). *The effectiveness of correctional treatment. A survey of treatment evaluation studies*. New York: Praeger.
- Lord, C.G., Lepper, M.R. & Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1231-1243.
- Lösel, F. (1995). The efficacy of correctional treatment: A review and synthesis of meta-evaluations. In J. McGuire (Ed.), *What works: reducing reoffending* (pp. 79-111). Chichester: Wiley.
- Lösel, F. & Bender, D. (1993). Rechtspsychologie. In A. Schorr (Hrsg.), *Handwörterbuch der Angewandten Psychologie* (S. 590-598). Göttingen: Deutscher Psychologenverlag.
- Lurigio, A.J., Carroll, J.S. & Stalans, L.J. (1994). Understanding judges' sentencing decisions. Attributions of responsibility and story construction. In L. Heath, S. Tindale, J. Edwards, E. Posavac, F. Bryant, E. Henderson-King, Y. Suarez-Balcatar & J. Myers (Eds.), *Applications of heuristics and biases to social issues* (pp. 91-115). New York: Plenum Press.
- Mackay, R.D. (1993). The consequences of killing very young children. *Criminal Law Review*, 40, 21-30.
- Mazzella, R. & Feingold, A. (1994). The effects of physical attractiveness, race, socioeconomic status, and gender of defendants and victims on judgments of mock-jurors: A meta-analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1315-1344.
- McArthur, L.Z. & Post, D.L. (1977). Figural emphasis and person perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 520-535.
- McCabe, S. & Purves, R. (1974). *The shadow jury at work*. Oxford: Blackwell.
- McKelvie, S. (2002). Effects of sex of judge and sex of victim on recommended punishment of a male murder in a mock scenario. *Psychological Reports*, 91, 533-536.
- Mendelsohn, B. (1956). The Victimology. In S. Schafer (Ed.), *The victim and his criminal: A study in functional responsibility*. New York: Random House.

- Merton, R. (1974). Sozialstruktur und Anomie. In F. Sack & R. König (Hrsg.), *Kriminalsoziologie* (S. 283-313). Frankfurt/M: Akademische Verlagsgesellschaft.
- Miller, D.T. & Ross, M. (1975). Self-serving biases in attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, *20*, 541-550.
- Mussweiler, T. & Englich, B. (2005). Subliminal anchoring: Judgmental consequences and underlying mechanisms. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *98*, 133-143.
- Mussweiler, T., Englich, B. & Strack, F. (2005). Anchoring effect. In R. Pohl (Ed.), *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgment and memory* (pp. 183-200). Hove, UK: Psychology Press.
- Mussweiler, T., Förster, J. & Strack, F. (1997). Der Ankereffekt in Abhängigkeit von der Anwendbarkeit ankerkonsistenter Informationen: Ein Modell selektiver Zugänglichkeit. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, *44*, 589-615.
- Mussweiler, T. & Strack, F. (1999a). Hypothesis-consistent testing and semantic priming in the anchoring paradigm: A selective accessibility model. *Journal of Experimental Social Psychology*, *35*, 136-164.
- Mussweiler, T. & Strack, F. (1999b). Comparing is believing: A selective accessibility model of judgmental anchoring. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 10, pp. 135-167). Chichester: Wiley.
- Mussweiler, T. & Strack, F. (2000a). The use of category and exemplar knowledge in the solution of anchoring tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, *78*, 1038-1052.
- Mussweiler, T. & Strack, F. (2000b). Numeric judgments under uncertainty: The role of knowledge in anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*, 495-518.
- Mussweiler, T. & Strack, F. (2001). The semantics of anchoring. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *86*, 234-255.
- Mussweiler, T., Strack, F. & Pfeiffer, T. (2000). Overcoming the inevitable anchoring effect: Considering the opposite compensates for selective accessibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*, 1142-1150.
- Navon, D. & Gopher, D. (1979). On the economy of the human-processing system. *Psychological Review*, *86*, 214-255.

- Nelson, J.E. & Beggan, J.K. (2004). Self-serving judgments about winning the lottery. *Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 138, 253-264.
- Neuberg, S.L. & Fiske, S.T. (1987). Motivational influences on impression formation: Dependency, accuracy-driven attention, and individuating information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 431-444.
- Neuberg, S.L., Judice, T.N. & West, S.G. (1997). What the need for cognitive closure scale measures and what it does not: Toward differentiating among related epistemic motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1396-1412.
- Niehaus, S. (2001). *Zur Anwendbarkeit inhaltlicher Glaubhaftigkeitsmerkmale bei Zeugenaussagen unterschiedlichen Wahrheitsgehalts*. Frankfurt/Main: Peter Lang.
- Nisbett, R.E. & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Northcraft, G.B. & Neale, M.A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 84-97.
- Olweus, D. (1995). *Gewalt in der Schule*. Bern: Huber.
- Oswald, M.E. (1994). *Psychologie des richterlichen Strafens*. Stuttgart: Enke.
- Oswald, M.E. (1997). Richterliche Urteilsbildung. In M. Steller & R. Volbert (Hrsg.), *Psychologie im Strafverfahren* (S. 248-269). Bern: Huber.
- Oswald, M.E. & Drewniak, R. (1996). Attitude and behaviour of male and female judges concerning the punishment of offenders. In G. Davies, S. Lloyd-Bostock, M. McMurran & C. Wilson (Eds.), *Psychology, law, and criminal justice. International developments in research and practice* (pp. 296-304). Berlin: deGruyter.
- Oswald, M.E., Hupfeld, J., Klug, S.C. & Gabriel, U. (2002). Lay-perspectives on criminal deviance, goals of punishment, and punitivity. *Social Justice Research*, 15, 85-98.
- Oswald, M.E., Orth, U. & Hupfeld, J. (2003). Mikro- vs. Makroperspektive der retributiven Gerechtigkeit, Strafziele und die Forderung nach Strafe. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 34, 227-241.
- Pelham, B.W. & Neter, E. (1995). The effect of motivation of judgment depends on the difficulty of the judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 581-594.
- Pennington, N. & Hastie, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 242-258.

- Pennington, N. & Hastie, R. (1992). Explaining the evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 189-206.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, *19*, 124-203.
- Piliavin, I. & Briar, S. (1964). Police encounters with juveniles. *American Journal of Sociology*, *70*, 206-214.
- Porter, S., Fairweather, D., Drugge, J., Herve, H., Birt, A.R. & Boer, D. (2000). Profiles of psychopathy in incarcerated sexual offenders. *Criminal Justice and Behavior*, *27*, 216-233.
- Rapaport, E. (1991). The death penalty and gender discrimination. *Law & Society Review*, *25*, 367-383.
- Redelmeier, D.A. & Tversky, A. (1996). On the belief that arthritis pain is related to the weather. *Proceedings of the National Academy of Science*, *93*, 2895-2896.
- Richards, Z. & Hewstone, M. (2001). Subtyping and subgrouping: Processes for the prevention and promotion of stereotype change. *Personality and Social Psychology Review*, *5*, 52-73.
- Rumelhart, D.E. & McClelland, J.L. (1986). *Parallel distributed processing: Explorations in the microstructure of cognition*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Sanitioso, R., Kunda, Z. & Fong, G.T. (1990). Motivated recruitment of autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 229-241.
- Schank, R. & Abelson, R. (1977). *Scripts, plans, goals and understanding: An inquiry into human knowledge structures*. Hillsdale: Erlbaum.
- Schwarz, N. & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternatives: An exclusion/inclusion model of assimilation and contrast effects in social judgment. In H. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment* (pp. 217-245). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Schwarz, N. & Clore, G.L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 513-523.
- Schwarz, N., Strack, F., Hilton, D. & Naderer, G. (1991). Base rates, representativeness, and the logic of conversation: The contextual relevance of "irrelevant" information. *Social Cognition*, *9*, 67-84.

- Schwind, H.D., Fetchenhauer, D., Ahlborn, W. & Weiß, R. (2001). *Kriminalitätsphänomene im Langzeitvergleich am Beispiel einer Großstadt. Bochum 1975 – 1986 – 1998*. Wiesbaden: Bundeskriminalamt.
- Semin, G.R. & Manstead, A.S.R. (1983). *The accountability of conduct: A social psychological analysis*. London: Academic Press.
- Sheldon, W.H., Hartl, E.M. & McDermott, E. (1949). *Varieties of delinquent youth: An introduction to constitutional psychiatry*. New York: Harper.
- Shiffrin, R.M. & Schneider, W. (1984). Automatic and controlled processing revisited. *Psychological Review*, 91, 269-276.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1982). Facts versus fears: Understanding perceived risk. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 436-489). New York: Cambridge University Press.
- Steller, M. (1989). Recent developments in statement analysis. In J.C. Yuille (Ed.), *Credibility Assessment* (pp. 135-154). London: Kluwer.
- Steller, M. & Köhnken, G. (1989). Statement analysis: Credibility assessment of children's testimonies in sexual abuse cases. In D.C. Raskin (Ed.), *Psychological methods in criminal investigation and evidence* (pp. 217-245). New York: Springer.
- Steller, M. & Volbert, R. (1997). Glaubwürdigkeitsbegutachtung. In M. Steller & R. Volbert (Hrsg.), *Psychologie im Strafverfahren* (S. 12-34). Bern: Huber.
- Steller, M., Wellershaus, P & Wolf, T. (1992). Realkennzeichen in Kinderaussagen: Empirische Grundlagen der Kriterienorientierten Aussageanalyse. *Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie*, 39, 151-170.
- Stern, W. (1904). Die Aussage als geistige Leistung und als Verhörprodukt. In W. Stern (Hrsg.), *Beiträge zur Psychologie der Aussage* (Band 1, S. 269-326). Leipzig: Barth.
- Strack, F. & Deutsch, R. (2002). Urteilsheuristiken. In D. Frey & M. Irle (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie. Band 3: Motivations-, Selbst- und Informationsverarbeitungstheorien* (S. 352-384). Bern: Huber.
- Strack, F. & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 437-446.

- Suhling, S. (2003). *Personale und situationsspezifische Bedingungen strafzumessungsrelevanter Entscheidungen bei Richtern und Staatsanwälten*. Vortrag auf der IX. Tagung der Fachgruppe Sozialpsychologie der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, Heidelberg.
- Sutherland, E.H. (1947). *Principles of criminology*. Philadelphia: Lippincott.
- Taylor, S.E. (1981). The interface of cognitive and social psychology. In J. Harvey (Ed.), *Cognition, social behavior, and the environment* (pp. 189-211). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tetlock, P.E. & Kim, J.I. (1987). Accountability and judgment processes in a personality prediction task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 700-709.
- Turvey, B. (1999). *Criminal Profiling. An Introduction to Behavioral Evidence Analysis*. San Diego: Academic Press.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1973). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76, 105-110.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning. The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, 90, 293-315.
- Tyler, T.R., Boeckmann, R.J., Smith, H.J. & Huo, Y.J. (1997). *Social justice in a diverse society*. Boulder, CO: Westview Press.
- Undeutsch, U. (1967). Beurteilung der Glaubhaftigkeit von Aussagen. In U. Undeutsch (Hrsg.), *Handbuch der Psychologie. Vol. 11: Forensische Psychologie* (S. 126-181). Göttingen: Hogrefe.
- Vick, J. (1998). Methoden des Forschungsprojektes „Kriminalistisch-kriminologische Fallanalyse“ im Bundeskriminalamt Wiesbaden. In Bundeskriminalamt (Hrsg.), *BKA Forschungsreihe Bd. 38.1, Methoden der Fallanalyse. Ein internationales Symposium* (S. 271-282). Wiesbaden: Bundeskriminalamt.
- Vidmar, N. (2002). Case studies of pre- and midtrial prejudice in criminal and civil litigation. *Law and Human Behavior*, 26, 73-105.
- Vrij, A. (2005). Criteria-based content analysis. A qualitative review of the first 37 studies. *Psychology, Public Policy, and Law*, 11, 3-41.
- Ward, C. (1998). *Attitudes toward rape*. London: Sage

- Webster, D.M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 261-271.
- Webster, D.M. & Kruglanski, A.W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.
- Webster, D.M. & Kruglanski, A.W. (1998). Cognitive and social consequences of the need for cognitive closure. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 8., pp. 133-173). New York: Wiley
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer.
- Wickens, C.D. (1992). *Engineering psychology and human performance*. New York: Harper Collins.
- Wickens, C.D. & Gopher, D. (1977). Control theory measures of tracking as indices of attention allocation strategies. *Human Factors*, 19, 349-365.
- Wilczynski, A. & Morris, A. (1993). Parents who kill their children. *Criminal Law Review*, 8, 31-36.
- Wilson, T.D., Houston, C.E., Etling, K.M. & Brekke, N. (1996). A new look at anchoring effects: Basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 125, 387-402.
- Wilson, T.D. & Schooler, J.W. (1991). Thinking too much can reduce the quality of preferences and decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 181-192.
- Wrightsmann, L., Greene, E., Nietzel, M. & Fortune, W. (2002). *Psychology and the legal system*. Belmont: Wadsworth.
- Wyer, R.S. & Srull, T.K. (1986). Human cognition in its social context. *Psychological Review*, 93, 322-359.
- Young, W., Cameron, N. & Tinsley, Y. (1999). *Juries in criminal trials*. Wellington, New Zealand: Law Commission.
- Zajonc, R.B. & Sales, S.M. (1965). Social facilitation of dominant and subordinate responses. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 160-168.
- Zuckerman, M. (1979). Attributions of success and failure revisited, or: The motivational bias is still alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-287.

Anhang

Anhang A: Fragebogen zu Pilotstudie 1

Anhang B: Fragebogen zu Pilotstudie 2

Anhang C: Fragebogen zu den Hauptstudien
Version hoher Anker, niedrige Relevanz, Referendare

Anhang A: Fragebogen zu Pilotstudie 1

Universität Potsdam
Institut für Psychologie
Abteilung Sozialpsychologie
Prof. Dr. Barbara Krahe
Dipl.-Psych. Steffen Bieneck



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Vielen Dank für Ihre Bereitschaft, uns bei diesem Forschungsprojekt zu unterstützen.

Im folgenden Fragebogen legen wir Ihnen kurze Schilderungen von Straftaten vor und bitten Sie, zu jeder Schilderung einige Fragen zu beantworten.

Die Bearbeitung des Fragebogens erfolgt anonym, und Ihre Angaben werden ausschließlich zu wissenschaftlichen Zwecken verwendet.

Bitte blättern Sie jetzt um zum Beginn des Fragebogens.

Fall 1

Maria L. und Anja V. stehen unter Vertrag bei derselben Modellagentur. Beide hegen nicht sonderlich große Sympathie füreinander, was sich in kleinen Intrigen verdeutlicht.

Als Maria von ihrer „Konkurrentin“ jedoch unrechtmäßig beschuldigt wird, ein Designerkleidungsstück einbehalten zu haben, was auch tatsächlich verschwunden ist, eskaliert die Situation. Als sich Anja nach einem gemeinsamen Fotoshooting in ihrer Garderobe umzieht, wirft Maria vorsätzlich mit einem kleinen Behälter säurehaltigen Inhalts nach ihr, der sich über ihre Kleidung verteilt und zum Teil auch ihr Gesicht trifft. Anja trägt gefährliche Verätzungen am linken Auge, der Wangen- und Kinnpartie sowie am linken Oberarm davon, was sie an der weiteren Ausübung ihres Berufs hindert.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist die Täterin für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass die Täterin in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war die Täterin in der Lage, die Folgen ihres Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen drei und fünf Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> 1 Jahr | <input type="radio"/> 2,5 Jahre | <input type="radio"/> 4 Jahre | <input type="radio"/> 5,5 Jahre | <input type="radio"/> 7 Jahre |
| <input type="radio"/> 1,5 Jahre | <input type="radio"/> 3 Jahre | <input type="radio"/> 4,5 Jahre | <input type="radio"/> 6 Jahre | |
| <input type="radio"/> 2 Jahre | <input type="radio"/> 3,5 Jahre | <input type="radio"/> 5 Jahre | <input type="radio"/> 6,5 Jahre | |

Fall 2

Lars S. ist nach langjähriger Haftstrafe wegen Zuhälterei und anderer Delikte wieder auf freiem Fuß. Direkt im Anschluss an seine Freilassung begibt er sich zu der Gaststätte, die in der Stadt als Treffpunkt des Zuhältermilieus gilt, um dort Johnny M. (ebenfalls Zuhälter) aufzusuchen, der seinerzeit gegen Lars S. aussagte und somit zu dessen Verurteilung beitrug. Als Lars dort auf Johnny trifft, beginnt er sofort auf ihn einzuprügeln. Johnny setzt sich heftig zur Wehr. Als Lars die Sirenen der nahenden Polizei hört, die der Kneipeninhaber benachrichtigt hatte, ergreift er die Flucht, versetzt seinem Opfer jedoch noch – ohne Tötungsvorsatz – einen Messerstich in die Seite. Johnny M. trägt mehrere mittelschwere Prellungen und eine lebensgefährliche Verletzung des linken Lungenflügels davon. Lars S. kann von der Polizei gestellt werden.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	sehr unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen fünf und sieben Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr 2,5 Jahre 4 Jahre 5,5 Jahre 7 Jahre
 1,5 Jahre 3 Jahre 4,5 Jahre 6 Jahre
 2 Jahre 3,5 Jahre 5 Jahre 6,5 Jahre

Fall 3

Zu den Angestellten eines Münchner Transportunternehmens gehören Bernd G. und seit kurzem der ihm als Beifahrer zugeteilte Udo O. Während der Entladung von Computerzubehör für einen Elektrohandel eignet sich Udo O. ohne Kenntnis seines Kollegen mehrere hochwertige Software-Programme an, die er in seiner Reisetasche versteckt.

Zurück in der Firma verstaubt Herr O. die Waren zunächst in seinem Spind. Als das belieferte Unternehmen am nächsten Tag die unvollständige Ware bei dem Zulieferungsbetrieb reklamieren will, werden die beiden Mitarbeiter zur Rede gestellt. Beide erklären sich für unschuldig, woraufhin ihre Spinde und persönlichen Sachen kontrolliert werden. Herr O. hatte die Ware längst bei einem Geschäft für TV und HiFi eingelöst, in seiner Tasche fand sich dafür eine Gutschrift.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	sehr unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen einem und drei Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr 2,5 Jahre 4 Jahre 5,5 Jahre 7 Jahre
 1,5 Jahre 3 Jahre 4,5 Jahre 6 Jahre
 2 Jahre 3,5 Jahre 5 Jahre 6,5 Jahre

Fall 4

Der 23-jährige Daniel H. befindet sich gerade in der Umkleidekabine eines Kaufhauses, um einige Oberteile, darunter auch ein sehr teures Jackett zu probieren. Da er wieder einmal in finanziellen Schwierigkeiten steckt, die Sachen ihm aber ganz gut gefallen, entschließt er sich dazu, das Sicherheitsetikett aus dem Jackett und einigen Hemden zu reißen und die Kleidungsstücke aus dem Geschäft zu entwenden. Das Jackett behält er unter der Jacke an, während er die anderen Kleidungsstücke in seinem Rucksack verstaut. Auf dem Weg zur Ausgangstür wird er jedoch von einem Verkäufer aufgehalten, der ihn beobachtet hatte und misstrauisch wurde, als Daniel H. das Jackett beim Verlassen der Kabine nicht mehr bei sich trug. Der Verkäufer entdeckt das Jackett unter der Jacke, hindert Daniel H. am Weglaufen und verständigt die Polizei, die bei einer Wohnungsdurchsuchung noch einige andere nicht bezahlte Waren findet.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	sehr unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr

Der Strafrahmen für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen drei und fünf Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr 2,5 Jahre 4 Jahre 5,5 Jahre 7 Jahre
 1,5 Jahre 3 Jahre 4,5 Jahre 6 Jahre
 2 Jahre 3,5 Jahre 5 Jahre 6,5 Jahre

Fall 5

Es ist gerade 16 Uhr, als die Bankangestellte Rita B. die Tür zum Tresorraum verschließen will, nachdem der letzte Kunde die Bank verlassen hat. Plötzlich nimmt sie vom Schalterraum her Geräusche wahr, die ihr zu verstehen geben, dass etwas nicht in Ordnung ist. Aus einem unguten Gefühl heraus betätigt sie den Notrufknopf, der sich direkt neben dem Zugang zum Tresor befindet, wodurch die Polizei benachrichtigt wird. Daraufhin begibt sie sich zögernd in den Schalterraum. Als sie dort ankommt, wird sie sogleich von einem maskierten Mann in Empfang genommen, der Frau B. mit einer Pistole bedroht. Er droht ihr sie zu erschießen, sollte sie sich weigern, ihm Zugang zum Tresor zu verschaffen. Die Polizeisirenen, die im selben Moment zu hören sind, lassen den Täter aufschrecken. In seiner Panik wirft er die Waffe weg, wobei sich ein Schuss löst, der einen in der Nähe stehenden Mitarbeiter der Bank trifft. Der Fluchtversuch des Täters bleibt erfolglos, die Polizei kann ihn sofort stellen.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen fünf und sieben Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> 1 Jahr | <input type="radio"/> 2,5 Jahre | <input type="radio"/> 4 Jahre | <input type="radio"/> 5,5 Jahre | <input type="radio"/> 7 Jahre |
| <input type="radio"/> 1,5 Jahre | <input type="radio"/> 3 Jahre | <input type="radio"/> 4,5 Jahre | <input type="radio"/> 6 Jahre | |
| <input type="radio"/> 2 Jahre | <input type="radio"/> 3,5 Jahre | <input type="radio"/> 5 Jahre | <input type="radio"/> 6,5 Jahre | |

Fall 6

Detlev W. ist ein in der Drogenszene hinreichend bekannter Dealer, der mit niedrigen Preisen für zum Teil gepanschtes Heroin auf sich aufmerksam machte und vor allem vor Schulen seinen Stoff anbietet. Als ihn der 20-jährige Jens H. aufsucht und zehn Gramm Heroin verlangt, überlässt Detlev W. seinem Kunden die Ware in vollem Bewusstsein darüber, dass der Stoff mit einigen nicht risikofreien Zusatzstoffen versehen ist, ohne Jens H. darüber in Kenntnis zu setzen.

Zwei Tage später erfährt Detlev W. aus der Zeitung vom Tod seines ehemaligen Kunden Jens H., der laut gerichtsmedizinischem Befund an einer Injektion Heroin verstarb, welches mit giftigen Chemikalien gestreckt war. Die Polizei kann Detlev W. trotz dessen Versuch unterzutauchen ausfindig machen und festnehmen.

Was denken Sie, ...

...	wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr
...	inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr
...	wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
...	inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr
...	wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr

Der Strafrahmen für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen fünf und sieben Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> 1 Jahr | <input type="radio"/> 2,5 Jahre | <input type="radio"/> 4 Jahre | <input type="radio"/> 5,5 Jahre | <input type="radio"/> 7 Jahre |
| <input type="radio"/> 1,5 Jahre | <input type="radio"/> 3 Jahre | <input type="radio"/> 4,5 Jahre | <input type="radio"/> 6 Jahre | |
| <input type="radio"/> 2 Jahre | <input type="radio"/> 3,5 Jahre | <input type="radio"/> 5 Jahre | <input type="radio"/> 6,5 Jahre | |

Fall 7

Miriam H. hat sich entschlossen, den frühlingshaften Sonntag auszunutzen und einen Spaziergang durch den Stadtpark zu machen. Ihre Handtasche lässt sie dabei locker an einem Finger der linken Hand hin- und herpendeln. Sie merkt nicht, wie sich ihr ein Radfahrer mit hoher Geschwindigkeit nähert und plötzlich mit einem schnellen Griff die Handtasche erfasst. Frau H. läuft schreiend hinter dem Radfahrer her, doch der entfernt sich sehr schnell und ist bald verschwunden. Über ihr Handy benachrichtigt sie die Polizei, die ihr am nächsten Tag die Handtasche wiederbringen kann, die der Täter in das Gebüsch geworfen haben muss. Die Geldbörse aus der Tasche ist verschwunden. Wenig später kann der 22-jährige Carsten L. bei einem ähnlichen Tatversuch in einem anderen Park gestellt werden. Er gesteht die Tat an Frau H. und sieben weitere Fälle.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	sehr unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	gar nicht	sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen einem und drei Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr 2,5 Jahre 4 Jahre 5,5 Jahre 7 Jahre
 1,5 Jahre 3 Jahre 4,5 Jahre 6 Jahre
 2 Jahre 3,5 Jahre 5 Jahre 6,5 Jahre

Fall 8

Das Ehepaar Johann und Kerstin M. betreiben einen gut gehenden Hofladen auf ihrem Gelände. Neben Gemüse und Obst aus Eigenanbau werden auch hochwertige Trüffel angeboten. Als Herr M. an einem Montagabend gerade im Begriff ist, den Laden zu schließen, taucht plötzlich noch ein Kunde auf, der angibt Trüffel für sein Restaurant kaufen zu wollen. Herr M. führt den Mann in den Lagerraum, wo er die Trüffel aufbewahrt. In dem Moment zieht der Täter eine Waffe und droht Herrn M. ihn zu erschießen, sollte er nicht unverzüglich den gesamten Trüffelvorrat nebst den Tageseinnahmen in der Kasse aushändigen. Herr M. kann die Waffe jedoch sofort als Spielzeugpistole identifizieren und weigert sich das Geforderte auszuliefern. Da beginnt der Täter mit der Scheinwaffe auf sein Opfer einzuschlagen, bis Herr M. schließlich bewusstlos am Boden liegt, füllt die Trüffel in eine Tüte, entwendet das Geld aus der Kasse, die noch nicht verschlossen war und verschwindet. Herr M. erleidet eine schwere Gehirnerschütterung.

Was denken Sie, ...

...	wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr
...	inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr
...	wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sehr unwahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
...	inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr
...	wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	gar nicht	sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen drei und fünf Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> 1 Jahr | <input type="radio"/> 2,5 Jahre | <input type="radio"/> 4 Jahre | <input type="radio"/> 5,5 Jahre | <input type="radio"/> 7 Jahre |
| <input type="radio"/> 1,5 Jahre | <input type="radio"/> 3 Jahre | <input type="radio"/> 4,5 Jahre | <input type="radio"/> 6 Jahre | |
| <input type="radio"/> 2 Jahre | <input type="radio"/> 3,5 Jahre | <input type="radio"/> 5 Jahre | <input type="radio"/> 6,5 Jahre | |

Fall 9

Die Clique um den 19-jährigen Holger W. unternimmt gerade eine mehrtägige Fahrradtour, wobei sie für eine Nacht in einer Scheune des Bauern G. unterkommen. Nachdem man auch ein wenig Alkohol getrunken hat, kommt es am Abend zu einer Auseinandersetzung zwischen Holger und Peter (einem anderen aus der Gruppe) über die Route des nächsten Tages. Da sich die anderen hinter Peter stellen, entschließt sich Holger als kleinen Racheakt übermütig zum Anzünden eines Strohballens, um ihnen einen Schrecken einzujagen. Als die Flammen auflodern, schlägt Holger – wie geplant – sofort mit einer Jacke auf die Glut ein, um sie zu ersticken, jedoch kann er auch unter Hilfeleistung seiner Freunde das Ausbreiten des Feuers nicht verhindern. Die Scheune brennt vollkommen nieder, bis auf leichte Rauchvergiftungen wurde niemand verletzt.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie plausibel ist die Schilderung?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Der Strafraum für ein vergleichbares Delikt liegt zwischen einem und drei Jahren.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> 1 Jahr | <input type="radio"/> 2,5 Jahre | <input type="radio"/> 4 Jahre | <input type="radio"/> 5,5 Jahre | <input type="radio"/> 7 Jahre |
| <input type="radio"/> 1,5 Jahre | <input type="radio"/> 3 Jahre | <input type="radio"/> 4,5 Jahre | <input type="radio"/> 6 Jahre | |
| <input type="radio"/> 2 Jahre | <input type="radio"/> 3,5 Jahre | <input type="radio"/> 5 Jahre | <input type="radio"/> 6,5 Jahre | |

Sie sind nun am Ende des Fragebogens angekommen. Zum Abschluss bitten wir Sie noch um folgende Angaben:

Ihr Alter: _____ Jahre

Ihr Geschlecht: männlich weiblich

Ihre Nationalität: deutsch andere: _____

Ihr Hauptfach: _____

Ihre Fachsemesterzahl: _____

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Anhang B: Fragebogen zur Pilotstudie 2

Universität Potsdam
Institut für Psychologie
Sozialpsychologie
Prof. Dr. Barbara Krahe
Dipl.-Psych. Steffen Bieneck



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Vielen Dank für Ihre Bereitschaft, uns bei diesem Forschungsprojekt zu unterstützen.

Menschen reagieren sehr unterschiedlich auf verschiedene Situationen. Unser Anliegen ist es, Gemeinsamkeiten im menschlichen Erleben herauszufinden. Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Aussagen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte lesen Sie jede Aussage genau durch und kreuzen Sie an, wie sehr die einzelnen Aussagen auf Sie zutreffen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Arbeiten Sie bitte zügig und ohne lange nachzudenken.

Die Bearbeitung des Fragebogens erfolgt anonym, und Ihre Angaben werden ausschließlich zu wissenschaftlichen Zwecken verwendet.

Bitte blättern Sie jetzt um zum Beginn des Fragebogens.

	vollkommen unzutreffend									vollkommen zutreffend
Wenn ich mir eine Meinung zu einer Sache bilden soll, verlasse ich mich ganz auf meine Intuition.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich akzeptiere die Dinge meist lieber so, wie sie sind, anstatt sie zu hinterfragen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich erkenne meistens, ob eine Person Recht oder Unrecht hat, auch wenn ich nicht erklären kann, warum.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich versuche, Situationen vorauszuahnen und zu vermeiden, in denen die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass ich intensiv über etwas nachdenken muss.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich bin ein sehr intuitiver Mensch.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die besten Gerichtsverhandlungen sind kurz und unkompliziert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es genügt, dass etwas funktioniert, mir ist egal, wie oder warum.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Aufgabe, ein faires Gerichtsurteil zu fällen, macht mir Spaß.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich glaube, ich kann meinen Gefühlen vertrauen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich bevorzuge es, mich in komplexe juristische Probleme hineinzudenken, anstatt solche mit eindeutigen Sachverhalt zu bearbeiten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei der Urteilsfindung orientiere ich mich eher an den Fakten als an meinen Gefühlen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mir ist es lieber, wenn ich bei der juristischen Entscheidungsfindung auf Erfahrungen aus anderen Prozessen zurückgreifen kann.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich akzeptiere die gefundenen Beweismittel lieber so, wie sie sind, anstatt kritisch mit ihnen umzugehen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich würde lieber etwas tun, das weniger Denken erfordert, als etwas, das mit Sicherheit meine Denkfähigkeit herausfordert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mein erster Eindruck von anderen ist fast immer zutreffend.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich vertraue immer nur den vorliegenden Beweisen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich finde es unbefriedigend, stundenlang über einen juristischen Fall nachzudenken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	vollkommen unzutreffend							vollkommen zutreffend
Abstrakt zu denken reizt mich nicht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich kann mir über andere sehr schnell einen Eindruck bilden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich finde wenig Befriedigung darin, angestrengt stundenlang nachzudenken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich in meiner Beweisführung einen Fehler entdecke, dann entscheide ich im Prozessverlauf meist spontan, ob ich meine Strategie ändern sollte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oft reflektiere ich meine juristischen Entscheidungsprozesse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich finde es nicht sonderlich aufregend, neue Denkweisen zu lernen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich spüre es meistens sofort, wenn ein Zeuge lügt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich denke gern über den Zusammenhang von Gesetz und Moral nach.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich Zweifel habe, überdenke ich den Sachverhalt lieber noch mal, bevor ich übereilt entscheide.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei einem Angeklagten kann ich meistens sofort die Glaubwürdigkeit einschätzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich kann mir über Zeugenaussagen sehr schnell einen Eindruck bilden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beweise sind auf jeden Fall das Fundament meiner Entscheidungen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es ist mir wichtig, von jedem Prozessbeteiligten einen fundierten Eindruck zu bekommen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meine Intuition hilft mir oft bei der Bearbeitung von juristischen Fällen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mit spontan gefällten Urteilen liege ich meist richtig.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich versuche stets, meine persönlichen Gefühle bei der Urteilsfindung zurückzustellen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei Angeklagten, die mir auf Anhieb sympathisch sind, neige ich zu Nachsicht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich habe Freude an kniffligen juristischen Fällen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	vollkommen unzutreffend								vollkommen zutreffend
Auch wenn die Beweislage in einem Fall unklar ist, komme ich aufgrund meiner Intuition zu einer Entscheidung.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich beschäftige mich gern mit komplexen Gutachten von Sachverständigen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich will stets alle möglichen Perspektiven und Sachverhalte kennen und verstehen, bevor ich eine juristische Entscheidung treffe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei Angeklagten kann ich schon nach kurzer Zeit die Schuldfrage richtig einschätzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich unschlüssig über mein juristisches Vorgehen bin, verlasse ich mich auf mein Gefühl.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich trage gern die Verantwortung für meine juristischen Entscheidungen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
An einem fachlichen Austausch mit Kollegen bin ich nicht sonderlich interessiert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich habe eine gute Menschenkenntnis.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei der juristischen Urteilsfindung kann ich mich meist auf meine Intuition verlassen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn es um Menschen geht, kann ich meinem unmittelbaren Gefühl vertrauen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Am liebsten sind mir juristische Fälle, in denen der Sachverhalt klar auf der Hand liegt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sie sind am Ende des Fragebogens angekommen. Zum Schluss bitten wir Sie noch um folgende Angaben:

I	Ihr Alter	_____ Jahre	
II	Ihr Geschlecht	<input type="checkbox"/> männlich	<input type="checkbox"/> weiblich
III	Ihre Nationalität	<input type="checkbox"/> deutsch	<input type="checkbox"/> andere: _____
IV	Ihr Hauptfach	_____	
V	Ihre Fachsemesterzahl	_____	
VI	In welchem Bundesland studieren Sie?	Baden-Württemberg Bayern Berlin Brandenburg Bremen Hamburg Hessen Mecklenburg-Vorpommern	Niedersachsen Nordrhein-Westfalen Rheinland-Pfalz Saarland Sachsen Sachsen-Anhalt Schleswig-Holstein Thüringen

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Universität Potsdam
Institut für Psychologie
Abteilung Sozialpsychologie
Prof. Dr. Barbara Krahe
Dipl.-Psych. Steffen Bieneck



Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer!

Vielen Dank für Ihre Bereitschaft, uns bei diesem Forschungsprojekt zu unterstützen.

Im folgenden Fragebogen legen wir Ihnen zunächst kurze Schilderungen von Straftaten vor und bitten Sie, zu jeder Schilderung einige Fragen zu beantworten. Im Anschluss daran bitten wir Sie, noch eine kurze Selbstbeschreibung auszufüllen.

Die Bearbeitung des Fragebogens erfolgt anonym, und Ihre Angaben werden ausschließlich zu wissenschaftlichen Zwecken verwendet.

Bitte blättern Sie jetzt um zum Beginn des Fragebogens.

Fall 1

Maria L. und Anja V. (beide 22 Jahre alt) stehen unter Vertrag bei derselben Modellagentur. Beide hegen nicht sonderlich große Sympathie füreinander, was sich in kleinen Intrigen verdeutlicht.

Als Maria von ihrer „Konkurrentin“ jedoch unrechtmäßig beschuldigt wird, ein Designerkleidungsstück einbehalten zu haben, was auch tatsächlich verschwunden ist, eskaliert die Situation. Als sich Anja nach einem gemeinsamen Fotoshooting in ihrer Garderobe umzieht, wirft Maria vorsätzlich mit einem kleinen Behälter säurehaltigen Inhalts nach ihr, der sich über ihre Kleidung verteilt und zum Teil auch ihr Gesicht trifft. Anja trägt gefährliche Verätzungen am linken Auge, der Wangen- und Kinnpartie sowie am linken Oberarm davon, was sie an der weiteren Ausübung ihres Berufs hindert. Anja V. ist bereits vorbestraft, da sie schon einmal eine Mitbewerberin für einen lukrativen Auftrag vorsätzlich verletzt hatte.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist die Täterin für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass die Täterin in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war die Täterin in der Lage, die Folgen ihres Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie sympathisch ist Ihnen die Täterin?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Ein Psychologiestudent, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt eine Strafe von **3,5 Jahren**. Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr
- 1,5 Jahre
- 2 Jahre
- 2,5 Jahre
- 3 Jahre
- 3,5 Jahre
- 4 Jahre
- 4,5 Jahre
- 5 Jahre
- 5,5 Jahre
- 6 Jahre
- 6,5 Jahre
- 7 Jahre

Fall 2

Lars S. ist nach langjähriger Haftstrafe wegen Zuhälterei und anderer Delikte wieder auf freiem Fuß. Direkt im Anschluss an seine Freilassung begibt er sich zu der Gaststätte, die in der Stadt als Treffpunkt des Zuhältermilieus gilt, um dort Johnny M. (ebenfalls Zuhälter) aufzusuchen, der seinerzeit gegen Lars S. aussagte und somit zu dessen Verurteilung beitrug. Als Lars dort auf Johnny trifft, beginnt er sofort auf ihn einzuprügeln. Johnny setzt sich heftig zur Wehr. Als Lars die Sirenen der nahenden Polizei hört, die der Kneipeninhaber benachrichtigt hatte, ergreift er die Flucht, versetzt seinem Opfer jedoch noch – ohne Tötungsvorsatz – einen Messerstich in die Seite. Johnny M. trägt mehrere mittelschwere Prellungen und eine lebensgefährliche Verletzung des linken Lungenflügels davon, was zu einem vierwöchigen Krankenhausaufenthalt und anschließender Rehabilitationsherapie führt. Lars S. kann von der Polizei gestellt werden.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie sympathisch ist Ihnen der Täter?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Ein Psychologiestudent, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt eine Strafe von **5 Jahren**. Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr
- 1,5 Jahre
- 2 Jahre
- 2,5 Jahre
- 3 Jahre
- 3,5 Jahre
- 4 Jahre
- 4,5 Jahre
- 5 Jahre
- 5,5 Jahre
- 6 Jahre
- 6,5 Jahre
- 7 Jahre

Fall 3

Zu den Angestellten eines Münchner Transportunternehmens gehören Bernd G. und seit kurzem der ihm als Beifahrer zugeteilte Udo O. Während der Entladung von Computerzubehör für einen Elektrohandel eignet sich Udo O. ohne Kenntnis seines Kollegen mehrere hochwertige Software-Programme an im Wert von ca. 1500 Euro, die er in seiner Reisetasche versteckt.

Zurück in der Firma verstaut Herr O. die Waren zunächst in seinem Spind. Als das belieferte Unternehmen am nächsten Tag die unvollständige Ware bei dem Zulieferungsbetrieb reklamieren will, werden die beiden Mitarbeiter zur Rede gestellt. Beide erklären sich für unschuldig, woraufhin ihre Spinde und persönlichen Sachen kontrolliert werden. Herr O. hatte die Ware längst bei einem Geschäft für TV und HiFi eingelöst, in seiner Tasche fand sich dafür eine Gutschrift. Udo O. ist wegen mehrfachen Diebstahls bei seinen früheren Arbeitsgebern bereits vorbestraft.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie sympathisch ist Ihnen der Täter?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Ein Psychologiestudent, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt eine Strafe von **2 Jahren**.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr
- 1,5 Jahre
- 2 Jahre
- 2,5 Jahre
- 3 Jahre
- 3,5 Jahre
- 4 Jahre
- 4,5 Jahre
- 5 Jahre
- 5,5 Jahre
- 6 Jahre
- 6,5 Jahre
- 7 Jahre

Fall 4

Detlev W. ist ein in der Drogenszene hinreichend bekannter Dealer, der mit niedrigen Preisen für zum Teil verunreinigtes Heroin auf sich aufmerksam machte und vor allem vor Schulen seinen Stoff anbietet. Als ihn der 20-jährige Jens H. aufsucht und zehn Gramm Heroin verlangt, überlässt Detlev W. seinem Kunden die Ware in vollem Bewusstsein darüber, dass der Stoff mit einigen nicht risikofreien Zusatzstoffen versehen ist, ohne Jens H. darüber in Kenntnis zu setzen.

Zwei Tage später erfährt Detlev W. aus der Zeitung vom Tod seines ehemaligen Kunden Jens H., der laut gerichtsmedizinischem Befund an einer Injektion Heroin verstarb, welches mit giftigen Chemikalien gestreckt war. Die Polizei kann Detlev W. trotz dessen Versuch unterzutauchen ausfindig machen und festnehmen. Detlef W. wurde schon mehrfach wegen Verstößen gegen das Betäubungsmittelgesetz bestraft.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie sympathisch ist Ihnen der Täter?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Ein Psychologiestudent, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt eine Strafe von **5,5 Jahren**. Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr
- 1,5 Jahre
- 2 Jahre
- 2,5 Jahre
- 3 Jahre
- 3,5 Jahre
- 4 Jahre
- 4,5 Jahre
- 5 Jahre
- 5,5 Jahre
- 6 Jahre
- 6,5 Jahre
- 7 Jahre

Fall 5

Miriam H. hat sich entschlossen, den frühlingshaften Sonntag auszunutzen und einen Spaziergang durch den Stadtpark zu machen. Ihre Handtasche lässt sie dabei locker an einem Finger der linken Hand hin- und herpendeln. Sie merkt nicht, wie sich ihr ein Radfahrer mit hoher Geschwindigkeit nähert und plötzlich mit einem schnellen Griff die Handtasche erfasst. Frau H. läuft schreiend hinter dem Radfahrer her, doch der entfernt sich sehr schnell und ist bald verschwunden. Über ihr Handy benachrichtigt sie die Polizei, die ihr am nächsten Tag die Handtasche wiederbringen kann, die der Täter in das Gebüsch geworfen haben muss. Die Geldbörse aus der Tasche ist verschwunden. Wenig später kann der 22-jährige Carsten L. bei einem ähnlichen Tatversuch in einem anderen Park gestellt werden. Er gesteht die Tat an Frau H. und sieben weitere Fälle. Zudem weist er bereits Vorstrafen wegen ähnlicher Delikte auf.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie sympathisch ist Ihnen der Täter?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Ein Psychologiestudent, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt eine Strafe von **2 Jahren**.

Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr
- 1,5 Jahre
- 2 Jahre
- 2,5 Jahre
- 3 Jahre
- 3,5 Jahre
- 4 Jahre
- 4,5 Jahre
- 5 Jahre
- 5,5 Jahre
- 6 Jahre
- 6,5 Jahre
- 7 Jahre

Fall 6

Das Ehepaar Johann und Kerstin M. betreibt ein gut gehendes Uhren- und Schmuckgeschäft. Als Herr M. an einem Montagabend gerade im Begriff ist, den Laden zu schließen, taucht plötzlich noch ein Kunde auf, der unbedingt noch einen Verlobungsring kaufen will. Herr M. führt den Mann in den hinteren Teil des Geschäfts und zeigt ihm einige kostspielige Ringe. In dem Moment zieht der Täter eine Waffe und droht Herrn M., ihn zu erschießen, sollte der ihm nicht unverzüglich die wertvollsten Schmuckstücke nebst den Tageseinnahmen in der Kasse aushändigen. Herr M. kann die Waffe jedoch sofort als Spielzeugpistole identifizieren und weigert sich das Geforderte auszuliefern. Da beginnt der Täter mit der Scheinwaffe auf sein Opfer einzuschlagen, bis Herr M. schließlich bewusstlos am Boden liegt, sammelt schnell ein paar Schmuckstücke ein, entwendet das Geld aus der Kasse, die noch nicht verschlossen war und verschwindet. Herr M. erleidet eine schwere Gehirnerschütterung. Aufgrund einer genauen Personenbeschreibung kann der Täter identifiziert und verhaftet werden. Es handelt sich um den 32-jährigen Frank S., der bereits wegen mehrerer Überfälle Haftstrafen zu verbüßen hatte.

Was denken Sie, ...

... wie schwerwiegend ist der Vorfall?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... inwieweit ist der Täter für den Vorfall verantwortlich ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie wahrscheinlich ist es, dass der Täter in der Zukunft wieder eine Straftat begeht?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> sehr unwahrscheinlich sehr wahrscheinlich
... inwieweit war der Täter in der Lage, die Folgen seines Handelns vorherzusehen ?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr
... wie sympathisch ist Ihnen der Täter?	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> gar nicht sehr

Ein Psychologiestudent, der diesen Fall bearbeitet hat, empfiehlt eine Strafe von **4,5 Jahren**. Welches Strafmaß halten **Sie** für das begangene Delikt für angemessen?

- 1 Jahr
- 1,5 Jahre
- 2 Jahre
- 2,5 Jahre
- 3 Jahre
- 3,5 Jahre
- 4 Jahre
- 4,5 Jahre
- 5 Jahre
- 5,5 Jahre
- 6 Jahre
- 6,5 Jahre
- 7 Jahre

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Aussagen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte lesen Sie jede Aussage genau durch und kreuzen Sie danach an, wie sehr diese Aussage auf Sie zutrifft. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Arbeiten Sie bitte zügig und ohne lange nachzudenken.

	vollkommen unzutreffend									vollkommen zutreffend
Ich erkenne meist, ob eine Person Recht oder Unrecht hat, auch wenn ich nicht erklären kann, warum.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oft reflektiere ich meine juristischen Entscheidungsprozesse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich akzeptiere die Dinge meist lieber so, wie sie sind, anstatt sie zu hinterfragen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich mir eine Meinung zu einer Sache bilden soll, verlasse ich mich ganz auf meine Intuition.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich spüre es meistens sofort, wenn ein Zeuge lügt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn ich Zweifel habe, überdenke ich den Sachverhalt lieber noch mal, bevor ich übereilt entscheide.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es genügt, dass etwas funktioniert, mir ist egal, wie oder warum.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich bin ein sehr intuitiver Mensch.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei einem Angeklagten kann ich meistens sofort die Glaubwürdigkeit einschätzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beweise sind auf jeden Fall das Fundament meiner Entscheidungen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich versuche, Situationen vorauszuahnen und zu vermeiden, in denen die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass ich intensiv über etwas nachdenken muss.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn es um Menschen geht, kann ich meinen unmittelbaren Gefühlen vertrauen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich kann mir über Zeugenaussagen sehr schnell einen Eindruck bilden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	vollkommen unzutreffend							vollkommen zutreffend
Es ist mir wichtig, von jedem Prozessbeteiligten einen fundierten Eindruck zu bekommen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich würde lieber etwas tun, das weniger Denken erfordert, als etwas, das mit Sicherheit meine Denkfähigkeit herausfordert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich kann mir über andere sehr schnell einen Eindruck bilden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meine Intuition hilft mir oft bei der Bearbeitung von juristischen Fällen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich habe Freude an kniffligen juristischen Fällen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Abstrakt zu denken reizt mich nicht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich glaube, ich kann meinen Gefühlen vertrauen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei Angeklagten kann ich schon nach kurzer Zeit die Schuldfrage richtig einschätzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich will stets alle möglichen Perspektiven und Sachverhalte kennen und verstehen, bevor ich eine juristische Entscheidung treffe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich finde wenig Befriedigung darin, angestrengt stundenlang nachzudenken.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mein erster Eindruck von anderen ist fast immer zutreffend.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bei der juristischen Urteilsfindung kann ich mich meist auf meine Intuition verlassen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich trage gern die Verantwortung für meine juristischen Entscheidungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich finde es nicht sonderlich aufregend, neue Denkweisen zu lernen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Sie sind nun am Ende des Fragebogens angekommen. Zum Abschluss bitten wir Sie noch um folgende Angaben:

I	Ihr Alter	_____ Jahre	
II	Ihr Geschlecht	<input type="checkbox"/> männlich	<input type="checkbox"/> weiblich
III	Ihre Nationalität	<input type="checkbox"/> deutsch	<input type="checkbox"/> andere: _____

IV	Wann haben Sie Ihre erste juristische Staatsprüfung abgelegt?	Monat: _____ Jahr: _____	
V	In welchem Bundesland haben Sie Ihre erste juristische Staatsprüfung abgelegt?	Baden-Württemberg Bayern Berlin Brandenburg Bremen Hamburg Hessen Mecklenburg-Vorpommern	Niedersachsen Nordrhein-Westfalen Rheinland-Pfalz Saarland Sachsen Sachsen-Anhalt Schleswig-Holstein Thüringen
VI	Welche Stationen des juristischen Vorbereitungsdienstes haben Sie bereits durchlaufen?	Zivilsachen Staatsanwaltschaft/Strafsachen Verwaltungsbehörde Rechtsanwalt Wahlstelle: _____	

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Erklärungen

Ich versichere, diese Arbeit selbstständig und ohne unzulässige Hilfe Dritter verfasst zu haben. Bei der Abfassung der Dissertation habe ich nur die angegebenen Hilfsmittel benutzt. Alle inhaltlich oder wörtlich übernommenen Aussagen habe ich als solche gekennzeichnet.

Ich versichere weiterhin, dass ich diese Dissertation weder an der gegenwärtigen noch in einer anderen Fassung einer anderen Fakultät einer wissenschaftlichen Hochschule zur Begutachtung im Rahmen eines Promotionsverfahrens vorgelegt habe.

Potsdam, den 03.04.2006
