

Masterarbeit zum Thema:

Impression Management in der polizeilichen Vernehmung

Erstgutachter: Lena Jordan

Zweitgutachter: Dr. Holger Plank

Vorgelegt von:

Tobias Würden

Matrikelnummer: 108116203671

tobiaswuerden@gmail.com

Abgabe zum 18.02.2019

Abstract

This thesis discusses the applicability and use of impression management in police interrogations. It uses literature supported objective hermeneutics and findings of social, legal and communication psychology as well as applied linguistics.

In the first step it discusses the determining factors of interrogation context characteristics and analyses the resulting impact on the willingness of suspects to testify. While the objective of the interrogator is to determine the details of the crime and the question of guilt with the goal of prosecution, the interviewee will have the goal to prevent any meaningful fact finding. In the context of applying the impression management approach to the interrogation characteristics it shows that the interviewer can establish a working relationship with the interviewee through the use of different impression techniques, and as result and despite the involved parties being at cross purposes, will be able to positively impact and guide the interrogation. Additionally, it outlines that knowledge of impression motivation and impression construction of suspects will allow to heuristically judge the suspects credibility.

Keywords

Interrogation, suspect, impression management, working relationship, lie detection, credibility

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	1
1.1	Gegenstand der Arbeit	7
1.2	Methodik.....	8
1.3	Aufbau und Gliederung der Arbeit	9
2	Charakteristika der Beschuldigtenvernehmung	10
2.1	Begriff der Vernehmung	10
2.2	Vernehmung als institutionelle Kommunikation	12
2.3	Vernehmung als Zwangskommunikation.....	15
2.4	Asymmetrien in der Vernehmung	18
2.5	Kooperation in der Vernehmung.....	19
2.6	Macht und Dominanz in der Vernehmung	21
2.7	Vernehmung und Beziehungsarbeit	25
2.8	Zwischenfazit.....	27
3	Kommunikationspsychologische Grundlagen der Vernehmung	27
3.1	Kommunikation in der Vernehmung	27
3.2	Vernehmung und Verständigung	28
3.3	Erweiternde Aspekte von Watzlawick et al. und Schulz von Thun	30
3.4	Kommunikation und Beziehung in der Vernehmung.....	33
4	Vernehmung als soziale Interaktion.....	36
4.1	Soziales Handeln und Interaktion	37
4.2	Selbst- und Fremddarstellung in der Interaktion	40
4.3	Zwischenfazit und Conclusio für die Vernehmungssituation.....	43
5	Impression Management.....	47
5.1	Impression Management-Theorie.....	48
5.2	Eindrucks motivation und Eindrucks konstruktion.....	49
5.3	Impression Management-Techniken	51
5.3.1	Positive Impression Management-Techniken	52

5.3.2	Negative Impression Management-Techniken.....	53
6	Impression Management in der Vernehmungssituation.....	54
6.1	Eindrucksmotivation und Rollenverständnis des Vernehmers.....	54
6.2	Eindruckskonstruktion des Vernehmers	56
6.3	Eindrucksmotivation des Beschuldigten	64
6.4	Eindruckskonstruktion des Beschuldigten	65
6.5	Impression Management und Glaubwürdigkeitsbeurteilung	66
7	Kritische Reflexion und Implikation für die Praxis.....	74
	Literaturverzeichnis	83
	Eidesstattliche Erklärung	98

1 Einleitung

Die Ermittlung des Sachverhalts bildet den Kern eines jeden Strafverfahrens und ist im Rahmen des Untersuchungsgrundsatzes im deutschen Rechtssystem in der Strafprozessordnung (StPO) als Prozessmaxime gesetzlich verankert (vgl. §§ 244 Abs. 2, 160 Abs. 2, 163 und 155 Abs. 2 StPO). Polizei, Staatsanwaltschaft und Gericht haben bei ihrer sachverhaltsaufklärenden Tätigkeit eine in der Regel vergangene Wirklichkeit zu erforschen, respektive zu erkennen. Für die Feststellung dieser Wirklichkeit ist trotz der forensischen Entwicklungen im Bereich der Kriminaltechnik, zum Beispiel bei DNA-Analysetechniken sowie einer fortwährenden Ausdifferenzierung der naturwissenschaftlich-kriminalistischen Technologien (vgl. Eisenberg und Kölbel 2017: 399), die Aussage von Beschuldigten, Zeugen und Opfern, insbesondere vor dem Hintergrund und im Abgleich mit den vorliegenden Sachbeweisen, eine „zentrale Beweissäule“ (Mohr et al. 2006: 5) der Wahrheitsfindung. Vielfach werden Spuren nämlich allein durch die Angaben in den Vernehmungen interpretierbar und können so zu einer kohärenten Sachverhaltsrekonstruktion zusammengefügt werden (vgl. Kunz und Haas 2012: 160f.).

Die in der Ermittlungspraxis herausgehobene Bedeutung des Personalbeweises beruht im Weiteren darauf, dass oftmals keine weiteren Anhaltspunkte für Sachbeweise vorliegen oder sich mitunter erst aus den Zeugen- und Beschuldigtenvernehmungen ergeben (vgl. Eisenberg und Kölbel 2017: 400). Aus Widersprüchen in den Aussagen im Rahmen einer polizeilichen Vernehmung können beispielsweise vernehmungsstrategische Ansätze generiert werden, die zu neuen kriminalistisch relevanten Sachverhalten und Täterkonstellationen führen. Die Vernehmung kann damit Ausgangspunkt für weitere Nachforschungen im Umfeld des Beschuldigten¹, mithin sogar Basis für präventive Polizeiarbeit sein (vgl. Rommerskirchen 2011: 23). Vor diesem Hintergrund bezeichnen Reichertz und Schneider (2007: 11) die Vernehmung in der Polizeiarbeit auch als den „Königsweg zu weiteren Ermittlungsansätzen“.

¹ Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Masterarbeit die gewohnte männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet. Dies impliziert jedoch keine Benachteiligung des weiblichen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Die Finalität menschlichen strafbaren Handelns sowie die Schwere des Handlungsunwerts einer Straftat kann abschließend ausschließlich anhand des Personalbeweises bestimmt werden. Vor diesem Hintergrund sind auch rein subjektive Tatsachen wie Motive, affektive Bewegungen, Absichten und Wissensinhalte von besonderer Bedeutung und entsprechend zu berücksichtigen (vgl. Kunz und Haas 2012: 160f.). Da der Personalbeweis ein subjektiver Beweis ist, der auf der individuellen Wahrnehmungsfähigkeit, der Reproduzierbarkeit beweiserheblicher Wahrnehmungsinhalte sowie auf der Wahrhaftigkeit der Aussage beruht und damit auf dem Menschen selbst und seinen Unzulänglichkeiten, ist an die Beweiserhebungsmaßnahmen des Personalbeweises ein besonderes Maß an Sorgfalt und kritischer Überprüfung anzulegen (vgl. Clages 2017a: 53f.).

Während das Strafprozessrecht zum Beispiel in dem unter anderem mit „Verbotene Vernehmungsmethoden“ überschriebenen § 136a StPO Regelungen enthält, wie eine Vernehmung nicht zu erfolgen hat, gibt es dagegen nur wenige formale Vorgaben, wie die Vernehmung methodisch strategisch ausgestaltet sein sollte (vgl. Volbert und May 2016: 6). Ein einheitlicher Vernehmungsansatz, der im Rahmen von Aus- und Fortbildung vermittelt wird, existiert in Deutschland nicht (vgl. Habschick 2016: 66).

Die förmliche Vernehmung im Strafverfahren ist eine besondere Art der Kommunikationssituation. Anders als in einem anlasslosen Alltagsgespräch liegt der Vernehmung ein konkreter Anlass zugrunde, nämlich der Verdacht einer Straftat. Der Staat ist zu dessen Aufklärung verpflichtet, sodass die Befragung des Bürgers durch einen Repräsentanten des Staates erfolgt. Das dieser Konstellation implizite Machtgefälle zwischen Staat und Bürger evoziert eine asymmetrische Kommunikationssituation (vgl. Schumann 2016: 1).

Für einen Kriminalisten ist die erfolgreiche Vernehmung des Beschuldigten das primäre Ziel der Ermittlungsarbeit und das protokollierte wahrheitsgemäße und freiwillige Geständnis der angestrebte Abschluss des polizeilichen Ermittlungsverfahrens. Nur ein Geständnis ermöglicht die konkrete Feststellung des Schuldumfangs beziehungsweise „die Erforschung der subjektiven Tatseite (Absichten und Motive vor, während und nach der Tat), der Verantwortlichkeit

und Persönlichkeit des Täters“ (Busam 1983: 28). Vor diesem Hintergrund wird das Geständnis auch als die „Königin der Beweise“ (Habschick 2016: 8) oder die „Krone des Ermittlungsverfahrens“ (Steffen 1976: 187) bezeichnet. Dieses Ziel kann nur erreicht werden, „wenn nicht nur der Vernommene willens und imstande ist, sein bestes Wissen mitzuteilen, sondern auch der Vernehmende es versteht, das beste Wissen des zu Vernehmenden aus ihm herauszuholen und es einwandfrei und richtig aufzufassen“ (Hellwig 1951: 9).

Eine von vornherein ausgelegte Fokussierung auf die Erzielung eines Geständnisses ist allerdings nicht nur in Bezug auf das Gesprächsklima innerhalb einer Vernehmung, sondern auch im Zusammenhang mit der sich aus dem grundgesetzlich verankerten Rechtsstaatsprinzip ergebenden strafrechtlichen Unschuldsvermutung (vgl. Art. 20 Abs. 3 GG, Art. 28 Abs. 1 S. 1 GG) kritisch zu hinterfragen: Gegen Personen, die im Rahmen eines Ermittlungsverfahrens als Beschuldigte vorgeladen und vernommen werden, existieren Indizien und Beweise, die zu der Annahme verleiten, dass die Beschuldigten die Täter sind (vgl. Kassin et al. 2010: 6). Diese „schuldverzerrte Ausgangssituation“ (Volbert und May 2016: 7) ist allerdings dann problematisch, wenn ein als schuldig erachteter unschuldiger Beschuldigter vernommen und zu einem (falschen) Geständnis motiviert wird (vgl. Volbert und May 2016: 5).

Entsprechende geständnisorientierte und geständnisfördernde Ansätze, wie etwa die in den USA angewendete Reid-Technik (vgl. Inbau und Reid 1962), werden durch die Annahme charakterisiert, dass sich ein Geständnis nahezu zwangsläufig über die Inszenierung spezifischer, abgestuft aufeinander abgestimmter kommunikativer und interaktiver Vernehmungsarrangements, die den Beschuldigten in eine zunehmende berechenbare psychische Zwangslage bringen und gleichzeitig die Konsequenzen eines Geständnisses bagatellisieren, erwirken lässt (vgl. Schröder und Donk 2007: 191; Kassin und Gudjonsson 2007: 18). Der US Supreme Court (1966: 450) konstatiert, trotz der regelmäßigen Anwendung der Reid-Technik auf Bundes- und lokaler Ebene in den USA (vgl. Vrij et al. 2017: 932): „These tactics are designed to put the subject in a psychological state where his story is but an elaboration of what the police purport know already – that he is guilty“.

Entsprechenden Taktiken sind in Deutschland jedoch aufgrund einer anderen Rechtsphilosophie sowie aus rechtlichen und vernehmungspsychologischen

Aspekten (zumindest in ihrer Gesamtheit) nicht zulässig (vgl. Habschick 2016: 12; Kroll 2012: 31). Das Ziel einer Vernehmung ist nicht das Geständnis des Beschuldigten, sondern das Herausfinden der objektiven Wahrheit, die Erforschung des Sachverhaltes sowie die Rekonstruktion des Tathergangs (vgl. Litzcke und Hermanutz 2012: 18).

Die Besonderheit der Beschuldigtenvernehmung liegt vor allem in den antagonistischen Interessen der beteiligten Akteure. Während der Vernehmer die Aufklärung der Tat- und Schuldfrage zur Durchsetzung des staatlichen Strafanspruchs intendiert, versucht der Beschuldigte ebendiese, für ihn in der Regel mit negativen Konsequenzen verbundene Aufklärung, zu verhindern. Dabei steht dem Beschuldigten qua Rechtsordnung unter anderem das Recht auf folgenlose Verweigerung der Aussage (vgl. § 136 Abs. 1 StPO) zu, über welches er im Vorfeld einer Vernehmung zwingend belehrt werden muss. Diese widersprüchliche und atypische Interessenslage bildet in der Regel das Fundament einer Vernehmung. Dadurch ist die Vernehmung keine klassische symmetrische Kommunikationssituation, in welcher Meinungen und Argumente ausgetauscht werden, sondern eine Situation, die aufgrund ihres institutionellen Charakters von rollenspezifischen Verhalten und divergierenden Motivationen determiniert ist (vgl. Höflich 2016: 21).

Entsprechend muss der Vernehmende davon ausgehen, dass sich der Beschuldigte nicht als kooperativer Gesprächspartner verhält und für ihn nachteilige Informationen zunächst verschweigt oder abstreitet (vgl. Sarangi und Slembrouck 2014: 47). Aus Sicht des Beschuldigten ergeben sich aus der Vernehmung nämlich nur im günstigsten Fall keine negativen Konsequenzen (vgl. Meer 2017: 406).

Die Vernehmung ist daher eine Gesprächssituation, die in der Regel zunächst von Unkooperativität geprägt ist. Dabei bedeutet Unkooperativität keine bloße Abwesenheit von Kooperation, sondern beinhaltet auch bewusste und unbewusste Handlungen, deren Ziel das Gegenteil davon ist, was mit einer Kooperation beabsichtigt wird (vgl. Arielli 2005: 112).

Damit ergibt sich als primäres Ziel des Vernehmenden die Gewinnung und Erhaltung des Willens zur Kooperation des Beschuldigten. Diese Kooperation

bezieht sich zunächst auf die Gesprächsbereitschaft des Beschuldigten. Dieser Vorgang muss auf der kommunikativen Ebene in einem wechselseitig aufeinander bezogenen Interaktionsprozess ausgehandelt werden. Im Rahmen dieses Prozesses wird dann die Falltransformation, also das, was anschließend schriftlich protokolliert wird, in der Ausgestaltung der Interaktion bestimmt (vgl. Pick 2017: 255).

Die Ermittlungsperson muss sich demnach auf die Aussageperson einstellen und versuchen, eine persönliche Beziehung zum Beschuldigten aufzubauen und zu halten, damit diese bereit ist, umfassend auszusagen (vgl. Hermanutz et al. 2018: 12). In Anlehnung an die Psychotherapie, vor allem an die Hypnotherapie und das Neurolinguistische Programmieren (NLP), wird diese frühe Phase des Beziehungsaufbaus und der Beziehungsgestaltung in der Vernehmungsliteratur mitunter auch als Rapport (vgl. etwa Heubrock und Palkies 2008: 602; Niehaus et al. 2017: 59; Vrij et al. 2017: 933) bezeichnet und besonders betont (vgl. Kroll 2014: 20).

Dieses Vorgehen kommt in Vernehmungen in der Regel im Zusammenhang mit informationssammelnden Ansätzen zur Anwendung, bei denen anders als beim geständnisorientierten Vernehmungsstil eine umfassende Informationserhebung sowie die Aktivierung der Mitwirkungsbereitschaft des Beschuldigten im Vordergrund steht und das Erzielen eines Geständnisses nicht als eigenes Vernehmungsziel betrachtet wird (vgl. Volbert und May 2016: 6).

In Bezug auf die Ausgestaltung dieser Rapport- beziehungsweise Beziehungsarbeit bleibt es in der Vernehmungsliteratur aber meist bei allgemeinen Empfehlungen zu vertrauensbildenden Maßnahmen, mit denen man die Kooperativität des Beschuldigten gewinnen und eine angenehme Gesprächsatmosphäre erzeugen könne (vgl. Reichertz und Schneider 2007:19; Vallano und Schreiber Compo 2015: 88). Auch Feinbier (vgl. 2015: 36f.) konstatiert, dass in der Vernehmungsliteratur regelmäßig der Gedanke, Vernehmungsarbeit ist Beziehungsarbeit, formuliert wird, sich inhaltlich jedoch auf die Fragetechnik, den Kontext der Vernehmung oder auf die Deutung von nonverbalen Kommunikationssignalen konzentriert wird. Ähnlich stellen Vanderhallen et al. (vgl. 2011: 121) fest, dass die Anleitungsliteratur Schwächen hinsichtlich der Konstruktion von Rapport zeigt, konzentrieren sich daher auf die Arbeitsbezie-

hung zwischen dem Vernehmungsbeamten und dem Beschuldigten und rekurrieren dabei auf den psychotherapeutischen Kontext. Die Herstellung des Rapports kann demnach als ein Aspekt der Arbeitsbeziehung gesehen werden (vgl. Vanderhallen et al. 2011: 111). Liegt auf dieser Beziehungsebene eine Störung vor, ist die Aushandlung einer umfassenden Aussage des Beschuldigten eher unwahrscheinlich. Insofern ist es aus Sicht des Vernehmungsbeamten erforderlich, zunächst eine vertrauensvolle Beziehung zu dem Beschuldigten aufzubauen. Sobald diese hergestellt ist, kann auf der Sachebene ein konstruktiver Informationsaustausch stattfinden (vgl. Lorei et al. 2017: 25).

Zwischenmenschliche Beziehungen sind mitunter vielschichtig und unterschiedlich stabil und prägen dadurch die Kommunikation der beteiligten Akteure. Sie sind zwar in vielen Fällen durch bestimmte äußere Rahmenbedingungen wie in der Vernehmung schon vorstrukturiert, können und werden aber in der Regel immer neu hergestellt und situiert (vgl. Holly 2001a: 1384). Grundsätzlich basieren Beziehungen auf den sozialen und personalen Identitäten beziehungsweise Rollen der Kommunikationsbeteiligten. In diesem Zusammenhang sind die sozialen Kategorien von Bedeutung, die sich kommunizierende selbst und wechselseitig zuschreiben können. In der Regel sind Beziehungen durch bestimmte Gegebenheiten wie Alter, Geschlecht, Status, kulturelle und nationale Identitäten, aber auch persönliche charakterliche Eigenschaften sowie momentane und situationsübergreifende Einstellungen und Verhaltensweisen, die beispielsweise Ausgangspunkte und Gegenstand von entsprechenden Selbst- und Fremddarstellungen werden können, schon vorstrukturiert (vgl. ebd.). Einen Einfluss auf die Kommunikation im Sinne einer Orientierung der Teilnehmer an diesen Gegebenheiten haben diese Aspekte allerdings nur insoweit, wie sie zum Beispiel durch Kontextualisierungen von beiden Seiten gleichermaßen akzeptiert, situativ relevant gemacht und so zu einem Teil der Interaktion werden (vgl. Auer 1986: 23).

Von besonderer Bedeutung für die Beziehung im Kontext der polizeilichen Vernehmung ist demnach die Art und Weise, wie sich der vernehmende Polizeibeamte dem Beschuldigten gegenüber als Gesprächspartner darstellt oder seine Rolle und seinen Status präsentiert und die Beziehung damit konstituiert.

Das Bild, das der Beschuldigte vom Vernehmungsbeamten hat, kann von diesem zu einem gewissen Grad mitgestaltet und gesteuert werden.

Mit der Fähigkeit zur Identitäts- und Selbstdarstellung beschäftigen sich vor allem Konzepte des Impression Managements, die von Tedeschi (1981) zur Impression Management-Theorie ausgeschärft wurden. In diesem Zusammenhang wird der aktive, häufig nicht bewusste, aber sich permanent vollziehende Prozess der Eindruckssteuerung untersucht und dargestellt (vgl. Kordowski 1999: 34). Alle Interaktanten verfolgen demnach Selbstdarstellungen, die als „Gesamttätigkeit eines bestimmten Teilnehmers an einer bestimmten Situation definiert werden, die dazu dient, die anderen Teilnehmer in irgendeiner Weise zu beeinflussen“ (Goffman 2009: 18). Nach Tedeschi (1981: 1) reagieren Menschen nicht nur passiv auf interne und externe Reize, sondern beeinflussen auch aktiv ihre Umwelt, insbesondere ihre soziale Umgebung beziehungsweise ihre Mitmenschen. Demnach antizipiert eine Person vor der Ausführung einer Verhaltensweise eine potentielle Reaktion einer anderen Person und richtet sein Verhalten danach aus, je nachdem ob die antizipierte Reaktion als erwünscht oder unerwünscht erwartet wird. In der Konsequenz wird diese Verhaltensweise dann gezeigt, modifiziert oder unterlassen (vgl. Mummendey und Bolten 1983: 2).

Über gezieltes Impression Management versucht also ein Mensch, andere Menschen so zu beeinflussen, dass diese ein bestimmtes, in der Regel positives, Bild von ihm entwickeln. Diesem Verständnis folgend, wird in den sich anschließenden Ausführungen diskutiert, inwieweit im Kontext der Vernehmung eine gezielte Selbstdarstellung des Vernehmungsbeamten die Gesprächsbereitschaft und den Kooperationswillen des Beschuldigten positiv beeinflussen kann.

1.1 Gegenstand der Arbeit

Den Impression Management-Ansatz auf die Vernehmungssituation übertragend, wird in dieser Arbeit erörtert, inwieweit der Vernehmungsbeamte gezielt (situationsübergreifende) Strategien und (situationsspezifische) Taktiken (vgl. Tedeschi et. al. 1985: 69f.) der Selbstdarstellung beziehungsfördernd einsetzen kann. Darüber hinaus wird diskutiert, ob der Polizeibeamte bei dem zu

Vernehmenden gleichzeitig ein Bild seiner selbst kreieren kann, welches diesen dazu veranlasst, sich entsprechend dieses Bildes zu verhalten. Derartige Strategien werden beispielsweise von Personen angewandt, wenn diese annehmen, dass Interaktionspartner bestimmte Handlungen nicht von sich aus ausführen werden und infolgedessen entsprechend beeinflusst werden müssen (vgl. Sachse et al. 2011: 54). Entsprechende Ansätze werden nach ihrer assertiven oder defensiven Funktion unterschieden: Assertives Impression Management bezieht sich dabei auf die aktive Vorteilsgewinnung, während defensives Impression Management angewandt wird, um die eigene Identität gegenüber Angriffen zu verteidigen (vgl. Tedeschi et al. 1985: 79f.). Vor dem Hintergrund der Reziprozität in der Interaktion beziehungsweise Kommunikation und der Annahme, dass Impression Management nicht immer bewusst und intentional, sondern regelmäßig automatisiert angewandt wird, kann das Wissen um die eigene Selbstdarstellung in Verbindung mit dem Bewusstsein über das (un)bewusste Impression Management des Gegenübers möglicherweise auch helfen, entsprechende Verhaltensweisen des Gegenübers zu entschlüsseln und im Kontext der Vernehmungssituation einordnen zu können.

Die Arbeit untersucht die These, dass das durch den Vernehmungsbeamten gezielt eingesetzte Impression Management die Beziehung und damit die Kooperationsfähigkeit in einer Vernehmungssituation konstituieren und darüber hinaus als aktives Steuerungs- und möglicherweise auch als Bewertungsinstrument für das Verhalten des Beschuldigten angewandt werden kann. Die Arbeit konzentriert sich auf die Vernehmung eines zu Recht Beschuldigten, die als eine Kommunikationssituation verstanden wird, in der das Gesprächsverhalten und speziell die Aussagemotivation des Beschuldigten weniger kooperativ angelegt und ausgeprägt ist als beispielsweise bei einem zu Unrecht Beschuldigten oder in einer Zeugenvernehmung.

1.2 Methodik

Die Arbeit basiert methodisch auf der (literaturgestützten) objektiven Hermeneutik. Über diese werden die bestehenden Erkenntnisse aus den wissenschaftlichen Disziplinen der Sozial-, Rechts- und Kommunikationspsychologie

sowie der angewandten Linguistik ausgewertet, reflektiert und auf den kriminalistischen Vernehmungskontext übertragen. Um dem internationalen Forschungsstand gerecht zu werden, wird dabei die einschlägige Vernehmungsliteratur aus dem deutschsprachigen Raum in Teilen mit Erkenntnissen aus dem forschungsintensiveren anglo-amerikanischen Raum, insofern sie von den Befugnissen und Limitationen des jeweiligen Rechtssystems vergleichbar und übertragbar sind, angereichert.

1.3 Aufbau und Gliederung der Arbeit

Die Arbeit beginnt mit einer Definition und einer interdisziplinären Betrachtung der Vernehmung (Kapitel 2). Dadurch werden die Besonderheiten des Vernehmungskontextes, die die nachfolgenden Ausführungen rahmen, herausgearbeitet und dargestellt. Auf diese Weise wird eine kontextuale Grundlage für das Verständnis der Thematik sowie die Bearbeitung und Bewertung der aufgeworfenen Thesen geschaffen. Daraufhin werden die kommunikationstheoretischen Grundlagen der (Vernehmungs-)Kommunikation dargestellt, um die Wirkungsweise und gleichzeitig die Möglichkeiten der Kommunikation aufzuzeigen (Kapitel 3). Anschließend wird diese Perspektive, im Vorgriff auf die Einführung des Impression Management-Ansatzes, auf die Vernehmung als soziale Interaktion und die dadurch entstehenden Potentiale hinsichtlich der Beziehungsarbeit erweitert (Kapitel 4). Darauf aufbauend wird im folgenden Kapitel der Impression Management-Ansatz theoretisch dargestellt (Kapitel 5). Der Ansatz wird im Anschluss auf den Vernehmungskontext übertragen und hinsichtlich seiner Anwendungsmöglichkeiten sowohl für den Vernehmungsbeamten als auch für den Beschuldigten diskutiert (Kapitel 6). Die Arbeit schließt mit einer zusammenfassenden kritischen Reflektion über die Grenzen und Möglichkeiten des Impression Management-Ansatzes in der Vernehmung im Sinne der aufgeworfenen Thesen und gibt Implikationen für die kriminalpolizeiliche Praxis (Kapitel 7). Zudem werden diesbezüglich Ansätze für die weitere Erforschung dieser Thematik aufgezeigt.

2 Charakteristika der Beschuldigtenvernehmung

Um das Grundverständnis für die nachfolgenden Kapitel zu fördern, wird zunächst der Begriff der Vernehmung definiert, um im Anschluss die Besonderheiten im Kontext der Vernehmung zu erörtern. Dabei wird neben der verfahrensrechtlichen Sichtweise insbesondere eine sozialwissenschaftliche Perspektive eingenommen und dargestellt. Über diesen Zugang werden die verschiedenen Aspekte der polizeilichen Vernehmung disziplinübergreifend aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet. Die Aufmerksamkeitsfokussierung dient der theoretischen Rahmung sowie Sondierung des Untersuchungsgegenstandes (vgl. Breuer et al. 2019: 65).

2.1 Begriff der Vernehmung

Der Terminus „Vernehmung“ wird in der Literatur nicht einheitlich verwendet, da er perspektivisch unterschiedlich definiert ist (vgl. Bley 2012: 5). Aus strafprozessualer Sicht handelt es sich bei der Beschuldigtenvernehmung vereinfacht um eine Anhörung durch eine amtliche Vernehmungsperson zur Aufklärung eines Sachverhalts, deren Gegenüber eine „Person [ist], gegen die sich Ermittlungstätigkeiten wegen des Verdachts der Begehung von einer Straftat richten“ (Litzcke und Hermanutz 2012: 18). Nach der StPO soll die Vernehmung dem Beschuldigten die Möglichkeit geben, die gegen ihn vorliegenden Verdachtsgründe zu beseitigen (vgl. § 136 Abs. 2 StPO). Eine Legaldefinition der Vernehmung enthält die StPO nicht. Das Gesetz enthält lediglich an verschiedenen Stellen Vorschriften, wann eine Person als Beschuldigter zu vernehmen ist, durch wen dies erfolgt und welche verfahrensrechtlichen Regeln in diesem Zusammenhang zu beachten sind (vgl. Schumann 2016: 3f.). Vor diesem Hintergrund ergänzt Clages (2017b: 206) seine Definition der Vernehmung um die verfahrensrechtlichen Aspekte und definiert die Vernehmung als „Anhörung oder Befragung (Vernehmung) von Zeugen oder Beschuldigten unter Beachtung der einschlägigen Rechtsvorschriften mit dem Ziel, deren Wissen über einen strafrechtlich relevanten Sachverhalt möglichst vollständig zu erheben und für das spätere Verfahren beweisverwertbar zu protokollieren“.

Die genannten Rechtsvorschriften rekurren auf die Rechte und Pflichten des Bürgers als Auskunftsperson und definieren gleichzeitig den jeweiligen Befugnisrahmen und die Pflichten der Organe der Strafrechtspflege. Jede Norm, die ein Recht des Bürgers statuiert, nimmt den Staat gleichzeitig in die Pflicht und ist im Strafverfahren entsprechend zu berücksichtigen (vgl. Schumann 2016: 4). Umgekehrt folgt aus einer Befugnis des Staates zur Vernehmung nicht zwingend eine Pflicht des Bürgers, da der Beschuldigte beispielsweise einer polizeilichen Vorladung zur Beschuldigtenvernehmung nicht Folge leisten muss (vgl. Habschick 2016: 206).

Vor diesem Hintergrund lässt sich die Vernehmung von dem alltagssprachlich geläufigen und in der Regel gleichverstandenen Terminus „Verhör“ abgrenzen (vgl. Holly 2001b: 1710). Nach Niehaus geht es in einem Verhör „zunächst und zumeist darum, jemanden *zum Sprechen zu bringen*“ (Niehaus 2003b: 11; Hervorh. im Orig.). Demnach umfasst das Verhör die kommunikative Seite der Vernehmung, also das, was nicht durch die einseitige Sachverhaltsdarstellung des Beschuldigten abgedeckt ist, sondern kommunikativ über Fragen und Antworten ausgetauscht wird (vgl. Niehaus 2003a: 71).

Die Begrifflichkeit Verhör erinnert jedoch an frühere Zeiten und an ein Verständnis, nach dem das Verhör umstandslos als Zwangskommunikation betrachtet worden ist. Das Ziel des Verhörs ist nicht das Sprechen als solches, sondern das „Wahrsprechen“ (Niehaus 2003b: 11). Der Zwang wird in diesem Zusammenhang von einer Instanz ausgeübt, welche sich ein Recht auf dieses Wahrsprechen zuschreibt (vgl. ebd.). Diesem Verständnis steht die StPO mittlerweile entgegen, indem sie die Freiheit der Willensentschließung und der Willensbetätigung betont (vgl. Niehaus 2003a: 73), den Beschuldigten vor Beeinträchtigungen durch beispielsweise Misshandlung, Ermüdung oder körperliche Eingriffe schützt (vgl. § 136a Abs. 1 S. 1 StPO) und ihm eine anwaltliche Unterstützung zugesteht (vgl. §§ 163a Abs. 4, 168c Abs. 1 und Abs. 5 StPO). Der Begriff Verhör ist daher aus dem juristischen Schrifttum weitestgehend verschwunden und wird in der Amtssprache nur noch in Ausnahmefällen genutzt (vgl. Holly 2001b: 1710). So ist die Begrifflichkeit etwa noch in § 239 StPO in der Überschrift „Kreuzverhör“ enthalten. Die praktische Bedeutung dieser Vorschrift für das deutsche Strafprozessrecht ist allerdings „seit jeher

gering“ (Julius 2019: § 239 Rn. 1) und stellt „eine gewisse Fremdartigkeit im Systems des Verfahrensrechts“ (Kühne 2015: § 9 Rn. 229) dar. Vor diesem Hintergrund wird in den nachfolgenden Ausführungen auf den Gebrauch des Terminus „Verhör“ bewusst verzichtet.

Die Vernehmung ist zudem begrifflich und inhaltlich von einer bloßen informatorischen Befragung im Stadium der Vorermittlungen zu unterscheiden, in der ein Polizeibeamter Feststellungen trifft, ob eine verfolgbare Straftat vorliegt, wer Tatbeteiligter als Zeuge oder Verdächtiger ist und gegen wen das Verfahren als Beschuldigter zu führen ist (vgl. Clages 2017b: 207). Eine Befragung ist demnach ein Interview mit dem Ziel, persönliche Informationen oder Sachverhalte zu erhalten (vgl. Litzcke und Hermanutz 2012: 18). Eine Vernehmung ist damit grundsätzlich eine Sonderform der polizeilichen Befragung.

2.2 Vernehmung als institutionelle Kommunikation

Die Kommunikation zwischen Behördenmitarbeitern und Bürgern findet grundsätzlich in einem bestimmten institutionellen Kontext statt, der einige Besonderheiten mit sich bringt (vgl. Rosenberg 2014: 38). So unmittelbar wie in einer Vernehmung ist der Kontakt zwischen dem Staat, personifiziert im Vernehmungsbeamten, und dem Bürger allerdings nur selten. Die Vernehmung kann insoweit als eine Nahtstelle des Staat-Bürger-Verhältnisses bezeichnet werden (vgl. Schumann 2016: 1).

Häufig findet für den zu Vernehmenden in der polizeilichen Vernehmung die erste Begegnung mit einer Institution der Strafverfolgung statt, teilweise sogar noch bevor oder ohne dass der entsprechende Sachverhalt mit einem Rechtsanwalt besprochen wird, was die Vernehmungssituation per se zu einer außergewöhnlichen Situation qualifiziert (vgl. Pick 2017: 260). Die Kommunikation zwischen einem Polizeibeamten und einem Beschuldigten findet in einem Rahmen statt, der über den gewöhnlichen institutionellen Kontext hinaus einige weitere Charakteristika mit sich bringt:

In einem typischen institutionellen Kontext sind die institutionellen Identitäten in einer Dienstleister-Nutznieser-Konstellation angelegt, in welcher sich der

Bürger mit einem Anliegen an die Institution wendet, um eigene Handlungsziele mithilfe dieser Institution zu realisieren (vgl. Drew und Heritage 1992: 3f.). In der polizeilichen Vernehmung dagegen erfolgt die Kontaktaufnahme von der Institution, so dass die institutionellen Handlungszwecke den individuellen Handlungszielen des Beschuldigten entgegengesetzt sein können beziehungsweise sind (vgl. Porila und Rosenberg 2018: 86).

Die Vernehmungsperson will den Beschuldigten zu einer Aussage über eine vergangene, möglicherweise strafbare Handlung motivieren. Dadurch ist die Vernehmung keine typisch symmetrische Kommunikationssituation, die einen Austausch von Meinungen und Argumenten beinhaltet. Vielmehr konkurriert das (staatliche) Ermittlungsinteresse des Vernehmers mit dem Verteidigungsinteresse des Beschuldigten. Diese widersprüchliche und atypische Interessenslage bildet in der Regel das Fundament einer Vernehmung. Dadurch ist die Kommunikation aufgabenbezogen und erfolgsorientiert (vgl. Spiegel und Spranz-Fogasy 2002: 217). Darauf aufbauend ergibt sich sodann eine klassische Form der interpersonalen Kommunikation, die Dyade, also die Kommunikation zwischen zwei Kommunikationspartnern, die einerseits von den situationsübergreifenden Umständen und andererseits von den konkreten situativen Umständen abhängt (vgl. Höflich 2016: 20). Obwohl das persönliche Ziel der beiden Kommunikationspartner unterschiedlich ist beziehungsweise sein kann, gibt es doch einen gemeinsamen Interaktionszweck, nämlich die Verhandlung und das Diskutieren über einen vergangenen (strafrechtlich relevanten) Lebenssachverhalt (vgl. Hee 2012: 19).

Im Gegensatz zu einer normalen anlasslosen Alltagskommunikation sind in der polizeilichen Vernehmung Inhalt, Ablauf und Struktur des Vernehmungsgesprächs von vornherein durch formal-strukturelle Rahmenbedingungen und Rollenverteilungen vorgegeben. Auch das Ziel der Unterredung ist nicht frei, sondern von Anfang an determiniert: ein Vernehmungsergebnis soll generiert werden (vgl. Gerson 2016: 498). All diese Bedingungen sind in weiten Teilen außerkommunikativ bereits geregelt. Sie sind damit weitgehend unabhängig von den subjektiven Wünschen und Bedürfnissen der Kommunikationspartner und können nicht beliebig verändert oder nachverhandelt werden (vgl. Greuel 2008: 223). Der Austausch von zärtlichen Worten beispielsweise

ist von Anfang an in diesem Interaktionstyp ausgeschlossen (vgl. Hee 2012: 19).

Im Kontext der Vernehmungssituation handeln der Vernehmungsbeamte und der Beschuldigte dann in wechselseitig aufeinander bezogenen Interaktionen gemeinsam eine Aussage über eine in der Regel vergangene inkriminierte Straftat aus (vgl. Greuel 2008: 222). Dieser Prozess ist dabei „eine durch eine bestimmte Befragungstechnik [geprägte] charakterisierte kommunikative Interaktion, die auf eine durch alle Beteiligten für diese und in dieser Interaktion akzeptierte Konstruktion der Wirklichkeit beziehungsweise eines Teils der Wirklichkeit abzielt“ (Schmitz 1978: 38). Dabei sind die Strukturtypen des Wissens und damit die kommunikativen Möglichkeiten ungleich auf die Interaktionspartner verteilt (vgl. Bingemer 1994: 130). Der Vertreter der Institution verfügt über Expertenwissen, strafrechtlich relevanten Fachwortschatz und Einblick in und Überblick über (Ermittlungs-)Strukturen; ein Wissen, welches Beschuldigten in der Regel völlig unbekannt ist. Diese verfügen allenfalls über laienhafte Kenntnisse, „ein allgemeines Institutswissen erster Stufe, d.h. ihnen fehlen systematische Kenntnisse über Vorschriften und Verfahrensweisen“ (Becker-Mrotzek 2001: 1509).

Der Vernehmungsbeamte greift im Verlauf der Vernehmung beispielsweise auf Formulierungen und Fachtermini zurück, die eng an den juristischen Sprachgebrauch und die Gesetzessprache gebunden sind. Diese sind einem Nichtjuristen nicht selten unverständlich oder haben eine andere Bedeutung als in der Alltagssprache (vgl. Ebert und Fisiak 2018: 18). Vor diesem Hintergrund behindern viele Ausdrücke die Staat-Bürger-Interaktion im Allgemeinen und die Kommunikation in der Vernehmungssituation im Speziellen, weil sie erklärungsbedürftig sind, selbst wenn sie in Form rein deutscher Gemeinsprache erscheinen (vgl. Fluck 2017: 433). Darüber hinaus verfügt der Vernehmungsbeamte, im Vergleich zum Beschuldigten, durch seine kriminalpolizeiliche Ausbildung und die berufliche Praxis über ein Repertoire an Handlungsschemata, die er in der Interaktion routinemäßig abrufen und anwenden kann (vgl. Hee 2012: 24).

Diesem Vorsprung an Fachwissen und Verfahrenkenntnissen steht im Einzelfall jedoch das deklarative Erfahrungswissen des Beschuldigten über die vorgeworfene Straftat gegenüber (vgl. Meer 2017: 406). Als direkter Beteiligter

kennt dieser die Details des relevanten Sachverhalts, während der Vernehmungsbeamte diese erst anhand kriminaltechnischer Erkenntnisse, Zeugenaussagen und gezielten Nachfragen rekonstruieren muss, um den Sachverhalt zur Anklage oder das Ermittlungsverfahren zur Einstellung bringen zu können (vgl. Becker-Mrotzek 2001: 1509).

Durch diese unterschiedlichen Wissensvoraussetzungen kommt es zu einem „Rahmenkonflikt“ (Bingemer 1994: 130), der durch die verschiedenen Interessenslagen noch verstärkt wird. Vor diesem Hintergrund sind die Verhaltensweisen einer Vernehmung stark reglementiert und die unterschiedlichen Rollen bereits im Voraus determiniert.

Die unterschiedliche Wissensverteilung bedeutet allerdings nicht, dass das Wissen vollständig verschieden ist. Vielmehr ist es in einem bestimmten Bereich, dem Anlass der Vernehmung entsprechend, notwendig ähnlich und reziprok und konstituiert dadurch einen Interaktionsrahmen (vgl. Ehlich und Rehbein 1977: 39). Die Übergänge beziehungsweise Unterschiede zwischen institutioneller und alltäglicher Konversation sind daher in der Vernehmungssituation fließend und modulieren den kommunikativen Verlauf der Vernehmung (vgl. Rosenberg 2014: 38).

2.3 Vernehmung als Zwangskommunikation

Im Unterschied zu einer alltäglichen Konversation findet die Vernehmung jedoch unter der Bedingung statt, dass der Beschuldigte allenfalls eingeschränkt freiwillig in das Gespräch eintritt, da er als Beteiligter in einem strafrechtlichen Ermittlungsverfahren explizit dazu aufgefordert worden ist beziehungsweise vorgeladen wurde (vgl. Rosenberg 2014: 39). Günstigstenfalls hat die sich an die Vorladung anschließende Vernehmung für den Beschuldigten nämlich lediglich keine oder weniger negative Konsequenzen (vgl. Meer 2017: 406).

Der Vernehmungsbeamte besitzt in diesem Zusammenhang die Möglichkeit, aus seinem Erfahrungswissen und den Ermittlungserkenntnissen heraus, den Typus der Aussageperson zu definieren. So bestimmt er in der Regel schon bevor die Aussageperson den Vernehmungsraum betritt, ihre Rolle als Zeuge,

Geschädigter, Verdächtiger oder Beschuldigter. Diese Rolle kann er im Rahmen einer Vernehmung umdefinieren, wenn sich beispielsweise im Verlauf der Aussage Anhaltspunkte dafür ergeben, dass ein ursprünglich Geschädigter der eigentliche Täter ist oder sich ein Tatverdächtiger so entlastet, dass er zum neutralen Zeugen wird (vgl. Banscheraus 1977: 51). Im Vergleich zur alltäglichen anlasslosen Konversation ist die Vernehmung daher auch von bestimmten institutionellen Handlungen geprägt, wie etwa die „an einem bestimmten Knotenpunkt des Verfahrens“ (Koerfer 2013: 51) zu erfolgende Belehrung des Beschuldigten, die den Verlauf des Gesprächs beziehungsweise den Interaktionsrahmen bestimmen. Die „Fragen zur Person“, die beispielsweise einem zugezogenen Nachbarn am Gartenzaun gestellt werden, sind von den „Fragen zur Person“, die zu Beginn einer Vernehmung dem Beschuldigten gemäß einer für ihn unter allen Umständen verpflichtenden Vorschrift (vgl. Clages 2017b: 234) gestellt werden, zu unterscheiden. Entsprechend höher ist der dahinterstehende Druck der Autorität „Staat“ beziehungsweise der normative Druck (vgl. Koerfer 2013: 56).

Mit der nahezu vollständigen Entfernung des Wortes „Verhör“ aus dem juristischen Sprachgebrauch wurde implizit zum Ausdruck gebracht, dass in einer Vernehmung kein Zwang mehr ausgeübt werden darf, der die Freiheit der Willensentscheidung und Willensentschließung des Beschuldigten beeinträchtigt und dass diesem das Recht der Aussageverweigerung zusteht (vgl. Niehaus 2003a: 73). Gleichwohl üben die genannten Rahmenbedingungen auf den Beschuldigten eine Form von „Zwang“ aus, der nicht auf psychischer oder physischer Gewaltanwendung basiert, sondern auf der gesellschaftlichen (polizeilichen Auftrag) und formaljuristischen Struktur der Vernehmung beruht (vgl. Banscheraus 1977: 50).

Vor diesem Hintergrund ist die polizeiliche Vernehmung ebenso wie die gerichtliche Vernehmung beziehungsweise Verhandlung, bei der im Unterschied zu der polizeilichen Vernehmung sogar eine gesetzlich normierte Anwesenheitspflicht besteht, als ein Typus von Zwangskommunikation einzuordnen (vgl. Schütze 1975: 813ff.). Die Beteiligten des zwangskommunikativen Kontexts Vernehmung sind sich der entsprechenden Umstände bewusst, sodass

spezifische Verhaltensmuster und Rollentaktiken entstehen und gelebt werden (vgl. Gerson 2016: 498). Weitere Typen von Zwangskommunikation sind zum Beispiel die Prüfung und Begutachtung im Erziehungs- und Bildungswesen oder die Kooperation im Bereich der medizinischen und therapeutischen Kommunikation zwischen Patient und Therapeut (vgl. Koerfer 2013: 233 m.w.N.). Kontextbedingt werden dabei aufgrund des Zwangs zur Kommunikation beziehungsweise Kooperation besondere Sprach- und Handlungsstrukturen ausgebildet (vgl. Schütze 1975: 813ff.). Im Unterschied zu der Kommunikationssituation in der polizeilichen Vernehmung eines zurecht Beschuldigten ist der Zwang für einen Schüler oder einen Studenten zur Kooperation im Erziehungs- und Bildungswesen genauso wie für den Patienten in der medizinischen und therapeutischen Kommunikation allerdings in der Regel primär interessenbedingt und etwa durch einen angestrebten (Hoch-)Schulabschluss oder in dem von Arzt und Patient gemeinsam verfolgten Zweck der Heilung motivational begründet (vgl. Koerfer 2013: 233).

Die Kommunikation in einer polizeilichen Vernehmung ist daher als eine besondere Form der Zwangskommunikation zu verstehen, „in der die Komplementarität institutionalisiert, d.h. formaljuristisch und durch strukturellen Zwang determiniert ist und in der der vernehmende Beamte das Typisierungsmonopol besitzt“ (Banscherus 1977: 51).

Tritt der Zwangscharakter der Vernehmungssituation nicht offen zu Tage, so erfüllt er sich nach Schütze (1975: 827) in der „Illusion“, die Vernehmung laufe nach den universell gültigen Regeln zwangloser Alltagskommunikation ab. Zwang liegt aber durch die nichtegalitären Strukturen in der Vernehmung immer vor (vgl. Niehaus 2003a: 76). Selbst wenn sich die beschuldigte Person auf das Aussageverweigerungsrecht beruft und sich durch Schweigen aus der Vernehmung zurückzieht, bestätigt sie damit „ihre kommunikative Degradation, d.h. den institutionell erzwungenen situativen Verlust ihres elementaren (,menschenrechtlichen‘) Status als vollkompetentes Gesellschaftsmitglied“ (Schütze 1975: 823).

Der Gebrauch des Schweigerechts deutet daher nicht nur darauf hin, dass der Beschuldigte möglicherweise etwas zu verbergen hat (vgl. Schütze 1975:

826), sondern evoziert nach Schütze weitere Zwänge: So muss der Beschuldigte beispielsweise seine Äußerungen im Wege der gestaltschließenden Plausibilisierung oder hinsichtlich vermeintlicher Diskrepanzen abrunden und erklären und ist dadurch gezwungen, Informationen preiszugeben, welche er ursprünglich verschweigen wollte (vgl. Schütze 1975: 824f.).

Würde man in polizeilichen Vernehmungen auf den Einsatz von Strategien und Maßnahmen verzichten, „die auf die ‚Überführung‘ des Täters mit entsprechender Degradierung (d.h. auf den Verlust seines Status als voll kommunikationskompetentes Gesellschaftsmitglied), auf seine Verurteilung und Einweisung in ein Strafverfahren abzielen“ (Schütze 1975: 820), wäre es alternativ zur zwangskommunikativen Vernehmungskommunikation prinzipiell auch „denkbar, dass ein Tatverdächtiger freiwillig eine dem Informationsbedürfnis der Polizeibehörde [...] voll gerecht werdende freiwillige und subjektiv aufrichtige Darstellung seiner Tat und ihrer Umstände liefern könnte, sofern er sie begangen hat“ (ebd.). Dieses „Gedankenexperiment“ (Schröer und Donk 2007: 180) setzt allerdings voraus, dass ein Täter gewillt ist, die Ursachen seiner Rechtsnormverletzung gemeinsam mit dem Vernehmungsbeamten dialogisch zu ergründen und so die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass über die Einsicht in die und über die Beseitigung der persönlichen Voraussetzungen entsprechende Handlungen zukünftig ausgeschlossen und durch eine rechtskonforme Gestaltung des Lebens ersetzt werden können (vgl. Schröer und Donk 2007: 180). Zur Stabilisierung der bestehenden Ordnung ist es nach Schütze allerdings unbedingt erforderlich, an dem Prinzip der individuellen Verantwortlichkeit des Täters und der damit einhergehenden Degradierung und Bestrafung festzuhalten, womit eine zwangsfreie Kommunikation für den Regelfall auszuschließen sei (vgl. ebd.). Insoweit bedingt und begründet die Strafverfolgung den zwangskommunikativen Charakter der Vernehmung (vgl. Niehaus 2003a: 76).

2.4 Asymmetrien in der Vernehmung

Die Vernehmungsperson will den Beschuldigten zu einer Aussage über eine vergangene, möglicherweise strafbare Handlung motivieren. Dadurch ist die

Vernehmung keine alltägliche Kommunikationssituation, die einen bloßen Austausch von Meinungen und Argumenten beinhaltet. Vielmehr konkurriert das (staatliche) Ermittlungsinteresse des Vernehmers mit dem Verteidigungsinteresse des Beschuldigten. Dadurch sind in der Vernehmung kommunikationstechnisch Aspekte wie beispielsweise der Status der Akteure, die divergierenden Interessen und deren Durchsetzung sowie Dominanz- und Machtbeziehungen zu berücksichtigen (vgl. Höflich 2016: 21). Das soziale Verhältnis der Kommunikationsteilnehmer innerhalb einer Vernehmungssituation ist demnach nicht von Gleichheit, sondern von Unterschiedlichkeit geprägt. Die Kommunikationsform ist insofern nicht symmetrisch und spiegelbildlich, das heißt auf der gleichen Kommunikationsebene angelegt, sondern durch die von vornherein festgelegte Rollenverteilung überwiegend asymmetrisch beziehungsweise komplementär ausgestaltet (vgl. Watzlawick et al. 2017: 80).

Dabei wird grundsätzlich zwischen horizontalen, hierarchieneutralen Konstellationen und vertikalen Asymmetrien, bei denen das Verhältnis als grundlegend hierarchisch charakterisiert wird, unterschieden (vgl. Brock und Meer 2004: 186). In der polizeilichen Vernehmungssituation kann das Verhältnis zwischen den Beteiligten allein durch das institutionelle Setting als grundlegend hierarchisch und somit vertikal asymmetrisch charakterisiert werden (vgl. Brock und Meer 2004: 188). Der Vernehmungsbeamte entscheidet in diesem Setting über die Themenwahl, die Kontrolle der „hidden agenda“ (Drew und Heritage 1992: 50) des Gesprächs und worüber und wie lange gesprochen wird (vgl. Rosenberg 2014: 42). Die Asymmetrie innerhalb der Vernehmung kann daher als „interaktionsstrukturelle Entsprechung des organisationsstrukturellen Konzepts ‚Hierarchie‘“ (Schmitt 2002:119) verstanden werden.

2.5 Kooperation in der Vernehmung

Nach Grice funktioniert Kommunikation, weil die an einem Gespräch Beteiligten Akteure ein gemeinsames Ziel verfolgen und sich zu dessen Erreichung kooperativ und rational verhalten. Grice (1975: 47) geht davon aus, dass „a maximally effective exchange of information“ das gemeinsame Ziel der Kom-

munikation ist. Auf dieser theoretischen Grundlage formuliert er das Kooperationsprinzip: „Make your conversational contribution such as it required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of talk exchange in which you are engaged“ (Grice 1975: 45). Diesem Prinzip sollen und wollen die Konversationsteilnehmer gleich einer allgemeinen Regel folgen.

Grice untergliedert dieses Prinzip in die vier spezifischen Konversationsmaximen, welche die Qualität, also die Wahrheit der Aussage, die Quantität der Informationen, die augenblickliche Relevanz sowie die Modalität beziehungsweise die Art und Weise der Formulierung betreffen (vgl. Schwitalla 2018: 85). Dabei stellt er inhaltlich darauf ab, dass ein Kommunikationspartner qualitativ nichts Falsches mitteilen, quantitativ seinen Redebeitrag so informativ und so relevant wie für die entsprechende Situation nötig gestalten und sich verständlich ausdrücken sollte beziehungsweise will (vgl. Grice 1975: 45f.).

Vor dem Hintergrund der kommunikationsspezifischen Besonderheiten der Kommunikationsform der Beschuldigtenvernehmung muss der Vernehmende allerdings davon ausgehen, dass sich der Beschuldigte nicht als kooperativer Gesprächspartner im Griceschen Sinne verhält. Vielmehr gilt „The assumption that they will speak sincerely and provide all relevant information is open to scrutiny and often subjected to on-record declarations of intent“ (Sarangi und Slembrouck 2014: 47).

Die Griceschen-Maximen rekurrieren jedoch auf einer stark zweckrationalen, auf Informationen beruhenden Ansicht von Gesprächen und blenden Sprechhandeln, Beziehungsakte sowie Emotionen weitgehend aus (vgl. Schwitalla 2018: 86). In diesem Sinne argumentiert Hee (vgl. 2012: 319), dass es trotz des institutionell bedingten unkooperativen Settings der Beschuldigtenvernehmung weniger der Gesprächstyp selbst ist, der eine Kooperation ausschließt, sondern das Gelingen oder Misslingen der Kommunikation vielmehr von den angewandten Gesprächsstrategien, die Imagearbeit und andere Verfahren der Gesprächs- und Beziehungsgestaltung abhängig ist.

Gleichwohl ist die Vernehmung vom Kontext her eine Gesprächssituation, die in der Regel allein aufgrund der antagonistischen Interessen der Beteiligten zunächst von Unkooperativität geprägt ist. Dabei bedeutet Unkooperativität

keine bloße Abwesenheit von Kooperation, sondern beinhaltet auch Handlungen, deren Ziel das Gegenteil davon ist, was mit einer Kooperation beabsichtigt wird (vgl. Arielli 2005: 112). Der Beschuldigte, aber auch der Vernehmer, gestalten ihre Äußerungen bewusst nicht entsprechend der Konversationsmaximen. Für den Beschuldigten ist ein Geständnis mit negativen Konsequenzen verbunden und schlichtweg nicht notwendig, da er folgenlos von seinem Aussageverweigerungsrecht Gebrauch machen kann und so jegliche weiterführende und für ihn vermeintlich nachteilige Kommunikation beziehungsweise Vernehmungssituation verhindern und beenden kann. Der Vernehmende dagegen muss die Aussage des Beschuldigten systematisch und methodisch im Kontext der bereits ermittelten Sach- und Personalbeweise anzweifeln, um sie hinsichtlich ihrer Plausibilität und Wahrhaftigkeit überprüfen zu können.

Damit ist die Vernehmung ein Kontext, in dem die Glaubens- und Wollenserwartungen der beteiligten Akteure nicht übereinstimmen: Der vernehmende Beamte wünscht sich, dass der Beschuldigte in einer Vernehmung ausführlich und kooperativ antwortet, weiß aber gleichzeitig aus seiner beruflichen Erfahrung heraus, dass der Beschuldigte in der Regel unkooperativ sein wird. Ein kooperatives Verhalten des Befragten würde daher seine Wollenserwartungen erfüllen, nicht aber seinen Glaubenserwartungen entsprechen. Insofern agieren die Akteure nicht innerhalb eines bestimmten Interaktionsschemas, wie es beispielsweise im Rahmen eines Verkaufsgesprächs zwischen Verkäufer und Kunde stattfindet, sondern befinden sich wissentlich in einer Situation, in der grundsätzlich nicht kooperiert wird (vgl. Arielli 2005: 228f.).

2.6 Macht und Dominanz in der Vernehmung

Die Konversationsanalyse geht davon aus, dass in Gesprächen grundsätzlich das Prinzip der lokalen Kohärenz (vgl. Sacks 1987: 55ff.) gilt, nach dem die „unmittelbar vorangehende Äußerung [...] den Bezugsrahmen für die gegenwärtige Äußerung [bildet], sofern nicht ausdrücklich angezeigt wird, dass eine andere Äußerung den relevanten Kontext darstellt“ (Deppermann 2008: 64). In der Vernehmungssituation hebt der Vernehmer dieses Prinzip durch die rolleingebundene Asymmetrie auf und kann einen eigenen („Selbstkohärenz“) oder einen anderen, zum Beispiel formaljuristisch vorgegebenen strukturellen

Kontext, etwa die Belehrung zu Beginn einer Vernehmung (vgl. Clages 2017b: 235), setzen (vgl. Deppermann 2008: 65).

Die aktive, zum Großteil beim Vernehmenden liegende Gesprächsführung ermöglicht diesem, die Rederechte zu verteilen und durch die Auswahl der Fragen eine zentrale Perspektive der polizeilichen Konstruktion des Falles zu induzieren. Dadurch steuert er das Gespräch und hebt das Prinzip der lokalen Kohärenz auf, indem er beliebig Vor- und Rückverweise in das Gespräch einbringt, den Beschuldigten unterbricht oder Einschubsequenzen initiiert, zum Beispiel wenn er einer Frage des Beschuldigten mit einer Gegenfrage begegnet (vgl. Deppermann 2008: 65). Zudem obliegt ihm neben der räumlichen Situierung der konkreten Vernehmungsortlichkeit auch die zeitliche Situierung von Beschreiben, Darstellen und Konklusion beziehungsweise Interpretation (vgl. Schwitalla 1996: 219). Der Beamte hat die Initiativrechte bei Fragen und Vorschlägen zur Sachverhaltsdarstellung und kann Beschreibungen und Schilderungen auf ihre Plausibilität hin bewerten (vgl. Schmitz 1983: 363). Das kommunikative (Vor-)Recht der Informationserhebung liegt damit primär auf Seiten des Vernehmungsbeamten und ist nach Foucault (vgl. 1989: 228ff.) einer der entscheidenden Mechanismen der interaktiven Realisierung institutioneller Hierarchien, nämlich das (einseitige) Recht, den Bürger beziehungsweise Beschuldigten gezielt „reden zu machen“ (Foucault 1977: 84). Durch den gezielten Einsatz zwangskommunikativer Strategien werden Beschuldigte dadurch zu „Objekten innerhalb des weiteren Strafprozesses“ (Malinowski und Brusten 1977: 110) degradiert.

Darüber hinaus besitzt der Vernehmende die Möglichkeit, aus seinem kriminalistischen Erfahrungswissen und den Ermittlungserkenntnissen über die inkriminierte Tat heraus, den Typus der Aussageperson zu definieren. Er bestimmt auf der Grundlage seiner institutionell abgesicherten Definitionsmacht, wann zum Beispiel ein vermeintlich Geschädigter zu einem Beschuldigten wird oder ein Tatverdächtiger sich derart entlastet hat, dass er zu einem neutralen Zeugen wird. Diese Typisierungen und Umdefinitionen bestimmen und prägen den Verlauf einer Vernehmung (vgl. Banscheraus 1977: 51).

Die asymmetrische, komplementäre Kommunikation ist zunächst also von einem deutlichen Macht- und Erfahrungsungleichgewicht zugunsten des Vernehmenden geprägt. Für Niehaus (2003a: 74) ist das Interaktionsgeschehen in einer polizeilichen Vernehmung unter herrschaftssoziologischem Aspekt daher „eine besondere Form der Zwangskommunikation, in der gesellschaftliche Macht- und Herrschaftsverhältnisse reproduziert und ausgenutzt werden“.

Diese institutionellen Rahmenbedingungen lassen daher auf eine Machtposition des Beamten durch dessen dialogische Steuerungsmöglichkeiten in Vernehmungen schließen. Allerdings lässt sich schon rein aus theoretischer Perspektive mit Foucault einwenden, dass „Macht niemals voll und ganz auf einer Seite“ (Foucault 1976: 115) steht. Das gesetzlich verankerte Aussageverweigerungsrecht des Beschuldigten relativiert die „auf den ersten Blick übergroße Machtfülle des Beamten“ (Schwitalla 1996: 219) nämlich ganz wesentlich:

Dem Beschuldigten eröffnet sich dadurch nicht nur die Möglichkeit, die Aussage zu verweigern und sich nicht kooperativ zu verhalten, ohne dass dies Konsequenzen hätte, sondern ihm obliegt auch die inhaltliche Kontrolle des für das weitere Strafverfahren relevanten Vernehmungsprotokolls sowie die abschließende Zustimmung zu dem Protokoll (vgl. Meer 2017: 407).

Nach Reichertz (1991: 249) ist der Beschuldigte damit „aus der Perspektive der Gesprächsorganisation strukturell in eine stärkere Position versetzt“. Der sich aus dem strafrechtlich abgesicherten Bestand eines Aussageverweigerungsrechts und der Erforderlichkeit einer Genehmigung der verschriftlichten Aussage durch den Beschuldigten ergebende Aushandlungsrahmen eröffnet dem Beschuldigten die Möglichkeit, ein an den eigenen Vorstellungen orientiertes Aushandlungsverfahren und eine entsprechende Ergebnisbestimmung durchzusetzen. Auch Schröer (1992b: 127) kommt daher zu dem Ergebnis, dass der Beschuldigte „strukturell betrachtet [...] aushandlungsdominant [ist]“. Zudem verweist er auf das für den Vernehmungsbeamten ermittlungsrelevante Detailwissen, welches der Polizeibeamte benötigt, um den konkreten Fall für die Anklage durch die Staatsanwaltschaft vorzubereiten (vgl. Schröer 1992b: 132).

Vor diesem Hintergrund ist der Beamte ab einem gewissen Punkt auf die Gesprächsbereitschaft des Beschuldigten angewiesen. Der Beschuldigte bestimmt daher trotz seiner gegenüber der staatlichen Ermittlungsmacht vermeintlich inferioren Position, ob es überhaupt zu einer Vernehmung kommt und in welcher Form beziehungsweise wie lange er an dieser aktiv partizipiert. Entsprechend kann die Vernehmung als „Kommunikationsgemeinschaft auf Zeit“ (Stüllenberg 1992: 9) bezeichnet werden, die ohne die Kooperation des Beschuldigten nicht möglich ist. Das Schweigen des Beschuldigten beendet nämlich die Beziehung, macht den Vernehmungsbeamten letztlich machtlos und verbietet ihm weitere Anschlusshandlungen (vgl. Rommerskirchen 2017: 171).

Die aushandlungsstarke Position des Beschuldigten muss jedoch insofern wiederum relativiert werden, als dass die Aussage von Beschuldigten nicht die einzige Quelle der Polizeiarbeit ist. Neben der Vernehmung des Beschuldigten werden auch Zeugen und weitere (Mit-)Beschuldigte vernommen, welche im Kontext mit den vorliegenden und ermittelten Indizien und Sachbeweisen helfen, den relevanten Sachverhalt zu rekonstruieren. Insofern ist der Mechanismus des Reden-Machens grundsätzlich nicht auf eine zu befragende Person beschränkt (vgl. Meer 2017: 407.). Vielmehr ist die Beschuldigtenvernehmung im Kontext des gesamten Ermittlungsverfahrens und der gesammelten Erkenntnisse und kriminalpolizeilichen Möglichkeiten einzuordnen, mit deren Hilfe der dem Verfahren zu Grunde liegende Sachverhalt aufgeklärt werden kann. Die aufgeführten Rechte und Handlungsspielräume des Beschuldigten stellen daher einen gesprächsstrukturell relevanten Faktor dar, dürfen jedoch aus Verfahrenssicht nicht isoliert betrachtet und überhöht werden (vgl. Meer 2017: 408).

Dennoch und weil die Beschuldigten mitunter über ein Wissen verfügen, welches die Polizei unabdingbar benötigt (vgl. Schröder 1992a: 235ff.), ergibt sich als primäres Ziel des Vernehmenden die Gewinnung und Erhaltung des Willens zur Kooperation des im strafverfahrensrechtlichen Sinne kommunikationsdominanten Beschuldigten (vgl. Rommerskirchen 2011: 28). Dieser Vorgang wird wesentlich durch den, wie bereits festgestellt, in der Vernehmungs-

situation per se von Unkooperativität geprägten Kommunikationskontext erschwert und muss daher auf der kommunikativen Ebene in einem wechselseitig aufeinander bezogenen Interaktionsprozess ausgehandelt werden. Durch die Kommunikation muss der Vernehmende, ohne dass er die Rahmenbedingungen ändern kann, den Zwangscharakter einer Vernehmung aufheben und eine Beziehung zum Beschuldigten aufbauen und halten.

2.7 Vernehmung und Beziehungsarbeit

Vor dem Hintergrund der Besonderheiten der Beschuldigtenvernehmung stellt sich die Frage, mit welchen Mitteln der Vernehmungsbeamte die Kooperativität des Beschuldigten bis hin zu einer Geständigkeit erwirken kann. Aufgrund der rechtlichen (und ethischen) Rahmenbedingungen kann die Kooperation des Beschuldigten nicht erzwungen werden, sodass die Kooperationsbereitschaft letztlich im Einklang mit den geltenden Vorschriften des Strafprozessrechts kommunikativ herbeigeführt werden muss.

Mit dem Zurücktreten der gesetzlichen Verpflichtung zur wahren Aussage beziehungsweise der Abschaffung der Folter gilt bei nicht geklärter Ermittlungslage damit letztlich der bereits von Snell (1819: 50f.) postulierte Ansatz, dass das Wesen der Vernehmung darin besteht, in dem Beschuldigten „ohne allen äußern Zwang und bloß durch freye Entwicklung zureichender Motive einen Entschluss in der Seele [...] zu erzeugen“. Dadurch erfordert die Interaktionssituation ein „*rein menschliches* Band“ (Niehaus 2003b: 295; Hervorh. im Orig.) zwischen Vernehmungsbeamten und Beschuldigten, welches sich auf die Situation bezieht und sich gleichzeitig in ihr erschöpft. Vor diesem Hintergrund betont auch Schröder (vgl. 2017: 185), dass die menschliche Hinwendung zum Beschuldigten und das daraus resultierende personale Wechselspiel, die Beziehung zwischen Vernehmer und Beschuldigten, die Quelle aller Geständigkeit ist. Demnach gilt es für den Vernehmungsbeamten in der Vernehmungssituation, eine kommunikative Beziehung zum Beschuldigten herzustellen, die dessen Öffnung bewirken soll, gleichwohl die rahmende Vernehmungssituation selbst ebendiese Öffnung erschwert (vgl. Niehaus 2003b: 298).

Beide Akteure beginnen die Kommunikation aufgrund ihrer entgegengesetzten Interessen mit einem konträren normativen Status, der in der Alltagswelt jede weitere Kommunikation in der Regel verhindern würde (vgl. Rommerskirchen 2011: 184f.). Basierend auf ihren normativen Einstellungen entwickeln die Akteure dann ihre deontischen Einstellungen gegenüber der Rolle ihres Gegenübers (vgl. Rommerskirchen 2011: 185). Der Vernehmungsbeamte steht daher nicht nur vor der Aufgabe, ein ihn zufrieden stellendes Vernehmungsergebnis zu erzielen, sondern muss zunächst einmal die Gesprächsbereitschaft des Beschuldigten zu einer voluntativen Aussage aktivieren (vgl. Schröder 2017: 185 m.w.N.). Die Vernehmung ist folglich ein gemeinsamer Rekonstruktionsprozess des dem Verfahren zugrundeliegenden Sachverhalts, bei dem der Vernehmende und der Beschuldigte den Tathergang gemeinsam aushandeln (vgl. Greuel 2008: 222).

Durch die Kommunikation muss der Vernehmende also, ohne dass er die strukturellen Rahmenbedingungen ändern kann, den Zwangscharakter einer Vernehmung aufheben und eine Beziehung zum Beschuldigten aufbauen und halten. Durch diese Kommunikationsbeziehung muss der Beschuldigte motiviert werden, seinen konträren normativen Status zu verlassen und mit dem Vernehmer gemeinsam einen deontischen Status zu kreieren (vgl. Rommerskirchen 2011: 185). Vor diesem Hintergrund konstatiert Schröder (2017: 185), dass die Motivierung des Beschuldigten zu einem Geständnis respektive einer Aussage „ganz selbstverständlich über die Beziehungsarbeit der Vernehmer geleistet wird“ und diese damit deliktübergreifend im Zentrum der Vernehmungstätigkeit steht (vgl. Schröder 2007: 226). Um Informationen und Erkenntnisse des Beschuldigten zu erhalten, ist demnach die Herstellung einer Arbeitsbeziehung erforderlich (vgl. Kelly et al. 2013: 171). Ohne den Aufbau einer funktionierenden Arbeitsbeziehung zwischen Vernehmer und Beschuldigten ist eine Vernehmung somit lediglich „ein Anrennen gegen Verfahrensgrundsätze und widerstrebende Interessen hinsichtlich des Informationsbedürfnisses ermittelnder Organe im Widerspruch zum Mitteilungsbedürfnis [des Beschuldigten]“ (Artkämper und Schilling 2018: 156).

2.8 Zwischenfazit

Aus den vorherigen Ausführungen ergibt sich, dass die Vernehmungssituation ein Kontext ist, in dem die Interaktion zunächst unkooperativ angelegt ist. Rekurrierend auf die unterschiedlichen Aspekte und Besonderheiten der Vernehmung, wird die Vernehmung daher nachfolgend als ein für den Beschuldigten unfreiwilliges und in der Regel mit negativen Konsequenzen verbundenes Gespräch verstanden, welches vom Staat initiiert und thematisch bestimmt, im Ablauf von Rechtsvorschriften und besonderen sozialen Prozessen, Rollenbildern und dem entsprechenden Verhalten gerahmt ist und im Kern der Rekonstruktion und Aufklärung eines inkriminierten Sachverhalts dient. Explizit ausgeklammert sind demnach Konstellationen, in denen der Beschuldigte von vornherein, also ohne jede vorausgehende Kommunikation, kooperativ und beispielsweise geständig ist.

3 Kommunikationspsychologische Grundlagen der Vernehmung

Nachdem im vorstehenden Kapitel die Rahmenbedingungen der Kommunikationssituation der polizeilichen Beschuldigtenvernehmung dargestellt worden sind, werden in den folgenden Ausführungen die kommunikationspsychologischen Grundlagen innerhalb des Vernehmungskontextes erörtert. In diesem Zusammenhang wird zunächst der Kommunikationsbegriff in Bezug auf den Vernehmungskontext ausgeschärft, um im Anschluss die Kommunikationsprozesse innerhalb der Vernehmung darzustellen. Im Anschluss werden die Erkenntnisse kumuliert auf den Vernehmungskontext und das Verhältnis von Kommunikation und Beziehungsarbeit übertragen.

3.1 Kommunikation in der Vernehmung

Der Begriff Kommunikation selbst ist in unterschiedlichen Kontexten auf vielfältige Art und Weise besetzt. Der Terminus bezieht sich nicht auf anschauliche, konkret fassbare, abgrenzbare Dinge, sondern auf Formen des Handelns und der Praxis (vgl. Schützeichel 2015: 17). Kommunikation ist dadurch kein

Produkt menschlicher Praxis wie etwa ein Haus oder ein Produkt im Allgemeinen, sondern eine Form, in welcher sich die menschliche Praxis vollzieht (vgl. ebd.). Entsprechend schwierig ist eine Konzeptualisierung dieses Begriffs. Angesichts der Heterogenität der Begriffsverwendung ist es daher angezeigt, den Terminus für die Verwendung im Vernehmungskontext zu präzisieren und die Perspektive zu bestimmen, aus der nachfolgend die Kommunikation in der Vernehmung betrachtet wird. Insofern gilt es in diesem Zusammenhang zunächst „das anzugeben, was für einen von Interesse ist, also das Interessierende von dem abzugrenzen, was noch von Interesse ist – wenn man so will: eine Unterscheidung einzuführen, die einen Unterschied macht“ (Reichertz 2009: 98).

Aufgrund der Vielzahl an kommunikationstheoretischen Modellen und Ansätzen wird auf eine Auswahl an Modellen und Aspekten zurückgegriffen, die auf die kommunikative Praxis in der Vernehmungssituation, speziell auf die einleitende Phase einer Vernehmung, in der es um das Herstellen und Fördern der Kooperationsbereitschaft des Beschuldigten geht (vgl. Habschick 2016: 72), übertragen werden können. Der Fokus liegt folglich weniger auf der monologischen individuumszentrierten Perspektive, sondern vielmehr auf der dialogischen interpersonalen Perspektive der Vernehmung als Face-to-Face-Situation (vgl. Beck 2017: 13). Aus dieser wird die direkte Individualkommunikation der Beteiligten, das heißt der unvermittelte Austausch von Informationen (vgl. Röhner und Schütz 2016: 107) zwischen dem Beschuldigten und der Vernehmungsperson betrachtet. Dieser Austausch respektive das entsprechende Vernehmungsgespräch kann zunächst analog zu den Kriterien des alltags sprachlichen Gesprächsbegriffs anhand des Vorhandenseins von mindestens zwei Interaktanten, dem Sprecherwechsel, der mündlichen Realisierung sowie einer thematischen Ausrichtung auf den der Vernehmung zugrundeliegenden Sachverhalt definiert werden (vgl. Brinker und Sager 2010: 11).

3.2 Vernehmung und Verständigung

Klassische Kommunikationsmodelle gehen in der Regel von zwei Akteuren, einem Sender und einem Empfänger aus (vgl. etwa das mathematische Kommunikationsmodell von Shannon und Weaver 1949). Der Sender will etwas

von einer anderen Person. Dadurch erzeugt er eine wahrnehmbare Repräsentation, indem er eine Darstellung des von ihm Gewollten im Äußeren produziert. In diesem Zusammenhang codiert der Sender seine Intention mithilfe eines kulturellen Codes, Worten und deren Bedeutung, und übermittelt sie an den Empfänger, der die Worte wahrnimmt, decodiert, interpretiert und daraufhin seine Intention entwickelt und schließlich antwortet (vgl. Reichertz 2009: 86f.).

Foppa (1984: 76) bezeichnet das sich aus der Wechselbeziehung der Akteure aufbauende dialogische Gespräch „als eine Abfolge von Interpretandum (eine dem Partner zur Interpretation angebotene Äußerung), der Interpretation des Partners und der darauffolgenden Qualifikation durch den ersten Sprecher“. Nach seinem Verständnis sind zur Verständigung drei Schritte notwendig: Der Hörer interpretiert demnach in einem ersten Schritt das Interpretandum, also die Äußerung eines Sprechers und versucht dessen Äußerung zu verstehen. Er bietet dem Sprecher daraufhin im zweiten Schritt eine eigene Äußerung, mit der er ausdrückt, was er verstanden hat. Der Sprecher wiederum schließt im dritten Schritt im Rahmen der Qualifikation durch das vom Hörer Gesagte auf dessen Verständnis und kann so entscheiden, inwieweit er von dem Hörer verstanden wurde. Er kann das Gesagte annehmen oder zurückweisen (vgl. Galliker und Weimer 2006: 33). Damit wird Kommunikation zu einem überwiegend technischen Vorgang und Verständigungsprobleme können ohne größeren Aufwand mithilfe von beispielsweise Wörterbüchern gelöst werden (vgl. Rommerskirchen 2011: 20).

Gleiche Wort- und Satzbedeutungen haben jedoch vor allem im institutionellen Gesprächskontext aufgrund verschiedener Berufs- und Lebenserfahrungen sowie verschiedener Interessen und Perspektiven nicht immer die gleiche Bedeutung. Besonders bei antagonistischen Interessenslagen wie im Vernehmungskontext können Bedeutung und Sinn auseinanderfallen. Geschlechts-, schicht- und kulturspezifische Differenzen sowie verschiedene Status der an einem Dialog beteiligten Personen können diese Problematik weiter verstärken. Dementsprechend können die Gesprächspartner möglicherweise leicht verstehen, was gesagt wird, aber mitunter weniger leicht, was der Sprecher damit eigentlich gemeint hat beziehungsweise ausdrückt. Im Ergebnis wird der

Sprecher zwar vom Hörer verstanden, aber der Hörer ist nicht mit dem Sprecher einverstanden (vgl. Galliker und Weimer 2006: 32f.).

Nach diesem Verständnis von Kommunikation ist es für den Vernehmenden sehr schwierig, den Zwangscharakter einer Vernehmung kommunikativ aufzuheben und eine kooperative Arbeitsbeziehung aufzubauen. In den genannten Kommunikationsmodellen werden nämlich Differenzen zwischen den Kommunikationspartnern vernachlässigt. Gleichzeitig wird davon ausgegangen, dass es sich um eine egalitäre Kommunikationssituation unter Gleichen handelt (vgl. Höflich 2016: 21). Dadurch werden in den klassischen Sender-Empfänger-Modellen zu einseitig Aktivitäten und Passivitäten zugeordnet, sodass der Sender ausschließlich den aktiven und der Empfänger den passiven Part erhält (vgl. Schützeichel 2015: 25). Für den Vernehmungskontext benötigen diese einfachen Modelle vertikaler und horizontaler Kommunikation daher einer Revision beziehungsweise einer pragmatischeren Sichtweise, die sich nicht auf die reine Informationsvermittlung beschränkt (vgl. Banscheraus 1977: 50). Die Vernehmung ist als Gesprächssituation nicht mit einem privaten Zwiegespräch zwischen Freunden zu vergleichen, sondern als ein institutionell vermitteltes und auf die Lösung konkreter Bedürfnisse respektive eines konkreten Sachverhalts ausgerichtetes Gespräch einzuordnen (vgl. Schwitalla 2018: 86f.). Die Sichtweise muss daher um substantielle Merkmale wie die rollenspezifische Beziehung und Interaktion zwischen dem Beschuldigten und dem Vernehmungsbeamten sowie hinsichtlich des konkreten Inhaltes und Anlasses des Austausches erweitert werden (vgl. Burleson 2010: 147).

3.3 Erweiternde Aspekte von Watzlawick et al. und Schulz von Thun

Die Linearität der einfachen Sender-Empfänger-Modelle überwinden Watzlawick und Beavin (vgl. 1967: 4) in ihrem Verständnis von Kommunikation als reziproken Prozess, in welchem beide Beteiligte gleichermaßen in einer Intensität und Komplexität agieren und reagieren, handeln und erleben, welche die Bedeutung der jeweiligen individuellen Handlungen übersteigt. Rekurrierend auf die „pragmatischen (den verhaltensmäßigen) Wirkungen der menschli-

chen Kommunikation“ (Watzlawick et al. 2017: 13) konzentriert sich diese Betrachtungsweise der Kommunikation nicht mehr ausschließlich auf die Sprache, sondern auch auf das Verhalten der beteiligten Akteure: „In dieser pragmatischen Sicht ist demnach [...] alles Verhalten Kommunikation, und jede Kommunikation – selbst die kommunikativen Abschnitte jedes Kontextes – beeinflusst das Verhalten“ (Watzlawick et al. 2017: 26). Dadurch rückt die „zwischenmenschliche *Sender-Empfänger-Beziehung auf der Basis der Kommunikation*“ (Watzlawick et al. 2017: 26; Hervorh. im Orig.) in den Fokus und damit die Beziehung zwischen den beteiligten Personen (vgl. Plate 2015: 18f.). In der Konsequenz ist jedes verbale Handeln in einen nonverbalen Kontext eingebettet (vgl. Schützeichel 2015: 26) und führt zu dem berühmten Diktum Watzlawicks: „*Man kann nicht nicht kommunizieren*“ (Watzlawick et. al 2017: 60; Hervorh. im Orig.).

Das Handeln oder Nichthandeln führt demnach ebenso wie ein Sprechakt oder Schweigen zu einer Beeinflussung anderer (vgl. Watzlawick et al. 2017: 52ff.). Dadurch, dass die anderen nach Watzlawicks Auffassung ihrerseits wiederum nicht nicht auf die Kommunikation reagieren, kommunizieren sie damit selbst. Kommunikation findet daher regelmäßig, auch unbewusst und nicht intendiert statt (vgl. Kern 2017: 50).

Insofern finden sich in jeder Kommunikation Inhalts- und Beziehungsaspekte. Was die Menschen zueinander sagen und wie sie einander gegenüberstehen, steht zunächst im Vordergrund. So werden auf der Inhaltsebene die reinen Sachinformationen der Kommunikation erschlossen. Auf der Beziehungsebene wird die emotionale Information über die konkrete Beziehung zwischen Kommunikationspartnern transportiert (vgl. ebd.). Beide Ebenen stehen vor allem durch die ausgetauschten Informationen und Rückkopplungen in einer Wechselwirkung zueinander, welche zirkulär angelegt ist und je nach Rückkopplung, den Kommunikationsprozess beziehungsweise die Beziehung stabilisieren oder aus dem Gleichgewicht bringen kann (vgl. Plate 2015: 19).

Nach Watzlawick et al. (vgl. 2017: 64) wird im Wesentlichen der Inhaltsaspekt durch den Beziehungsaspekt geprägt, wobei der Beziehungsaspekt nahezu ausschließlich auf analoge Art mittels non- und paraverbaler Zeichen und der Inhaltsaspekt digital durch Sprache kommuniziert wird (vgl. Beck 2017: 49).

Der Beziehungsaspekt gibt Aufschluss darüber, wie der jeweilige Sender die übermittelten und sachlichen Informationen vom angesprochenen Empfänger verstanden haben will (vgl. Kern 2017: 50f.). „Sie definiert also, wie der Sender die Beziehung zwischen sich und dem Empfänger sieht und ist in diesem Sinn seine persönliche Stellungnahme zum anderen“ (Watzlawick et al. 2017: 61). Dass die Kommunikation rahmende Verhalten führt daher zu unterschiedlichen Botschaften, weil nicht allein das Gesagte, sondern die Beziehung zwischen den Kommunikationspartnern mitwirkt (vgl. Schützeichel 2015: 26). Botschaften und Signale werden durch das Gegenüber „selektiv, unterschwellig, intuitiv oder auch bewusst“ (Beck 2006: 50) wahrgenommen und können zu Missverständnissen und Kommunikationsstörungen führen. Damit Kommunikation gelingt, muss daher sowohl auf der analogen wie auch auf der digitalen Ebene Verständigung erzielt werden (vgl. Beck 2017: 49).

Schulz von Thun (vgl. 2018a: 33) ergänzt den Beziehungsaspekt um die drei Komponenten Appell, Beziehung und Selbstoffenbarung. In Verbindung mit dem Inhaltsaspekt enthält danach jede Nachricht vier simultane Botschaften, die sich auf die jeweiligen Aspekte beziehen (vgl. Halla-Heißen 2017: 30). Eine sprachliche Äußerung kann sich demnach zum einen auf Objekte beziehen, zum anderen ist sie Ausdruck der eigenen emotionalen Befindlichkeit, sie besitzt zudem eine Appell-Funktion und enthält Beziehungs- oder Du-Botschaften, also Aussagen darüber, wie der Sprecher den Hörer sieht (vgl. Beck 2017: 49).

Der Sachinhalt enthält dabei die sachlichen, digitalen Informationen einer Mitteilung (vgl. Schulz von Thun 2018a: 28). Über die Selbstoffenbarung übermittelt der Sender Informationen über seine eigene Person (vgl. Schulz von Thun 2018a: 29). Dies kann eine gewollte Selbstdarstellung, aber auch eine unfreiwillige Selbstenthüllung sein (vgl. Halla-Heißen 2017: 30). Der Sender besitzt dabei verschiedene Möglichkeiten die Selbstoffenbarung zu gestalten. Schulz von Thun (vgl. 2018a: 118) differenziert diesbezüglich in die Imponier- und Fassadentechniken. Mithilfe der Imponiertechnik bemüht sich der Sender, um eine positive Selbstdarstellung. Diese Technik wird in der Regel beiläufig in den Sachinhalt hineingewoben, beispielsweise über die Wortwahl oder Bemerkungen, die den Sender besonders hervorheben (vgl. Schulz von Thun 2018:

119). Der Erfolg der Imponiertechnik ist abhängig vom Empfänger und dessen Bewertung (vgl. Schulz von Thun 2018a: 120). Durch die Verwendung einer Fassadentechnik versucht der Sender, „negativ empfundene Anteile der eigenen Person zu verbergen oder zu tarnen“ (Schulz von Thun 2018a: 121). Durch den Aspekt des Beziehungshinweises eröffnet der Sender, was er von dem Empfänger hält und wie sich die Beziehung dazwischen definiert (vgl. Kern 2017: 52). Durch einen Appell versucht der jeweilige Sender, Einfluss auf den Empfänger zu nehmen. Der Appell ist demnach die Aufforderung, einen bestimmten Denk- oder Handlungsansatz einzunehmen (vgl. Schulz von Thun 2018a: 32). Entsprechend den vier Seiten einer Nachricht verfügt der angesprochene Empfänger über vier dazu korrespondierende Möglichkeiten, das Gesendete zu verstehen und zu interpretieren (vgl. Schulz von Thun 2018a: 27f.).

3.4 Kommunikation und Beziehung in der Vernehmung

Auf den Vernehmungskontext und das Ziel, eine Arbeitsbeziehung zum Beschuldigten herzustellen, übertragen, bedeutet dies, dass der Vernehmungsbeamte neben dem verbalen Handeln auch das nonverbale, möglicherweise unbewusst stattfindende, Handeln sowie weitere situative Aspekte hinsichtlich möglicher positiver oder negativer Auswirkungen auf die Beziehung berücksichtigen muss. Die Beziehung kann als „intrapyschisches Phänomen“ (Adamzik 1994: 361) verstanden werden, das das Verhalten eines Individuums steuert. So werden im Rahmen der Kommunikation nicht nur Informationen übermittelt, sondern auch Bedeutungen und Machtverteilungen (vgl. Rommerskirchen 2011: 22). Darüber hinaus ist auch die konkrete Situation, in der kommuniziert wird, zu beachten (vgl. Halla-Heißen 2017: 12). Während der Kommunikation ist es für die Akteure nämlich mitunter „gar nicht so einfach, die Besonderheiten der konkreten Kommunikationssituation zu erkennen und richtig einzuschätzen“ (Pörksen und Schulz von Thun 2014: 83f.).

Dementsprechend ist die Beziehungsgestaltung in der Vernehmung von sozialen, kontextspezifischen und idiosynkratischen Faktoren mitbestimmt, wie etwa die soziale Rollenverteilung, die individuelle Rollengestaltung, die psychische Einstellung zum Gegenüber sowie zufällige Faktoren wie die aktuelle

Tagesform der Akteure (vgl. Adamzik 1994: 365). Die Interpretation von Gesprochenem hängt daher regelmäßig von der Kenntnis und Akzeptanz dieser sozialen Rollen, Positionen und Kontexte ab.

Notwendig ist daher eine gemeinsame Definition der Situation und Beziehung (vgl. Beck 2017: 49; Adamzik 1994: 365), welche den Akteuren die Herstellung eines gemeinsamen deontischen Status ermöglicht (vgl. Rommerskirchen 2011: 185). In diesem Zusammenhang sind zum Beispiel die Vorgeschichte, die kriminelle Handlung, die zu der Kommunikationssituation geführt hat, ebenso zu berücksichtigen wie das konkrete Delikt, die zwischenmenschliche Struktur der anwesenden Kommunikationspartner sowie die individuellen Ziele der Beteiligten (vgl. Schulz von Thun 2018b: 327ff.). Zur Erreichung dieser Ziele nutzen die Akteure Fassaden- und Imponiertechniken (vgl. Schulz von Thun 2018a: 118). Durch den Einsatz dieser Techniken kann eine bestehende Beziehung im Sinne des Anwenders umdefiniert beziehungsweise verändert oder neu akzentuiert werden (vgl. Schulz von Thun 2018a: 211).

Das Wissen um die verschiedenen Aspekte einer Nachricht gibt den Kommunikationspartnern ein „machtvolles Steuerungsinstrument“ (Halla-Heißen 2017: 31) für gelungene Kommunikation und ermöglicht schwierige Kommunikationssituationen und -beziehungen wie die der Beschuldigtenvernehmung deutlich bewusster zu gestalten. Die kommunikative Umsetzung dieses Wissens in Bezug auf die bewusste Gestaltung von Beziehung ist daher von der Beziehungskompetenz des Einzelnen abhängig (vgl. Adamzik 1994: 361). Gleichwohl zeigt die Komplexität der Interpretationsmöglichkeiten in Verbindung mit den zirkulären Rückkopplungen im Rahmen des Kommunikationsprozesses die Fragilität von kommunikativ kreierten Beziehungsgebilden. Abhängig von dem Gesprächspartner und dem entsprechenden Kontext können hinsichtlich der Beziehung „potentiell alle möglichen Elemente und Ebenen des sprachlichen Ausdrucks von Relevanz sein“ (Adamzik 1994: 371). Folglich kommt für die Beziehungskommunikation „nahezu das gesamte Repertoire sprachlicher Ausdrucksformen [...] ins Spiel“ (Holly 2001a: 1389). Deshalb ist Beziehungskommunikation „*potentiell ubiquitär*“, da jede Äußerung auf ihre hintergründige Bedeutung für eine Beziehung hin interpretierbar ist (Holly 2001a: 1386; Hervorh. im Orig.).

Der Empfänger hat somit über den gesamten Kommunikationsprozess hinweg die freie Auswahl, welchen Aspekt einer Nachricht er wie interpretiert, um entsprechend zu reagieren und die Beziehung hinsichtlich Selbst- und Fremdbild zu definieren (vgl. Adamzik 1994: 365). Dieser subjektive Vorgang erschwert die Beziehungsgestaltung dahingehend, dass nicht immer sofort ersichtlich ist, „welcher Faktor für eine bestimmte Verhaltensweise verantwortlich zu machen ist“ (ebd.). Ohne die Kenntnis um die verschiedenen Aspekte einer Nachricht bleibt die interpersonale Kommunikation in der Vernehmung daher nur halb verstanden (vgl. Höflich 2016: 20).

Die Arbeitsbeziehung zwischen dem Vernehmungsbeamten und dem Beschuldigten basiert auf gegenseitigem Respekt und dem Verständnis für die jeweiligen Ziele und Bedürfnisse (vgl. Kelly et al. 2013: 169). Diese Konzeptualisierung als Arbeitsbeziehung betont das professionelle Element der Beziehung und beinhaltet gleichzeitig den Ansatz, dass es in diesem Zusammenhang nicht darum geht, eine tiefgehende Freundschaft zum Beschuldigten aufzubauen (vgl. Vallano und Schreiber Compo 2015: 86). Während die aufzubauende Beziehung zwischen Vernehmungsbeamten und Beschuldigten in Anlehnung an das Verhältnis von Psychotherapeut und Klient in der Psychotherapie in der Vergangenheit als eine „relationship marked by harmony, conformity, accord, and affinity“ (Bernieri et al 1996: 110) verstanden wurde und mitunter wird, wird in der jüngeren Vernehmungsliteratur der Rapport als Teil einer produktiven Arbeitsbeziehung verstanden (vgl. Vallano und Schreiber Compo 2015: 86). Insofern ist das langfristige Ziel einer therapeutischen Interaktion, den Zustand eines Klienten zu verbessern, nicht mit dem kurz- respektive mittelfristigen Ziel einer Vernehmung, eine Aussage zu erreichen, zu vergleichen (vgl. Vallano und Schreiber Compo 2015: 87). Demnach muss die Beziehung zum Beispiel nicht zwingend positiver Natur beziehungsweise die Gesprächsatmosphäre durchgehend freundlich und entspannt sein, vielmehr ist das Wesen der Beziehung sekundär, solange eine produktive Beziehung besteht (vgl. Vallano und Schreiber Compo 2015: 86).

Gleichwohl kann eingewendet werden, dass „an open, interested, and warm relationship“ (Harrigan et al. 1985: 96) der Arbeitsbeziehung nicht abträglich ist. Vor diesem Hintergrund erscheint es folgerichtig, die Kommunikation in der

Vernehmungssituation in einem weiteren Sinn als soziale Situation zu verstehen und die Wechselbeziehungen zwischen Vernehmer und Beschuldigten sowie den sozialen Strukturen näher zu betrachten (vgl. Rommerskirchen 2011: 21).

Diesem Verständnis folgend wird die Vernehmungssituation im nachfolgenden Kapitel aus einer sozialpsychologischen Perspektive betrachtet, welche die sozialen Kontexte und Prozesse wie die Imponier- und Fassadentechniken zwischen Vernehmungsbeamten und Beschuldigten aufzeigt und die Auswirkungen für den Vernehmungskontext beziehungsweise für die Arbeitsbeziehung beschreibt (vgl. Linssen 2012: 215). Damit ergänzt die sozialpsychologische Perspektive das Feld der potentiellen Einflussfaktoren in einer Vernehmung über die betrachteten Kommunikationsprozesse hinaus und erweitert so den Blick auf den Kontext von Vernehmungen (vgl. Linssen 2012: 215f.).

4 Vernehmung als soziale Interaktion

Um der Wechselbeziehung und den Zuschreibungsprozessen im Rahmen der Rückkopplungen innerhalb des zirkulären Kommunikationsprozesses in der Beschuldigtenvernehmung gerecht zu werden, wird im Folgenden eine breitere Sichtweise eingenommen und Kommunikation beziehungsweise die Vernehmung als soziale Interaktion, also soziales Handeln verstanden, das wiederum auf Handlung abzielt (vgl. Burleson 2010: 148). Aus diesem Verständnis heraus kann die die Kommunikation begleitende Metakommunikation, also die Fähigkeit, über Kommunikation selbst zu kommunizieren und die Bedeutung der eigenen Handlungen und der Handlungen zu anderen zu verstehen, entwickelt werden (vgl. Watzlawick et al. 2017: 46ff.). Diese Fähigkeit ist entscheidend für die erfolgreiche Beziehungsgestaltung im Rahmen einer Kommunikation (vgl. Schützeichel 2015: 25). Der im folgenden Kapitel thematisierte Impression Management-Ansatz basiert ganz wesentlich auf ebendiesem Verständnis und gründet auf den Ausführungen zur sozialen Interaktion von Mead und Blumer sowie Goffmans Analyse der Herstellung von

sozialer Ordnung und der Einhaltung von wechselseitigem Respekt in der Interaktion (vgl. Holly 2001a: 1382). Vor diesem Hintergrund werden im Vorgriff auf die Einführung des Impression Management-Ansatzes die entsprechenden Konzepte der genannten Autoren in den folgenden Ausführungen zunächst theoretisch dargestellt und im Anschluss im Rahmen eines vorgreifenden Zwischenfazits auf die Vernehmungssituation übertragen.

4.1 Soziales Handeln und Interaktion

Nach Weber (2002: 1; Hervorh. im Orig.) liegt Handeln vor, „wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden. ‚Soziales Handeln‘ aber soll ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten *anderer* bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist“. Das mit einem subjektiven Sinn verbundene Handeln bezieht sich demnach nicht allein auf eine Reaktion auf externe Reize, sondern auf das Handeln eines Anderen, welcher entsprechend mitzudenken ist (vgl. Rommerskirchen 2017: 100). Beziehen sich zwei Personen wechselseitig aufeinander, dann liegt folglich eine soziale Interaktion vor. Kommunikatives Handeln ist dann ein auf Verständigung ausgerichtetes soziales Handeln auf der Basis gemeinsamer Symbolverwendungen (vgl. Höflich 2016: 16). Kommunikation ist demnach „symbolvermitteltes Handeln von konkreten Menschen für konkrete Menschen, in bestimmten Situationen und bestimmten Soziallagen und: mit bestimmten Absichten“ (Reichertz 2009: 103).

Ein entsprechendes Verständnis der Kommunikation als soziales Handeln findet sich vor allem in der Tradition des amerikanischen Pragmatismus und bei dessen Vertretern Cooley, Mead oder Goffman. Nach diesem Verständnis vermittelt Kommunikation mehr als reine Information und enthält zusätzlich Aussagen über die Identität des Akteurs, die Beziehung zwischen den Akteuren und damit über die soziale Ordnung in der Situation. Kommunikation endet demnach nicht mit dem bloßen Verstehen einer Nachricht, sondern zielt auf intendierte Handlungsfolgen ab (vgl. Reichertz 2009: 90). Das Denken und

Handeln des Menschen hängt demnach von der Erwägung des Nutzens ab, der sich aus dem Handeln ergibt (vgl. Abels 2010: 14).

In dem von Mead entwickelten Konzept der symbolischen Interaktion steht daher der Aspekt der Interaktion im Vordergrund: „Wir wollen die Sprache nicht unter dem Aspekt eines auszudrückenden inneren Sinns erfassen, sondern in ihrem Kontext der Kooperation“ (Mead 1973: 44). Der Mensch als aktives handelndes und vernunftbegabtes Subjekt löst in kreativen Prozessen diskursiv mit anderen Akteuren soziale Handlungsprobleme auf und entwickelt darüber eine Identität (vgl. Rommerskirchen 2017: 162f.). Diese Identität wird durch die Integration unterschiedlicher Rollen im Alltag und der geltenden Normen in der Interaktion mit anderen geformt, sodass „Wir [das] sind, was wir sind, durch unser Verhalten zu anderen“ (Mead 1973: 430). Für Mead entsteht die subjektive Welt demnach über beziehungsweise in der Interaktion mit der sozialen Welt, also mit der Umwelt (vgl. Rommerskirchen 2017: 163).

Blumer (vgl. 1981: 81) entwickelt diese Prämisse in seiner Theorie des Symbolischen Interaktionismus weiter, indem er die Beschaffenheit eines sozialen Objektes, einer Situation oder einer Beziehung erst durch die entsprechende Bedeutungszuweisung im Rahmen des Interaktionsprozesses konstituiert. Die Bedeutung eines Dinges für eine Person ergibt sich demnach aus der Art und Weise, in der andere Personen ihr gegenüber in Bezug auf ebendieses Ding handeln (vgl. Blumer 1981: 83). Der Akteur schaut demnach in der Interaktion fortwährend in einen Spiegel, den ihm sein Interaktionspartner vorhält (vgl. Cooley 1902: 152). Die Bedeutungen werden dann in einem interpretativen Prozess, den die Person in der Auseinandersetzung mit den ihr begegnenden Dingen benutzt, gebraucht und abgeändert (vgl. Blumer 1981: 81). Unter Dingen versteht Blumer alles Wahrnehmbare, also physikalische, soziale und abstrakte Objekte wie Gegenstände, Menschen, Beziehungen oder auch Normen (vgl. Blumer 1981: 90). Es sind demnach nicht die Regeln, die menschliches Zusammenleben schaffen und erhalten, sondern der soziale Prozess des Zusammenlebens, der entsprechende Regeln kreiert und bestätigt (vgl. Blumer 1981: 99). Indem die Menschen lernen, bestimmten Reizen gemeinsame Bedeutungen zuzuschreiben, erzielen sie einen sozialen Konsens, sie lernen

Situationen zu definieren und erkennen, dass bestimmte Handlungen bei verschiedenen Menschen gleiche Reaktionsmuster hervorrufen, wodurch die Interaktionsteilnehmer Rollen- und Perspektivenübernahme sowie Empathie erlernen (vgl. Mummendey 1999: 2). Die entsprechenden Rollen- und Handlungsschemata der Akteure entstehen demnach reflexiv auf bestimmte Reize und Situationen, in denen sie über situative Kontextualisierungsverfahren relevant gemacht werden und ermöglichen die gemeinsame, koordinierte Abwicklung sozialer Handlungen (vgl. Auer 1986: 25).

Zur Komplexitätsreduktion der sie umgebenden Wirklichkeit greifen Akteure häufig auf kollektive Deutungsmuster (Frames) zurück, die die individuelle Wahrnehmung bestimmen und steuern (vgl. Linssen 2012: 219). Solche Frames beziehungsweise Stereotype „geben Einordnungen vor, sie enthalten Problemdefinitionen, Kausalzuschreibungen, Ansprüche, Begründungen und Wertorientierungen in einem mehr oder weniger konsistenten Zusammenhang“ (Neidhardt und Rucht 1993: 308). Durch die Frames kann der Akteur Bedeutungen zuschreiben, ohne zuvor eine zeitaufwändige individuelle Position entwickeln zu müssen (vgl. Linssen 2012: 219f.).

Insofern hat für den interagierenden und immerzu interpretierenden Akteur alles eine spezifische Bedeutung, die wiederum in einem spezifischen Bedeutungs- und Handlungskontext steht (vgl. Rommerskirchen 2017: 167). Dadurch unterliegt die Wirklichkeit von Bedeutungen als soziale Schöpfungen einem permanenten Wandel, sodass „die symbolische Welt durch permanente Revisionen und Neudefinitionen und wechselseitigen Aushandlungen [...] kommunikativ geschaffen wird“ (Schützeichel 2015: 62). Interaktion ist also ein Prozess, in dem menschliches Verhalten geformt wird. Durch die in der sozialen Interaktion erlernte Fähigkeit der Rollen- und Perspektivenübernahme ist es dem Akteur nunmehr möglich, das Verhalten seines Gegenübers vorherzusagen und die Beurteilungen zu beeinflussen, die einem sein Gegenüber zuschreibt (vgl. Mummendey 1999: 2). Dem Ansatz des symbolischen Interaktionismus folgend orientieren Personen ihr Handeln demnach nicht daran, wie eine Situation objektiv ist, sondern wie sie von den Akteuren definiert wird (vgl. Linssen 2012: 216).

Ein wichtiges Konstrukt zur Beschreibung des handlungsbezogenen Teils eines Akteurs ist demnach die Selbstdarstellung des Individuums. Sie ist das Ergebnis kognitiver und affektiver Mechanismen der Informationsverarbeitung sowie Interpretationen und Bedeutungszuweisungen und beinhaltet, wie sich das Selbst in konkreten Verhaltensweisen ausdrückt (vgl. Rüdiger und Schütz 2016: 191). Die Vorstellung von Anderen ist damit etwas Konstruiertes, hat für die reale Beziehung der Akteure jedoch Konsequenzen: So lässt jede Beziehung zwischen Menschen ein entsprechendes Bild im Anderen entstehen, welches in einer Wechselwirkung zu der realen Beziehung steht. Die reale Wechselwirkung der Akteure wiederum gründet sich in dem Bild, welches sie voneinander erwerben (vgl. Simmel 1992a: 385). Durch eine zielgerichtete und aktive Selbstdarstellung kann der Akteur demnach nicht nur in der Interaktion Einfluss nehmen, sondern gleichermaßen Selbstwert und Identität darstellen sowie die Entstehung positiver Emotionen begünstigen (vgl. Leary und Kowalski 1990: 34ff.).

4.2 Selbst- und Fremddarstellung in der Interaktion

Goffman (vgl. 2009: VII) vergleicht die soziale Welt mit einer komplizierten Bühne mit Publikum, Darstellern und Außenseitern, mit Zuschauerraum und Kulissen, auf der die Darsteller in Erfüllung bestimmter Verhaltenserwartungen eine bestimmte Rolleninszenierung aufführen. Anhand dieser Metapher beschreibt er die Funktion der Selbstdarstellung in der sozialen Interaktion (vgl. Rüdiger und Schütz 2016: 192).

Das individuelle Verhalten wird also der persönlichen Intention entsprechend situativ angepasst, sodass ein gewünschter Eindruck erzeugt werden kann (vgl. Goffman 2009: 8). Dabei helfen die Informationen, die man über einen anderen hat oder zu erlangen versucht. Sie ermöglichen es, andere Akteure einzuschätzen und sich auf diese einzustellen sowie die Situation zu definieren (vgl. Goffman 2009: 5). Sind die Akteure einander unbekannt müssen die Beteiligten in der Interaktion umso mehr fortlaufend auf die Verhaltensweisen und Handlungsabsichten des anderen achten (vgl. Abels 2010: 48f.).

Goffman führt in diesem Zusammenhang den Begriff „Image“ (oder auch „face“) ein, unter dem „ein in Termini sozial anerkannter Eigenschaften umschriebenes Selbstbild“ (Goffman 1971: 10) zu verstehen ist. Das Image definiert einen positiven sozialen Wert, der im Unterschied zu Begriffen wie Würde, Ehre, Ansehen, Ruf, gutem Namen und ähnlichem nicht auf situationsübergreifende Eigenschaften bezogen ist, sondern in jeder Gesprächssituation zur Disposition steht und daher neu aufgebaut und gestützt werden muss (vgl. Holly 1979: 36). Da die Handlungen und Reaktionen der Interaktionspartner nicht vorhersehbar sind, ist Interaktion in sozialen Situationen wegen ihrer Ergebnisoffenheit regelmäßig risikobehaftet (vgl. Hettlage 2002: 191). Die Aufrechterhaltung des Images ist demnach grundlegend für jede Interaktion (vgl. Goffman 1971: 17). Interaktanten sind daher, zumindest auf einer oberflächlichen (höflichen) Ebene, bestrebt, das eigene Image ebenso wie das der anderen zu wahren (vgl. Brinker und Sager 2010: 82).

Es genügt demnach nicht, nur das eigene Image wahren zu wollen, vielmehr muss auch das Selbstbild der Interaktionspartner, auf die mit dem Ausdruck des Selbst Eindruck gemacht werden soll, entsprechend konstituiert werden (vgl. Wehrspaun 1989: 337). Durch die Berücksichtigung entsprechender Handlungen bestätigen die Akteure eine „rituelle Ordnung“ (Goffman 1971: 50), die als Bedingung für das Funktionieren von Interaktion in einem organisierten System gilt (vgl. Goffman 1971: 53). Die Interaktanten nutzen daher ständig Techniken der Imagepflege und achten darauf, dass die Imagebalance nicht gestört wird (vgl. Goffman 1971: 30). Dadurch stabilisieren die Akteure die Interaktionssituation beziehungsweise sich gegenseitig in ihrer Darstellung als Subjekte, gleichwohl es sich dabei um keine Reziprozitätsnorm hinsichtlich der Anerkennung normativer Subjektivitätsansprüche handelt (vgl. Wehrspaun 1989: 337). Die entsprechenden Selbstbilder werden nicht zwingend ratifiziert, aber immer inszeniert, wodurch die Wechselseitigkeit in der intersubjektiven Bezogenheit der Inszenierungen liegt (vgl. Wehrspaun 1989: 337).

Dies setzt voraus, dass man die Perspektive seines Gegenübers einnehmen und sich selbst aus der Fremdperspektive betrachten kann (vgl. Reichertz 2009: 90). Das Verstehen der Handlungen ist an diese Rollen- und Perspekti-

venübernahme gebunden. Dem Verstehen anderer sind nämlich keine Grenzen gesetzt, sofern man qua Kommunikation deren Rollen und Perspektiven übernehmen kann (vgl. Schützeichel 2015: 65).

Nach Goffman versuchen Akteure sich zunächst auf gemeinsame Bedeutungszuschreibungen zu einigen und durch gezielte Selbstdarstellung auf die Bedeutungszuschreibungen anderer Interaktionsteilnehmer in Bezug auf ihre eigene Person Einfluss zu nehmen (vgl. Mummendey 1999: 2). Das Medium hierfür ist das Gespräch, das zwar Zwischenfälle aufgrund von beispielsweise unterschiedlichen Wort- und Satzbedeutungen, verschiedener Interessen und Perspektiven oder auch Täuschungen zulässt, aber gleichzeitig auch Möglichkeiten der Korrektur und Vermeidung anbietet (vgl. Goffman 2009: 16, 61). In einem Gespräch ist nicht nur das verbal Geäußerte relevant; Kommunikation umfasst nach Goffman neben dem sprachlichen Handeln auch alle situativen Faktoren der sozialen Dimension, wie beispielsweise Kontext und Körperlichkeit (vgl. Hettlage 2002: 192ff.). Zu jeder sozialen Rolle, die ein Akteur während eines Gesprächs innehat, kommt damit zusätzlich noch die Interaktionsrolle (vgl. Goffman 1971: 127).

Aus einer interaktionalen Perspektive versteht Goffman (2017: 145) das Gespräch als ein „Arrangement [...], durch das Individuen zu einem Anlass zusammenkommen, der ihre offizielle, ungeteilte, augenblickliche und fortwährende Aufmerksamkeit beansprucht und sie in einer Art intersubjektiver, geistiger Welt ansiedelt“. Das Gespräch ist ein eigenständiger, zeitlich begrenzter Abschnitt innerhalb einer Interaktion, der all das beinhaltet, was ab dem Zeitpunkt wichtig wird, ab dem die Beteiligten sich miteinander zu beschäftigen beginnen, bis das Gespräch abgeschlossen ist (vgl. Goffman 2017: 44). Das grundsätzliche Ziel dieses Gesprächs ist nicht etwa, dass der jeweilige Empfänger mit dem Gehörten übereinstimmt, sondern dass sich die beteiligten Personen verstehen (vgl. Goffman 2017: 78). Mithin also die Illokution beziehungsweise die „kommunikative Intention des Sprechers“ (ebd.) erkennen und so „funktionale Verständigung“ (ebd.) herstellen, die für „alle praktischen Zwecke [...] auszureichen scheint“ (ebd.).

Ähnlich interpretierte auch Mauss (vgl. 2010: 25) Kommunikation als einen Austausch von kommunikativen Handlungen und kommunikatives Tun als ein

Spiel des Gebens und Nehmens von Gaben, welches eine soziale Beziehung und innerhalb dieser Beziehung Identität schafft. Gespräche im Allgemeinen erfüllen damit eine wichtige Funktion hinsichtlich der Beziehungskonstitution (vgl. Brinker und Sager 2010: 81).

Sobald es zu einer sprachlichen Interaktion kommt, greift demnach ein System von Praktiken, Konventionen und Verfahrensregeln, welches den Verlauf der Interaktion regelt und organisiert (vgl. Goffman 1971: 40). Während dieses Prozesses der gegenseitigen Bestätigung befinden sich die Interaktanten in einem „*Gesprächszustand*“ (Goffman 1971: 41; Hervorh. im Orig.), über den sich beide Interaktanten offiziell auf die Kommunikation einlassen. Der Gesprächsverlauf kann zwar von den Teilnehmern aktiv zugunsten der eigenen Interessen gesteuert werden (vgl. Goffman 1977: 547), der Gesprächszustand selbst ist aber von einem zentralen, von beiden Seiten gleichermaßen anerkannten Thema, dem regelmäßigen Sprecherwechsel sowie dem Konsens über die Länge der Gesprächsbeiträge geprägt (vgl. Goffman 1971: 41f.). Die Interaktanten sind demnach bemüht, Unterbrechungen und Unaufmerksamkeiten zu vermeiden (vgl. Goffman 1971: 43). Die Konventionen ergeben sich, weil die Interaktanten durch zwangsläufiges Appellieren an das Image wissen, wie sie sich selbst im Gespräch zu verhalten haben, damit keiner der Akteure das Image verliert (vgl. Goffman 1971: 43).

4.3 Zwischenfazit und Conclusio für die Vernehmungssituation

Kommunikation und soziale Beziehung sind also gemeinsam zu denken, denn „Kommunikation schafft [...] immer auch die Identität der miteinander Kommunizierenden [...]. Kommunikation sagt also nicht nur, dass wir wer sind, sondern was wir für andere und was wir für uns selbst sind“ (Reichertz 2009: 229f.).

In der interpersonalen Kommunikation der Vernehmungssituation können nach diesem Verständnis Aspekte wie die (Selbst-)Darstellung von Identität, das Herstellen einer sozialen Beziehung, Rollenverhalten, Kooperation und Macht, trotz der antagonistischen Intentionen der beteiligten Akteure, kommunikativ ausgehandelt werden (vgl. Rommerskirchen 2017: 170). Dies beinhaltet auch eine Analyse der im Vernehmungskontext potentiell zur Anwendung

kommenden Frames (vgl. Linssen 2012: 220). Die entsprechenden Rollen- und Handlungsschemata sind demnach situativ revidierbar und in ihrer Struktur dynamisch, sodass sie nicht automatisch feststehen, sondern entweder aufgegeben und möglicherweise ersetzt oder kreativ variiert werden können (vgl. Auer 1986: 25). Dadurch kann in der Vernehmungssituation verhindert werden, dass bestimmte Frames wie Geschlechtsrollenstereotype den Gesprächsverlauf und das Vernehmungsergebnis bestimmen beziehungsweise negativ beeinflussen (vgl. Linssen 2012: 219, 221). Die entsprechenden Kommunikationshandlungen konstituieren das soziale Handeln und dienen dem Aufbau von Handlungs- beziehungsweise Ordnungssicherheit (vgl. Popitz 1992: 223) zwischen den Akteuren (vgl. Reichertz 2009: 228). Als ordnungssicher gelten die Akteure, wenn sie ein sicheres Wissen haben, was sie und was andere tun dürfen und müssen (vgl. Popitz 1992: 223).

In der konkreten Interaktion von Vernehmenden und Beschuldigten werden dann Verhaltensweisen als abweichend oder kriminell definiert und etikettiert. Ohne diesen Kontext würden diese als ein abweichendes oder kriminelles Verhalten nicht existieren (vgl. Bock 2019: § 3 Rn. 202).

Aufgrund der gegensätzlichen Intentionen und den damit verbundenen unterschiedlichen Wahrnehmungen und Interessen in der Vernehmungssituation müssen die Etiketten daher ausgehandelt werden (vgl. Bock 2019: § 3 Rn. 203). Ebenso wird die Identität der beteiligten Akteure durch Zuschreibungs-, Definitions- und Etikettierungsvorgänge in der Interaktion sozial konstruiert. (vgl. Bock 2013: § 3 Rn. 205). Der Beschuldigte besitzt immer eine spezifische Identitätsstruktur, die ihn auch in der Vernehmung zu einer Person mit normativen und deontischen Einstellungen macht. Der Beschuldigte ist demnach immer auch ein Rollensubjekt, er handelt und spricht vor dem Hintergrund seiner sozialen Identität als Person mit einer personalen Identität (vgl. Rommerskirchen 2011: 202).

Diese Rahmung, die den Glauben der beteiligten Akteure an die Legitimität der Ordnung voraussetzt, also des „Glaubens an die Geltung legaler *Satzung* und der durch rational geschaffene Regeln begründeten sachlichen ‚Kompetenz‘“ (Weber 2002: 822; Hervorh. im Orig.), ist eine wesentliche Bedingung

für das Funktionieren der wechselseitigen Beziehung zwischen dem Vernehmungsbeamten als Vertreter des Staates sowie dem Beschuldigten als Mitglied der Gesellschaft (vgl. Rommerskirchen 2011: 222f.).

Beide Akteure wissen, dass ihre Kommunikation in der Vernehmung eine Konfliktsituation mit entgegengesetzten Intentionen und unterschiedlichen normativen Rollen und Status ist (vgl. Rommerskirchen 2011: 223; Hee 2012: 9). Die wechselseitige Anerkennung als Beschuldigter beziehungsweise als Vernehmender ist daher zugleich wesentliche Voraussetzung und Resultat erfolgreicher Interaktion (vgl. Blumer 1981: 89). In der Interaktion wird die Beziehung zwischen den Akteuren in und mit der Kommunikation sukzessive aufgebaut und geschaffen (vgl. Rommerskirchen 2017: 170). Zwischenmenschliche Kommunikationsstrategien sind in der Regel darauf angelegt, Handlungen zu vermeiden, durch die das eigene Image oder das Image des Gesprächspartners geschädigt wird (vgl. Fobbe 2011: 189). Durch die Berücksichtigung und Anwendung entsprechender Kommunikationsstrategien kann die Beziehung in der Folge weiter gestärkt werden. Dementsprechend kann die Kommunikation in der Vernehmungssituation von den Akteuren einvernehmlich geführt werden und muss nicht nur die widersprechenden Intentionen darstellen und damit enden (vgl. Rommerskirchen 2011: 223).

Die strukturellen Merkmale wie Rolle, Status oder Kultur determinieren das Handeln der Kommunikationspartner nicht, sondern stellen lediglich Bedingungen dafür bereit. Die Akteure handeln, indem sie die Strukturbedingungen mit Bedeutungen versehen und sie damit selbst schaffen (vgl. Abels 2007: 46). Dadurch liegt es in der Verantwortung der Akteure, welche Handlungsoptionen sich ergeben (vgl. Szymenderski 2012: 65). Kommunikation ist demnach mehr als der bloße Kommunikationsakt, vielmehr erzielt die strategisch geplante Kommunikation eine darüber hinaus gehende Wirkung und beabsichtigt eine erwünschte Steuerung von Anschlusshandlungen (vgl. Rommerskirchen 2017: 171).

Die Vernehmung als Form der interpersonalen Kommunikation erfordert von dem Vernehmungsbeamten also nicht nur die Fähigkeit, die Perspektive seines Gegenübers einzunehmen, sondern auch das Wissen um die Reziprozität, also um die Gegenseitigkeit des Kommunikationsgeschehens (vgl. Höflich

2016: 22). Für den Aushandlungsprozess in der Vernehmungssituation ist die gegenseitige Rollenübernahme daher das „sine qua non von Kommunikation und wirksamer symbolischer Interaktion“ (Blumer 1981: 89).

Auf der sprachlichen Ebene der Kommunikation, auf der sich bei der Vernehmung letztlich die Frage stellt, „weshalb wir, wenn wir verstanden haben, wozu der andere uns bewegen will, uns (allein) durch die Worte bewegen lassen, es auch zu tun“ (Reichert 2010: 307), muss neben dem Inhalts- und Beziehungsaspekt der Nachricht immer auch die die Kommunikationssituation rahmende situative Konstruktion der Wirklichkeit und der Identitäten beachtet werden.

Aus dem Verständnis von Kommunikation als sozialem Handeln muss der Vernehmende seine Kommunikation so ausgestalten, dass er Ordnungs- beziehungsweise Handlungssicherheit herstellt und dadurch eine kooperative Beziehung zum Beschuldigten aufbauen kann (vgl. Rommerskirchen 2017: 170f.).

Die gesprächssteuernden Möglichkeiten des Vernehmungsbeamten müssen daher konsequent aus dieser Perspektive angewandt werden. Die Anerkennung in der sozialen Beziehung beruht dabei auf Vertrauen, welches für das Verhalten von Menschen in sozialen Beziehungen „nahezu ubiquitär ist“ (Krampen und Hank 2004: 667). Dabei geht es für den Einzelnen nicht um den Ausdruck tiefempfundener Gefühle und spontaner Empfindungen, sondern um die Harmonisierung sozialer Identität und damit um Präsentation und den Eindruck, den man in einer Kommunikationssituation macht (vgl. Holly 1979: 44). Das grundsätzliche Ziel des Vernehmungsgesprächs ist die Herstellung der „funktionale[n] Verständigung“ (Goffman 2017: 78). In Bezug auf den Aufbau einer Beziehung kann die soziale Interaktion in der Vernehmung im Sinne des Symbolischen Interaktionismus daher als Prozess der konsensuellen Validierung der durch den Vernehmungsbeamten mit dem Beschuldigten kommunizierten und per Rollenübernahme zu erschließenden Selbst- und Fremdverständnisse verstanden werden (vgl. Kordowski 1999: 35).

Die hierbei relevanten Vorgänge der Eindruckslenkung und Persuasion, der Selbstdarstellung sowie der sozialen Wahrnehmung sind Gegenstand des Ansatzes der Impression Management-Theorie im folgenden Kapitel (vgl. Röhner und Schütz 2016: 107).

5 Impression Management

Das Impression Management ist ein sozialpsychologisches Konzept, das aus den Überlegungen zum Symbolischen Interaktionismus von Mead und Blumer sowie Goffmans Beobachtungen zu alltäglichen sozialen Interaktionen und psychologischen Überlegungen zum Selbst hervorgegangen ist (vgl. Tedeschi und Riess 1981: 3ff.). Das Konzept beschreibt Selbstdarstellung ohne viele Vorannahmen und rekurriert auf bereits etablierte Begrifflichkeiten (vgl. Mummendey 1995: 81, 130). Eine der ersten Definitionen von Impression Management liefert Schlenker. Demnach ist „*Impression management [...] the conscious or unconscious attempt to control images that are projected in real or imagined social interactions*“ (Schlenker 1980: 6; Hervorh. im Orig.).

Die Grundidee des Ansatzes gründet auf experimentellen Studien von Tedeschi et al. (1971), die als Ergebnis die Eindruckssteuerung als nicht-motivationale Alternative zur Theorie der kognitiven Dissonanz (vgl. Festinger 1957) vorstellten. Die Autoren zeigten auf, dass Einstellungsänderungen nicht nur das Ergebnis eines innerpsychischen Strebens nach Dissonanzreduktion sein können, sondern auch in dem menschlichen Bestreben, gegenüber Dritten konsistent und sozial erwünscht zu sein, begründet sein kann (vgl. Tedeschi et al. 1971: 690). Die Dissonanzen werden demnach nicht durch wirkliche Einstellungsänderungen reduziert, sondern dadurch, dass diese Einstellungsänderungen nur nach außen hin einem Publikum zum Zweck der Selbstdarstellung präsentiert werden (vgl. Mummendey 2006: 167f.).

Gründeten die frühen psychologischen Ausarbeitungen zu den Ursachen für Selbstdarstellung zunächst noch auf Untersuchungen vor allem im Zusammenhang mit intrapsychischen Prozessen, Persönlichkeitsvariablen und in der Hoffnung auf Belohnung (vgl. Tedeschi et al. 1985: 69; Tetlock und Manstead 1985: 61), wird seit den 1980er Jahren auch der soziale Kontext, die sozialen Erwartungen der Umwelt sowie die eigenen Anpassungsleistungen miteinbezogen und in Verbindung mit Eindruckssteuerung untersucht (vgl. Tedeschi und Riess 1981: 4; Felson 1981: 181f.; Goffman 2009: 3). Mittlerweile wird die Selbstdarstellung zunehmend in verschiedenen Kontexten wie etwa der Politik (vgl. etwa Schütz 1992), im Sport beziehungsweise der Wettkampfsituation (vgl. etwa Mummendey und Mielke 1989), am Arbeitsplatz und im Berufsleben (vgl. etwa DuBrin 2011), in der Öffentlichkeitsarbeit (vgl. etwa Brunner 2013),

in der Wissenschaft (vgl. etwa Rhein 2015) und in den sozialen Medien (vgl. etwa Cunningham 2013) untersucht.

5.1 Impression Management-Theorie

Die theoretische Ausschärfung dieses Ansatzes geht auf Tedeschi (1981) zurück, der Impression Management als „any behavior by a person that has the purpose of controlling or manipulating the attributions and impressions formed of that person by others“ (Tedeschi und Riess 1981: 1) definiert. Die zentrale Annahme der Impression Management-Theorie besagt, dass alle Menschen ständig bemüht sind, den Eindruck, den sie auf ihre Mitmenschen in sozialen Interaktionen machen, zu kontrollieren und zu steuern (vgl. Mummendey und Bolten 1998: 57). Damit kontrolliert man indirekt auch das Verhalten dieser Personen, indem man sie veranlasst, sich gemäß dieses Bildes der Person gegenüber zu verhalten. Derartige Techniken, bestimmte Arten von Bildern zu erzeugen, werden von Personen angewandt, wenn diese annehmen, dass Interaktionspartner bestimmte Handlungen nicht von sich aus ausführen werden und infolgedessen entsprechend beeinflusst werden müssen (vgl. Tedeschi und Norman 1985: 293ff.).

Der Eindruckssteuerung liegt dabei nicht zwingend ein bestimmtes Selbstdarstellungsmotiv zugrunde, sondern sie wird regelmäßig durch soziale Verstärkungsprozesse geformt und aufrechterhalten (vgl. Mummendey 2006: 167). Menschen reagieren aber nicht nur passiv auf interne und externe Reize, sondern beeinflussen mitunter gezielt ihre soziale Umgebung und damit ihre Mitmenschen (vgl. Mummendey und Bolten 1998: 57). Im Sinne des Symbolischen Interaktionismus kann die menschliche Interaktion als ein Prozess der konsensuellen Validierung der mit dem Interaktionspartner kommunizierten und per Rollenübernahme zu erschließenden Selbst- und Fremdverständnisse verstanden werden (vgl. Kordowski 1999: 35). In der sozialen Umwelt beziehungsweise in der sozialen Interaktion sind sich nach diesem Verständnis die interagierenden Menschen regelmäßig des Umstandes bewusst, dass sich die Menschen fortwährend einen Eindruck voneinander bilden, wodurch die soziale Interaktion beeinflusst und kontextuiert wird. In diesem Bewusstsein versucht der Mensch über die Selbstdarstellung seine soziale Identität und damit

die Situation zu definieren, um andere Menschen davon zu überzeugen, in seinem Interesse zu agieren und möglichst konsistent zu wirken (vgl. Arkin 1981: 311). Bevor ein Akteur handelt, wägt er die potentielle Reaktion der Anwesenden ab. Entspricht diese seiner Intention handelt er entsprechend; ist dies nicht der Fall, unterlässt er die Handlung, um negative Konsequenzen zu vermeiden (vgl. Felson 1981: 184).

Darüber hinaus versuchen Menschen in der Regel, die sozialen Identitäten respektive das „Image“ (Goffman 1971: 10) der weiteren Teilnehmer der sozialen Interaktion zu wahren, und investieren in einen kooperativen Kontext (vgl. Felson 1981: 184). Obwohl das Interesse an der Wahrung des Images eines Anderen weniger stark ausgeprägt ist als an der eigenen Selbstdarstellung, konstituiert es trotzdem ein Engagement an das Image des Anderen, da das eigene wie auch das Image des Anderen Konstruktionen derselben Ordnung sind (vgl. Goffman 1971: 11).

Der konkreten Selbstdarstellung beziehungsweise dem Versuch der Eindruckskontrolle liegt dabei das Selbstkonzept oder die Selbstbeschreibung des Einzelnen zugrunde (vgl. Bazil 2005: 29), welches die „*subjektive* Sicht des Individuums“ (Mummendey 1995: 54; Hervorh. im Orig.) beinhaltet. Dieser Vorgang ist nach Ansicht der meisten Psychologen und Soziologen ein ganz natürlicher Vorgang, der entweder ungewollt und unbewusst geschieht oder aktiv und bewusst genutzt werden kann (vgl. Mummendey 2006: 78).

Darüber hinaus kann die Selbstpräsentation Menschen auch dazu dienen, nicht nur den Eindruck, den andere von ihnen bilden, zu beeinflussen, sondern auch „their impressions of themselves“ (Leary und Kowalski 1990: 34) zu kontrollieren. Die selbstbezogenen Kognitionen werden also von den Individuen im Rahmen sozialer Interaktionen aufgrund entsprechender individueller Motivationen vorgenommen (vgl. Kordowski 1999: 56).

5.2 Eindrucks motivation und Eindrucks konstruktion

Die Diskrepanz zwischen gewünschtem Fremdbild des Senders und wahrgenommenen Fremdbild in den Augen der Empfänger führt zur Motivation des Senders, die Diskrepanz zu beseitigen. Dieser Vorgang wird als Eindrucks motivation bezeichnet (vgl. Leary und Kowalski 1990: 38f.). Als Grundlage für die

entsprechende Motivation dient das Self-Monitoring, bei dem der Einzelne untersucht, wie er von anderen Personen in seiner sozialen Umgebung wahrgenommen wird, und auf die Ursache der Diskrepanz schließt (vgl. Mummendey 2006: 122; Leary und Kowalski 1990: 34ff.). Dadurch erkennt der Sender, welche Reaktionen das eigene Verhalten bei anderen Personen auslöst und versucht diese Verhaltensweisen im Rahmen der Eindruckskonstruktion zu zeigen und durch die Anwendung entsprechender Techniken zu kontrollieren (vgl. Leary und Kowalski 1990: 35ff.). Leary und Kowalski unterteilen den Vorgang des Impression Management daher in die zwei Prozesse Eindrucks motivation und Eindruckskonstruktion (vgl. Leary und Kowalski 1990: 35f.):

Während es bei der Eindrucks motivation um die Zielrelevanz von Eindrücken, die Wertigkeit der verfolgten Ziele sowie die Diskrepanz zwischen gewünschter und aktueller Darstellung geht, beinhaltet die Eindruckskonstruktion das Konzept der Selbstdarstellung, die Rollenbedingungen, die Ziele des Interaktionspartners sowie die aktuelle oder mögliche soziale Darstellung (vgl. Leary und Kowalski 1990: 36).

Grundsätzlich intendiert ein Akteur, sich der Umwelt und dem Interaktionspartner möglichst positiv im Sinne einer Selbstwertmaximierung darzustellen, negative Wirkungen zu minimieren und dabei glaubwürdig zu bleiben (vgl. Leary und Kowalski 1990: 37). Die gezielte Eindruckssteuerung ermöglicht dem Anwender den „effect of defining the situation and thereby establishes the norms and behaviors that are appropriate for the interacting persons“ (Tedeschi und Riess 1981: 15). Damit liegt der Eindruckssteuerung das Grundmotiv des Menschen zugrunde, Interaktionen und die sich etablierenden selbst- und fremdbezogenen Kognitionen derart zu gestalten, dass man Bestätigung in dem erlangt, was man ist, oder sein respektive werden möchte, und dies auch dem Interaktionspartner in gleicher Weise zu bestätigen (vgl. Kordowski 1999: 56).

Die Motivation, Eindrucksmanagement zu betreiben, kann auf dem Wunsch basieren, bestimmte soziale und materielle Ergebnisse zu erzielen sowie nicht gewünschte Konsequenzen zu vermeiden. Die gewünschten Ergebnisse können interpersonaler Natur sein, das heißt sich auf Anerkennung, Beziehungen

und Macht beziehen, aber auch materieller Natur, etwa wenn es um Gehaltswünsche geht (vgl. Leary und Kowalski 1990: 37). Eine weitere motivationale Komponente kann sich aus dem Bestreben ergeben, die Selbstachtung durch die Anerkennung Dritter und die entsprechende Eigenbeurteilung aufrechtzuerhalten. Schließlich kann die Motivation auch die Entwicklung einer eigenen (gewünschten) Identität umfassen (vgl. ebd.). Die einzelnen Komponenten können sich ergänzen und die Bemühungen, sich entsprechend darzustellen, erhöhen (vgl. Leary und Kowalski 1990: 38). Je abhängiger die Zielerreichung von anderen Menschen ist, desto höher ist die Motivation, Impression Management zu betreiben. Je machtvoller diese Menschen in den Augen des Akteurs hinsichtlich Status und Einfluss sind, desto motivierter werden Menschen, weil sie sich entsprechende Vorteile versprechen (vgl. ebd.).

Liegt eine entsprechende Motivation vor, gilt es, den gewünschten Eindruck zu konstruieren. Dieser kann sich nicht nur auf persönliche Attribute beziehen, sondern umfasst zum Beispiel auch vermeintliche Einstellungen, Stimmungen, Rollen, Status, Interessen oder bestimmte Ansichten (vgl. Leary und Kowalski 1990: 39).

5.3 Impression Management-Techniken

Da jegliches Verhalten potentiell als Selbstdarstellungstechnik interpretiert werden kann, ist es praktisch nicht möglich, eine Liste aller selbstdarstellerischen Verhaltensweisen zu erstellen (vgl. Rhein 2015: 50). Eine zusammenfassende Taxonomie von entsprechenden Techniken geht auf Tedeschi et al. (vgl. 1985: 68f.) zurück, die zunächst zwischen assertiven Techniken zum Erreichen einer bestimmten Identität und defensiven Techniken zum Schutz einer bestimmten oder zum Löschen einer unerwünschten Identität unterscheiden. Diese Techniken werden weiter differenziert in situationsübergreifende Strategien und kurzfristig angelegte situationsspezifische Taktiken (vgl. Tedeschi et al. 1985: 69.). Diese Unterscheidung ist jedoch insofern problematisch, als einzelne Techniken nicht widerspruchsfrei eingeordnet werden können, da oft nicht beurteilt werden kann, inwieweit auftretendes Verhalten auf kurz- oder langfristige Ziele ausgerichtet ist (vgl. Mummendey 1995: 137).

Vor diesem Hintergrund fasst Mummendey verschiedene Arten von Selbstdarstellungsverhalten unter dem Terminus „Selbstdarstellungstechniken“ zusammen (vgl. Mummendey 1995: 140), wodurch die Problematik der Zuordnung entfällt und auch Mischformen ermöglicht werden. Diesem Verständnis folgend lassen sich mit Mummendey positive und negative Selbstdarstellungstechniken unterscheiden (vgl. Mummendey 1995: 140f.). Die nachfolgend vorgestellten Techniken äußern sich in einer Kombination aus verbalen, paraverbalen und nonverbalen Elementen. Dementsprechend gilt, dass nicht nur der Inhalt, sondern auch die Art und Weise der Vermittlung Hinweise auf die Selbstdarstellung gibt. Daher sind „Äußerungen [...] unweigerlich von kinetischen und paralinguistischen Gesten begleitet, die eng mit der Strukturierung verbaler Ausdrucksmöglichkeiten verbunden sind“ (Goffman 2017: 108).

5.3.1 Positive Impression Management-Techniken

Positive Impression Management-Techniken sind solche, mit denen versucht wird, ganz direkt Eindruck zu machen (vgl. Mummendey 2006: 170). Positive Selbstdarstellungstechniken sind beispielsweise das Betreiben von Eigenwerbung im Sinne einer möglichst positiven Selbstdarstellung (self-promotion) „to achieve an identity as a competent and intelligent person“ (Tedeschi et al. 1985: 75), die eigene Aufwertung und Abhebung über positiv attribuierte Kontakte (basking in reflected glory und boosting) mit dem Ziel der Übertragung der positiven Attribute auf einen selbst (vgl. Mummendey 1995: 145) respektive „By attacking others and presenting themselves as superior, they try to convey desired impressions of themselves“ (Schütz 1998: 615).

Des Weiteren das Herausstellen von persönlicher Attraktivität durch die intendierte Assoziierung positiver Emotionen (personal attraction), um auf der sozialen Ebene Sympathie zu schaffen (vgl. Mummendey 1995: 149) und die Betonung von Status und Prestige (vgl. Mummendey 1995: 151). Zudem kann das Herausstellen von Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit (credibility, trustworthiness) zu mehr Einfluss führen (vgl. Mummendey 1995: 152) und Offenheit (self-disclosure) suggerieren (vgl. Mummendey 2006: 170). Der Sympathiegewinn eines Interaktionspartners kann durch das sich beliebt machen beziehungsweise sich einschmeicheln (ingratiation), ebenfalls mit dem

Ziel die Sympathie des Interaktionspartners zu gewinnen, angestrebt werden (vgl. Jones und Pittman 1982: 235ff.).

Alle Techniken haben gemein, dass sich ein Akteur aktiv bemüht, ein positives Fremdbild aufzubauen. Dadurch versucht er, den Einfluss auf andere Interaktionsteilnehmer zu erhöhen und intendiert gleichzeitig, dass man ihm bestimmte (positive) Attribute zuschreibt (vgl. Jones und Pittman 1982: 253).

5.3.2 Negative Impression Management-Techniken

Negative Darstellungstechniken werden von Personen angewendet, die sich selbst zunächst bewusst negativ als schwach, hilflos oder inkompetent darstellen und sich von dieser Position einen Vorteil versprechen (vgl. Mummendey 2006: 171). Entsprechende Techniken sind beispielsweise das Entschuldigen (apologies), das Rechtfertigen (justification) oder das Abstreiten von Verantwortlichkeit (excuses), um zu betonen, dass man für bestimmte Effekte nicht verantwortlich ist (vgl. Tedeschi und Riess 1981: 7; Mummendey 1995: 158). Ähnlich kann das Rechtfertigen in misslichen Lagen (predicaments) als prophylaktische Entschuldigung für anstehende Situationen, in denen eine erhöhte Gefahr besteht, dass das eigene Image beschädigt wird, dienen (vgl. Mummendey 1995: 160). Das Widerrufern, Leugnen, Dementieren und vorsorgliche Abschwächen (disclaimers) sowie das sich als unvollkommen Darstellen (self-handicapping) verlagert die Verantwortlichkeit auf nicht beeinflussbare Faktoren (vgl. Mummendey 1995: 164). Um Zuwendung zu erfahren (vgl. Mummendey 1995: 166), kann beispielsweise Hilfsbedürftigkeit suggeriert werden (supplication). Im Weiteren kann das Bedrohen und Einschüchtern (intimidation) oder das Abwerten anderer (blasting) für die Selbstaufwertung angewendet werden, um sich selbst über Abwärtsvergleiche aufzuwerten und positiv abzugrenzen (vgl. Jones und Pittman 1982: 238ff.).

Der Einsatz negativer Darstellungstechniken wirkt also nur auf den ersten Blick selbstschädigend, vielmehr dient die Anwendung dazu, sich negativen Effekten wie Kritik, Abwertung und Strafe zu entziehen (vgl. Sachse et al. 2011: 55) oder die negativen Konsequenzen zumindest zu reduzieren (vgl. Schütz 1998: 617f.).

6 Impression Management in der Vernehmungssituation

Im folgenden Kapitel wird der Impression Management-Ansatz auf die Vernehmungssituation übertragen. Dabei wird die Vernehmungssituation zunächst aus der Perspektive des Vernehmungsbeamten betrachtet und in Anlehnung an die vorgestellte Aufteilung des Impression Management in die Elemente Eindrucks motivation und Eindrucks konstruktion aufgeteilt. Im Rahmen der Eindrucks konstruktion werden die Implikationen für die Praxis der Vernehmung dargestellt. Dieser Darstellung folgt die Beschreibung der Eindrucks motivation und Eindrucks konstruktion des Beschuldigten und die Implikationen, die sich hinsichtlich der Bewertung der Glaubwürdigkeit des Beschuldigten ergeben.

6.1 Eindrucks motivation und Rollenverständnis des Vernehmers

Der Vernehmungsbeamte befindet sich im Rahmen der Vernehmung in einem Kontext, der ihn als wenig attraktiven Gesprächspartner für den Beschuldigten darstellt. Vor dem Hintergrund, dass der Vernehmungsbeamte trotz beziehungsweise gerade wegen dieses Kontextes die Gesprächsbereitschaft des Beschuldigten aktivieren will, ergibt sich eine Diskrepanz zwischen dem gewünschten Fremdbild des Beamten als Interaktionspartner und dem Fremdbild aus der Perspektive des Beschuldigten (vgl. Leary und Kowalski 1990: 38f.). Der Kontext der Vernehmung evoziert ein Fremdbild des Vernehmers, welches durch dessen Funktion als Vertreter der staatlichen Autorität geprägt ist. Aus der Perspektive des Beschuldigten sitzt ihm ein Polizeibeamter gegenüber, der ihn einer Straftat überführen will und deswegen gegen ihn ermittelt. Der situative Kontext des Vernehmungsgesprächs belastet das Verhältnis der Akteure dabei weiter nachteilig, weil es den Beschuldigten in eine soziale Realität versetzt, der sich der Beschuldigte freiwillig in der Regel nicht aussetzen würde. Die Diskrepanz aus gewünschtem Fremdbild und tatsächlichen Fremdbild führt demnach zu der Motivation, diese Diskrepanz zu beseitigen. Im Zusammenhang mit der Eindrucks motivation des Vernehmungsbeamten stellt sich jedoch die Frage, welches übergeordnete Ziel er verfolgen will, um über seinen Eindruck respektive die anzuwendenden Techniken reflektieren zu können.

Da „die Kompetenz eines Kriminalbeamten nicht unwesentlich danach beurteilt [wird], ob es ihm gelingt, einen Beschuldigten zum Sprechen zu bringen“ (Reichertz und Schneider 2007: 12), weil die „gelungene Motivierung zum Geständnis bei Kollegen und Vorgesetzten so viel symbolisches Kapital einbringt“ (Reichertz und Schneider 2007: 12), ist anzunehmen, dass indirekt auch das gewünschte Fremdbild des Vernehmungsbeamten in der Organisation beziehungsweise seinem sozialen Umfeld in der Polizei eine Rolle spielt. Dieses gewünschte Fremdbild steht dem gegenüber dem Beschuldigten intendierten Fremdbild insofern entgegen, als dass es (zu) sehr mit dem Ziel korrespondiert, ein Geständnis zu generieren. Geständnisorientierte Ansätze weisen im Vergleich zu informationsgewinnenden Ansätzen, bei denen die Informationserhebung im Vordergrund steht und das Erzielen eines Geständnisses nicht als eigenes Vernehmungsziel betrachtet wird, allerdings eine geringere Diagnostizität auf, das heißt ein schlechteres Verhältnis zwischen wahren und falschen Geständnissen, und sind daher als problematisch anzusehen (vgl. Volbert und May 2016: 5).

Darüber hinaus können sich weitere implizite Ziele auf die Vernehmungssituation auswirken und damit die Diskrepanz zwischen gewünschter und aktueller Darstellung beeinflussen. Basierend auf einer exemplarischen Erhebung bei Berliner Schutzpolizisten stellt Sticher (vgl. 2006: 14ff.) beispielsweise weitere Motive fest und differenziert diesbezüglich zwischen Gratifikationen im Beziehungsgeschehen, dem Erkenntnisinteresse, der Leistungsmotivation, hedonistischen Motiven und Machtmotiven der befragten Beamten.

Behr (2019: 20) erkennt darüber hinaus insbesondere bei der Kriminalpolizei Ermittlungsstrategien, „die sich zwar vom Anspruch her in alle Richtungen entwickeln (sollen), faktisch aber an spezifischen Annahmen, Vorstellungen und Erfahrungen sowie Traditionen orientiert sind“. Dieses Fremdverständnis in Verbindung mit einem (Selbst-)Verständnis des Vernehmungsbeamten als einem Vertreter eines Staatsapparats, dessen Zweck darin besteht, das stets prekäre Monopol legitimer physischer Gewalt des Staates durchzusetzen und aufrechtzuerhalten (vgl. Belina 2014: 61), kann zu einer weiteren Diskrepanz von Fremd- und Selbstbild führen, sodass die konkrete Eindrucks motivation in der Vernehmungssituation einer kritischen Reflexion bedarf.

Die Wertigkeit der verfolgten Ziele (vgl. Leary und Kowalski 1990: 38) muss in diesem Zusammenhang im Lichte der Notwendigkeit, in einer Vernehmung eine Arbeitsbeziehung zum Beschuldigten aufzubauen (vgl. Kelly et al. 2013: 171), betrachtet und auf ebendieses Motiv zurückgeführt werden. Die Motivation eines Vernehmungsbeamten sollte daher die Darstellung eines Gesprächspartners sein, dessen Gesprächsangebot im Vernehmungskontext vom Beschuldigten angenommen wird. Dieses Angebot muss in Anbetracht der strafverfahrensrechtlich kommunikationsdominanten Stellung des Beschuldigten derart ausgestaltet sein, dass der Beschuldigte frei von strukturellen Zwängen bereit ist, eine Aussage zu tätigen.

Der Vernehmer muss sich demnach für den Beschuldigten ersichtlich auf eine Weise darstellen wollen, die diesem suggeriert, dass er als gleichwertiger und gleichberechtigter Kommunikationspartner wahrgenommen wird. Die situative Selbstdarstellung eines Polizeibeamten während einer Vernehmung ist demnach von der Selbstdarstellung in einem anderen (polizeilichen) Kontext zu unterscheiden und muss daher entsprechend angepasst und verändert werden (vgl. Leo 2008: 188). Dem Vernehmungsbeamten steht es in diesem Zusammenhang frei, seine Rolle situativ als Ordnungshüter, als öffentlicher Erzieher oder mit Anschlussüberformungen, die die polizeiliche Haltung beziehungsweise Rolle nicht mehr so unvermittelt erkennen lassen, zu interpretieren und auszugestalten, um eine soziale von Kooperation geprägte Beziehung zum Beschuldigten aufzubauen (vgl. Schröder 2003: 69). Im Anschluss an die Vernehmung „kann sich der Darsteller [wieder] entspannen; er kann die Maske fallen lassen, vom Textbuch abweichen und aus der Rolle fallen“ (Goffman 2009: 104f.).

6.2 Eindruckskonstruktion des Vernehmers

Vor dem Hintergrund der Motivation, kommunikativ eine Arbeitsbeziehung herzustellen, stellt sich die Frage nach der konkreten Ausgestaltung dieses Ziels beziehungsweise inwieweit Impression Management-Techniken den Aufbau und Erhalt dieser Beziehung beeinflussen und bewirken können.

Der Kontext des Vernehmungsgesprächs gibt die soziale Beziehung der beteiligten Akteure zunächst vor. Die Beziehung kann respektive muss im Vernehmungsgespräch zu einer konstruktiven Arbeitsbeziehung entwickelt werden. Diese kommunikative Möglichkeit besteht, da die Vernehmung kein statischer, sondern ein dynamischer Prozess mit kooperativen und unkooperativen Sequenzen ist (vgl. Kelly et al. 2016: 304). Dieser Prozess kann demnach neben wahren Aussagen auch Sequenzen des Widerstands in Form von Täuschungshandeln enthalten (vgl. Brandon et al. 2018: 139). Beziehungen können und müssen daher immer wieder, auch sequentiell, neu ausgehandelt und gebildet werden (vgl. Holly 2001a: 1384).

Dem Verständnis von Beziehung „als gedeutete Menge von möglichen partnerorientierten Verhaltensweisen“ (Adamzik 1994: 361) folgend, gilt es für den Vernehmungsbeamten einen Zugang zur „Gefühlswelt“ (Szymenderski 2012: 67) des Beschuldigten zu finden. Dies setzt eine Beziehungskompetenz des Vernehmers voraus, zu der die Fähigkeit gehört, beobachtetes Verhalten als Beziehung zu deuten, selbst Beziehungen einzugehen, diese zu verändern und konkrete Verhaltensweisen zu zeigen, die diese Kompetenz aktualisieren (vgl. Adamzik 1994: 361). Ein entsprechendes Agieren ist also nur möglich, wenn sich der Vernehmende des Kontexts und der Rahmenbedingungen bewusst ist (vgl. Szymenderski 2012: 67). Die Rollen- und Handlungsschemata, die sich aus dem Vernehmungskontext ergeben, sind nicht nur eine kognitive, sondern auch eine interaktive Realität, sodass sich Vernehmer und Beschuldigter auf ein bestimmtes Schema einigen beziehungsweise dieses aushandeln müssen (vgl. Auer 1986: 25f.).

Hinsichtlich der konkreten Beziehungsgestaltung ist demnach das Rollenverhalten von großer Relevanz, da der Beschuldigte das Verhalten des Vernehmungsbeamten fortwährend vor dem Hintergrund seiner eigenen Beziehungsdefinition interpretiert und bewertet. Dieses Rollenverhalten muss aus der Perspektive des Beschuldigten positiv attribuiert werden, das heißt der Vernehmende muss auf Eindruckstechniken zurückgreifen, die ihn positiv darstellen. Gleichzeitig hat er diese Rolle so auszugestalten, dass sie authentisch ist. Die genutzten Selbstdarstellungstechniken umfassen neben den verbalen Elementen auch paraverbale und nonverbale Elemente, sodass eine Technik im-

mer ganzheitlich darzustellen ist (vgl. Goffman 2017: 108). Nonverbales Verhalten ist zum Beispiel regelmäßig an Emotionen gebunden und dem Akteur weniger direkt zugänglich als dem Beobachtenden (vgl. Mummendey 1995: 201). Entsprechend sollten intendierte Realität und tatsächliche Realität nicht zu weit auseinanderliegen (vgl. Piwinger und Bazil 2014: 472).

Vor diesem Hintergrund gilt es, assertive beziehungsweise positive Impression Management-Techniken einzusetzen, deren Ziel ein positives Image beziehungsweise die Konstruktion der entsprechenden sozialen Identität ist (vgl. Tedeschi et al. 1985: 68; Mummendey 2006: 170). Die erfolgreiche Anwendung der Techniken beruht dabei auf der Kompetenz des Vernehmenden, seine übergeordnete Motivation, also den Aufbau einer Arbeitsbeziehung, explizit zu verschleiern und die Beziehung in der wechselseitigen Interaktion entstehen zu lassen (vgl. Jones und Pittman 1982: 236).

Der Vernehmende kann im Rahmen seiner Selbstdarstellung seine Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit herausstellen (credibility, trustworthiness), um kompetenter und einflussreicher zu wirken (vgl. Mummendey 1995: 152). Ein als vertrauenswürdig attribuiertes Vernehmungsbeamte gilt als ehrlich und nicht auf den eigenen Vorteil bedacht, sodass sich entsprechende Einflussmöglichkeiten für den Vernehmenden ergeben (vgl. Tedeschi und Riess 1981: 12, 13). Vertrauen gilt als wesentliche Voraussetzung sowie als Resultat erfolgreicher Interaktion und schafft soziale Beziehung zwischen Vernehmer und Beschuldigten (vgl. Rommerskirchen 2017: 170).

Die Vertrauens- und Glaubwürdigkeit eines Vernehmungsbeamten kann beispielsweise durch die tatsächliche Herbeiführung eines dem Beschuldigten gegenüber angekündigten Ereignisses oder Zugeständnisses, welches die Sphäre des Beschuldigten berührt, erzielt werden (vgl. Mummendey 1995: 152). Sie kann mittels einer offensiven Selbstdarstellungstechnik weiter bestärkt werden, indem andere am Ermittlungsverfahren beteiligte Personen abgewertet werden (boosting) beziehungsweise sich von anderen Strafverfolgungsbehörden und Instanzen positiv abgegrenzt wird (vgl. Schütz 1998: 615). Auf der sozialen Ebene kann die Technik des sich beliebt machen (ingratiation) angewendet werden, um Sympathie zu gewinnen und ein „*rein mensch-*

liches Band“ (Niehaus 2003b: 295; Hervorh. im Orig.) zwischen Vernehmenden und Beschuldigten herzustellen. So kann sich der Vernehmer beispielsweise im informellen Vorgespräch konform zu Einstellungen des Beschuldigten äußern beziehungsweise diesen in bestimmten Einstellungen und Verhaltensweisen bestätigen (vgl. Jones und Pitman 1982: 235ff.).

Durch die Nutzung dieser Technik kann die Vernehmung von der komplementären zwangskommunikativen Ebene auf eine symmetrische Kommunikationsebene verschoben werden. Auf diese Art und Weise kann eine von Unkooperativität und Spannung gekennzeichnete Situation, kommunikativ hinsichtlich ihrer Atmosphäre entspannt werden. Eine symmetrische Kommunikation ermöglicht es dem Vernehmungsbeamten zudem, ein Bild der sozialen Identität des vor ihm sitzenden „Menschen“ (und nicht Beschuldigten) zu gewinnen, was sich positiv auf die Einschätzung der Wahrhaftigkeit der Aussageperson auswirkt und der weiteren Intensivierung der Kommunikationsbeziehung förderlich ist (vgl. Banscheraus 1977: 52). Zudem ergibt sich die Möglichkeit, die Situation gemeinsam mit dem Beschuldigten neu zu definieren und zu kontextualisieren.

Im konkreten Gesprächsverhalten muss der Vernehmende daher fortwährend auf die Wahrung des Images des Beschuldigten achten und entsprechende Imagearbeit betreiben (vgl. Goffman 1971: 30). Hinsichtlich der verbalen Selbstdarstellung und Eindruckssteuerung ist daher auf die Einhaltung der Praktiken, Konventionen und Verfahrensregeln zu achten, wie sie beispielsweise in Begrüßungen, Entschuldigungen oder Unterbrechungen geäußert werden, um die soziale Ordnung zu sichern, indem dem Beschuldigten gegenüber Respekt, Wertschätzung und Anerkennung signalisiert wird (vgl. Goffman 1971: 40ff.).

Vernommene Personen, die sich respektiert fühlen, interagieren unbefangener (vgl. Vanderhallen et al. 2011: 122). Dies kann die Atmosphäre im Vernehmungskontext entspannen. Cleary und Bull (2018: 165) haben dies beispielsweise im Rahmen einer Befragung US-amerikanischer Häftlinge festgestellt, in welcher ebendiese Merkmale, aber auch Menschlichkeit, Neutralität und ein faires, nicht offenkundig voreingenommenes Verhalten des Vernehmenden

während der Vernehmung von Häftlingen verschiedener Herkunft, verschiedenen Alters und mit verschiedenen Vorerfahrungen positiv wahrgenommen, geschätzt und entsprechend rückgemeldet wurden. Zu vermeiden sind daher den Gesprächsfluss unterbrechende (unnötige) Zwischenkommentare, die die Spannung zwischen Vernehmer und Beschuldigter erhöhen können und die Gesprächsatmosphäre wieder verschlechtern (vgl. Goffman 1977: 456). Die Häftlinge in der Studie gaben diesbezüglich an, dass es ihnen am wichtigsten war, in der Vernehmung ihre Perspektive des Sachverhalts darstellen zu können (vgl. Cleary und Bull 2018: 165).

Schwierige Themen innerhalb der Vernehmung können beispielsweise taktvoll und gesichtswahrend zunächst indirekt mittels „Andeutungen, Ambiguitäten, geschickter Pausen, sorgfältig dosierter Scherze“ (Goffman 1971: 36) thematisiert werden. Um das positive Selbstbild des Beschuldigten aufrecht zu erhalten und kognitive Dissonanzen zu vermeiden, kann zumindest während des Beziehungsaufbaus zu Beginn einer Vernehmung auf dissonanzreduzierende Fragen beziehungsweise entsprechende Antwortmöglichkeiten geachtet werden (vgl. Jakobson 2015: 351ff.). Der Beschuldigte wird dadurch in seinem Image bestätigt und reagiert mit Gefühlen von Vertrauen und Sicherheit. „Er fühlt sich irgendwie sicher und unbefangen. Genauso fühlt er sich, wenn die anderen zwar meinen, er habe ein falsches Image, diese Einstellung aber erfolgreich vor ihm verbergen“ (Goffman 1971: 13).

Eine derart hergestellte (und anzustrebende) symmetrische Kommunikation entspricht damit der alltäglichen und damit nicht-institutionalisierten Interaktionsform und ermöglicht die Intensivierung der Beziehung beziehungsweise die Beziehungssicherung. Banscheraus (1977: 53) bezeichnet diese Form der symmetrischen Beziehung daher auch als „pseudo-symmetrische Kommunikation“. Nach diesem Verständnis kann die Beziehung „als gedeutete Menge von möglichen partnerorientierten Verhaltensweisen“ (Adamzik 1994: 361) verstanden werden. Mit fortlaufender Kommunikation kann die soziale Identität des Beschuldigten intensiver erschlossen werden und kommunikative Unsicherheiten, wie sie möglicherweise noch zu Beginn der Vernehmung bestehen, sukzessive reduziert werden (vgl. Höflich 2016: 20). Darüber hinaus kann

der Vernehmende sich einen Eindruck von den psychischen Grundvoraussetzungen des Beschuldigten verschaffen und ihn hinsichtlich seiner symbolischen und kommunikativen Ordnungen, die sich zum Beispiel in dessen Frageverständnis, seinem sprachlichen Ausdruck oder seinem habituellen Ausdrucksstil zeigen, einschätzen. Auf dieser Grundlage kann er seine Rolle sowie den weiteren Kommunikationsverlauf situativ und angemessen gestalten und variieren (vgl. Greuel 2003: 90).

Sofern die kommunikativen und symbolischen Ordnungen von beiden Akteuren gleichermaßen verstanden werden, ist ihre Nutzung unproblematisch (vgl. Reichertz 2010: 296). Entspricht der Beschuldigte allerdings zum Beispiel einem anderen Kulturkreis und ist anders sozialisiert als der Vernehmungsbeamte, ist die Kommunikation wesentlich schwieriger zu gestalten, da für die Akteure kaum „Handlungssicherheit“ (Reichertz 2009: 228) oder „Ordnungssicherheit“ (Popitz 1992: 223) existieren und sie keine „gemeinsame Welt“ (Reichertz 2010: 306) miteinander teilen beziehungsweise aufbauen. Für den Vernehmungsbeamten ist es daher wichtig, die Wörter und Körperhaltung des Beschuldigten fortwährend zu beobachten und das individuelle und gemeinsame Verständnis im Rahmen der aufgebauten oder aufzubauenden Beziehung abzugleichen und zu interpretieren. Der Vernehmungsbeamte hat dadurch die Möglichkeit, die in kulturspezifisch einsozialisierten Orientierungsmustern angelegte Kooperationsneigung von Beschuldigten durch die Einnahme entsprechender personaler Haltungen so zu stabilisieren, dass der jeweilige Beschuldigte kooperativ ist.

Durch die entsprechende Selbstdarstellung kann der Vernehmer die Attribuierung der eigenen Person durch den Beschuldigten beeinflussen und darüber auch dessen Verhalten und Selbstbild (vgl. Leary und Kowalski 1990: 37). Das Selbstbild des Beschuldigten korrespondiert mit den Eigenschaften, die der Vernehmungsbeamte sozial verbindlich macht (vgl. Bock 2019: § 3 Rn. 205). So kann der Vernehmer die in der Interaktion wechselseitig bestimmten Ausdrucksformen und Verhaltensweisen übernehmen und sich dadurch dem Beschuldigten angleichen und die Beziehung sichern und stärken (vgl. Kroll 2012: 33). Eine so ausgestaltete Kommunikation wirkt sich positiv auf das Bild

des Vernehmungsbeamten und damit auf die Gesprächsatmosphäre und die weitere Kooperationsbereitschaft des Beschuldigten aus.

Trotz der symmetrischen Kommunikation bleibt jedoch der Vernehmungskontext als formal-struktureller Rahmen bestehen. Vor diesem Hintergrund kann sich der Vernehmende dem Beschuldigten auch in dieser Rahmung, also im beruflichen Kontext beispielsweise durch das Betreiben von Eigenwerbung (self promotion), welches auf seine Professionalität schließen lässt (vgl. Jones und Pittman 1982: 235f.), darstellen. Auf den Vernehmungskontext übertragen kann die Technik insofern Anwendung finden, als dass der Vernehmungsbeamte seine konkreten kriminalistischen Fähigkeiten aufzeigt (enhancement), um Leistungsfähigkeit, Professionalität und Kompetenz zu signalisieren (vgl. Schütz 1998: 614f.). Dabei kann er auch auf die Kompetenz und Ermittlungserfolge der Polizei im Allgemeinen rekurrieren, um sich indirekt positiv zu attribuieren (basking in reflected glory) beziehungsweise die Attribute auf sich zu übertragen (vgl. Tedeschi et al. 1985: 75f.).

Der Vernehmungsbeamte kann aber beispielsweise auch auf seinen Status in der Behörde und im Ermittlungsverfahren verweisen und damit das Bild einer Person zeichnen, die ein hohes Potenzial besitzt, erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen (vgl. Schütz 1998: 615). Weiterhin kann sich der Beamte als besonders offen darstellen (self-disclosure) und dem Beschuldigten selektiv Einblick in die eigene Person geben, um eine Vertrauensbeziehung aufzubauen (vgl. Sachse et al. 2011: 55). So kann es sich beispielsweise anbieten, auf moderate Selbstoffenbarungen des Beschuldigten mit eigenen maßvollen Selbstoffenbarungen zu reagieren, um das Vertrauen des Beschuldigten zu stärken (vgl. Leary und Kowalski 1990: 41). Auf Außenstehende kann daher eine entsprechend gestaltete Vernehmung weniger wie eine polizeiliche Vernehmung als vielmehr wie eine vertrauensvolle wohlwollende Beratung wirken, in der der Vernehmende den Beschuldigten und dessen Tatmotivation scheinbar vollumfänglich akzeptiert. In diesem Zusammenhang kann der Vernehmungsbeamte die Tat beispielweise auch normalisieren und den ihr innewohnenden Strafrechtsgehalt minimieren, um dem Beschuldigten die Wahl einer alternativen Erklärung zu geben (vgl. Kassin et al. 2010: 12).

Als negative Selbstdarstellungstechnik kommt darüber hinaus auch das Abstreiten von Verantwortung (excuses) in Betracht, um das eigene Image positiv

zu gestalten (vgl. Mummendey 1995: 158). Der Vernehmende kann in diesem Zusammenhang beispielsweise auf nichtvorhandenen Ermessungsspielraum im Zusammenhang mit der Strafverfolgung aufmerksam machen und diesbezüglich etwa auf die Politik oder ihm vorgeschaltete Instanzen verweisen.

Die Anwendung von Impression Management-Techniken birgt jedoch auch die Gefahr, dass ungewollte und negative Eindrücke entstehen. So kann beispielsweise die Eindruckskonstruktion von Kompetenz, wenn sie zu intensiv erfolgt, als prahlerisch wahrgenommen werden oder der Versuch, sich beliebt zu machen den Vernehmer als konformistisch erscheinen lassen. Darüber hinaus sind meist mehrere Ziele beziehungsweise Eindrücke gleichzeitig von Bedeutung, sodass deren Relevanz mitunter situativ differieren kann, was bestimmte vorherige Eindruckstechniken wiederum konterkariert und den Vernehmungsbeamten möglicherweise wenig authentisch wirken lässt (vgl. Rüdiger und Schütz 2016: 193).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass es eine Vielzahl an Impression Management-Techniken gibt, deren gezielte Anwendung durch den Vernehmungsbeamten die soziale Beziehung in einer Vernehmung positiv beeinflussen und stärken kann. Gleichzeitig ermöglicht das rezeptive Impression Management (vgl. Kordowski 1999: 35) des Vernehmungsbeamten, ein Verständnis für die Motive des Beschuldigten zu gewinnen. Über dieses Verständnis ist es dem Vernehmer nunmehr möglich, gezielt Einfluss auf das Gesprächsverhalten des Beschuldigten zu nehmen. Vor diesem Hintergrund lässt sich feststellen, dass sowohl das aktive sendungsfokussierende Impression Management als auch das rezeptive Impression Management wesentliche Steuerungsmechanismen zur Identitätsstiftung und zur interpersonellen Verständigung in der Beschuldigtenvernehmung sind (vgl. Kordowski 1999: 35). Gleichzeitig erfordert der Einsatz entsprechender Techniken auch eine hohe soziale und emotionale Kompetenz, um zu verhindern, dass ein falscher Eindruck entsteht, der das fragile Beziehungsgebilde zwischen Vernehmungsbeamten und Beschuldigten zerstören beziehungsweise nachteilig beeinflussen kann.

6.3 Eindrucks motivation des Beschuldigten

Der Beschuldigte wird zur Vernehmung geladen, weil ihm eine Straftat vorgeworfen wird und tatsächliche Anhaltspunkte dafür bestehen, dass er diese Straftat begangen hat (vgl. § 152 Abs. 2 StPO). Die Entscheidung, ob und inwieweit er in der Vernehmung eine Aussage machen will oder sich auf sein Aussageverweigerungsrecht beruft, basiert auf verschiedenen motivationalen Faktoren, die ihrerseits auf einer rationalen oder auch irrationalen Basis gründen (vgl. Bley 2012: 42).

Bull (vgl. 2018: 193f. m.w.N.) stellt auf der Basis verschiedener internationaler Studien fest, dass Beschuldigte vor einer Vernehmung regelmäßig noch nicht sicher sind, inwieweit sie beispielsweise die Vorwürfe abstreiten, gestehen oder die Aussage verweigern wollen. Vor diesem Hintergrund mag es mitunter sonderbar und überraschend erscheinen, „wenn jemand ein Geständnis ablegt, obgleich er sich klar darüber ist, daß er dadurch den Nachteil erleidet, daß er bestraft wird“ (Hellwig 1951: 67). Als Erklärung kommen beispielsweise Zweckmäßigkeitgründe im Sinne eines Nutzen-Maximierungs-Ansatzes in Betracht (vgl. Brockmann und Chedor 1999: 65). Danach kann sich ein Verzicht auf das Aussageverweigerungsrecht zum Beispiel danach bestimmen, ob eine Aussageverweigerung subjektiv ein Schuldeingeständnis impliziert. Der Beschuldigte will sich in diesem Fall strategisch verhalten und drohende Sanktionen minimieren. Vor diesem Hintergrund geht eine strategische Selbstbelastung in der Regel einher mit Entlastungsbemühungen und der Präsentation von Determinanten (vgl. Bley 2012: 42).

Für den Beschuldigten besteht demnach, ungeachtet der gesetzlichen Unschuldsvermutung, eine Diskrepanz zwischen dem angestrebten unschuldigen oder weniger schuldigen Fremdbild und dem tatsächlichen zunächst „schuldverzerrte[n]“ (Volbert und May 2016: 7) Fremdbild, sodass sich eine entsprechende Eindrucks motivation des Beschuldigten ergibt. Da der Beschuldigte im Strafverfahren ganz wesentlich von der Beurteilung durch den Vernehmungsbeamten abhängig ist, ist anzunehmen, dass die Motivation, in entsprechende Selbstdarstellungstechniken zu investieren, noch höher ist als in einer alltäglichen Kommunikationssituation (vgl. Hartwig et al. 2010: 11; DePaulo 2019: 439).

6.4 Eindruckskonstruktion des Beschuldigten

Hinsichtlich der Motivation, die eigene Person unschuldig oder weniger schuldig darstellen zu wollen, bietet sich insbesondere der bewusste Einsatz negativer Selbstdarstellungstechniken an, um die negativen Konsequenzen der Vernehmung zumindest zu reduzieren (vgl. Schütz 1998: 617f.).

In Betracht kommende Techniken sind beispielsweise das Entschuldigen (apologies), Rechtfertigen (justification) oder das Abstreiten von Verantwortlichkeit (excuses) in Verbindung mit dem Tatvorwurf, um zu betonen, dass man für bestimmte kriminelle (Teil-)Handlungen nicht oder nicht ausschließlich verantwortlich ist (vgl. Mummendey 1995: 158). Durch die Anwendung dieser Techniken kann der Beschuldigte versuchen, sich vor Kritik, Abwertung und Strafe zu schützen und gleichzeitig das eigene Image zu wahren (vgl. Sachse et al. 2011: 56). Das Rechtfertigen der inkriminierten Handlung kann zum Beispiel über den Versuch, den der Tat zugrundeliegenden Handlungsunwert zu minimieren, realisiert werden (vgl. Schlenker 1980: 144). Ebenso kann die Rechtfertigung über einen sozialen Vergleichsprozess mit ähnlich gelagerten beziehungsweise vermeintlich kriminelleren Handlungen angestrebt werden (vgl. Schlenker 1980: 145). In Betracht kommt bei einem Körperverletzungsdelikt etwa ein Verweis auf vorangegangene Provokationen. In diesem Zusammenhang kann die Rechtfertigung auch mit dem Hinweis auf höherrangige Ziele oder Werte vorgebracht werden (vgl. ebd.).

Überzeugende und glaubwürdige Entschuldigungen wirken auf Interaktionspartner positiv und können als Sympathiefaktor wirken (vgl. Mummendey 1995: 158). So kann ein strategisches Entschuldigen des Beschuldigten für Delikte, die man selber nicht begangen hat, mit der Intention des Beschuldigten einhergehen, sich positiv und sympathisch darzustellen (vgl. Mummendey 1995: 159). Die verbale Selbstdarstellung und Eindruckssteuerung kann durch die Wahrung der Interaktionsrituale dieses Bild weiter ausschärfen und sich in einer respektvollen und anerkennenden Art und Sprachweise ausdrücken (vgl. Goffman 1971: 40ff.).

Im Zusammenhang mit imagebedrohenden Situationen kommt auch die Anwendung des self handicapping in Betracht (vgl. Mummendey 1995: 164). Über diese Technik verlagert der Beschuldigte die Verantwortlichkeit auf Fak-

toren, die nicht auf die eigene Person zurückzuführen sind und schafft Entschuldigungsgründe. Dadurch protektiert der Beschuldigte das eigene Image und wahrt so seine eigene Selbstachtung (vgl. Leary und Kowalksi 1990: 37). Weiter kann der Beschuldigte andere Personen, zum Beispiel Mitbeschuldigte, abwertend und kriminell(er) darstellen (blasting), um sich durch den Abwärtsvergleich positiver darzustellen (vgl. Jones und Pittman 1982: 238ff.). Insbesondere in Bezug auf eine glaubwürdige und vertrauenswürdige Darstellung kommen auch positive Selbstdarstellungstechniken in Betracht. Der Beschuldigte kann sein Image durch gezielte Eigenwerbung positiv darstellen (self-promotion), indem er beispielsweise auf seine Bildung oder seinen Status verweist (vgl. Jones und Pittman 1982: 241ff.). Weiter kann er sich über sein Umfeld positiv attribuieren (basking), wenn er etwa auf bekannte einflussreiche Persönlichkeiten oder Kontakte bei Strafverfolgungsbehörden in seinem Bekanntenkreis verweist (vgl. Mummendey 1995: 145).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass es zahlreiche Selbstdarstellungstechniken gibt, die auf Seiten des Beschuldigten intendiert zur Anwendung kommen können. Diesen Techniken ist gemein, dass sich der Beschuldigte in einem positiven beziehungsweise in einem weniger negativen Licht darstellt. Wenn das Selbst- und angestrebte Fremdbild des Beschuldigten beispielsweise durch kritische Nachfragen des Vernehmers gefährdet wird, können diese Techniken vermehrt zur Anwendung kommen, um die imagebedrohende Situation zu entschärfen. Vor diesem Hintergrund versucht der Beschuldigte über die entsprechende Selbstdarstellung seiner sozialen Identität, positiv oder weniger negativ durch den Vernehmungsbeamten attribuiert zu werden und dabei möglichst konsistent zu wirken (vgl. Arkin 1981: 311).

6.5 Impression Management und Glaubwürdigkeitsbeurteilung

Die Bedeutung der Selbstdarstellung in der Interaktion deutet darauf hin, dass neben der Wahrheit auch eine strategische Falschdarstellung in der Beschuldigtenvernehmung genutzt werden kann und wird, um eine gewünschte Impression zu konstruieren (vgl. Hartwig et al. 2010: 11). Aufgrund der schwerwiegenden Folgen einer naiven Wahrheitsannahme in einer Beschuldigten-

vernehmung im Vergleich zur Alltagskommunikation, ist es von höchstem Interesse, den Wahrheitsgehalt einer Aussage zuverlässig feststellen zu können (vgl. Niehaus 2003c: 536). In Anbetracht der Tatsache, dass Impression Management-Techniken in der Beschuldigtenvernehmung bewusst und unbe­wusst von beiden Akteuren zur Anwendung kommen, stellt sich daher die Frage, inwieweit das Wissen um die entsprechende Anwendung und die damit möglicherweise verbundene Intention dem Vernehmer helfen kann, die Glaubwürdigkeit des Beschuldigten beurteilen zu können.

Da beim Impression Management die Eindrucks­konstruktion im Mittelpunkt steht, wird der Aspekt der Glaubwürdigkeit in den nachfolgenden Überlegungen ausschließlich in Bezug auf den intentionalen Aspekt einer Aussage verstanden und ist gleichzusetzen mit dem Wahrheitsvorsatz beziehungsweise der Abwesenheit absichtlicher Täuschung. Glaubwürdigkeit ist also keine inhärente Eigenschaft einer Person (vgl. Kuhn­henn 2014: 27).

Glaubwürdigkeit in der Vernehmung ist demnach gewährleistet, wenn der Beschuldigte dem Vernehmungsbeamten eine Darstellung vermittelt, die nach seiner Auffassung der Wahrheit entspricht. Unglaubwürdigkeit beziehungsweise Täuschung liegt vor, wenn bei dem Vernehmenden ein Eindruck zu erzeugen versucht wird, der nach Meinung des Beschuldigten nicht der Wahrheit entspricht. Die Glaubwürdigkeit ist daher von der Glaubhaftigkeit abzugrenzen, die nicht auf die Persönlichkeitseigenschaft des Beschuldigten abstellt, sondern auf die im Rahmen der psychologischen Glaubhaftigkeitsanalyse vorgenommene Beurteilung der Erlebnisgestützteit einer Aussage in der Wirklichkeit fokussiert (vgl. Schneider et al. 2015: 341).

Dem Impression Management-Ansatz zufolge ist der Beschuldigte bestrebt, das eigene Image möglichst konsistent mit der im Vernehmungskontext geforderten und angestrebten vertrauens- und glaubwürdigen Rolle des zu Unrecht Beschuldigten zu gestalten (vgl. Jupe et al. 2018: 629). Täuschende Akteure neigen grundsätzlich stärker zur Kontrolle ihrer eigenen Darstellung, um durch diese Kontrolle mögliche Hinweise auf eine Täuschungsabsicht zu verschleiern (vgl. Niehaus 2003c: 538). Der zur Täuschung motivierte Beschuldigte muss daher im Rahmen seiner Vorladung davon ausgehen, dass er sich die

Glaubwürdigkeit erst erarbeiten muss beziehungsweise sich aus der „schuldverzerre[n] Ausgangssituation“ (Volbert und May 2016: 7) befreien muss (vgl. Volbert und Steller 2014: 209). Die Motivation dieser Eindrucksdarstellung ist dementsprechend hoch und im Vergleich höher als bei einem unschuldigen Beschuldigten, der um seine Unschuld weiß und diesen Eindruck nicht wahrheitswidrig erzeugen muss (vgl. Hartwig et al. 2010: 13).

Aus psychologischer Sicht ist die Täuschung ein komplexes Handlungsmuster im Sinne eines Problemlösungskonzeptes, um die Diskrepanz zwischen tatsächlichen und angestrebten Zustand aufzulösen (vgl. Tedeschi et al. 1971: 690). Danach impliziert die Täuschung im Sinne des Impression Management das zielgerichtete Bemühen, „das Handeln so zu lenken, dass einer oder mehrere andere zu einer falschen Vorstellung von dem gebracht werden, was vor sich geht“ (Goffman 1977: 98). Eine Täuschung benötigt daher eine Motivation beziehungsweise Intention und diagnostisches Wissen, um den tatsächlichen Zustand in Relation zum gewünschten Zustand zu bewerten, sowie instrumentelles oder prozedurales Wissen und Erfahrungswerte, die dem Täuschenden aufzeigen, welche Beeinflussungstechnik mit welchen Mitteln unter welchen Bedingungen angewendet werden kann (vgl. Fobbe 2011: 188).

Der Beschuldigte muss also fortwährend die Reaktion des Vernehmungsbeamten in Bezug auf seine Darstellung überprüfen, durch entsprechendes Self-Monitoring Veränderungen erkennen und flexibel reagieren können (vgl. Jupe et al. 2018: 630). Er versucht daher Verhaltensweisen, die der Vernehmer als Täuschungskorrelat deuten würde, zu vermeiden (vgl. Niehaus 2003c: 538). Sobald er das Gefühl hat, dass sich die gewünschte Impression nicht auf das Gegenüber überträgt, kann beziehungsweise muss er versuchen, diese Impression über eine andere Selbstdarstellungstechnik herzustellen (vgl. Leary und Kowalski 1990: 43).

Dementsprechend ist eine konsistente Falschdarstellung in einer Vernehmung kognitiv anspruchsvoll, was dem Vernehmer die Möglichkeit eröffnet, die Vernehmung diesbezüglich so zu gestalten, dass die Aufrechterhaltung der unwahren Aussage beziehungsweise dieses Images für den Beschuldigten kognitiv zunehmend schwieriger wird (vgl. Vrij et al. 2017: 16). Antworten auf erwartbare Fragen beispielsweise können von dem Beschuldigten vorbereitet

werden. Solche Fragen sind demnach kognitiv weniger anspruchsvoll als unerwartete Fragen, deren Antworten erst noch konstruiert werden müssen (vgl. Jupe et al. 2018: 623). Dies führt in Theorie und Praxis zu der verbreiteten Annahme der sogenannten Undeutsch-Hypothese, nach der eine wahre Darstellung einer Aussage detailreicher und konsistenter als eine unwahre, konstruierte Aussage ist und damit eine höhere Aussagequalität aufweist (vgl. Undeutsch 1967: 126). Diverse Studien haben jedoch aufgezeigt, dass diese Hypothese zumindest in Bezug auf ihren Absolutheitsanspruch angezweifelt werden muss (vgl. etwa Steck et al. 2010: 14 oder Granhag und Vrij 2005: 46 m.w.N.).

Das vermeintliche Wissen um die Falschdarstellung und eine bewusste kognitive Aufladung des Beschuldigten birgt aber auch Gefahren. Signalisiert der Vernehmungsbeamte dem Beschuldigten beispielsweise seine Skepsis, dann gerät der Beschuldigte zunehmend unter Druck, den Vernehmer überzeugen zu müssen. Lässt sich der Beschuldigte dies etwa durch zunehmende Nervosität anmerken und orientiert sich der Vernehmer an Täuschungsstereotypen, dann droht der so genannte Othello-Fehler, nach dem die jüngeren Verhaltensweisen als Beleg für die Falschdarstellung interpretiert werden (vgl. Ekman 2009: 169f.). Der Umstand, dass das Impression Management des täuschenden Beschuldigten intensiver ausfällt als bei einem Beschuldigten, der die Wahrheit spricht, kann in Verbindung mit einer Grundvoreingenommenheit des Vernehmungsbeamten diesen Fehler schon zu Beginn einer Vernehmung provozieren.

Des Weiteren ist Nervosität und die Motivation zu einer glaubwürdigen Darstellung grundsätzlich bei zu einer Vernehmung geladenen Personen, auch unabhängig von dem konkreten Status, anzunehmen (vgl. Jupe et al. 2018: 625), sodass das Mehr an Eindruckskonstruktion eines Täuschenden ohne vergleichbaren Maßstab bleibt und damit ausschließlich auf der subjektiven Interpretation des Vernehmenden beruht und damit fehleranfällig ist. Insofern darf Nervosität zum Beispiel per se nicht als Täuschungshinweis interpretiert werden (vgl. Granhag und Vrij 2005: 70). Die Evaluation verhaltensorientierter Diagnostik im Rahmen von Studien hat zudem aufgezeigt, dass der Mensch andere Personen zwar gut täuschen kann, Täuschungsversuche anderer

Menschen jedoch nur unzureichend identifizieren kann (vgl. Niehaus 2003c: 538 m.w.N.).

Einhergehend mit der zunehmenden kognitiven Belastung ist dennoch davon auszugehen, dass es bei Täuschungen zu einer Vernachlässigung bestimmter Verhaltensbereiche und der Vermittlung widersprüchlicher Informationen über unterschiedliche Kommunikationskanäle kommen kann beziehungsweise kommt (vgl. Niehaus 2003c: 538). Die kognitive Belastung kann demnach beispielsweise zu einer Verringerung oder Vernachlässigung der Körpersprache führen (vgl. Mann 2019: 410). Die strategische Eindruckskonstruktion bindet mentale Ressourcen und verlangt eine (fremde) Rollendarstellung, die im Fortgang einer Interaktion zunehmend schwieriger konsistent aufrecht zu erhalten ist (vgl. Volbert und Steller 2014: 210). Der Täuschende muss nämlich zwei unterschiedliche Vor- und Darstellungsreihen auseinanderhalten: die eine, „die der Lügner selbst für die wahre hält“ – und die zweite, „die er im Bewusstsein des Belogenen erzeugen möchte“ (Simmel 1992b: 409).

Der Beschuldigte muss seine Nervosität unterdrücken und andererseits versuchen, auf authentische Art und Weise einen überzeugenden und ehrlichen Eindruck zu machen. Er hat eine Falschdarstellung plausibel zu konstruieren, muss sich simultan selbst produzierte Informationen merken und gleichzeitig keine Hinweise auf mögliche Unstimmigkeiten zulassen (vgl. Volbert und Dahle 2010: 36). Der Beschuldigte muss in seinem Rollenverhalten demnach dramaturgische Loyalität, Disziplin und Sorgfalt (vgl. Goffman 2009: 193ff.) zeigen, damit er sich nicht verrät und vertrauens- und glaubwürdig wirkt.

Dies kann dazu führen, dass er sich zu sehr kontrolliert und dadurch Verhaltensmuster zeigt, die auf den Beobachter geplant, einstudiert und unspontan wirken. So werden beispielsweise emotionale Regungen vermieden, sofern diese nicht im Sinne der Eindruckskonstruktion als notwendig erachtet werden. In der Konsequenz kann der Beschuldigte ein im Vergleich unnatürlich starres und gehemmtes Verhalten zeigen, da Menschen grundsätzlich auch Regungen zeigen, die nicht zwingend notwendig sind und dessen sie sich nicht immer bewusst sind (vgl. Mann 2019: 410).

Nach Goffman (2009: 10) zeigt sich in diesem Umstand eine „fundamentale Asymmetrie des Kommunikationsprozesses“. Die Glaubwürdigkeitszuschreibung von gesendeten Informationen ist von dem Grad der Bewusstheit, mit dem diese Informationen übermittelt werden, abhängig. Als unbewusst übermittelt wahrgenommene und damit nur schwer zu kontrollierende Informationen werden glaubwürdiger bewertet als bewusst übermittelte Darstellungen (vgl. Goffman 2009: 10). Während sich der Sender in der Regel nur seiner verbalen Informationsquelle bewusst ist, sind dem Empfänger sowohl der verbale als auch der nonverbale Kommunikationskanal als Informationsquelle zugänglich, die er zum Abgleich der Informationen nutzen kann (vgl. Goffman 2009: 10f.). Mithilfe der zusätzlich übermittelten nonverbalen Informationen kann der Vernehmungsbeamte also die wesentlich leichter manipulierbaren verbalen Informationen hinsichtlich ihres Wahrheitsgehaltes überprüfen.

Eine erfolgreiche Falschdarstellung setzt demnach zwei Täuschungen voraus, die nach Köhnken als primäre und sekundäre Täuschung bezeichnet werden (vgl. Köhnken 1990: 155). Während sich die primäre Täuschung auf die inhaltliche Konstruktion einer Aussage bezieht, beinhaltet die sekundäre Täuschung die strategische Selbstpräsentation als glaubwürdiger Kommunikator (vgl. Volbert und Heering 2017: 226).

Diese Selbstdarstellung basiert auf der Nutzung entsprechender Impression Management-Techniken. Zur Konstruktion von Eindrücken müssen Falsch aussagende dabei auf Alltagsvorstellungen beziehungsweise kognitive Schemata zurückgreifen, welche Verhaltensweisen oder Äußerungen gegen ihre Glaubwürdigkeit sprechen könnten, um diese Verhaltensweisen zu vermeiden (vgl. Volbert und Dahle 2010: 35). In diesem Sinne ist davon auszugehen, dass motivationsbezogene Merkmale wie beispielsweise das Zugeben von Erinnerungslücken, das spontane Korrigieren eigener Angaben oder selbstbelastende Aussagen seltener in Falschaussagen zu finden sind, weil sie dem eigenen Alltagswissen nach einer positiven Selbstpräsentation zuwiderlaufen (vgl. Volbert und Steller 2014: 210). Das Fehlen solcher Aussageelemente, die in der Alltagsvorstellung Lügenindikatoren darstellen oder auf Inkompetenz deuten könnten, kann demnach eher auf eine unwahre denn auf eine wahre Darstellung hindeuten (vgl. Volbert und Heering 2017: 226).

Problematisch ist jedoch, dass sich sowohl der Vernehmungsbeamte als auch der Beschuldigte auf die gleichen Stereotype stützen. Ein polizei- und vernehmungserfahrener Beschuldigter bezieht daher die Stereotype des Vernehmungsbeamten in seine Eindruckskonstruktion mit ein. Erkennt der Vernehmungsbeamte die Strategie des Beschuldigten nicht, sind in der Folge die objektiven Täuschungskorrelate den stereotypen Überzeugungen des Vernehmungsbeamten häufig sogar genau entgegengesetzt (vgl. Niehaus et al. 2009: 673). Zudem muss der Vernehmungsbeamte zwischen der sozial legitimen Falschdarstellung zur Imagewahrung im Rahmen der Interaktion, die der Vernehmende möglicherweise auch selbst betreibt, und der tatsächlichen Falschdarstellung im Zusammenhang mit einer Falschaussage differenzieren können (vgl. Granhag und Vrij 2005: 45).

Weiter muss berücksichtigt werden, dass der Vernehmungsbeamte während seiner Detektionsversuche selber gesprächsstrategisch interagieren muss. Es ist einfacher Falschdarstellungen aufzudecken, wenn man sich darauf konzentrieren kann und nicht gleichzeitig interagieren muss (vgl. Furnham und Taylor 2011: 155). Es ist anzunehmen, dass ein entsprechend sensibilisierter Anwalt des Beschuldigten im Sinne seines Mandanten zum Beispiel verstärkt auf dessen Darstellung achtet und bei nachteiligen Klientenverhalten interveniert.

Die Fähigkeit, die Perspektive des Gegenübers einzunehmen, kann dem Vernehmungsbeamten helfen, das Nutzenkalkül der jeweiligen Darstellung einzuschätzen. Aus dieser Perspektive kann der Aufwand, den es für den Beschuldigten macht, seine Fremddarstellung zu konstruieren, mit dem potenziellen Vorteil verglichen werden, den er mit dieser Falschdarstellung erreichen kann. Der Vernehmungsbeamte kann diesbezüglich zum Beispiel in dem Wissen um den Vernehmungskontext versuchen zu beurteilen, ob ein Falschaussagender das Risiko eingeht, vermeintlich selbstschädigende Inhalte in seine Aussage einfließen zu lassen. Je weniger der Beschuldigte im eigenen Interesse zu handeln scheint, umso eher kann diese Darstellung also als glaubwürdig attribuiert werden (vgl. Fiedler 1989: 135f.).

Darüber hinaus kann das Wissen um die Nutzung negativer Darstellungstechniken im Vernehmungskontext dem Vernehmer helfen, Gesprächs- und Argumentationsmuster des Beschuldigten dahingehend zu entschlüsseln, dass sie dessen Attributionsdilemma aufzeigen und die Motivation des Beschuldigten, das eigene Image vor Schaden schützen zu wollen. Die Akteur-Beobachter-Divergenz ergänzt diese Annahme, da „identisches Verhalten interne Attributionen bei denjenigen Menschen auslösen, die es beobachten, und externe Attributionen bei Menschen verursachen kann, die es ausführen“ (Aronson et al. 2004: 126). Dementsprechend kann das Aussageverhalten ein Indiz dafür sein, dass der Beschuldigte versucht, sein eigenes Fehlverhalten imagewährend darzustellen. Das Fehlen von strategischer Selbstdarstellung wiederum kann von dem Vernehmenden positiv beziehungsweise als glaubwürdig gedeutet werden (vgl. Volbert und Heering 2017: 226). In dem Wissen um die strategische Selbstpräsentation des Beschuldigten gilt es demnach eher nach den Verhaltenszielen und nicht nach den Verhaltensursachen zu suchen (vgl. Niehaus et al. 2009: 673).

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass die Glaubwürdigkeit des Beschuldigten in der Vernehmung letztlich ein Zuschreibungs- und Aushandlungsprodukt der beteiligten Akteure ist und folglich auf der konkreten Interaktion basiert. Das Wissen um die Eindrucks motivation und Eindrucks konstruktion in der Vernehmungssituation bietet dem Vernehmungsbeamten die Möglichkeit, Impression Management-Techniken des Beschuldigten zu identifizieren. Auf diese Weise können wahre und unwahre Darstellungen beurteilt und in den Gesamtkontext eingeordnet werden. Die Beurteilung der Glaubwürdigkeit des Beschuldigten erstreckt sich damit aber nicht auf eine dauerhafte personale Eigenschaft, „da man sicher nie auf jemanden treffen wird, der immer die Wahrheit sagt, und ebenso selten jemanden findet, der ständig lügt“ (Schneider et al. 2015: 342). Der Glaubwürdigkeit als Teil der persönlichen Zuverlässigkeit der aussagenden Person kommt aber dennoch die Bedeutung einer Beurteilungshilfe beziehungsweise Hilfstatsache hinsichtlich der Glaubhaftigkeit der Aussage zu (vgl. Eisenberg 2017: Rn. 1426). Das Wissen um die Anwendung bestimmter Impression Management-Techniken kann daher die Detektion von Falschdarstellungen anhand beispielsweise der

merkmalsorientierten Inhaltsanalyse effektiv um eine Beurteilungsheuristik in Bezug auf die motivationsbasierten Inhalte beziehungsweise die entsprechende Selbstdarstellung des Beschuldigten ergänzen. Die Beurteilung ist jedoch nur bedingt belastbar, da das Ausmaß der Eindruckstechniken, die angestrebten Selbstbilder und die jeweiligen Techniken des Beschuldigten von zu vielen situativen und intraindividuellen Faktoren abhängig ist, deren Erschließung dem Vernehmungsbeamten im Rahmen eines Gesprächs, in dem sich der Vernehmende zudem nicht ausschließlich auf die Detektion entsprechender Techniken konzentrieren kann, sondern parallel noch selber interagieren muss, nicht in Gänze möglich ist. Zudem kommt Verhaltensmerkmalen als Resultat von Ausdrucksprozessen objektiv kein ausreichender Hinweiswert zu, der für Einzelfallbeurteilungen ausschlaggebend sein kann (vgl. Niehaus et al. 2009: 673).

7 Kritische Reflexion und Implikation für die Praxis

Nach der Impression Management-Theorie ist die gezielte Selbstdarstellung normales Interaktionsverhalten und kann und wird daher auch vom Vernehmungsbeamten sowie vom Beschuldigten angewandt. Der Beschuldigte kann dabei Selbstdarstellungstechniken nutzen, um sich als integre und moralisch gefestigte Persönlichkeit darzustellen und Unsicherheiten und Nervosität zu kaschieren. Der Vernehmungsbeamte greift seinerseits auf Selbstdarstellungstechniken zurück, um möglichst vertrauensvoll zu wirken und den für den Beschuldigten negativen Vernehmungskontext zu entschärfen.

Das Handeln der Akteure stellt damit (in Teilen) manipulatives Handeln dar, da die Interaktanten wollen, dass ihr Gegenüber „etwas Bestimmtes tut, glaubt, denkt oder etwas Bestimmtes nicht denkt, tut, glaubt, denkt“ (Sachse 2019: 35). Die wesentlichen Elemente der manipulativen Handlungen sind Täuschung und Verschlüsselung der jeweiligen intendierten Ziele. Durch die Täuschungen versuchen die Akteure die Situationsrahmung des Gegenübers zu ihren Gunsten zu transformieren und nehmen damit bewusst Einfluss auf die Situationsdefinition. Die entsprechenden (manipulativen) Handlungen der Interaktionspartner sind für die Akteure damit nur bedingt vorhersehbar, da sie nicht transparent gemacht werden. Sie sind für die Beziehung zwischen dem

Vernehmer und dem Beschuldigten zunächst auch nicht schädlich, sondern lediglich Teil der sozialen reziproken Interaktion (vgl. Sachse 2019: 36, 38). Ob die Versuche der Eindruckskontrolle erfolgreich sind und man von dem Gesprächspartner auch so wahrgenommen wird, wie man es intendiert hat, hängt dabei von verschiedenen Faktoren ab: Der Vernehmungskontext als solcher ist gekennzeichnet von zahlreichen Besonderheiten, die diesen von einer gewöhnlichen Alltagskommunikationssituation unterscheiden und die Kommunikation beziehungsweise den Aufbau einer Arbeitsbeziehung erschweren. Die unterschiedliche Interessenlage der Beteiligten, die Asymmetrien, die unterschiedlichen Status, die zwangskommunikativen Elemente innerhalb der Vernehmung und nicht zuletzt die unkooperative Grundhaltung des Beschuldigten sowie die entsprechenden Rollenstereotype kontextuieren zunächst die Interaktion und damit die Ausgangsbeziehung zwischen Vernehmenden und Beschuldigten.

Gleichwohl eröffnen sich dem Vernehmungsbeamten durch die kommunikations- und sozialpsychologischen Prozesse im Rahmen einer Interaktion Möglichkeiten, die Situation und die Beziehung umzudefinieren und damit ein vertrauensvolles Verhältnis zu dem Beschuldigten aufzunehmen. Eine entsprechende Neukontextuierung setzt jedoch voraus, dass der Vernehmungsbeamte zum einen um die Besonderheit der Ausgangssituation insbesondere für den Beschuldigten weiß und zum anderen bewusst in eine symmetrische Kommunikation investiert. Ziel respektive Eindrucks motivation dieser Investition ist nicht das Herbeiführen eines Geständnisses, sondern das Vernehmungsgespräch als solches.

Kommunikation, die über die Verschriftlichung der Formalia einer Beschuldigtenvernehmung hinausgeht, darf nicht als Selbstverständlichkeit betrachtet werden, sondern muss aufgrund des ausschließlich negativen Folgepotentials für den Beschuldigten eher als anzustrebende Ausnahme verstanden werden. Der Beschuldigte muss in diesem Zusammenhang also kommunikativ davon überzeugt werden, dass es sich lohnt, zu kooperieren. Diesbezüglich kommt dem Eindruck, den der Vernehmungsbeamte auf den Beschuldigten macht, eine besondere Rolle zu. Der Vernehmende muss sich auf eine Art und Weise darstellen, „die bei anderen einen Eindruck hervorruft, der sie veranlasst, freiwillig mit seinen Plänen übereinzustimmen“ (Goffman 2009: 7f.).

Der Impression Management-Ansatz kann hier allerdings an Grenzen stoßen, wenn der Beschuldigte beispielsweise aus einem anderen Kulturkreis mit anderen Konventionen oder bestimmten grundsätzlich polizeiabwehrenden kriminellen Milieus entstammt. Ebenso erschweren Alters-, Sprach-, Wortschatz-, Status- und charakterliche Differenzen sowie die unterschiedlichen Geschlechter zwischen den Akteuren die Interaktion, aber möglicherweise auch die in Rede stehende Straftat beziehungsweise der dieser innewohnende (vom Vernehmungsbeamten subjektiv zubemessene) Unrechtsgehalt. Die vom Vernehmer angestrebte Beziehung ist zwar „nur“ eine Arbeitsbeziehung, gleichwohl spielen auch in dieser Arbeitsbeziehung Sympathie und Antipathie eine Rolle und wirken trotz aller Professionalität auf die Beziehung ein.

In der Praxis werden Beschuldigte in der Regel zudem regelmäßig von Rechtsanwälten vertreten, aus deren rationaler Perspektive heraus eine Kooperationsbereitschaft nur sinnvoll ist, sofern diese sich in Bezug auf den Strafraum positiv für ihren Mandanten auswirkt. Hier stößt der Impression Management-Ansatz genauso an Grenzen wie in der Konstellation, dass ein Beschuldigter von vornherein beharrlich jegliche Kommunikation verweigert.

Der Prozess der Aushandlung der Beziehung erstreckt sich über die gesamte Vernehmung. Je nach Gesprächspartner und Kontext können hinsichtlich der Beziehung „potentiell alle möglichen Elemente und Ebenen des sprachlichen Ausdrucks von Relevanz sein“ (Adamzik 1994: 371). Die Akteure können sich demnach nie sicher sein, inwieweit das eigene Verhalten von dem Gegenüber interpretiert wird. Watzlawicks bekanntes Axiom „*Man kann nicht nicht kommunizieren*“ (Watzlawick et al. 2017: 60; Hervorh. im. Orig.) ist daher in der Form „Man kann sich nicht *nicht* verhalten“ (Watzlawick et al. 2017: 58; Hervorh. im Orig.) auch auf die Impression Management-Theorie und den Vernehmungskontext übertragbar. Diese Erkenntnis eröffnet sowohl für den Vernehmungsbeamten als auch für den Beschuldigten zahlreiche Möglichkeiten, die Situation durch gezielte Selbstdarstellungen zu beeinflussen und zu verändern, da der Eindruck einer Person ein Produkt der Interaktion, also „etwas gemeinsam Hergestelltes“ (Goffman 2009: 231) ist.

Vor diesem Hintergrund ist die Interaktion in der Vernehmung durch ihre Ergebnisoffenheit grundsätzlich zwar eine risikobehaftete Kommunikationssituation, gleichzeitig aber eine Situation, die trotz des Vernehmungskontextes die Möglichkeit bietet, eine Beziehung zum Beschuldigten aufzubauen. Durch den Einsatz von Selbstdarstellungstechniken und dem dadurch konstruierten Fremdbild ist es dem Vernehmer kommunikativ möglich eine soziale Realität herzustellen, die die für den Beschuldigten negativen Rahmenbedingungen des Vernehmungskontextes aufhebt und die Beziehung stabilisiert. Er kann dadurch Einfluss auf die sozialen Identitäten und die Rollen nehmen und damit eine Beziehung herstellen und situieren (vgl. Holly 2001a: 1384).

Das manipulative Handeln im Sinne der Impression Management-Theorie ist demnach ein Aspekt sozialer Kompetenz (vgl. Sachse et al. 2011: 57) und korrespondiert mit der Beziehungskompetenz des Vernehmers, beobachtetes Verhalten als Beziehung zu deuten und Beziehungen einzugehen (vgl. Adamzik 1994: 361). Der Aspekt der Täuschung des Beschuldigten darf daher nicht als moralisch verwerflich oder gar rechtswidrige Handlung verstanden werden, vielmehr ist in diesem Zusammenhang von einer „positiven Zweckmäßigkeit“ (Simmel 1992a: 389) der entsprechenden Eindruckstechniken auszugehen. Trotzdem kann eingewendet werden, dass die angestrebte Förderung der Aussagebereitschaft als inhaltlich neutrales Vernehmungsziel in der Konsequenz auch als geständnisorientiertes Vorgehen interpretiert werden kann. Die Grenzen zwischen Aussage- und Geständnisbereitschaft verschwimmen in dem Moment, in dem über die Aussage das Geständnis intendiert wird und die Begriffe synonym verwendet werden (vgl. Volbert und May 2016: 6). Umso wichtiger ist die authentische und ehrliche Selbstdarstellung des Vernehmungsbeamten im Unterschied zu einer bloßen hypothesenkonfirmierenden Vernehmungseinstellung (vgl. Feinbier 2015: 35).

Das Gelingen von Interaktion und damit das Aufrechterhalten einer sozialen Beziehung basiert auf der Einhaltung gewisser Konventionen beziehungsweise gegenseitig geteilter Erwartungen an das Verhalten anderer. In diesem Sinne können die Täuschungen des Vernehmungsbeamten im Rahmen der Nutzung der Eindruckstechniken als sozial legitim angesehen werden, gleichwohl ist jede Form der Manipulation insbesondere im Kontext einer Vernehmung kritisch zu hinterfragen.

Aufgrund der Reziprozität in der Interaktion stellen sowohl das aktive sendungsfokussierende Impression Management als auch das rezeptive Impression Management zentrale Steuerungsmechanismen zur Identitätsstiftung und zur interpersonellen Verständigung in der Vernehmung dar (vgl. Kordowski 1999: 35). Der Vernehmende muss sich dieser Aspekte beziehungsweise der Reziprozität bewusst sein und die Fähigkeit besitzen, die Perspektive seines Gegenübers einzunehmen (vgl. Höflich 2016: 22). Aus diesem Rollenverständnis heraus kann er gezielt in die Beziehung zum Beschuldigten investieren und ihm auf einer möglichst symmetrischen Kommunikationsebene begegnen. Rezeptiv erkanntes Impression Management des Beschuldigten kann durch dissonanzreduzierende Fragen einerseits bestärkt werden, um die Beziehung und die Gesprächsatmosphäre zu festigen und zu verbessern, andererseits aber auch taktisch genutzt werden, um Dissonanzen zu erkennen und die Vernehmung entsprechend zu steuern.

Da die Vernehmung kein anlassloses Alltagsgespräch ist, sondern der Aufklärung eines strafrechtlich relevanten Sachverhalts dient, gibt es dementsprechend auch Gesprächsphasen in der Vernehmung, in denen die geltenden Konventionen vorsätzlich verletzt werden. Vernehmungen sind geprägt von Fragen, Vorhalten, Unterstellungen und dergleichen. Insofern fokussiert sich die Anwendung von Impression Management vor allem auf gesprächsneutrale Themen vor einer Vernehmung beziehungsweise auf das generelle, rahmende Verhalten des Vernehmungsbeamten, zum Beispiel indem er den Beschuldigten zu Beginn der Vernehmung bei seiner Sachverhaltsdarstellung nicht unterbricht und ihm generell empathisch konzentriert, interessiert und zunächst ohne Vor(beh)alte aktiv zuhört (vgl. Brandon et al. 2018: 143). Die Anwendung von Eindruckstechniken birgt jedoch selbst in dieser Anwendung die Gefahr, dass ungewollte und für die Beziehung nachteilige Eindrücke entstehen.

Im Rahmen der Impression Management-Theorie wird weiter angenommen, dass es sich bei einer unwahren Darstellung des Beschuldigten um ein zielgerichtetes Verhalten handelt und dass gerade eine lügende Person dementsprechend stark motiviert ist, einen glaubwürdigen Eindruck seiner Person zu

konstruieren. Daher wird sie versuchen, jegliche Verhaltensweisen zu vermeiden, die gemäß verbreiteter Stereotypen als Begleiterscheinungen von Lügen gelten und somit von jeweiligen Kommunikationspartner als Anzeichen von Unaufrichtigkeit interpretiert werden könnten.

Wird in der Vernehmungssituation das Selbstbild des Beschuldigten beispielsweise durch kritisches Nachfragen des Vernehmungsbeamten oder aber ganz allgemein durch den Kontext der Beschuldigtenvernehmung gefährdet, greift der Beschuldigte auf Selbstdarstellungstechniken zurück, die ihm helfen, das Attributionsdilemma zu überwinden und seine soziale Identität in Einklang mit dem gewünschten glaubwürdigen Fremdbild zu konstruieren. So ist die Glaubwürdigkeit des Beschuldigten keine inhärente personale Eigenschaft, sondern ein Aushandlungsprodukt, welches sich aus der konkreten Interaktion ergibt. Für den Vernehmungsbeamten bedeutet dies, dass die Glaubwürdigkeit des Beschuldigten insofern erhandelt werden kann, als dass das gezielte Aufbauen von Vertrauen durch Impression Management sich nicht nur auf die Redlichkeit des Gegenübers auswirkt, sondern gleichzeitig positiv auf die Gültigkeit und Anwendung des Kooperationsprinzips und damit auf eine wahre Aussage (vgl. Fobbe 2011: 188). So werden in wahren Aussagen etwa das Zugeben von Erinnerungslücken, das spontane Korrigieren eigener Angaben oder selbstbelastende Aussagen häufiger als in einer unwahren zu finden sein. Meissner et al. (vgl. 2014: 478f.) stellten dazu korrespondierend in einer Metastudie fest, dass dieser Ansatz signifikant mehr wahre Geständnisse produziert als ein anklagender, geständnisorientierter Ansatz.

Da sich die Akteure jedoch auf die gleichen Stereotype stützen und ihre Urteile auf dieser Basis bilden, besteht die Gefahr, die manipulative Eindruckskonstruktion des Beschuldigten als solche nicht identifizieren zu können. Die Anwendung und Detektion von Impression Management wird somit zu einem Interaktionsspiel (vgl. Sachse 2014: 38). Dieses Interaktionsspiel erfordert nicht nur soziale und emotionale Kompetenzen auf Seiten des Vernehmers, sondern auch das analysierende Verstehen der jeweiligen Sprechakte und die damit korrespondierende Entwicklung im Verlauf des dialogischen Gesprächs (vgl. Feinbier 2015: 37). Dies impliziert gleichfalls die Fähigkeit, sich vorherr-

schender Stereotype bewusst zu sein und sich in der Interaktion adäquat darzustellen. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass Impression Management Teil einer jeden Interaktion ist und daher zwischen möglicherweise unbewusst sozial legitimen Täuschungen im Rahmen der Gesichtswahrung, wie sie etwa der Vernehmungsbeamte im Zusammenhang mit dem Aufbau einer Beziehung vollzieht, und der tatsächlichen Falschdarstellung im Zusammenhang mit einer Falschaussage differenziert werden muss (vgl. Granhag und Vrij 2005: 45).

Der Impression Management-Ansatz zeigt nicht nur Potentiale auf, sondern stellt gleichzeitig praktische Instrumente respektive Techniken bereit, deren reflektierte Anwendung den Aufbau einer Arbeitsbeziehung in der Beschuldigtenvernehmung positiv beeinflussen kann. Diese Techniken sind im Vernehmungskontext nicht neu und werden in der Praxis bereits in Teilen regelmäßig angewandt. Der Impression Management-Ansatz rahmt und konzeptionalisiert diese Techniken jedoch für die praktische Anwendung in der Vernehmung. Gleichwohl bleiben Versuche der Eindruckskontrolle der Akteure immer abhängig von der Situation, der konkreten Personenkonstellation, subjektiven Empfindungen sowie den Interpretationen durch die Interaktionspartner, sodass Techniken situativ wirksam, in einer anderen Situation aber unwirksam sind oder den gegenteiligen Effekt erzeugen können.

Die gezielte Anwendung der Techniken bedarf daher fundierten Hintergrundwissens verschiedener wissenschaftlicher Disziplinen. Die sozial-, rechts-, und kommunikationspsychologischen Hintergründe des Ansatzes sind entscheidend, um das beziehungsfördernde und gesprächssteuernde Potential des Impression Management in der Praxis anzuwenden. Dieses interdisziplinäre Grundlagenwissen muss jedoch auch entsprechende Erkenntnisse der angewandten Linguistik umfassen, da die Aushandlung einer Beziehung in der Vernehmung letztlich auf dem Verständnis beruhen muss, trotz des Vernehmungskontextes, ein Gespräch zu führen. Das Vernehmungsgespräch ist zwar eine Sonderform eines normalen alltäglichen Gesprächs, gründet jedoch auf denselben Regeln und der Einhaltung sowie Wahrung von sozialer Konventionen. So werden zum Beispiel Höflichkeit und die Bereitschaft zu Kon-

sens oder Kompromiss insbesondere durch „alle Formen vorsichtig-zurückhaltend-abschwächenden Ausdrucks (im Deutschen speziell Partikeln und Adverbien, Konjunktivgebrauch, Modalverben usw.)“ (Adamzik 1994: 371) ausgedrückt. Ein Aufzeigen einer gemeinsamen Gruppenzugehörigkeit oder eines gemeinsamen Hobbys beziehungsweise gemeinsamer Interessen kann beispielsweise durch eine hohe Fach- und Fremdwortdichte oder die Nutzung dialektaler und gruppenspezifischer Redewendungen aufgezeigt werden (vgl. ebd.). Entsprechende linguistische Kenntnisse können dem Vernehmungsbeamten, sofern dieser sie authentisch vermitteln (kann), helfen, die Kommunikation zu vereinfachen und die Beziehung zum Beschuldigten zu sichern.

Hinsichtlich der kriminalistischen Aus- und Fortbildung bedeutet dies nicht nur die Notwendigkeit einer intensiven Vermittlung der interdisziplinären Grundlagen des Ansatzes, sondern gleichzeitig auch die Vermittlung basiskommunikativer Aspekte. Neben den konkreten Eindruckstechniken, muss nämlich auch das Verständnis für die Gründe der Anwendung vermittelt werden. Praktische Anwendung ohne theoretisches Wissen ist demnach bloßes Handwerk und verhindert dadurch eine wissenschaftlich fundierte Aufwertung und damit kriminalpolizeiliche Arbeitsqualität im Vernehmungskontext.

Darüber hinaus kann das Impression Management eine nützliche Heuristik für die Beurteilung der Glaubwürdigkeit eines Beschuldigten sein. Insbesondere in Fallkonstellationen, in denen kognitionsbezogene Merkmale in der Glaubhaftigkeitsanalyse dadurch entwertet werden, dass ein Beschuldigter im Rahmen seiner Falschdarstellung auf Erfahrungswissen und vielfältige Medieninhalte in der Berichterstattung und den sozialen Netzwerken zurückgreifen kann. Im Gegensatz zu einer kognitiv aufwändigen Glaubhaftigkeitsdiagnostik ermöglichen die aus dem Alltag entstammenden Entscheidungsregeln zur Glaubwürdigkeitsattribution relativ schnelle und kognitiv relativ wenig aufwändige Entscheidungen (vgl. Niehaus et al. 2009: 669). Hinsichtlich der tatsächlichen Beurteilung der Glaubhaftigkeit einer Aussage stellt die Interpretation des Impression Management des Beschuldigten allerdings lediglich eine wenig belastbare, aber ergänzende subjektive Beurteilungsmöglichkeit der Glaubwürdigkeit als Teil der Glaubhaftigkeit dar.

Das tatsächliche Potential und die Relevanz des Impression Management in der polizeilichen Beschuldigtenvernehmung kann abschließend jedoch nur durch eine systematische Erforschung in der Praxis erfasst werden. Bloßes Erfahrungswissen reicht nicht aus, da Getäuschte in der Praxis keine oder nur selten korrigierende Rückmeldung erhalten, sodass Situationen, in denen beispielsweise Täuschungsversuche aufgedeckt werden konnten zu einer Übergeneralisierung von Urteilserfolgen führen (vgl. Niehaus et al. 2009: 673). In der Praxis zeigen Beschuldigte zudem eine große Bandbreite an Täuschungsstrategien (vgl. Strömwall und Willén 2011: 277f.).

Die Anwendung gültiger Kriterien hinsichtlich möglicher Täuschungen bedarf daher eines validen und zuverlässigen Feedbacks (vgl. Granhag und Vrij 2005: 48). Neben der konkreten Wirkungsweise beziehungsweise möglichen Verzerrungen von Impression Management durch den Vernehmungskontext, kann demnach insbesondere die Erforschung der Eindruckstechniken im Hinblick auf Täuschungsverhalten weiter Aufschluss über Prozesse geben, die aussagepsychologische Phänomene erklären und so in Verbindung mit kognitionspsychologischen Erkenntnissen einen Beitrag zu einer verlässlicheren Beurteilung einer Aussage leisten.

Die vorliegende Arbeit zeigt damit auf, dass der Impression Management-Ansatz grundsätzlich auf den Vernehmungskontext übertragbar ist und Eindruckstechniken sowohl vom Vernehmungsbeamten als auch vom Beschuldigten angewendet werden (können). Aktives sendungsfokussierendes sowie rezeptives Impression Management können zudem dem Vernehmungsbeamten helfen, eine Arbeitsbeziehung zwischen Vernehmenden und Beschuldigten zu konstituieren, den Gesprächsverlauf zu steuern und mit den aufgezeigten Einschränkungen die Glaubwürdigkeit des Beschuldigten zu bewerten. Das Wissen um die dargestellten Vorgänge kann damit zu Verbesserungen auf der konkreten Handlungsebene der Vernehmungspraxis beitragen. Insofern ist allein der mit dieser Arbeit verbundene heuristische Denkanstoß als Mehrwert und Implikation für die Praxis zu werten, die bisherigen Vernehmungsansätze und Vernehmungstechniken kritisch zu hinterfragen und die dargestellten Ansätze zu reflektieren.

Literaturverzeichnis

Abels, Heinz (2010): Interaktion, Identität, Präsentation. Kleine Einführung in interpretative Theorien der Soziologie. 5. Auflage, Wiesbaden.

Adamzik, Kirsten (1994): Beziehungsgestaltung in Dialogen. In: Gerd Fritz und Franz Hundsnurscher (Hg.): Handbuch der Dialoganalyse, Tübingen, S. 357-374.

Arielli, Emanuele (2005): Unkooperative Kommunikation. Eine handlungstheoretische Untersuchung (Grundlagen der Kommunikation und Kognition, Band 1). Zugl.: Berlin, Techn. Univ., Diss., 2002, Münster.

Arkin, Robert M. (1981): Self-Presentation Styles. In: James T. Tedeschi (Hg.): Impression management theory and social psychological research, New York, S. 311–333.

Aronson, Elliot; Wilson, Timothy D.; Akert, Robin M. (2004): Sozialpsychologie. 4., aktualisierte Auflage, München.

Artkämper, Heiko; Schilling, Karsten (2018): Vernehmungen. Taktik, Psychologie, Recht. 5., überarbeitete Auflage, Hilden/Rhld.

Auer, Peter (1986): Kontextualisierung. In: *Studium Linguistik* (19), S. 22-47.

Baldwin, Mark W.; Frey, Dieter; Irle, Martin (Hg.) (1998): Motivations- und Informationsverarbeitungstheorien (Theorien der Sozialpsychologie, Band 3), Stuttgart.

Banscherus, Jürgen (1977): Polizeiliche Vernehmung. Formen, Verhalten, Protokollierung; eine empirische Untersuchung aus kommunikationswissenschaftlicher Sicht (BKA-Forschungsreihe, Band 7), Wiesbaden.

Bazil, Vazrik (2005): Impression Management. Sprachliche Strategien für Reden und Vorträge, Wiesbaden.

Beck, Klaus (2017): Kommunikationswissenschaft. 5., überarbeitete Auflage, Konstanz, München.

Beck, Reinhilde (2006): Konflikt-Coaching und Verhandlungsführung. Strategien - Tools - Materialien (Blaue Reihe: SozialManagement Praxis), Augsburg.

Becker-Mrotzek, Michael (2001): Gespräche in Ämtern und Behörden. In: Klaus Brinker, Gerd Antos, Wolfgang Heinemann und Sven F. Sager (Hg.): Text- und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. Linguistics of text and conversation. An international handbook of contemporary research (Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft /HSK, Band 16.2), Berlin, S. 1505-1525.

Behr, Rafael (2019): Verdacht und Vorurteil. Die polizeiliche Konstruktion der "gefährlichen Fremden". In: Christiane Howe und Lars Ostermeier (Hg.): Polizei und Gesellschaft. Transdisziplinäre Perspektiven zu Methoden, Theorie und Empirie reflexiver Polizeiforschung, Wiesbaden, S. 17-45.

Belina, Bernd (2014): Was kritische Polizeiforschung sein könnte und sollte. Ein Beitrag zur Debatte. In: *sub|urban. zeitschrift für kritische stadtforschung* 2 (2), S. 61–64.

- Berger, Charles R.; Roloff, Michael E.; Roskos-Ewoldsen, David R. (Hg.) (2010): *The handbook of communication science*. Second edition, Thousand Oaks.
- Bernieri, Frank J.; Gillis, John S.; Davis, Janet M.; Grahe, Jon E. (1996): Dyad rapport and the accuracy of its judgment across situations. A lens model analysis. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (1), S. 110-129.
- Bierhoff, Hans-Werner; Frey, Dieter; Birbaumer, Niels-Peter; Kuhl, Julius; Schneider, Wolfgang; Schwarzer, Ralf (Hg.) (2016): *Selbst und soziale Kognition (Enzyklopädie der Psychologie: Sozialpsychologie, Band 1)*, Göttingen.
- Bingemer, Susanne (1994): Sozialpädagogin im Zwiespalt beim Beratungsgespräch im Asylbewerberheim. In: *Osnabrücker Beiträge zur Sprachtheorie* (49), S. 130-149.
- Birkner, Karin; Janich, Nina (Hg.) (2018): *Handbuch Text und Gespräch (Handbücher Sprachwissen, Band 5)*, Berlin, Boston.
- Bley, Rita (2012): *Vernehmer und Beschuldigte in Interaktion. Eine explorative Analyse von Vernehmungen in Kindesmisshandlungsfällen (Schriften zur empirischen Polizeiforschung, Band 14)*. Zugl.: Hildesheim, Univ., Diss., 2011, Frankfurt am Main.
- Blumer, Herbert (1981): Der methodologische Standort des symbolischen Interaktionismus. In: Joachim Matthes (Hg.): *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit (WV-Studium, 54/55)*. 5. Auflage, Opladen, S. 80-146.
- Bock, Michael (2019): *Kriminologie (Vahlen Jura Lehrbuch)*. 5., neu bearbeitete Auflage, München.
- Brandon, Susan E.; Wells, Simon; Seale, Colton (2018): Science-based interviewing. Information elicitation. In: *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling* 15 (2), S. 133-148.
- Breuer, Franz; Muckel, Petra; Dieris, Barbara (2019): *Reflexive Grounded Theory. Eine Einführung für die Forschungspraxis. Mit einem Beitrag von Antje Allmers*. 4, durchgesehene und aktualisierte Auflage, Wiesbaden.
- Brewer, Neil; Williams, Kipling D. (Hg.) (2005): *Psychology and law. An empirical perspective*, New York.
- Brinker, Klaus; Antos, Gerd; Heinemann, Wolfgang; Sager, Sven F. (Hg.) (2001): *Text- und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. Linguistics of text and conversation. An international handbook of contemporary research (Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft /HSK, Band 16.2)*, Berlin.
- Brinker, Klaus; Sager, Sven F. (2010): *Linguistische Gesprächsanalyse. Eine Einführung (Grundlagen der Germanistik, 30)*. 5., neu bearbeitete Auflage, Berlin.
- Brock, Alexander; Meer, Dorothee: Macht - Hierarchie - Dominanz - A-/Symmetrie: Begriffliche Überlegungen zur kommunikativen Ungleichheit in institutionellen Gesprächen. In: *Gesprächsforschung - Online Zeitschrift zur verbalen Interaktion* 2004 (5), S. 184-209.

- Brockmann, Claudia; Chedor, Reinhard (1999): Vernehmung. Hilfen für den Praktiker, Hilden/Rhld.
- Brunner, Christian Boris (2013): Portfolio-Werbung als Technik des Impression Management. Eine Untersuchung zur gegenseitigen Stärkung von Dachmarke und Produktmarken in komplexen Markenarchitekturen (Springer Gabler Research). Teilw. zugl.: Gießen, Univ., Diss., 2010. 2. Auflage, Wiesbaden.
- Brünner, Gisela; Fiehler, Reinhard; Kindt, Walther (Hg.) (2002): Angewandte Diskursforschung (Grundlagen und Beispielsanalysen, 1), Radolfzell.
- Bull, Ray (2018): PEACE-ful Interviewing/Interrogation. What Research Can Tell Us. In: Kazuo Shigemasu (Hg.): Diversity in harmony. Insights from psychology: proceedings of the 31st International Congress of Psychology, Hoboken, S. 191-210.
- Burleson, Brant R. (2010): The Nature of Interpersonal Communication: A Message-Centered Approach. In: Charles R. Berger, Michael E. Roloff und David R. Roskos-Ewoldsen (Hg.): The handbook of communication science. Second edition, Thousand Oaks, S. 145-163.
- Busam, Gerhard (1983): Das Geständnis im Strafverfahren. Kriminologische kriminalistische und kriminalpsychologische Aspekte (Forschungsreihe Kriminalwissenschaften, Band 7), Lübeck.
- Button, Graham; Lee, John R. E. (Hg.) (1987): Talk and social organization (Intercommunication, 1), Clevedon.
- Clages, Horst (2017a): Das strafprozessuale Ermittlungsverfahren. In: Horst Clages und Rolf Ackermann (Hg.): Der rote Faden. Grundsätze der Kriminalpraxis (Grundlagen, 32). Unter Mitarbeit von Lutz Belitz. 13., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg, S. 23-72.
- Clages, Horst (2017b): Polizeiliche Vernehmung. In: Horst Clages und Rolf Ackermann (Hg.): Der rote Faden. Grundsätze der Kriminalpraxis (Grundlagen, 32). Unter Mitarbeit von Lutz Belitz. 13., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg, S. 206-246.
- Clages, Horst; Ackermann, Rolf (Hg.) (2017): Der rote Faden. Grundsätze der Kriminalpraxis (Grundlagen, 32). Unter Mitarbeit von Lutz Belitz. 13., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg.
- Cleary, Hayley M. D.; Bull, Ray (2018): Jail inmates' perspectives on police interrogation. In: *Psychology, Crime & Law* 25 (2), S. 157-170.
- Cooley, Charles Horton (1902): Human Nature and the Social Order, New York.
- Cunningham, Carolyn (2013): Social Networking and Impression Management. Self-Presentation in the Digital Age, London u.a.
- Dahme, Heinz-Jürgen; Frisby, David; Rammstedt, Otthein (Hg.) (1992b): Georg Simmel: Aufsätze und Abhandlungen von 1894 bis 1900. Gesamtausgabe Band 5, Frankfurt am Main.
- DePaulo, Bella M. (2019): Lying in social psychology. In: Jörg Meibauer (Hg.): The Oxford handbook of lying (Oxford handbooks), Oxford, New York, S. 436-445.

- Deppermann, Arnulf (2008): Gespräche analysieren. Eine Einführung (Qualitative Sozialforschung, 3). 4. Auflage, Wiesbaden.
- Drew, Paul; Heritage, John (1992): Analyzing talk at work: An introduction. In: Paul Drew und John Heritage (Hg.): Talk at work: Interaction in institutional settings (Studies in interactional sociolinguistics, 8), Cambridge, S. 3-65.
- Drew, Paul; Heritage, John (Hg.) (1992): Talk at work: Interaction in institutional settings (Studies in interactional sociolinguistics, 8), Cambridge.
- DuBrin, Andrew J. (2011): Impression management in the workplace. Research, theory, and practice, New York.
- Ebert, Helmut; Fisiak, Iryna (2018): Bürgerkommunikation auf Augenhöhe. Wie Behörden und öffentliche Verwaltung verständlich kommunizieren können. 3., überarbeitete Auflage, Wiesbaden.
- Ehlich, Konrad; Rehbein, Jochen (1977): Wissen, Kommunikatives Handeln und die Schule. In: Herma Corinna Goeppert (Hg.): Sprachverhalten im Unterricht. Zur Kommunikation von Lehrer und Schüler in der Unterrichtssituation (Uni-Taschenbücher Pädagogik, Linguistik, Psychologie, Soziologie, 642), München, S. 36-114.
- Eisenberg, Ulrich (2017): Beweisrecht der StPO. Spezialkommentar. 10., vollständig überarbeitete und teilweise erweiterte Auflage, München.
- Eisenberg, Ulrich; Kölbl, Ralf (2017): Kriminologie. 7., völlig neu bearbeitete Auflage, Tübingen.
- Ekman, Paul (2009): Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. 4th edition, New York.
- Feinbier, Robert J. (2015): Psycholinguistik in der Gesprächsführung. Theorie und Praxis einer psycholinguistischen Sprechaktanalyse, Wiesbaden.
- Felder, Ekkehard; Vogel, Friedemann (Hg.) (2017): Handbuch Sprache im Recht (Handbücher Sprachwissen, Band 12), Berlin, Boston.
- Felson, Richard B. (1981): An Interactionist Approach to Aggression. In: James T. Tedeschi (Hg.): Impression management theory and social psychological research, New York, S. 181-199.
- Festinger, Leon (1957): A theory of cognitive dissonance, Evanston.
- Fiedler, Klaus (1989): Lügendetektion aus alltagspsychologischer Sicht. In: *Psychologische Rundschau* (40), S. 127-140.
- Fluck, Hans-R. (2017): Verwaltungssprache und Staat-Bürger-Interaktion. In: Ekkehard Felder und Friedemann Vogel (Hg.): Handbuch Sprache im Recht (Handbücher Sprachwissen, Band 12), Berlin, Boston, S. 425-441.
- Fobbe, Eilika (2011): Forensische Linguistik. Eine Einführung (narr studienbücher), Tübingen.
- Foppa, Klaus (1984): Redeabsicht und Verständigung. In: *Manuskripte* 23 (84), S. 73-76.
- Foucault, Michel (1976): Mikrophysik der Macht. Über Strafjustiz, Psychiatrie und Medizin (Merve-Titel, 61), Berlin.

- Foucault, Michel (1977): Der Wille zum Wissen (Sexualität und Wahrheit, 1), Frankfurt am Main.
- Foucault, Michel (1989): Überwachen und Strafen. Die Geburt des Gefängnisses (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft, 184). 8. Auflage, Frankfurt am Main.
- Fritz, Gerd; Hundsnurscher, Franz (Hg.) (1994): Handbuch der Dialoganalyse, Tübingen.
- Furnham, Adrian; Taylor, John (2011): Bad apples. Identify, prevent and manage negative behaviour at work, Basingstoke.
- Galliker, Markus Bernhard; Weimer, Daniel (2006): Psychologie der Verständigung. Eine Einführung in die kommunikative Praxis (Einführungen und Allgemeine Psychologie), Stuttgart.
- Gercke, Björn; Julius, Karl-Peter; Temming, Dieter; Zöller, Mark A.; Ahlbrecht, Heiko; Bär, Wolfgang et al. (Hg.) (2019): Strafprozessordnung (Heidelberger Kommentar). 6., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg.
- Gerson, Oliver Harry (2016): Das Recht auf Beschuldigung. Strafprozessuale Verfahrensbalance durch kommunikative Autonomie, Berlin, Boston.
- Goeppert, Herma Corinna (Hg.) (1977): Sprachverhalten im Unterricht. Zur Kommunikation von Lehrer und Schüler in der Unterrichtssituation (Uni-Taschenbücher Pädagogik, Linguistik, Psychologie, Soziologie, 642), München.
- Goffman, Erving (1971): Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft, 594), Frankfurt am Main.
- Goffman, Erving (1977): Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen, Frankfurt am Main.
- Goffman, Erving (2009): Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag (Serie Piper, 3891), München, Berlin, Zürich.
- Goffman, Erving (2017): Rede-Weisen. Formen der Kommunikation in sozialen Situationen (Erfahrung - Wissen - Imagination, Band 11), Köln.
- Granhag, Par Anders; Vrij, Aldert (2005): Deception detection. In: Neil Brewer und Kipling D. Williams (Hg.): Psychology and law. An empirical perspective, New York, S. 43-92.
- Greuel, Luise (2003): Polizeiliche Vernehmung und rechtspsychologische Grundlagen. In: Clemens Lorei (Hg.): Polizei & Psychologie. Kongressband der Tagung "Polizei & Psychologie" am 18. und 19. März 2003 in Frankfurt am Main, Frankfurt am Main, S. 77-96.
- Greuel, Luise (2008): Zeugenvernehmung. In: Renate Volbert und Max Steller (Hg.): Handbuch der Rechtspsychologie (Handbuch der Psychologie, Band 9), Göttingen u. a., S. 221-231.
- Grice, Herbert Paul (1982): Logic and Conversation. In: Peter Cole (Hg.): Speech acts. 5. Edition, New York, S. 41-58.
- Habscheid, Stephan; Müller, Andreas P.; Thörle, Britta; Wilton, Antje (Hg.) (2018): Handbuch Sprache in Organisationen (Handbücher Sprachwissen, Band 14). Unter Mitarbeit von Jonas Heimann, Berlin, Boston.

- Habschick, Klaus (2016): Erfolgreich vernehmen. Kompetenz in der Kommunikations-, Gesprächs- und Vernehmungspraxis (Grundlagen, 46). 4., neu bearbeitete Auflage, Heidelberg.
- Halla-Heißen, Isabell; Saremba, Stefanie (Hg.) (2017): Sozialwissenschaftliche Grundlagen des beruflichen Handelns. Handeln in Organisationen und öffentlichen Verwaltungen, Wiesbaden.
- Harrigan, Jinni A.; Oxman, Thomas E.; Rosenthal, Robert (1985): Rapport expressed through nonverbal behavior. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 9 (2), S. 95-110.
- Hartwig, Maria; Granhag, Par Anders; Stromwall, Leif A.; Doering, N. (2010): Impression and Information Management. On the Strategic Self- Regulation of Innocent and Guilty Suspects. In: *The Open Criminology Journal* 3 (2), S. 10-16.
- Hee, Katrin (2012): Polizeivernehmungen von Migranten. Eine gesprächsanalytische Studie interkultureller Interaktionen in Institutionen (OraLingua, Band 3). Zugl.: Würzburg, Univ., Diss., 2010, Heidelberg.
- Hellwig, Albert (1951): Psychologie und Vernehmungstechnik bei Tatbestandsermittlungen. 4., vermehrte und verbesserte Auflage, Stuttgart.
- Hermanutz, Max; Litzcke, Sven (Hg.) (2012): Vernehmung in Theorie und Praxis. Wahrheit - Irrtum - Lüge. 3., überarbeitete Auflage, Stuttgart u.a.
- Hermanutz, Max; Litzcke, Sven Max; Kroll, Ottmar (2018): Strukturierte Vernehmung und Glaubhaftigkeit. Leitfaden. 4. Auflage, Stuttgart.
- Hettlage, Robert (2002): Erving Goffman (1922-1982). In: Dirk Käsler (Hg.): *Klassiker der Soziologie*. Band 2: Von Talcott Parsons bis Pierre Bourdieu (Beck'sche Reihe, Band 2). Unter Mitarbeit von Michael Bock und Klaus Allerbeek. 3. Auflage, München, S. 188-205.
- Heubrock, Dietmar; Palkies, Petra (2008): Der Rapport. Grundlagen und Anwendung eines taktischen Kommunikationsmittels in der Beschuldigten- und Zeugenvernehmung. In: *Kriminalistik* 62, S. 602-608.
- Hitzler, Ronald; Burzan, Nicole (2017): Theoretische Einsichten. Im Kontext empirischer Arbeit (Erlebnisswelten), Wiesbaden.
- Höflich, Joachim R. (2016): Der Mensch und seine Medien. Mediatisierte interpersonale Kommunikation. Eine Einführung, Wiesbaden.
- Holly, Werner (1979): Imagearbeit in Gesprächen. Zur linguistischen Beschreibung des Beziehungsaspekts (Reihe germanistische Linguistik, Band 18), Tübingen.
- Holly, Werner (2001a): Beziehungsmanagement und Imagearbeit. In: Klaus Brinker, Gerd Antos, Wolfgang Heinemann und Sven F. Sager (Hg.): *Text- und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. Linguistics of text and conversation. An international handbook of contemporary research* (Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft /HSK, Band 16.2), Berlin, S. 1382-1393.

Holly, Werner (2001b): Gesprächsanalyse und Verhörtechnik. In: Klaus Brinker, Gerd Antos, Wolfgang Heinemann und Sven F. Sager (Hg.): Text- und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. Linguistics of text and conversation. An international handbook of contemporary research (Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft /HSK, Band 16.2), Berlin, S. 1710-1716.

Howe, Christiane; Ostermeier, Lars (Hg.) (2019): Polizei und Gesellschaft. Transdisziplinäre Perspektiven zu Methoden, Theorie und Empirie reflexiver Polizeiforschung, Wiesbaden.

Inbau, Fred E.; Reid, John E. (1962): Criminal interrogation and confessions, Baltimore.

Jakobson, Bertil (2015): Vernehmungcoaching für die anwaltliche Praxis, Hamburg.

Jones, Edward E.; Pittman, Thane S. (1982): Towards a General Theory of Strategic Self-Presentation. In: Jerry M. Suls (Hg.): Psychological perspectives on the self, Hillsdale, S. 231-262.

Julius, Karl-Peter (2019): § 239. In: Björn Gercke, Karl-Peter Julius, Dieter Temming, Mark A. Zöller, Heiko Ahlbrecht, Wolfgang Bär et al. (Hg.): Strafprozessordnung (Heidelberger Kommentar). 6., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg.

Jupe, Louise Marie; Vrij, Aldert; Leal, Sharon; Nahari, Galit (2018): Are you for real? Exploring language use and unexpected process questions within the detection of identity deception. In: *Applied Cognitive Psychology* 32 (5), S. 622-634.

Krampen, Günter; Hank, Petra (2004): Die Vertrauens-Trias: Interpersonales Vertrauen, Selbstvertrauen, und Zukunftsvertrauen in der psychologischen Theorienbildung und Forschung. In: *Report Psychologie* 29 (11/12), S. 666-677.

Käsler, Dirk (Hg.) (2002): Klassiker der Soziologie. Band 2: Von Talcott Parsons bis Pierre Bourdieu (Beck'sche Reihe, 2). Unter Mitarbeit von Michael Bock und Klaus Allerbeck. 3. Auflage, München.

Kassin, Saul M.; Drizin, Steven A.; Grisso, Thomas; Gudjonsson, Gisli H.; Leo, Richard A.; Redlich, Allison D. (2010): Police-induced confessions: risk factors and recommendations. In: *Law and human behavior* 34 (1), S. 3-38.

Kassin, Saul M.; Gudjonsson, Gisli H. (2007): Falsche Geständnisse. In: *Gehirn & Geist* (1-2), S. 14-19.

Keim, Inken; Schütte, Wilfried (Hg.) (2002): Soziale Welten und kommunikative Stile. Festschrift für Werner Kallmeyer zum 60. Geburtstag (Studien zur deutschen Sprache, 22). Unter Mitarbeit von Werner Kallmeyer, Tübingen.

Kelly, Christopher E.; Miller, Jeaneé C.; Redlich, Allison D. (2016): The dynamic nature of interrogation. In: *Law and human behavior* 40 (3), S. 295-309.

Kelly, Christopher E.; Miller, Jeaneé C.; Redlich, Allison D.; Kleinman, Steven M. (2013): A taxonomy of interrogation methods. In: *Psychology, Public Policy, and Law* 19 (2), S. 165-178.

- Kern, Peter (2017): Polizei und taktische Kommunikation (Sicherheit - interdisziplinäre Perspektiven), Wiesbaden.
- Koerfer, Armin (2013): Institutionelle Kommunikation. Zur Methodologie und Empirie der Handlungsanalyse. Neuauflage, Mannheim.
- Köhnken, Günter (1990): Glaubwürdigkeit. Untersuchungen zu einem psychologischen Konstrukt (Fortschritte der psychologischen Forschung, Band 5), München.
- Kordowski, Christian (1999): Zur Genese der sozialen Eindrucksbildung. Situative und generalisierte Selbst- und Fremdkonzepte als Phänomene interpersoneller Wahrnehmung (Europäische Hochschulschriften Reihe 6, Psychologie, 626). Zugl.: Göttingen, Univ., Diss., 1998, Frankfurt am Main.
- Krüber, Hans-Ludwig; Dölling, Dieter; Leygraf, Norbert; Sass, Henning (Hg.) (2009): Kriminologie und forensische Psychiatrie (Handbuch der Forensischen Psychiatrie, Band 4), Darmstadt.
- Kroll, Ottmar (2012): Wahre und falsche Geständnisse in Vernehmungen (Schriftenreihe der DGfK e.V., Band 3), Stuttgart.
- Kroll, Ottmar (2014): Wahre und falsche Geständnisse in Vernehmungen. In: *SIAK-Journal - Zeitschrift für Polizeiwissenschaft und polizeiliche Praxis* (2), S. 17-32.
- Kühne, Hans-Heiner (2015): Strafprozessrecht. Eine systematische Darstellung des deutschen und europäischen Strafverfahrensrechts (Lehr- und Handbuch). 9., völlig neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg.
- Kuhnhehn, Martha (2014): Glaubwürdigkeit in der politischen Kommunikation. Gesprächsstile und ihre Rezeption. Teillw. zugl.: Greifswald, Univ., Diss., 2014, Konstanz, München.
- Kunz, Karl-Ludwig; Haas, Henriette (2012): Zusammenhänge der strafgerichtlichen Entscheidungsfindung. Eine empirische Studie in drei Ländern. In: *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform* 95 (3), S. 158-183.
- Leary, Mark R.; Kowalski, Robin M. (1990): Impression Management: A Literature Review and Two-Component Model. In: *Psychological Bulletin* 107 (1), S. 34-47.
- Leo, Richard A. (2008): *Police Interrogation and American Justice*, Cambridge u.a.
- Linssen, Ruth (2012): Soziale Wahrnehmung bei polizeilichen Vernehmungen - sozialpsychologische und soziologische Perspektive. In: Max Hermanutz und Sven Litzcke (Hg.): *Vernehmung in Theorie und Praxis. Wahrheit - Irrtum - Lüge*. 3., überarbeitete Auflage, Stuttgart u.a., S. 214-241.
- Litzcke, Sven; Hermanutz, Max (2012): Vernehmung und Glaubhaftigkeit. Grundbegriffe. In: Max Hermanutz und Sven Litzcke (Hg.): *Vernehmung in Theorie und Praxis. Wahrheit - Irrtum - Lüge*. 3., überarbeitete Auflage, Stuttgart u.a., S. 17-32.
- Lorei, Clemens; Kocab, Kerstin; Ellrich, Kerstin; Sohnmann, Jürgen (2017): *Kommunikation statt Gewalt (Polizeiwissenschaftliche Analysen, Band 32)*, Frankfurt am Main.

- Malinowski, Peter; Brusten, Manfred (1977): Strategie und Taktik der polizeilichen Vernehmung. In: Klaus Lüderssen und Fritz Sack (Hg.): Seminar: Abweichendes Verhalten III. Die gesellschaftliche Reaktion auf Kriminalität. Band 2: Strafprozess und Strafvollzug, Frankfurt am Main, S. 104-118.
- Mann, Samantha (2019): Lying and lie detection. In: Jörg Meibauer (Hg.): The Oxford handbook of lying (Oxford handbooks), Oxford, New York, S. 408-419.
- Martínez, Matías (Hg.) (2017): Erzählen. Ein Interdisziplinäres Handbuch, Stuttgart.
- Matthes, Joachim (Hg.) (1981): Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit. Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen (WV-Studium, 54/55). 5. Auflage, Opladen.
- Mauss, Marcel (2010): Soziologie und Anthropologie. Band 2: Gabentausch, Todesvorstellung, Körpertechniken (Klassiker der Sozialwissenschaften, Band 2), Wiesbaden.
- Mead, George Herbert (1973): Geist, Identität und Gesellschaft. Aus der Sicht des Sozialbehaviorismus (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft, Band 28), Frankfurt am Main.
- Meer, Dorothee (2017): Institutionen als Handlungsfeld II: Exekutive. In: Kersten Sven Roth, Martin Wengeler und Alexander Ziem (Hg.): Handbuch Sprache in Politik und Gesellschaft (Handbücher Sprachwissen, Band 19), Berlin, Boston, S. 398-421.
- Meibauer, Jörg (Hg.) (2019): The Oxford handbook of lying (Oxford handbooks), Oxford, New York.
- Meissner, Christian A.; Redlich, Allison D.; Michael, Stephen W.; Evans, Jacqueline R.; Camilletti, Catherine R.; Bhatt, Sujeta; Brandon, Susan (2014): Accusatorial and information-gathering interrogation methods and their effects on true and false confessions. A meta-analytic review. In: *Journal of Experimental Criminology* 10 (4), S. 459-486.
- Mohr, Michaela; Schimpel, Franz; Schröer, Norbert (2006): Die Beschuldigtenvernehmung (Lehr- und Studienbriefe Kriminalistik / Kriminologie, Band 5), Hildesheim/Rhld.
- Mummendey, Hans Dieter (1999): Selbstdarstellungstheorie - ein Überblick (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Band 191), Bielefeld.
- Mummendey, Hans Dieter (1995): Psychologie der Selbstdarstellung. 2., überarbeitete und erweiterte Auflage, Göttingen u.a.
- Mummendey, Hans Dieter (2006): Psychologie des "Selbst". Theorien, Methoden und Ergebnisse der Selbstkonzeptforschung, Göttingen u.a.
- Mummendey, Hans Dieter; Bolten, Heinz-Gerd (1983): Die Impression-Management-Theorie von J. T. Tedeschi und B. R. Schlenker (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Band 100), Bielefeld.
- Mummendey, Hans Dieter; Bolten, Heinz-Gerd (1998): Die Impression-Management-Theorie. In: Mark W. Baldwin, Dieter Frey und Martin Irle (Hg.): Motivations- und Informationsverarbeitungstheorien (Theorien der Sozialpsychologie, Band 3), Stuttgart, S. 57-77.

- Mummendey, Hans Dieter; Mielke, Rosemarie (1989): Die Selbstdarstellung des Sportlers (Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Band 67), Schorndorf.
- Neidhardt, Friedhelm; Rucht, Dieter (1993): Auf dem Weg in die „Bewegungsgesellschaft“? Über die Stabilisierbarkeit sozialer Bewegungen. In: *Soziale Welt* 44 (3), S. 305-326.
- Niehaus, Michael (2003a): Das ideale Verhör. Ein theoretischer Klärungsversuch. In: *Zeitschrift für Rechtssoziologie* (24), S. 71-93.
- Niehaus, Michael (2003b): Das Verhör. Geschichte - Theorie - Fiktion. München (Literatur und Recht), München.
- Niehaus, Susanna (2003c): Auf der Suche nach der Wahrheit – intuitive Täuschungsstrategien als Hilfsmittel. In: Clemens Lorei (Hg.): *Polizei & Psychologie*. Kongressband der Tagung „Polizei & Psychologie“ am 18. und 19. März 2003 in Frankfurt am Main, Frankfurt am Main, S. 535-559.
- Niehaus, Susanna; Englich, Birte; Volbert, Renate (2009): Psychologie des Strafverfahrens. In: Hans-Ludwig Kröber, Dieter Dölling, Norbert Leygraf und Henning Sass (Hg.): *Kriminologie und forensische Psychiatrie (Handbuch der Forensischen Psychiatrie, Band 4)*, Darmstadt, S. 662-688.
- Niehaus, Susanna; Volbert, Renate; Fegert, Jörg M. (2017): *Entwicklungsgerechte Befragung von Kindern in Strafverfahren*, Berlin, Heidelberg.
- Pick, Ina (2017): Gesprächslinguistik. In: Ekkehard Felder und Friedemann Vogel (Hg.): *Handbuch Sprache im Recht (Handbücher Sprachwissen, Band 12)*, Berlin, Boston, S. 251-270.
- Piwinger, Manfred; Bazil, Vazrik (2014): Impression Management: Identitätskonzepte und Selbstdarstellung in der Wirtschaft. In: Ansgar Zerfaß und Manfred Piwinger (Hg.): *Handbuch Unternehmenskommunikation. Strategie – Management – Wertschöpfung*. 2. Auflage, Wiesbaden, S. 471-490.
- Plate, Markus (2015): *Grundlagen der Kommunikation. Gespräche effektiv gestalten (UTB, 3855)*. 2., durchgesehene Auflage, Göttingen.
- Popitz, Heinrich (1992): *Phänomene der Macht*. 2., stark erweiterte Auflage, Tübingen.
- Porila, Astrid; Rosenberg, Katharina (2018): Klientenkommunikation. In: Stephan Habscheid, Andreas P. Müller, Britta Thörle und Antje Wilton (Hg.): *Handbuch Sprache in Organisationen (Handbücher Sprachwissen, Band 14)*. Unter Mitarbeit von Jonas Heimann, Berlin, Boston, S. 83-102.
- Pörksen, Bernhard; Schulz von Thun, Friedemann (2014): *Kommunikation als Lebenskunst. Philosophie und Praxis des Miteinander-Redens*, Heidelberg.
- Reichertz, Jo (1991): *Aufklärungsarbeit. Kriminalpolizisten und Feldforscher bei der Arbeit*, Stuttgart.
- Reichertz, Jo (2009): *Kommunikationsmacht. Was ist Kommunikation und was vermag sie? Und weshalb vermag sie das?*, Wiesbaden.
- Reichertz, Jo (2010): *Die Macht der Worte und der Medien*. 3. Auflage, Wiesbaden.

Reichertz, Jo; Schneider, Manfred (2007): Einleitung. In: Jo Reichertz und Manfred Schneider (Hg.): Sozialgeschichte des Geständnisses. Zum Wandel der Geständniskultur, Wiesbaden, S. 7-21.

Reichertz, Jo; Schneider, Manfred (Hg.) (2007): Sozialgeschichte des Geständnisses. Zum Wandel der Geständniskultur, Wiesbaden.

Reichertz, Jo; Schröer, Norbert (Hg.) (2003): Hermeneutische Polizeiforschung (Studien zur inneren Sicherheit, Band 5), Wiesbaden.

Rhein, Lisa (2015): Selbstdarstellung in der Wissenschaft. Eine linguistische Untersuchung zum Diskussionsverhalten von Wissenschaftlern in interdisziplinären Kontexten (Wissen - Kompetenz - Text, Band 8), Frankfurt am Main.

Röhner, Jessica; Schütz, Astrid (2016): Psychologie der Kommunikation, Wiesbaden.

Rommerskirchen, Jan (2011): Prekäre Kommunikation. Die Vernehmung in der multikulturellen Gesellschaft. Zugl.: Duisburg-Essen, Univ., Diss., 2010, Wiesbaden.

Rommerskirchen, Jan (2017): Soziologie & Kommunikation. Theorien und Paradigmen von der Antike bis zur Gegenwart. 2. Auflage 2017, Wiesbaden.

Rosenberg, Katharina (2014): Interkulturelle Behördenkommunikation. Eine gesprächsanalytische Untersuchung zu Verständigungsproblemen zwischen Migranten und Behördenmitarbeitern in Berlin und Buenos Aires (Beihefte zur Zeitschrift für romanische Philologie, Band 380), Berlin.

Roth, Kersten Sven; Wengeler, Martin; Ziem, Alexander (Hg.) (2017): Handbuch Sprache in Politik und Gesellschaft (Handbücher Sprachwissen, Band 19), Berlin, Boston.

Rüdiger, Martin; Schütz, Astrid (2016): Selbstdarstellung. In: Hans-Werner Bierhoff, Dieter Frey, Niels-Peter Birbaumer, Julius Kuhl, Wolfgang Schneider und Ralf Schwarzer (Hg.): Selbst und soziale Kognition (Enzyklopädie der Psychologie Theorie und Forschung Sozialpsychologie, Band 1), Göttingen, S. 191-212.

Sachse, Rainer (2014): Manipulation und Selbsttäuschung. Wie gestalte ich mir die Welt so, dass sie mir gefällt: Manipulationen nutzen und abwenden (Springer Medizin), Berlin.

Sachse, Rainer (2019): Persönlichkeitsstörungen. Leitfaden für die psychologische Psychotherapie. 3., aktualisierte und erweiterte Auflage, Göttingen.

Sachse, Rainer; Sachse, Meike; Fasbender, Jana (2011): Klärungsorientierte Psychotherapie von Persönlichkeitsstörungen. Grundlagen und Konzepte (Praxis der Psychotherapie von Persönlichkeitsstörungen, Band 1), Göttingen.

Sacks, Harvey (1987): On the preferences for agreement and contiguity in sequences in conversation. In: Graham Button und John R. E. Lee (Hg.): Talk and social organization (Intercommunication, Volume 1), Clevedon, S. 54-69.

Sarangi, Srikant; Slembrouck, Stefaan (2014): Language, bureaucracy and social control (Real language series), London, New York.

Schlenker, Barry R. (1980): Impression Management. The Self-Concept, Social Identity, and Interpersonal Relations, Monterey.

Schlenker, Barry R. (Hg.) (1985): *The self and social life* (McGraw Hill series in social psychology and personality), New York.

Schmitt, Reinhold (2002): Hierarchie in Arbeitsgruppen als stilbildender Aspekt. In: Inken Keim und Wilfried Schütte (Hg.): *Soziale Welten und kommunikative Stile*. Festschrift für Werner Kallmeyer zum 60. Geburtstag (Studien zur deutschen Sprache, Band 22). Unter Mitarbeit von Werner Kallmeyer, Tübingen, S. 113-136.

Schmitz, Heinrich Walter (1978): *Tatgeschehen, Zeugen und Polizei. Zur Rekonstruktion und Beschreibung des Tathergangs in polizeilichen Zeugenvernehmungen* (BKA-Forschungsreihe, Band 9). Mit Beiträgen von Winfried Lenders und Elfriede Reents, Wiesbaden.

Schmitz, Heinrich Walter (1983): Vernehmung als Aushandeln der Wirklichkeit. In: Edwin Kube (Hg.): *Wissenschaftliche Kriminalistik. Systematik und Bestandsaufnahme. Grundlagen und Perspektiven. Teilband 1* (BKA-Forschungsreihe, Band 9), Wiesbaden, S. 353-387.

Schneider, Frank; Frister, Helmut; Olzen, Dirk (2015): *Begutachtung psychischer Störungen*. 3., vollständig überarbeitete und aktualisierte Auflage, Berlin.

Schröer, Norbert (1992a): Das Dominanzgefälle in polizeilichen Vernehmungen – Der Beschuldigte als strukturell Überlegener. In: *Zeitschrift für Rechtssoziologie* 13 (2), S. 231-248.

Schröer, Norbert (1992b): *Der Kampf um Dominanz. Hermeneutische Fallanalyse einer polizeilichen Beschuldigtenvernehmung*. Zugl.: Hagen, Fernuniv., Diss, 1990, Berlin, New York.

Schröer, Norbert (2003): Zur Handlungslogik polizeilichen Vernehmens. In: Jo Reichertz und Norbert Schröer (Hg.): *Hermeneutische Polizeiforschung* (Studien zur inneren Sicherheit, Band 5), S. 61-77.

Schröer, Norbert (2007): Geständnis gegen Beziehung. Zur Geständnismotivierung in Beschuldigtenvernehmungen seit 1980. In: Jo Reichertz und Manfred Schneider (Hg.): *Sozialgeschichte des Geständnisses. Zum Wandel der Geständniskultur*, Wiesbaden, S. 195-227.

Schröer, Norbert; Donk, Ute (2007): Leerstelle "Geständnismotivierung". Zu einem blinden Fleck im kriminalistischen Diskurs ab den 1960er Jahren. In: Jo Reichertz und Manfred Schneider (Hg.): *Sozialgeschichte des Geständnisses. Zum Wandel der Geständniskultur*, Wiesbaden, S. 171-194.

Schröer, Norbert (2017): Führung zur Selbstführung. Das Prinzip der Kosten-Nutzen-Kalkulation von Beschuldigten in polizeilichen Vernehmungen. In: Ronald Hitzler und Nicole Burzan (Hg.): *Theoretische Einsichten. Im Kontext empirischer Arbeit (Erlebniswelten)*, Wiesbaden, S. 185-200.

Schulz von Thun, Friedemann (2018a): *Miteinander reden: 1. Störungen und Klärungen*. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. 55. Auflage, Originalausgabe, Reinbek bei Hamburg.

Schulz von Thun, Friedemann (2018b): Miteinander reden: 3. Das "Innere Team" und situationsgerechte Kommunikation. Kommunikation, Person, Situation. Unter Mitarbeit von Verena Hars. 27. Auflage, Originalausgabe, Reinbek bei Hamburg.

Schumann, Antje (2016): Verhör, Vernehmung, Befragung. Zu Geschichte und Dogmatik des Rechtsbegriffs der Vernehmung im Strafprozess und seiner Auflösung im 20. Jahrhundert (Jus Poenale, Beiträge zum Strafrecht, Band 8), Tübingen.

Schütz, Astrid (1992): Selbstdarstellung von Politikern.: Analyse von Wettkampfauftritten (Fortschritte der politischen Psychologie, Band 11). Zugl.: Bamberg, Univ., Diss., 1990, Weinheim.

Schütz, Astrid (1998): Assertive, offensive, protective, and defensive styles of self-presentation: a taxonomy. In: *The Journal of psychology* 132 (6), S. 611-628.

Schütze, Fritz (1975): Sprache als Indikator für egalitäre und nichtegalitäre Sozialbeziehungen (Sprache soziologisch gesehen, Band 2), München.

Schützeichel, Rainer (2015): Soziologische Kommunikationstheorien. 2., überarbeitete Auflage, Konstanz, München.

Schwitalla, Johannes (1996): Herr und Knecht auf dem Polizeirevier. Das Werben um Kooperation und zunehmende Aussageverweigerung in einer polizeilichen Beschuldigtenvernehmung. In: *Folia Linguistica* 30 (3-4), S. 217-244.

Schwitalla, Johannes (2018): Was ist ein Gespräch? In: Karin Birkner und Nina Janich (Hg.): Handbuch Text und Gespräch (Handbücher Sprachwissen, Band 5), Berlin, Boston, S. 80-103.

Shannon, Claude Elwood; Weaver, Warren (1949): The mathematical theory of communication, Urbana.

Shigemasu, Kazuo (Hg.) (2018): Diversity in harmony. Insights from psychology: proceedings of the 31st International Congress of Psychology, Hoboken.

Simmel, Georg (1992a): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft, Band 11), Frankfurt am Main.

Simmel, Georg (1992b): Zur Psychologie und Soziologie der Lüge. In: Heinz-Jürgen Dahme, David Frisby und Otthein Rammstedt (Hg.): Georg Simmel: Aufsätze und Abhandlungen von 1894 bis 1900. Gesamtausgabe Band 5, Frankfurt am Main, S. 406-419.

Snell, Wilhelm (1819): Betrachtungen über die Anwendung der Psychologie im Verhöre mit dem peinlich Angeschuldigten (Abhandlungen über verschiedene Gegenstände der Strafrechtswissenschaft, Erstes Heft, Erste Abtheilung), Gießen.

Spiegel, Carmen; Spranz-Fogasy, Thomas (2002): Selbstdarstellung im öffentlichen und beruflichen Gespräch. In: Gisela Brünner, Reinhard Fiehler und Walther Kindt (Hg.): Angewandte Diskursforschung (Grundlagen und Beispielanalysen, Band 1), Radolfzell, S. 215-232.

- Steck, Peter; Hermanutz, Max; Lafrenz, Bianca; Schwind, Domenica; Hettler, Stefanie; Maier, Barbara; Geiger, Susanne (2010): Die psychometrische Qualität von Realkennzeichen. Online verfügbar unter <http://opus.bs-zbw.de/fhhv/volltexte/2010/321>, zuletzt geprüft am 18.02.2019.
- Steffen, Wiebke (1976): Analyse polizeilicher Ermittlungstätigkeit aus der Sicht des späteren Strafverfahrens (BKA-Forschungsreihe, Band 4), Wiesbaden.
- Sticher, Birgitta (2006): Vernehmen kann jeder - oder? Vernehmungserfahrungen von BeamtInnen der Schutzpolizei; eine exemplarische Erhebung in drei Berliner Abschnitten (Beiträge aus dem Fachbereich 3, 53), Berlin.
- Strömwall, Leif A.; Willén, Rebecca M. (2011): Inside Criminal Minds. Offenders' Strategies when Lying. In: *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*. 8 (3), S. 271-281.
- Stüllenberg, Heinz (1992): Die Vernehmung. In: Heinz Stüllenberg und Waldemar Burghard (Hg.): Vernehmung, Gegenüberstellung (Lehr- und Studienbriefe Kriminalistik, Band 4), 3., vollständig durchgesehene Auflage, Hilden/Rhld., S. 3-61.
- Stüllenberg, Heinz; Burghard, Waldemar (Hg.) (1992): Vernehmung, Gegenüberstellung (Lehr- und Studienbriefe Kriminalistik, Band 4). 3., vollständig durchgesehene Auflage, Hilden/Rhld.
- Suls, Jerry M. (Hg.) (1982): Psychological perspectives on the self, Hillsdale.
- Szymenderski, Peggy (2012): Gefühlsarbeit im Polizeidienst. Wie Polizeibedienstete die emotionalen Anforderungen ihres Berufs bewältigen (Gesellschaft der Unterschiede, Band 5), Bielefeld.
- Tedeschi, James T. (1981): Impression management theory and social psychological research, New York.
- Tedeschi, James T.; Lindkold, Sverre; Rosenfeld, Paul (1985): Introduction to social psychology, St. Paul.
- Tedeschi, James T.; Norman, Nancy (1985): Social power, self-presentation, and the self. In: Barry R. Schlenker (Hg.): The self and social life (McGraw Hill series in social psychology and personality), New York, S. 293-322.
- Tedeschi, James T.; Riess, Marc (1981): Identities, the Phenomenal Self, and Laboratory Research. In: James T. Tedeschi (Hg.): Impression management theory and social psychological research, New York, S. 3-22.
- Tedeschi, James T.; Schlenker, Barry R.; Bonoma, Thomas V. (1971): Cognitive dissonance. Private ratiocination or public spectacle? In: *American Psychologist* 26 (8), S. 685-695.
- Tetlock, Philip E.; Manstead, Antony S. (1985): Impression management versus intrapsychic explanations in social psychology: A useful dichotomy? In: *Psychological Review* 92 (1), S. 59-77.
- Undeutsch, Udo (1967): Beurteilung der Glaubhaftigkeit von Aussagen. In: Udo Undeutsch (Hg.): Forensische Psychologie (Handbuch der Psychologie, Band 11), Göttingen, S. 26-181.
- US Supreme Court (1966): Volume 384, Miranda vs. Arizona, S. 436-545.

- Vallano, Jonathan P.; Schreiber Compo, Nadja (2015): Rapport-building with cooperative witnesses and criminal suspects. A theoretical and empirical review. In: *Psychology, Public Policy, and Law* 21 (1), S. 85-99.
- Vanderhallen, Miet; Vervaeke, Geert; Holmberg, Ulf (2011): Witness and Suspect Perceptions of Working Alliance and Interviewing Style. In: *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling* 8 (2), S. 110-130.
- Volbert, Renate; Dahle, Klaus-Peter (2010): Forensisch-psychologische Diagnostik im Strafverfahren (Kompendien psychologische Diagnostik, Band 12), Göttingen, Bern, Wien.
- Volbert, Renate; Heering, Nina (2017): Beglaubigen. In: Matías Martínez (Hg.): Erzählen. Ein Interdisziplinäres Handbuch, Stuttgart, S. 224-230.
- Volbert, Renate; May, Lennart (2016): Falsche Geständnisse in polizeilichen Vernehmungen - Vernehmungsfehler oder immanente Gefahr? In: *Recht und Psychiatrie* (34), S. 4-10.
- Volbert, Renate; Steller, Max (Hg.) (2008): Handbuch der Rechtspsychologie (Handbuch der Psychologie, Band 9), Göttingen u. a.
- Volbert, Renate; Steller, Max (2014): Is This Testimony Truthful, Fabricated, or Based on False Memory? Credibility Assessment 25 Years After Steller and Köhnken (1989). In: *European Psychologist* 19 (3), S. 207-220.
- Vrij, Aldert; Meissner, Christian A.; Fisher, Ronald P.; Kassin, Saul M.; Morgan, Charles A.; Kleinman, Steven M. (2017): Psychological Perspectives on Interrogation. In: *Perspectives on Psychological Science* 12 (6), S. 927-955.
- Watzlawick, Paul; Bavelas, Janet Beavin; Jackson, Don D. (2017): Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien (Klassiker der Psychologie). 13., unveränderte Auflage, Bern.
- Watzlawick, Paul; Beavin, Janet (1967): Some Formal Aspects of Communication. In: *American Behavioral Scientist* (10), S. 4-8.
- Weber, Max (2002): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. 5., revidierte Auflage, Studienausgabe, Nachdruck besorgt von Johannes Winkelmann, Tübingen.
- Wehrspaun, Michael (1989): Kommunikation, öffentliche Ordnung und das projektive Selbst. Die Bedeutung von Erving Goffmans Ökologie der sozialen Situation für die Analyse der Moderne. In: *Zeitschrift für Soziologie* 18 (5), S. 329-345.

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich, dass ich diese Masterarbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe, alle Ausführungen, die anderen Schriften wörtlich oder sinngemäß entnommen wurden, kenntlich gemacht sind und die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Fassung noch nicht Bestandteil einer Studien- oder Prüfungsleistung war.

A handwritten signature in blue ink that reads "Tobias Würden". The signature is written in a cursive style with a prominent horizontal line above the first letter 'T'.

Tobias Würden

Bonn, 18.02.2019