Inhalt

Abkürzungsverzeichnis 11

§ 1 Psychologie und psychologische Forschung 13
I. Was ist Psychologie? 13
II. Psychologische Forschung 14
III. Kritische Bemerkungen zur Psychoanalyse und ihren tiefenpsychologischen Ablegern 19
IV. Psychologische Datenbanken und Fachzeitschriften 23
1. Datenbanken 23
2. Fachzeitschriften 24

§ 2 Kognitive Dissonanz 25

§ 3 Urteilsverzerrungen, Urteilsheuristiken, Urteilsfehler 29
I. Verfügbarkeitsheuristik 29
II. Ankereffekt 30
III. Statistische Denkfehler 34
1. Repräsentativitätsheuristik 34
2. Statistische Fehlschlüsse 35
a) Der Fehlschluss des Anklägers (Prosecutor's Fallacy) 35
b) Beweisring und Beweiskette 36
c) Rechnerischer Umgang mit dem Beweiswert von Indizien 38
aa) Häufigkeitsbaum 39
bb) Vertiefung zu den mathematischen Grundlagen: das Bayes-Theorem 42
d) Abhängige und unabhängige Indizien 46
e) Der „umgekehrte Fehler" oder Vertauschungsfehler (Inverse Fallacy) 48
f) Empfehlungen 49
IV. Rückschaufehler (Hindsight Bias) 49
V. Hofeffekt 51
VI. Darstellungseffekt (Framing) 53
VII. Bestätigungsfehler (Confirmation Bias) 57
VIII. Kompromisseffekt 58

§ 4 Wahrnehmen und Erinnern 62
I. Informationsaufnahme 63
II. Speicherung von Informationen 67
III. Abruf von Informationen 68
IV. Exkurs: Wiedererkennen von Personen 69
V. Suggestion und Pseudoerinnerung 73

§ 5 Zeugenvernehmung und Beweiswürdigung 83
I. Grundlagen 83
1. Wozu sich mit Aussagewürdigung und Zeugenvernehmung beschäftigen? 83

Bibliografische Informationen
http://d-nb.info/1165675501

digitalisiert durch DEUTSCHE NATIONAL BIBLIOTHEK

2. Terminologie und grundlegende Konzepte 83
a) Glaubhaftigkeit einer Aussage 83
b) Beweislastverteilung in der Ausgangshypothese 84
c) Lügen und Irrtümer 84
II. Aussagewürdigung 87
1. Aussagetüchtigkeit 88
2. Inhaltsorientierte Aussageanalyse anhand der Realitätskriterien 89
a) Exkurs: Körperliche Merkmale, insbesondere der irreführend sogenannte Lügendetektor 90
b) Inhaltsbezogene Realitätskriterien 96
aa) Kognitive Aspekte 97
(i) Detailreichtum 97
(ii) Gesprächswiedergabe 98
(iii) Mimik und Gestik 98
(iv) Interaktionen 98
(v) Komplikationen 99
(vi) Deliktstypik 99
(vii) Nebensächlichkeiten 100
(viii) Raum-zeitliche Verhältnisse 100
(ix) Individualität/Originalität 100
(x) Gefühle 101
(xi) Assoziationen 102
(xii) Unverstandenes 102
(xiii) Mehrdeutigkeit 102
(xiv) Logische Konsistenz 102
bb) Strategische Selbstdarstellung 103
(i) Selbstbelastung 103
(ii) Entlastung des „Gegners“ 104
c) Strukturelle Realitätskriterien 104
aa) Strukturgleichheit 105
bb) Tempo 106
cc) Nichtsteuerungskriterium 107
dd) Homogenität 107
ee) Verflechtung 108
ff) Konstanz und Inkonstanz 108
gg) Wechselseitige Ergänzung durch mehrere Personen 109
hh) Isomorphiekriterium 109
3. Kompetenzanalyse 109
4. Exkurs: Falsche Geständnisse 110
III. Zeugenvernehmung 111
1. Gestaltung der Vernehmung 111
a) Vernehmungsvorbereitung 112
b) Verhalten der Vernehmungsperson 113
c) Hinführung zum Beweisthema 117
d) Vernehmung zur Sache 118
aa) Der Bericht 118
bb) Das Verhör 119

f) Gute Fragetechnik 120
aa) Fragequalität 120
bb) Frageinhalt 121
cc) Fragetaktik 122
g) Fragetypen 122
aa) Die Filterfrage 123
bb) Offene Fragen 123
cc) Geschlossene Fragetypen 124
dd) Testfragen 124
h) Spezialfall Komplott 125
i) Besondere Vernehmungsmethoden 126
aa) Das kognitive Interview 126
(i) Das Zurückversetzen in den Wahrnehmungskontext 127
(ii) Die Ausführung sämtlicher Details 128
(iii) Die Reihenfolgenvertauschung 128
(iv) Der Perspektivenwechsel 129
bb) Die Mehrkanalmethode 129
cc) Das Zickzackverhör 129
dd) Die Reid-Technik 130
2. Korrekte Dokumentation und typische Fehler 131
a) Verkürzung 132
b) Sprachliche Korrektur 132
c) Weglassen der Aussageentstehung und „Hilfestellungen" 132
d) Chronologische Korrektur 133
e) Weglassen der Fragen 133
3. Besondere Vernehmungssituationen 133
a) Polizeibeamte als Zeugen 133
b) Anonyme Zeugen 134
c) Opferzeugen 135

§ 6 Motivation 136
I. Altruismus 137
II. Exkurs: Soziale Skripte 140

§ 7 Attribution 143

§ 8 Soziale Normen, soziale Rollen, sozialer Einfluss 150

§ 9 Aggression 157

§ 10 Beharren auf Diagnosen 161

§ 11 Resilienz und posttraumatische Belastungsstörung 164

§ 12 Persuasion und Einstellungsänderungen 169
I. Grundlagen: Was sind Einstellungen? 169
II. Einstellungsänderung 169

§ 13 Verhandeln 173
I. Low-balling 174
II. Der Ankereffekt in Verhandlungen 175
III. Mit der Tür ins Gesicht 176
IV. Der Fuß in der Tür 176
V. Addendum: Effektive Zugeständnisse 178
VI. Künstliche Knappheit 179
VII. Kontrasteffekte 179
VIII. Abwehr manipulativer Verhandlungstechniken 181

§ 14 Moralische Urteile 183

§ 15 Freier Wille 186

§ 16 Ein paar Worte zum Abschluss 191

Literaturverzeichnis 193

Stichwortverzeichnis 211