

**Der Prozess der  
Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag:  
Zur Wirkung von Motivation und  
subjektiver Kompetenzerwartung**

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung des Doktorgrades

der Philosophie des Fachbereichs Psychologie

der Justus-Liebig-Universität Gießen

vorgelegt von

Marc-André Reinhard

aus Mannheim

2001

Ich erkläre:

Ich habe die vorgelegte Dissertation selbstständig und nur mit Hilfen angefertigt, die ich in der Dissertation angegeben habe. Alle Textstellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, und alle Angaben, die auf mündlichen Auskünften beruhen, sind als solche kenntlich gemacht.

Unterschrift:

# Dank

Selbstverständlich gilt der erste Dank meinen Eltern, ohne deren Handeln ich, trotz aller Unterstützung der noch folgenden Personen nicht in der Lage gewesen wäre, diese Arbeit anzufertigen.

Prof. Siegfried L. Sporer, Ph.D., der diese Arbeit als mein Doktorvater betreut hat, gilt besonderer Dank, da er der zentrale Ansprechpartner für theoretische und methodische Fragen meinerseits war. Insbesondere bei der Auswertung der Experimente konnte ich auf seine reichhaltige Erfahrung zurückgreifen. Die intensiven und (Gott sei Dank) manchmal auch kontroversen inhaltlichen Diskussionen mit ihm haben diese Arbeit, wie ich hoffe, sehr befruchtet.

Meiner Schwester Birte Susan Reinhard und meinem früheren Kollegen Karsten Burghardt danke ich sehr für das Korrekturlesen dieser Arbeit. Björn-Hendrik Reinhard, meinem Bruder, möchte ich ganz besonders für seine Hilfe danken, ohne die diese Arbeit sicher nicht möglich gewesen wäre.

Abschließend sei allen Personen gedankt, die mir Rückmeldungen zu dieser Arbeit gegeben haben, insbesondere Prof. Dr. Dagmar Stahlberg, Prof. Dr. Gerd Bohner und Prof. Dr. Hans Werner Bierhoff und allen, die an dieser Arbeit mitgewirkt haben (denen auch noch an entsprechender Stelle gedankt wird).

Ich möchte diese Arbeit meinem Vater Dr. Paul Reinhard widmen!

## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>2</b>
<b>1. Einleitung .....</b>	<b>2</b>
1.1 Ziel der Arbeit .....	2
1.2 Definition von Glaubwürdigkeit und Lüge .....	2
1.3 Überblick über psychologische Forschung zum Konstrukt Glaubwürdigkeit .....	5
1.4 Tatsächliche Begleiterscheinungen von Lügen.....	7
1.4.1 Systeme von Verhaltenskorrelaten von Lügen.....	7
1.4.2 Verhaltensorientierte Glaubwürdigkeitsbeurteilung .....	9
1.4.3 Forensische Glaubwürdigkeitsbeurteilung .....	12
1.4.4 Theoretische Fundierung und Überprüfung inhaltlicher Merkmale .....	15
1.5 Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag .....	17
1.5.1 Alltagstheoretische Vorstellungen über Verhaltenskorrelate von Lüge und Wahrheit.....	17
1.5.2 Verhaltenskorrelate der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen .....	21
1.5.3 Die Urteilsgüte bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung .....	23
1.5.4 Das Konstrukt Glaubwürdigkeit in der Einstellungsforschung.....	25
1.6 Stand der Forschung zum Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag.....	31
1.6.1 Defizite der Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag .....	31
1.6.2 Skizzierung des Prozesses der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag.....	34
1.6.3 Einflussvariablen der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag .....	36
1.7 Theoretische Überlegungen zum Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag.....	39
1.7.1 Ziel der theoretischen Überlegungen .....	39
1.7.2 Das Heuristic-Systematic Model als Modell der sozialen Informationsverarbeitung .....	41

1.7.3 Kritik am Heuristic-Systematic Model .....	46
1.7.4 Methodische Aspekte in der Einstellungsforschung .....	47
1.8 Das Heuristic-Systematic Model als Modell der Glaubwürdigkeitsbeurteilung.....	49
1.8.1 Prinzip des effizienten Umgangs mit kognitiven Ressourcen.....	49
1.8.2 Arten der Informationsverarbeitung bei Glaubwürdigkeitsurteilen.....	50
1.8.3 Pilotstudie zum Einfluss der Motivation auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung.....	52
<b>2. Experiment 1: Motivation der Urteiler, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen.....</b>	<b>57</b>
2.1 Hypothesen.....	57
2.2 Methode.....	58
2.2.1 Versuchspersonen.....	58
2.2.2 Versuchsplan.....	58
2.2.3 Versuchsablauf.....	59
2.3 Ergebnisse.....	64
2.3.1 Überprüfung der Manipulationen.....	64
2.3.2 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen.....	65
2.3.3 Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen.....	67
2.3.4 Auswertung der Gedanken der Vpn.....	70
2.4 Diskussion .....	75
<b>3. Experiment 2: Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen und Darbietungsreihenfolge der Informationen.....</b>	<b>84</b>
3.1 Hypothesen.....	84
3.2 Methode.....	85
3.2.1 Versuchspersonen.....	85
3.2.2 Versuchsplan.....	85

3.2.3 <i>Versuchsablauf</i> .....	85
3.3 <i>Ergebnisse</i> .....	86
3.3.1 <i>Überprüfung der Manipulationen</i> .....	86
3.3.2 <i>Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	87
3.3.3 <i>Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	88
3.3.4 <i>Auswertung der Gedanken der Vpn</i> .....	90
3.4 <i>Diskussion</i> .....	91
<b>4. Die Situative-Vertrautheits-Hypothese .....</b>	<b>95</b>
<b>5. Experiment 3: Situative Vertrautheit der Urteiler, nonverbales Verhalten der Quelle und Plausibilität der Aussagen.....</b>	<b>102</b>
5.1 <i>Hypothesen</i> .....	102
5.2 <i>Methode</i> .....	103
5.2.1 <i>Versuchspersonen</i> .....	103
5.2.2 <i>Versuchsplan</i> .....	104
5.2.3 <i>Versuchsablauf</i> .....	104
5.3 <i>Ergebnisse</i> .....	110
5.3.1 <i>Überprüfung der Manipulationen</i> .....	110
5.3.2 <i>Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	112
5.3.3 <i>Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	113
5.3.4 <i>Auswertung der Gedanken der Vpn</i> .....	120
5.4 <i>Diskussion</i> .....	126
<b>6. Experiment 4: Situative Vertrautheit der Urteiler, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen.....</b>	<b>131</b>
6.1 <i>Hypothesen</i> .....	131
6.2 <i>Methode</i> .....	132
6.2.1 <i>Versuchspersonen</i> .....	132
6.2.2 <i>Versuchsplan</i> .....	133

6.2.3 <i>Versuchsablauf</i> .....	133
<b>6.3 <i>Ergebnisse</i>.....</b>	<b>137</b>
6.3.1 <i>Überprüfung der Manipulationen</i> .....	137
6.3.2 <i>Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	138
6.3.3 <i>Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	140
6.3.4 <i>Zugeschriebene Absicht der Quelle zu lügen</i> .....	143
6.3.5 <i>Auswertung der Gedanken der Vpn</i> .....	143
<b>6.4 <i>Diskussion</i>.....</b>	<b>146</b>
<b>7. Experiment 5: Direkte Manipulation der Vertrautheit der Urteiler, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen.....</b>	<b>149</b>
7.1 <i>Hypothesen</i> .....	149
7.2 <i>Methode</i> .....	150
7.2.1 <i>Versuchspersonen</i> .....	150
7.2.2 <i>Versuchsplan</i> .....	150
7.2.3 <i>Versuchsablauf</i> .....	151
7.3 <i>Ergebnisse</i> .....	153
7.3.1 <i>Überprüfung der Manipulationen</i> .....	153
7.3.2 <i>Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	155
7.3.3 <i>Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen</i> .....	156
7.3.4 <i>Auswertung der Gedanken der Vpn</i> .....	159
7.4 <i>Diskussion</i> .....	160
<b>8. Exemplarische Regressionsanalysen zum Einfluss von Motivation und situativer Vertrautheit bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung.....</b>	<b>163</b>
<b>9. Abschlussdiskussion.....</b>	<b>167</b>
9.1 <i>Der Einfluss von Motivation und situativer Vertrautheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung</i> .....	167
9.1.1 <i>Einfluss auf die Glaubwürdigkeitsurteile</i> .....	167

Inhaltsverzeichnis

9.1.2 Einfluss auf die Gedanken der Urteiler.....	169
9.1.4 Unterschiedliche Einflüsse der Motivation und der situativen Vertrautheit.....	170
9.1.5 Erklärung des Einflusses der situativen Vertrautheit auf den Prozess der Urteilsbildung .....	171
9.2 Forschung zum Einfluss der Motivation auf die Verarbeitung nonverbaler Informationen.....	172
9.3 Ausblick.....	173
<b>10. Literatur .....</b>	<b>176</b>
<b>Anhang.....</b>	<b>191</b>

## Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit stellt ausgehend von einer allgemeinen Theorie der Informationsverarbeitung, dem Heuristic-Systematic Model (Chaiken, 1980, 1987), Hypothesen zum Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit von Urteilern auf die Verarbeitung inhaltlicher, nonverbaler und quellenbezogener Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag auf.

Urteiler, die nicht motiviert bzw. nicht mit der Situation vertraut sind, sollten nach den aufgestellten Hypothesen nicht den Inhalt, sondern nonverbale oder quellenbezogene Informationen zur Einschätzung der Glaubwürdigkeit von Aussagen verwenden. Nur wenn die Motivation und die situative Vertrautheit der Urteiler hoch sind, wird der Inhalt von Aussagen zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung herangezogen.

Experiment 1 und 2 der vorliegenden Arbeit bestätigten die Annahme, dass nur hoch motivierte im Gegensatz zu niedrig motivierten Urteilern die Plausibilität von Aussagen zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung heranziehen. Niedrig motivierte Personen bildeten sich unabhängig von der Darbietungsreihenfolge der Informationen ihr Urteil ausschließlich aufgrund der Vertrauenswürdigkeit einer Quelle.

Die Experimente 3 bis 5 unterstützten die Hypothesen zum Einfluss der situativen Vertrautheit bei der Verwendung inhaltlicher Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Personen, die nicht mit der Situation vertraut waren, verwendeten keine inhaltlichen sondern nonverbale oder quellenbezogene Informationen für ihr Urteil. Mit der Situation vertraute Urteiler hingegen zogen nur den Inhalt von Aussagen zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung heran.

Die durchgeführten Experimente konnten darüber hinaus erste Hinweise darauf geben, dass die Motivation die Verarbeitungsintensität inhaltlicher Informationen beeinflusst. Erhöhte Motivation führt zu einer systematischeren Verarbeitung inhaltlicher Merkmale einer Aussage. Die situative Vertrautheit von Personen beeinflusst dagegen den Urteilsprozess. Unabhängig von der situativen Vertrautheit werden inhaltliche Merkmale systematisch verarbeitet. Personen, die nicht mit der Urteilsituation vertraut sind, verwenden im

## Zusammenfassung

Gegensatz zu mit der Situation vertrauten Personen jedoch die wahrgenommenen inhaltlichen Merkmale nicht für ihr Glaubwürdigkeitsurteil.

Dieser unterschiedliche Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit auf den Verarbeitungs- und Urteilsprozess bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung wird im Zusammenhang mit Überlegungen zum Einfluss von Effizienzerwartungen auf den Prozess der Informationsverarbeitung im Rahmen des Heuristic-Systematic Model diskutiert. Die situative Vertrautheit könnte als ein Faktor angesehen werden, der die Effizienzerwartung bezüglich der Verarbeitung inhaltlicher Informationen beeinflusst. Urteiler, die nicht mit dem Urteilskontext vertraut sind, sollten somit eine geringere Erwartung haben, aufgrund von inhaltlichen Informationen ein korrektes Glaubwürdigkeitsurteil zu fällen.

*... Doch lassen Sie sich vielmehr erzählen, was ich mit meinen eigenen Augen sah. Einst, als ich all mein Blei verschossen hatte, stieß mir ganz wider mein Vermuten der stattlichste Hirsch von der Welt auf. Er blickte mir so mir nichts, dir nichts ins Auge, als ob er's auswendig gewußt hätte, daß mein Beutel leer war. Augenblicklich lud ich indessen meine Flinte mit Pulver und darüber her eine ganze Handvoll Kirschsteine, wovon ich, so hurtig sich das tun ließ, das Fleisch abgesogen hatte. Und so gab ich ihm die volle Ladung mitten auf seine Stirn zwischen das Geweihe. Der Schuß betäubte ihn zwar – er taumelte – machte sich aber aus dem Staube. Ein oder zwei Jahre darnach war ich in ebendemselben Walde auf der Jagd; und siehe!, zum Vorschein kam ein stattlicher Hirsch mit einem voll ausgewachsenen Kirschbaum, mehr denn zehn Fuß hoch, zwischen seinem Geweihe. Mir viel gleich mein voriges Abenteuer wieder ein; ich betrachtete den Hirsch als mein längst erworbenes Eigentum und legte ihn mit einem Schuss zu Boden, wodurch ich denn auf einmal an Braten und Kirschtunke zugleich geriet. ... (Aus Wunderbare Reisen zu Wasser und Lande, Feldzüge und lustige Abenteuer des Freiherrn von Münchhausen herausgegeben von Bürger, 1978, S. 37-38)*

# 1. Einleitung

## *1.1 Ziel der Arbeit*

Die folgende Arbeit behandelt allgemein die Fragestellung, auf welche Art und Weise Personen im Alltag die Glaubwürdigkeit von Aussagen überprüfen bzw. welche Informationen sie für ihr Glaubwürdigkeitsurteil heranziehen. Im Speziellen soll untersucht werden, welchen Einfluss die Motivation (Relevanz eines Urteils) und die Vertrautheit eines Urteilers mit dem Urteilskontext auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung haben. Das zentrale Ziel der Arbeit ist, den Einfluss von persönlicher Relevanz und situativer Vertrautheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag mit Hilfe eines allgemeinen Modells der Informationsverarbeitung, dem *Heuristic-Systematic Model (HSM)* von Chaiken (1980, 1987), theoretisch zu erklären. Die Frage, aufgrund welcher Indikatoren wahre von erfundenen Aussagen tatsächlich zu unterscheiden sind, ist ebenso wenig zentral für diese Arbeit wie die Frage nach der Güte von Glaubwürdigkeitsurteilen im Alltag.

Zu Beginn soll zuerst der Begriff der Glaubwürdigkeit bzw. der Lüge definiert, und ein Überblick über psychologische Forschung zum Konstrukt Glaubwürdigkeit gegeben werden. Nach einer kurzen Zusammenfassung der Forschung zu tatsächlichen Begleiterscheinungen von Täuschung und Lüge beschäftigt sich die Arbeit ausführlicher mit den für diese Arbeit zentralen Forschungsansätzen zu Glaubwürdigkeitsurteilen von naiven Urteilern. Ausgehend von einem allgemeinen Modell der Informationsverarbeitung, dem HSM von Chaiken (1980, 1987), soll darauf folgend der Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung von naiven Urteilern theoretisch abgeleitet werden. Die hieraus abgeleiteten Hypothesen werden im empirischen Teil der Arbeit überprüft.

## *1.2 Definition von Glaubwürdigkeit und Lüge*

Sucht man nach einer *einzig* klaren und allgemein akzeptierten Definition der Begriffe

Glaubwürdigkeit und Lüge, wird man weder im wissenschaftlichen noch im alltagssprachlichen Bereich fündig. Fiedler (1989a) weist bereits darauf hin, dass es keine klare und allgemein akzeptierte Definition von Lüge gibt. Fiedler (1989a) nennt sechs mögliche Definitionsmerkmale: (1) die Abweichung von einer objektiv feststellbaren Wahrheit; (2) Einsicht in den Tatbestand der Unwahrheit, wider besseres Wissen; (3) eine schlechte, eigennützige Motivation; (4) Seriosität und Literalität; (5) Täuschung oder Irreführung der Gesprächspartner; und (6) der aktive Vollzug der Täuschung. Fiedler (1989a) versucht das Definitions-dilemma auf eine--wie er selbst feststellt--radikale Weise zu lösen, indem er vorschlägt, den Begriff nur konventionell, im Sinne von allgemein akzeptierten Übereinkünften, zu definieren. Köhnken (1990) stellt ebenfalls fest, dass eine eindeutige wissenschaftliche Definition der Begriffe Glaubwürdigkeit, Täuschung und Lüge nicht vorliegt. Bei der Definition des Begriffs Glaubwürdigkeit schlägt Köhnken (1990) folgende Definition vor:

*Glaubwürdigkeit liegt vor, wenn ein Kommunikator an einen Rezipienten eine Information vermittelt, von der er glaubt, dass sie zutreffend ist, wenn also ein Kommunikator keine Täuschungsabsicht hat. Entscheidendes Bestimmungsstück ist hierbei die Intentionalität. (S. 4)*

Wer also glaubt, eine zutreffende Information zu übermitteln, die aber tatsächlich falsch ist, ist somit nach dieser Definition nicht unglaubwürdig. Von einer Täuschung soll nach Köhnken (1990) daher gesprochen werden, wenn der Kommunikator eine Information vermittelt, von der er/sie glaubt, sie sei falsch. Auch hier ist nicht entscheidend, ob die Information tatsächlich wahr oder falsch ist. Entscheidendes Kriterium für das Vorliegen einer glaubwürdigen Aussage bzw. einer Täuschung ist somit die Intention des Kommunikators, dem Rezipienten eine „wahre“ bzw. „falsche“ Information zu vermitteln. Der Begriff Täuschung beschreibt hierbei den allgemeineren Begriff, da Täuschungen auf vielfältige Weise zustande kommen können, z.B. nonverbal oder auch durch Schweigen. Eine Lüge hingegen bezeichnet eine verbale Täuschung. Der überwiegende Teil der empirischen psychologischen Forschung hat sich nach Köhnken (1990) mit der Lüge beschäftigt. Die soeben ausgeführten Definitionen von Köhnken für die Begriffe Glaubwürdigkeit, Täuschung und Lüge mit dem

zentralen Bestimmungstück der bewussten Absicht des Täuschenden, eine falsche Information zu vermitteln, werden auch von anderen Autoren vertreten (z.B. Ekman, 1992; Krauss, 1981; Miller & Stiff, 1993; Sporer & Küpper, 1995; Vrij, 2000; Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981).

Für diese Arbeit sind Alltagsdefinitionen von Täuschung und Lüge von besonderem Interesse. Eine Möglichkeit der Annäherung an eine alltagssprachliche Definition von Lüge ist, Definitionen in einschlägigen Lexika näher zu betrachten. So definiert das DBG Lexikon (1957) Lüge als „eine wider besseres Wissen erteilte falsche Aussage“. In einer neueren Enzyklopädie (Brockhaus, 1996) findet sich ebenfalls eine Definition, welche auf die bewusste Intention als Bestimmungstück einer Lüge abhebt. Nach der Brockhaus Enzyklopädie von 1996 versteht man unter Lüge eine

*...bewusst falsche Aussage, auf Täuschung angelegte Aussage; sie liegt auch dann vor, wenn Tatsachen mit Absicht verschwiegen oder entstellt wiedergegeben werden. (S. 632)*

Hopper und Bell (1984) untersuchten, welches umgangssprachliche Verständnis (amerikanische) Probanden von Täuschung haben. In ihrer Untersuchung zeigte es sich, dass verschiedene Täuschungsformen von den Befragten auf den drei Dimensionen „Moralische Bewertung“, „Erkennbarkeit“ und „Vorbereitung und Planung“ voneinander unterschieden wurden. Aufgrund einer Clusteranalyse schlugen die Autoren des weiteren eine Typologie mit sechs verschiedenen Täuschungsformen vor. Die Täuschungsformen lassen sich im Deutschen wie folgt übersetzen: (1) Erfindung bzw. Dichtung (*fictions*), (2) scherzhafte Täuschungen (*playings*), (3) Lügen (*lies*), (4) Straftaten (*crimes*), (5) Verschleierungen (*masks*) und (6) Nicht-Lügen (*unlies*).

Schmid (2000) kommt nach der Auswertung von Interviews zu Alltagsdefinitionen von Lüge und Täuschung zu dem Schluss, dass sich bei den (deutschen) Befragten keine übereinstimmende Definition erkennen lässt. Die Befragten nannten als Definitionen von Lüge sowohl die Darstellung objektiver Unwahrheit, die Absicht des Kommunikators als auch das Vorliegen eines negativen Motivs des Kommunikators. Schmid (2000) verwendet in ihrer Arbeit als Arbeitsdefinition von Lüge ebenfalls die Absicht des Kommunikators, eine

subjektive Unwahrheit zu vermitteln.

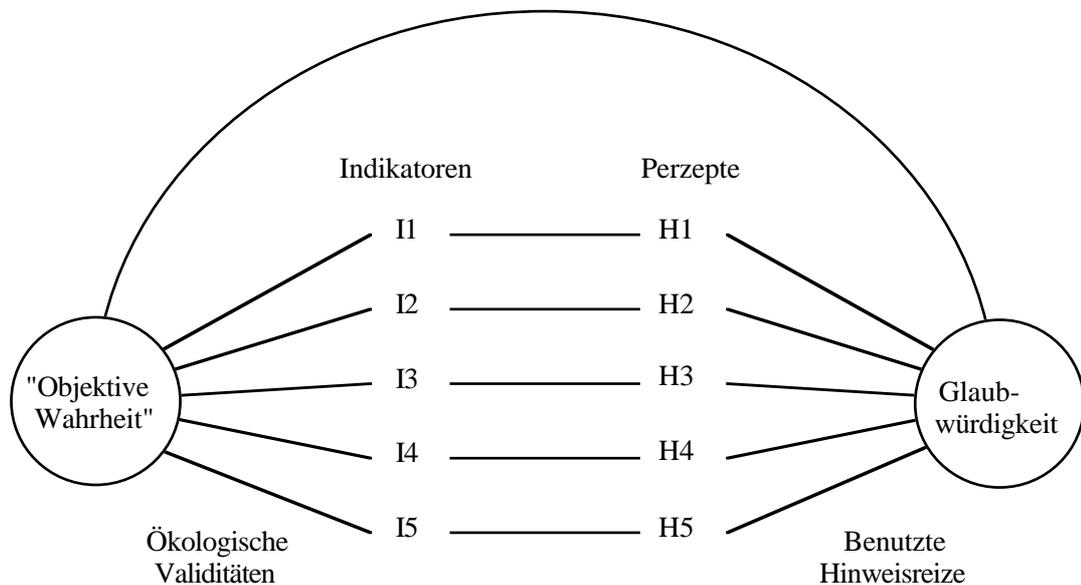
Aus dem bisher Gesagten wird klar, dass Täuschung kein eindimensionales Phänomen darstellt, für das es eine eindeutige Definition gibt. Zentrales Bestimmungsstück für Täuschung und Lüge scheint jedoch sowohl bei wissenschaftlichen als auch bei alltagssprachlichen Definitionen die Intentionalität zu sein, d.h. die Absicht eine nicht zutreffende Information zu vermitteln. Wird im Folgenden der Begriff Glaubwürdigkeit oder Lüge verwendet, so wird hierbei ebenfalls die Intentionalität als zentrales Bestimmungsstück angesehen, wobei jedoch in Anlehnung an Fiedler (1989a) und Schmid (2000) davon ausgegangen wird, dass Urteiler durchaus unterschiedliche Alltagsdefinitionen für Glaubwürdigkeit und Lüge besitzen können.

### *1.3 Überblick über psychologische Forschung zum Konstrukt Glaubwürdigkeit*

Verschiedene Autoren (Fiedler, 1989a, 1989b; Köhnken, 1990; Reinhard, Burghardt, Sporer, & Bursch, 2000; Schmid, 2000; Sporer & Küpper, 1995) haben die unterschiedlichen Forschungsansätze zum Konstrukt Glaubwürdigkeit mit Hilfe des Brunswikschen Linsenmodells (Brunswik, 1956) dargestellt. Wie in Abbildung 1 zu sehen ist, lassen sich mit Hilfe des Brunswikschen Linsenmodells zwei Hauptforschungsrichtungen unterscheiden: zum einen Forschung zu tatsächlichen Begleiterscheinungen (Indikatoren) von Täuschung (siehe linke Hälfte der Abb. 1) und zum anderen Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung durch naive<sup>1</sup> Personen (siehe rechte Hälfte der Abb. 1). Die Perzepte der Indikatoren sind das Ergebniss eines Eindrucksprozesses, bei dem der Urteiler die Indikatoren wahrnimmt und beurteilt. Köhnken (1990) spricht bei letzterem auch von Glaubwürdigkeitsattribution. In dieser Arbeit wird jedoch nicht der Begriff Glaubwürdigkeitsattribution sondern der Begriff Glaubwürdigkeitsbeurteilung (im Alltag) verwendet.

---

<sup>1</sup> Wenn im Folgenden von naiven Personen bzw. Urteilern die Rede ist, so ist damit gemeint, dass die Urteiler keine spezielle Ausbildung oder Training zur Entdeckung von Lügen absolviert haben.



*Abbildung 1: Modifiziertes Brunswik'sches Linsenmodell zur Darstellung der Zusammenhänge zwischen den Indikatoren mit dem objektiven Wahrheitsgehalt und den Perzepten dieser Indikatoren mit dem subjektiven Wahrheitsgehalt.*

In der Forschung zu tatsächlichen Begleiterscheinungen von Täuschungen wird untersucht, welche Verhaltensweisen eine Täuschung tatsächlich begleiten, in der Hoffnung, Kriterien zu finden, die es erlauben, wahre von falschen Aussagen unterscheiden zu können. Die Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag ist dagegen daran interessiert herauszufinden, welche Verhaltensweisen naive Personen heranziehen bzw. wie gut naive Urteiler zwischen wahren und erfundenen Aussagen unterscheiden können. Die Relevanz von Forschung zu tatsächlichen Unterscheidungskriterien von Wahrheit und Lüge ist im Hinblick auf die Wichtigkeit der Bestimmung des Wahrheitsgehaltes in vielen Lebensbereichen zu Recht herausgestellt worden (z.B. Sporer, 1997b). Warum ist es nun interessant sich näher mit dem Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen zu beschäftigen?

Die Frage nach der Glaubwürdigkeit von Informationen stellt sich im Alltag sehr häufig.

Wie DePaulo und Kashy (1998) in ihrer Studie zeigen konnten, sind Lügen selbst in engeren sozialen Beziehungen durchaus keine Seltenheit. Die Befragten gaben beispielsweise an, in Interaktionen mit guten Freunden in beinahe 28% der Fälle gelogen zu haben. In Interaktionen mit fremden Personen gaben die Befragten mit bis zu 77% noch weitaus höhere Anteile von Lügen pro Interaktion an. Auch wenn sich die Empfänger solcher Lügen nicht in jedem Fall Gedanken über die Glaubwürdigkeit der erhaltenen Informationen machen, so legen diese Ergebnisse doch die Vermutung nahe, dass zumindest in einigen Fällen die Empfänger über die Glaubwürdigkeit der Informationen nachdenken. Wie Miller und Stiff (1993) ausführen, sind besonders die Politik und die Wirtschaft Bereiche, in denen Lügen sogar erwartet werden. Es ist also nicht überraschend, dass Köhnken (1988) in einer Befragung herausfand, dass Vertrauenswürdigkeit und Aufrichtigkeit sowohl in engen sozialen Beziehungen als auch in der Berufswelt und in der Politik eine herausragende Bedeutung zukommt. Wie Köhnken (1990) feststellt, gehört Glaubwürdigkeit jedoch nicht zu den Kategorien, bei denen sich ein Eindruck automatisch einstellt. Bildet man sich über die Attraktivität einer anderen Person beispielsweise automatisch einen Eindruck, so wird die Glaubwürdigkeit von Berichten in der Regel nicht hinterfragt und nur bei Anhaltspunkten für eine mögliche Lüge überprüft (siehe Köhnken, 1990; Sporer & Küpper, 1995). Mit Köhnken (1990) ist kritisch festzustellen, dass trotz der Bedeutung, die die Glaubwürdigkeit im Alltagsleben besitzt, über den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag bisher wenige wissenschaftliche Erkenntnisse vorliegen. Bevor jedoch auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag näher eingegangen wird, soll zuerst kurz der Frage nachgegangen werden, inwieweit sich gelogene und wahre Aussagen unterscheiden lassen.

## *1.4 Tatsächliche Begleiterscheinungen von Lügen*

### *1.4.1 Systeme von Verhaltenskorrelaten von Lügen*

In der Forschung zu tatsächlichen Begleiterscheinungen bzw. Verhaltenskorrelaten von Lügen lassen sich nach Köhnken (1990) vier verschiedene Systeme von Verhaltenskorrelaten

unterscheiden: extralinguistische Korrelate (Sprechverhalten), nonverbales Verhalten, psychophysiologische Phänomene wie z.B. Blutdruck oder Herzrate und der Inhalt einer Aussage. Eine ähnliche Unterteilung schlägt Vrij (2000) vor. Neben dem Inhalt einer Aussage und den physiologischen Verhaltensweisen unterscheidet Vrij (2000) nur noch den Bereich nonverbalen Verhaltens, in die er extralinguistische Korrelate miteinbezieht. Die verhaltensorientierte Glaubwürdigkeitsforschung hat sich in erster Linie mit nonverbalen Begleiterscheinungen von Täuschung und Lüge beschäftigt. Inhaltliche Merkmale von Täuschung und Lüge, präziser ausgedrückt inhaltliche Merkmale von wahren Aussagen, wurden hingegen vor allem im Bereich der forensischen Aussagepsychologie untersucht. Der Polygraphentest schließlich misst physiologische Aktivitäten bzw. Veränderungen bei den physiologischen Aktivitäten, wie Schweißentwicklung in den Handflächen, Blutdruck und Atmung (siehe Lykken, 1998; Steller, 1987).

Im Folgenden soll jeweils kurz auf die verhaltensorientierte Glaubwürdigkeitsforschung und die forensische Aussagepsychologie eingegangen werden. Die Darstellung der Forschung zur psychophysiologischen Aussagebeurteilung soll in dieser Arbeit unterbleiben, da die hierbei verwendeten physiologischen Maße im Gegensatz zu nonverbalen und inhaltlichen Verhaltensweisen für einen naiven Urteiler in Alltagssituationen nicht zugänglich sind und von ihm auch nicht bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit verwendet werden können. Darüber hinaus urteilte im Dezember 1998 der BGH (BGHSt 156/98), dass die polygraphische Untersuchung mittels des Kontrollfragen- und Tatwissentests ein ungeeignetes Beweismittel darstellt. Der BGH drückte dies in seinem Urteil im zweiten Leitsatz wie folgt aus:

*Die polygraphische Untersuchung mittels des Kontrollfragentests und - jedenfalls im Zeitpunkt der Hauptverhandlung – des Tatwissentests führt zu einem völlig ungeeigneten Beweismittel i.S.D. §244 Abs. 3 Satz2 4. Alt.Stpo. (S. 1)*

Hiermit schloss sich der BGH im Ergebnis in weiten Teilen einem früheren Urteil aus dem Jahre 1954 (BGHSt 5, 332) an. Der Polygraphentest wird somit im deutschen Strafprozessrecht weiterhin keine Rolle als zulässiges Beweismittel in Hauptverhandlungen spielen. Wie das BGH Urteil kommt auch Vrij (2000) in seiner Überblicksarbeit zu dem Schluss, dass der Polygraphentest nicht als Beweismittel in Gerichtsverhandlungen zugelassen

werden sollte, da mit seiner Hilfe keine ausreichend fehlerfreien Urteile über den Wahrheitsgehalt von Aussagen möglich seien.

#### *1.4.2 Verhaltensorientierte Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

##### *1.4.2.1 Erklärungsansätze der verhaltensorientierten Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

Die verhaltensorientierte Glaubwürdigkeitsbeurteilung, die vor allem den Kommunikator und seine die Kommunikation begleitenden Verhaltensweisen in den Mittelpunkt stellt, verfügt über verschiedene Erklärungsansätze, warum Lügen mit bestimmten Verhaltenskorrelaten verbunden sein sollten (siehe Köhnken, 1990; Miller & Stiff, 1993; Vrij, 2000; Zuckerman & Driver, 1985). In seinem Überblick erwähnt Köhnken (1990) vier Erklärungsansätze, welche herangezogen wurden, um zu erklären, warum Täuschungen mit bestimmten Verhaltenskorrelaten einhergehen sollten. Als Erstes sind Überlegungen zu nennen, die sich als Erregungsansätze (*arousal theory*; siehe z.B. Davis, 1961; Steller, 1987) kennzeichnen lassen. Grundidee ist hierbei, dass bei Personen, welche eine Täuschung durchführen, eine erhöhte sympathische Aktivität hervorgerufen wird. Mit dieser erhöhten sympathischen Aktivität sollte dann die allgemeine Intensität bzw. Frequenz von Verhaltensweisen beim Täuschenden steigen. Eine zweite Richtung geht von der Selbstkontrolltheorie aus, nach der täuschende Personen versuchen, mögliche Anzeichen ihrer Unglaubwürdigkeit durch die verstärkte Kontrolle ihres Verhaltens zu verbergen. Lügner sollten demnach ihr Verhalten „dämpfen“ und somit durch wenig spontanes und wie geplant erscheinendes Verhalten auffallen. Bekannte Vertreter dieses theoretischen Ansatzes sind Ekman und Friesen (1969, 1974), die davon ausgehen, dass verschiedene Körperregionen wie das Gesicht oder die Arme und Beine unterschiedlich gut kontrolliert werden können. Zum Dritten wurde die Affekttheorie des Lügens herangezogen, wonach Täuschungen affektive Reaktionen wie z.B. Schuld und Furcht beim Handelnden hervorrufen. Diese affektiven Reaktionen rufen ihrerseits wieder beobachtbare Verhaltensweisen hervor. Dieser theoretische Ansatz wurde beispielsweise von Kraut (1980), Miller und Burgoon (1982) oder Ekman (1992) vertreten. Als letzter Ansatz lassen sich kognitionstheoretische Erklärungen nennen. So geht beispielsweise Köhnken (1985) davon aus, dass die Konstruktion unwahrer Berichte

kognitiv schwieriger ist als die wahrheitsgemäße Rekonstruktion von Sachverhalten aus der Erinnerung (vgl. auch Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981). Die mit einer Täuschung einhergehenden Verhaltensweisen sollten somit das Ergebnis eines aufwendigeren und schwierigeren Prozesses der Informationsverarbeitung sein. Wie von Köhnken (1990) und Vrij (2000) ausgeführt, kommen die unterschiedlichen Erklärungsansätze zu unterschiedlichen Vorhersagen über das Auftreten von bestimmten Verhaltenskorrelaten beim Lügen. Beispielsweise würde man nach dem Erregungsansatz und dem Affektansatz eine Zunahme an Bewegungen als Zeichen von nervösem Verhalten vorhersagen, wogegen man nach dem Selbstkontrollansatz und dem kognitionstheoretischen Ansatz eine Abnahme von Bewegungen erwarten würde (siehe auch Vrij, 2000). Mit Köhnken (1990) ist jedoch kritisch anzumerken, dass eine direkte Überprüfung der Theorien im Sinne eines Tests der vorhergesagten Prozesse bisher fast nicht stattfand, vielmehr beschränkte sich die Forschung auf das Auffinden von Unterschieden in den untersuchten Kriterien. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

#### *1.4.2.2 Empirische Befunde der verhaltensorientierten Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

Nach dieser kurzen Darstellung der Erklärungsansätze, aus denen mögliche Verhaltenskorrelate abgeleitet werden können, soll kurz auf die empirischen Befunde zu Verhaltenskorrelaten von Täuschungen eingegangen werden. Hierbei bilden Metaanalysen die beste Möglichkeit, die zahlreichen empirischen Untersuchungen quantitativ zusammenzufassen und somit einen Überblick über die in verschiedenen Studien auftretenden Zusammenhänge zwischen Täuschungen bzw. Lügen und den vorhergesagten Verhaltenskorrelaten zu geben. Die erste umfassende Metaanalyse zu Verhaltenskorrelaten der Glaubwürdigkeit wurde von Zuckerman, DePaulo und Rosenthal (1981) verfasst. Die derzeit aktuellste Metaanalyse stammt von Zuckerman und Driver (1985); sie ist jedoch inzwischen über 15 Jahre alt und somit nicht mehr auf dem neuesten Stand. Da derzeit keine aktuellere Metaanalyse vorliegt, werden kurz die Ergebnisse der Metaanalyse von Zuckerman und Driver (1985) dargestellt. Hierbei wird in Klammern jeweils der berechnete mittlere  $d$ -Wert als Maß der Stärke des Zusammenhang angegeben. Nach Cohen (1977) spricht man bei  $d$ -Werten von .20 von schwachen, von .50 von mittleren und bei  $d$ -Werten

von größer als .80 von starken Effekten. Von den 24 in der Meta-analyse untersuchten Verhaltenskorrelaten diskriminierten 14 Merkmale signifikant zwischen Wahrheit und Lüge. Dies sind im visuellen Bereich verstärkte Pupillendilatation ( $d = 1.37$ ), höhere Lidschlagfrequenz ( $d = .50$ ), eine verringerte Segmentierung der Mimik ( $d = -.27$ ), mehr Adaptoren (Manipulationen am eigenen Körper oder mit Gegenständen;  $d = .34$ ) und eine verringerte Segmentierung der Körperbewegungen (unterscheidbare Abschnitte des Verhaltensstroms im Bereich des Rumpfes und der Extremitäten;  $d = .83$ ). Im Sprechverhalten gehen mit Lügen einher: kürzere Antworten (Antwortlänge:  $d = -.19$ ), mehr Sprechfehler (z.B. Stottern oder Wortfragmente;  $d = .23$ ), mehr Verzögerungen (stille oder gefüllte Pausen;  $d = .54$ ), und eine hohe Stimme ( $d = .68$ ). Inhaltlich wirken sich Lügen durch vermehrte negative Äußerungen ( $d = .95$ ), mehr irrelevante Informationen ( $d = .40$ ), weniger Direktheit ( $d = -.77$ ) und mehr Übergeneralisierungen (z.B. „immer“ oder „alle“;  $d = .44$ ) aus. Darüber hinaus werden bei gelogenen Aussagen die über die unterschiedlichen Kommunikationskanäle vermittelten Informationen als diskrepanter wahrgenommen ( $d = .64$ ).

Köhnken (1990) kritisiert, dass die Einzelbefunde teilweise widersprüchlich sind. So wird beispielsweise von Knapp, Hart und Dennis (1974) eine erhebliche Verringerung der Sprechrates bei Täuschungen berichtet, von Motley (1974) hingegen eine starke Zunahme der Sprechrates bei Täuschungen. Zusammenfassend ist festzustellen, dass die bisherigen vorliegenden Meta-Analysen aufgrund ihres Alters mit Vorsicht zu interpretieren sind. Vrij (2000) berücksichtigte in seiner Überblicksarbeit über Verhaltenskorrelate von Täuschung und Lüge auch neuere Arbeiten. Er legte jedoch keine Meta-analyse vor, sondern unterzog die von ihm aufgeführten Arbeiten zu Begleiterscheinungen von Lügen einer Auszählung nach der Richtung der Zusammenhänge. Vrij unterscheidet hierbei nur, ob in den von ihm berücksichtigten Studien die untersuchten Verhaltensweisen bei Täuschungen jeweils zunahmen, abnahmen oder sich kein Zusammenhang zwischen dem Wahrheitsgehalt und den Verhaltensweisen zeigte. Der Unterschied dieser Auszählung im Vergleich zu einer Meta-analyse liegt zum einen in der fehlenden systematischen Literaturrecherche. Zum anderen berücksichtigt Vrij in seiner Überblicksarbeit jeweils nur die Signifikanz und die Richtung des Zusammenhangs der Verhaltenskorrelate mit dem Wahrheitsstatus, jedoch keine statistischen

Kennwerte wie z.B. die Effektstärke ( $d$ ,  $r$ ) oder das Signifikanzniveau ( $p$ ; siehe Mullen, 1989; Rosenthal, 1994). Aufgrund dieser geschilderten Probleme sollte man die Ergebnisse der Überblicksarbeit von Vrij (2000) mit Vorsicht betrachten. Vrij kommt aufgrund seiner Auszählung zu dem Schluss, dass Lügen im vokalen Bereich systematisch nur mit einer höheren Stimmlage und längeren Pausen einhergehen. Bei den nicht vokalen, nonverbalen Verhaltensweisen zeigte sich nur bei drei Verhaltenskorrelaten ein Zusammenhang mit dem Wahrheitsstatus: Lügner zeigen weniger Illustratoren, weniger Hand- und Fingerbewegungen und weniger Bein- und Fußbewegungen. Da derzeit keine neuere Meta-analyse zu nonverbalen Verhaltenskorrelaten von Täuschung und Lüge vorliegt, erscheint es schwierig, ein eindeutiges und abschließendes Urteil abzugeben, welche nonverbalen Verhaltenskorrelate tatsächlich mit Täuschungen verbunden sind. Die derzeit vorliegenden Ergebnisse von Vrij (2000) legen jedoch die Vermutung nahe, dass nur wenige nonverbale Verhaltensweisen eindeutig mit Täuschung und Lüge verbunden sind.

Während sich die verhaltensorientierte Glaubwürdigkeitsbeurteilung in erster Linie mit nonverbalen Korrelaten von Täuschung beschäftigt und inhaltliche Kriterien nur am Rande beachtet hat, wie beispielsweise bereits von Miller und Stiff (1993) und von Sporer und Küpper (1995) kritisch angemerkt wurde, soll im nächsten Kapitel kurz auf die forensische Glaubwürdigkeitsbeurteilung eingegangen werden, die inhaltliche Unterscheidungskriterien bei Täuschungen untersucht.

### *1.4.3 Forensische Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

Als Teilbereich der allgemeinen forensischen Aussagepsychologie beschäftigt sich die forensische Glaubwürdigkeitsforschung mit der Glaubwürdigkeit von Zeugenaussagen. Ziel ist die korrekte Diskriminierung zwischen wahren und falschen Zeugenaussagen. Wie Sporer (1997b) jedoch ausführte, beschränkte sich die psychologische Aussagebeurteilung bisher vornehmlich auf die Aussagen von Kindern und Jugendlichen in Prozessen bei Sittlichkeitsdelikten. Nach Ansicht von Sporer (1997b) besteht von Seiten der Rechtswissenschaft, sowie anderen Anwendungsbereichen, jedoch durchaus Interesse an einer Ausweitung auf andere Bereiche und der inhaltsorientierte Ansatz kann nicht nur im

Zusammenhang mit Zeugenaussagen, sondern bei jeder Form von Aussage fruchtbar eingesetzt werden. Ein detaillierter Überblick zur Geschichte der forensischen Aussagepsychologie findet sich bei Sporer (1982). Nach Köhnken (1990) liegen vier Sammlungen von Glaubwürdigkeitskriterien vor: von Arntzen (1983), Undeutsch (1967), Littman und Szewczyk (1983) und Trankell (1971). Steller und Köhnken (1989) stellten aus den Kriteriensammlungen von Undeutsch (1967), Arntzen (1970, 1983), Szewczyk (1973) und Dettenborn, Froehlich und Szewczyk (1984) eine Sammlung von inhaltlichen Glaubwürdigkeitskriterien zusammen, die als *criteria-based content analysis* (CBCA) bezeichnet wird. Die CBCA besteht aus fünf Überkategorien mit 19 individuellen Kriterien. In Tabelle 1 sind die Überkategorien mit den dazugehörigen individuellen Kriterien dargestellt.

## Tabelle 1

*Kategorisierung der inhaltlichen Glaubwürdigkeitskriterien nach Steller und Köhnken (1989, übersetzt in Steller, Wellershaus, & Wolf, 1992, S. 153)*

---

## Allgemeine Merkmale

1. Logische Konsistenz
2. Unstrukturierte Darstellung
3. Quantitativer Detailreichtum

## Spezielle Inhalte

4. Raum-Zeitliche Verknüpfung
5. Interaktionsschilderungen
6. Wiedergabe von Gesprächen
7. Schilderung von Komplikationen im Handlungsverlauf

## Inhaltliche Besonderheiten

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

## Motivationsbezogene Inhalte

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

## Delikt spezifische Inhalte

19. Delikt spezifische Aussageelemente
-

Die Kriterien der CBCA wurden empirisch z.B. von Steller, Wellershaus und Wolf (1992) anhand von Kinderaussagen über medizinische Eingriffe und körperliche Angriffe erfolgreich überprüft. Darüber hinaus wurden mehrere Untersuchungen zur Validität einzelner Kriterien durchgeführt (z.B. Köhnken, Schimossek, Aschermann, & Höfer, 1995; Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz, Orbach, & Hovav, 1997; Raskin & Esplin, 1991). Ein allgemeiner Überblick über die empirische Gültigkeit der inhaltlichen Glaubwürdigkeitskriterien der CBCA findet sich bei Ruby und Brigham (1997). Ruby und Brigham (1997) kommen in ihrem Literaturüberblick zu dem Schluss, dass sich die einzelnen Kriterien der CBCA über die verschiedenen Studien hinweg als sehr unterschiedlich valide in der Unterscheidung zwischen wahren und erfundenen Aussagen erwiesen haben. Ruby und Brigham (1997) meinen daher, es sei noch zu früh, von einem generellen Erfolg der CBCA zu sprechen. Insbesondere sollten nach Ruby und Brigham bei zukünftiger Forschung Moderatorvariablen wie z.B. das Alter des Kindes, der kulturelle Hintergrund und die Motivation zu lügen beachtet werden. Wie auch im Bereich der Forschung zu nonverbalen Begleiterscheinungen von Täuschungen, so ist auch im forensischen Bereich das Fehlen einer (aktuellen) Meta-analyse zur Validität der aufgestellten Kriterien zu beklagen.

#### *1.4.4 Theoretische Fundierung und Überprüfung inhaltlicher Merkmale*

Allgemein lässt sich mit Köhnken (1990), Sporer und Küpper (1995) und Sporer (1997a, 1997b) festhalten, dass die theoretische Begründung der inhaltlichen Kriterien bisher unbefriedigend ist. Ausgehend von dieser unbefriedigenden theoretischen Fundierung inhaltlicher Glaubwürdigkeitskriterien schlagen verschiedene Autoren (Alonso-Quecuty, 1992; Sporer, 1997a, 1997b; Sporer & Küpper, 1995) eine alternative theoretische Herleitung von inhaltlichen Glaubwürdigkeitskriterien vor.

Ausgehend vom Modell der Realitätsüberwachung von Johnson und Raye (1981) wurden inhaltliche Glaubwürdigkeitskriterien für die Beurteilung von Zeugenaussagen abgeleitet und hinsichtlich ihrer Validität empirisch überprüft (siehe hierzu Sporer & Küpper, 1995; Sporer, 1997a, 1997b). Die Grundidee bei dem theoretischen Ansatz unter Rückgriff auf das Modell der Realitätsüberwachung ist, dass Hinweise auf den Generierungsort (intern

versus extern) nicht nur bei der Bestimmung der Herkunft eigener Gedanken helfen, sondern darüber hinaus diese Hinweise bzw. Kriterien auch einer außenstehenden Person Auskunft geben können, ob die Berichte anderer Personen intern oder extern generiert wurden. In Tabelle 2 sind die Kriterien nach dem Realitätsüberwachungsansatz dargestellt.

Tabelle 2

*Realitätsüberwachungskriterien nach Sporer und Küpper (1995)*

- 
- (1) Klarheit
  - (2) Sensorische Informationen
  - (3) Räumlichkeit
  - (4) Zeitangaben
  - (5) Emotionen
  - (6) Rekonstruierbarkeit
  - (7) Realitätsnähe
  - (8) Kognitive Operationen
- 

Erste empirische Überprüfungen dieser theoretisch hergeleiteten Kriterien durch Sporer und Küpper (1995) sowie Sporer (1997a, 1997b) zeigten, dass Transkripte von wahren und erfundenen Geschichten mit Hilfe der Realitätsüberwachungskriterien überzufällig richtig klassifiziert werden konnten. Aus den CBCA-Kriterien und den aus dem Realitätsüberwachungsansatz hergeleiteten Kriterien, ergänzt durch theoretische Überlegungen aus der Beurteilungsforschung, der Impression-Management-Theorie und der Forschung zum autobiographischen Gedächtnis hat Sporer (1996, 1998) die *Aberdeen Report Judgement Scales (ARJS)* entwickelt und deren Reliabilität und Validität in einer Reihe von Studien überprüft (Sporer, 1998; Sporer, Bursch, Schreiber, Weis, Höfer, Sievers, & Köhnken, 1998; Sporer & McCrimmon, 1997).

Betrachtet man die Ergebnisse, welche die verschiedenen Forschungsbereiche zu

tatsächlichen Begleiterscheinungen von Täuschung bzw. Lüge erbracht haben, so lässt sich feststellen, dass bisher kein valides Instrument vorliegt, um eine Lüge eindeutig zu identifizieren. Dies liegt zum einen an der bisher mangelhaften theoretischen Herleitung von sowohl nonverbalen als auch inhaltlichen Kriterien (z.B. Köhnken, 1990; Sporer & Küpper, 1995; Sporer, 1997a, 1997b). Zum anderen liegen derzeit keine aktuellen umfassenden Metaanalysen zu nonverbalen und inhaltlichen Begleiterscheinungen von Täuschung bzw. Lüge vor, so dass es schwierig ist, ein abschließendes Urteil darüber zu fällen, welche nonverbalen und inhaltlichen Verhaltensweisen reliabel mit Täuschung bzw. Lüge verbunden sind.

Im nächsten Kapitel soll auf die zentrale Frage eingegangen werden, wie Personen im Alltag die Glaubwürdigkeit von Informationen beurteilen, wie sich also der Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei „naiven Personen“, d.h. bei Personen ohne besondere Kenntnisse in der Glaubwürdigkeitsbeurteilung, beschreiben lässt. Um diese Frage zu beantworten, könnte man zuerst einmal untersuchen, welche Vorstellungen naive Urteiler über Begleiterscheinungen von Täuschung bzw. Lüge haben.

## *1.5 Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag*

### *1.5.1 Alltagstheoretische Vorstellungen über Verhaltenskorrelate von Lüge und Wahrheit*

#### *1.5.1.1 Fragebogenstudien zu Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen*

Verschiedene Autoren haben sich in Fragebogenerhebungen damit beschäftigt, welche alltagstheoretischen Vorstellungen (*beliefs*) Personen über mögliche Begleiterscheinungen oder Symptome von Lügen haben (Akehurst, Köhnken, Vrij & Bull, 1996; Hocking & Leather, 1980; Köhnken, 1988; Zuckerman, Koestner & Driver, 1981). Woran also glauben Personen eine Lüge bzw. einen Lügner erkennen zu können?

Hocking und Leather (1980) gehen davon aus, dass es ein kulturell geprägtes Stereotyp des Lügners gibt. In ihrer Untersuchung wurden 164 Personen zu ihren Vorstellungen über Lügner befragt. Die Autoren konnten nachweisen, dass eine Mehrheit der Befragten glaubt, dass Lügner im Gegensatz zu Personen, die die Wahrheit sagen, exzessivere

Körperbewegungen wie beispielsweise „defensive Gesten“ (72.6% der Befragten) zeigen, sowie dass sich bei ihnen ihre stärkere Nervosität in Form von „Unsicherheit“ (61.6%), „Zittern“ (56.1%) oder „Bewegungen, die Ungeduld nahe legen“ (53.6%), äußert. Generell wurde von den Befragten somit angenommen, dass Lügner mehr Körperbewegungen zeigen, jedoch weniger Augenkontakt (64.6%) halten. Hocking und Leather (1980) erfragten ausschließlich stereotype Vorstellungen über nonverbale Begleiterscheinungen von Lügen. Inwieweit Personen Vorstellungen über typische inhaltliche Merkmale einer Aussage eines Lügners besitzen, blieb unklar.

Zuckerman, Koestner und Driver (1981) untersuchten ebenfalls, welche Annahmen Personen über Begleiterscheinungen von Lügen bei anderen Personen und bei sich selbst machen. Besonderes Gewicht lag hierbei auf visuellen und auditiven Hinweisreizen (*cues*). Generell zeigt die Studie, dass Personen glaubten, dass bei Lügner (andere Personen) verstärkt visuelle und auditive Hinweisreize, wie z.B. verstärkte Hand-, Fuß- und Beinbewegungen, vermehrtes Blinzeln und zunehmende Kopfbewegungen auftreten. Darüber hinaus erwarteten Personen, dass Lügner inhaltlich mehr irrelevante Informationen äußern und mehr Selbstbezüge herstellen. Im Allgemeinen erwarteten die Befragten beim Lügen stärkere Veränderungen bei anderen Personen als bei sich selbst. Die Autoren führten zwei mögliche Gründe hierfür an: (1) Personen sind sich des eigenen Verhaltens beim Lügen weniger bewusst, und (2) Personen glauben, dass sie das eigene Verhalten besser kontrollieren können als andere Leute ihr Verhalten.

Während Hocking und Leather (1980) und Zuckerman, Koestner und Driver (1981) in erster Linie Vorstellungen über visuelle und auditive Begleiterscheinungen untersuchten, betrachtete Köhnken (1988) in seiner Studie erstmals auch verstärkt Vorstellungen über inhaltliche Merkmale. Die Ergebnisse von Köhnken ergaben für die visuellen und auditiven Merkmale vergleichbare Muster wie die Studie von Zuckerman, Koestner und Driver (1981). Bei den inhaltlichen Merkmalen erwarteten Personen bei Lügen im Vergleich zur Wahrheit eine geringere Logik und Stimmigkeit, vermehrte Widersprüche, weniger Plausibilität, weniger Selbstbelastungen und Selbstzweifel sowie verstärkte Selbstkorrekturen.

In einer neueren Untersuchung von Akehurst, Köhnken, Vrij und Bull (1996) wurden

ebenfalls Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen erfasst. Die Autoren befragten hierzu sowohl Laien als auch Personen (Polizisten), die beruflich häufiger mit der Bewertung der Glaubwürdigkeit von Aussagen beschäftigt sind. Überraschenderweise zeigten sich bei den Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen keine Unterschiede zwischen den Laien und den Polizisten. Im Ganzen wurden von den Autoren 64 Merkmale erfasst, die sich den Bereichen Sprechverhalten, Veränderungen im Gesicht, Körperbewegungen und Qualität des Inhalts der Aussage zuordnen ließen. Die Merkmale wurden von den Autoren aus allen bisher in der Literatur berichteten nonverbalen Begleiterscheinungen, einigen zusätzlich von den Autoren für wichtig gehaltenen sowie inhaltlichen Kriterien aus der CBCA von Steller und Köhnken (1989) ausgewählt. Nach den Ergebnissen erwarteten Personen, dass sich das Lügen im Sprechverhalten beispielsweise in vermehrten Pausen, Wiederholungen und ausweichenden Antworten widerspiegelt. Darüber hinaus nahmen Personen bei Lügern einen häufigeren Wechsel der Blickrichtung, eine Verringerung des Blickkontakts sowie einen nervösen Gesichtsausdruck an. Lügner sollten darüber hinaus auch einen generell nervösen Eindruck vermitteln. Besonders interessant sind die Ergebnisse zu den Vorstellungen über die inhaltliche Aussagequalität von Lügen, da diese zum ersten Mal in diesem Umfang erfragt wurden. Inhaltlich erwarteten Personen, dass Lügen beispielsweise durch eine geringere logische Konsistenz, überflüssige Details, spontane Korrekturen und Widersprüche gekennzeichnet sind. Betrachtet man somit die vorliegenden Fragebogenstudien von Hocking und Leather (1980), Zuckerman, Koestner und Driver (1981), Köhnken (1988) sowie Akehurst et al. (1996) über Vorstellungen von Begleiterscheinungen von Lügen, so ergibt sich ein sehr konsistentes Bild des Lügners. Das Verhalten eines Lügners ist nach diesem Stereotyp von Nervosität geprägt; er vermeidet den direkten Augenkontakt, sein Sprechverhalten ist verzögert, und seine Aussagen sind geprägt von Widersprüchen und überflüssigen Details.

In einem neueren Literaturüberblick kommt Vrij (2000) ebenfalls zu dem Schluss, dass auch über verschiedene Länder hinweg ein recht einheitliches Bild des Lügners besteht. Bei der von Vrij vorgenommenen Auszählung der Ergebnisse von 27 Studien ist jedoch kritisch anzumerken, dass nicht differenziert wurde zwischen Arbeiten, bei denen die stereotypen Vorstellungen mit Hilfe eines Fragebogens (z.B. Akehurst et al., 1996) erfasst wurden, und

solchen Arbeiten, in denen bestimmte Kriterien variiert wurden (z.B. Streeter, Krauss, Geller, Olson & Apple, 1977).

#### *1.5.1.2 Alternative Methode zur Erfassung der Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen*

Die bisher vorliegenden Studien stellen eher Sammlungen der Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen dar, sagen aber wenig über den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus. Wie bereits von Reinhard, Burghardt, Sporer und Bursch (2000) kritisiert, bleibt vollständig offen, inwieweit Personen im Alltag all diese Kriterien bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung tatsächlich verwenden oder nur eine Auswahl bestimmter Kriterien. Es ist kaum vorstellbar, dass Personen eine derart große Anzahl von Kriterien verwenden, vor allem nicht in Situationen, in denen sie entweder wenig motiviert sind oder unter Zeitdruck stehen. Vorstellbar ist, dass Personen bestimmte Kriterien für besonders valide halten, wenn es um die Beurteilung von Wahrheit und Lüge geht (z.B. Reinhard et al., 2000). Darüber hinaus kann auch die situative Salienz bestimmter Kriterien, z.B. die Stärke des Auftretens bestimmter Kriterien während einer Kommunikationssequenz, beeinflussen, welche Kriterien vom Beurteiler verwendet werden.

Reinhard et al. (2000) wählten ausgehend von dieser Kritik an reinen Fragebogenstudien einen alternativen Weg, die inhaltlichen Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen zu erfassen. Hierzu ließen sie naive Urteiler 200 Transkripte von wahren und falschen Aussagen der Studie von Sporer und Küpper (1995) auf ihre Glaubwürdigkeit hin beurteilen.

Anschließend sollten die Vpn drei Gründe für ihr Urteil angeben. Die Gründe wurden kategorisiert und in Bezug auf ihren Zusammenhang mit dem objektiven bzw. dem subjektiv beurteilten Wahrheitsgehalt der Aussagen regressionsanalytisch ausgewertet. Es zeigte sich, dass naive Urteiler vor allem auf logische Konsistenz achteten und nur wenige Kriterien für ihre Glaubwürdigkeitsbeurteilung heranzogen, deutlich weniger, als in Untersuchungen über Annahmen zu Lügensymptomen aufgeführt werden. Expertise, verstanden als ähnliche eigene Erfahrung, konnte am besten sowohl das subjektive Glaubwürdigkeitsurteil als auch den objektiven Wahrheitsstatus vorhersagen. Insgesamt sagten die benutzten Kriterien das Glaubwürdigkeitsurteil (multiples  $R = .52$ ) deutlich besser als den objektiven Wahrheitsgehalt

(multiples  $R = .21$ ) vorher. Diese Untersuchung gibt somit einen ersten Hinweis darauf, dass naive Personen möglicherweise weniger Kriterien spontan für ihr Urteil heranziehen bzw. als Grund für ihr Urteil nennen als es die referierten Fragebogenuntersuchungen nahegelegt haben. Darüber hinaus fällt auf, dass sich zwar ein positiver Zusammenhang der genannten Gründe mit dem Glaubwürdigkeitsurteil der Personen zeigte, jedoch kein Zusammenhang der angegebenen Gründe mit dem tatsächlichen Wahrheitsgehalt. Dieses Ergebnis wirft zwei weitere Fragen auf, denen nachgegangen werden soll. Determinieren die erwarteten stereotypen Verhaltenssymptome tatsächlich die Glaubwürdigkeitsbeurteilung und inwieweit stimmen die Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen mit den tatsächlichen Begleiterscheinungen (soweit bekannt) überein?

### *1.5.2 Verhaltenskorrelate der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen*

Der vorherige Abschnitt beschäftigte sich mit alltagstheoretischen Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen. Verschiedene Autoren (Köhnken, 1990; Zuckerman, Koestner, & Driver, 1981) unterscheiden neben alltagstheoretischen Vorstellungen noch zwischen Verhaltenskorrelaten der Glaubwürdigkeitsbeurteilung und Verhaltenskorrelaten von Lügen. Als Verhaltenskorrelate der Glaubwürdigkeitsbeurteilung werden hierbei Verhaltensweisen bezeichnet, die von Personen tatsächlich für ihr Glaubwürdigkeitsurteil verwendet werden. Hiervon zu unterscheiden sind die Verhaltenskorrelate von Lügen. Dies sind Verhaltensweisen, die mit dem Wahrheitsgehalt von Aussagen zusammenhängen, also zwischen tatsächlich wahren und gelogenen Aussagen differenzieren. Im Folgenden soll auf die Frage eingegangen werden, wie die Verhaltenskorrelate der Glaubwürdigkeitsbeurteilung mit den weiter oben referierten alltagstheoretischen Vorstellungen über Begleiterscheinungen von Lügen zusammenhängen. Richten Personen ihre Glaubwürdigkeitsbeurteilungen tatsächlich nach diesen Stereotypen? Die hierdurch berührte theoretische Frage, inwieweit die eigenen kognitiven Prozesse bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung einer Person zugänglich sind, soll in dieser Arbeit nicht behandelt werden (siehe auch Vrij, 2000). Zuckerman, Koestner und Driver (1981) berichteten einen positiven Zusammenhang zwischen den Stereotypen und den tatsächlichen Verhaltensdeterminanten der Glaubwürdigkeitsbeurteilung, der deutlich höher

war als der Zusammenhang zwischen Stereotypen und den tatsächlichen Begleiterscheinungen von Lügen.

Verschiedene Autoren (z. B. Apple, Streeter & Krauss, 1979; Bond, Kahler & Paolicelli, 1985; Kraut, 1978; Riggio & Friedman, 1983; Streeter, Krauss, Geller, Olson & Apple, 1977) variierten systematisch bestimmte nonverbale und inhaltliche Verhaltensweisen eines Kommunikators, um deren Einfluss auf die Glaubwürdigkeitszuschreibung zu untersuchen. Beispielsweise konnte Kraut (1978) nachweisen, dass eine Bewerberin für eine Stelle eher des Lügens verdächtigt wurde, wenn ihre Antworten selbstwert-dienlich (*self-serving*) waren. Apple, Streeter und Krauss (1979) konnten zeigen, dass Personen mit einer hohen Stimmlage und Personen, die langsam sprechen, für weniger glaubwürdig gehalten werden. In einer neueren Studie haben Freedman, Adam, Davey und Koegel (1996) in einer Serie von drei Experimenten gezeigt, dass zwischen der Menge an inhaltlichen Details einer Zeugenaussage und der Glaubwürdigkeitsbeurteilung dieser Aussage ein kurvilinearere Zusammenhang besteht (vgl. auch Bell & Loftus, 1988, 1989). Sehr wenige und sehr viele Details in einer Aussage führten in der Studie von Freedman et al. (1996) zu einer geringeren Glaubwürdigkeitszuschreibung als durchschnittlich viele Details. Johnson, Bush und Mitchell (1998) konnten darüber hinaus in einer Serie von Experimenten nachweisen, dass mehr wahrnehmungsbezogene und emotionale Details nur dann zu einer höheren Glaubwürdigkeitszuschreibung führen, wenn die Urteiler keinen Verdacht haben die Quelle der Informationen könnte lügen. Die Studien von Freedman et al. (1996) sowie Johnson et al. (1998) geben erste Hinweise, wie komplex der Einfluss von bestimmten inhaltlichen Merkmalen (hier inhaltliche Details von Aussagen) auf Glaubwürdigkeitsurteile bei naiven Urteilern sein könnte.

Es lässt sich somit in Übereinstimmung mit Köhnken (1990), Reinhard et al. (2000), Vrij (2000) und Zuckerman, Koestner und Driver (1981) festhalten, dass Personen ihre tatsächliche Glaubwürdigkeitsbeurteilung stark nach ihren stereotypen Vorstellungen über typische Begleiterscheinungen von Lügen richten, diese Stereotype jedoch nur sehr wenig mit den tatsächlichen Begleiterscheinungen von Lügen zusammenhängen. Dies würde erwarten lassen, dass Personen nicht sehr gut zwischen wahren und erlogenen Aussagen unterscheiden

können, da sie offensichtlich Verhaltensweisen beachten, die nach dem derzeitigen Stand der Forschung nur wenig mit dem tatsächlichen Wahrheitsgehalt zusammenhängen. Da es in dieser Arbeit um den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung und insbesondere um den Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit der Urteiler geht, soll nur kurz auf die Ergebnisse zur Frage der Urteilsgüte eingegangen werden.

### *1.5.3 Die Urteilsgüte bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

Die in den letzten Jahren veröffentlichten Literaturübersichten und Meta-analysen (DePaulo, Stone, & Lassiter, 1985; Köhnken, 1990; Knapp & Comadena, 1979; Kraut, 1980; Miller & Burgoon, 1982; Vrij, 2000; Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981) zur Frage der Urteilsgüte kommen zu dem Ergebnis, dass der überwiegende Teil der erzielten Trefferquoten in den Bereich zwischen .45 und .60 (bei einer Zufallserwartung von .50) fällt. Selten werden Trefferquoten über .60 berichtet. Beispielsweise ergaben sich bei Ekman und O`Sullivan (1991) für Studierende aber auch für Personengruppen, die mit Wahrheit und Lüge in ihrem Beruf zu tun haben (z.B. Richter, Psychiater und Polizisten) nur Trefferquoten, die im Bereich der Zufallswahrscheinlichkeit lagen. Als einzige untersuchte Personengruppe konnten Angehörige des Secret Service überzufällig gut die Wahrheit von der Lüge unterscheiden. Naive Personen (wie z.B. Studierende) sind somit nicht besser als es der Zufall erwarten lässt. Auch sind Personengruppen, von denen man aufgrund ihres Berufs erwarten würde, sie könnten Wahrheit und Lüge besser unterscheiden, nicht wirklich besser, als es nach der Zufallswahrscheinlichkeit zu erwarten wäre (abgesehen von den Angehörigen des Secret Service in der Studie von Ekman und O`Sullivan (1991)).

Allgemein hat sich gezeigt, dass verschiedene situative und personenbezogene Variablen die Güte der Glaubwürdigkeitsbeurteilung von Personen beeinflussen. Je vertrauter eine Person mit dem „normalen“ Verhaltensstil des Kommunikators ist, um so besser ist ihre Urteilsgüte (z.B. Brandt, Miller, & Hocking, 1980a, 1980b). Es liegen jedoch auch Studien vor, die zu gegenteiligen Ergebnissen kommen (siehe McCornack & Parks, 1986; Miller & Stiff, 1993). Die Ergebnisse von 35 Multikanalstudien fassten Zuckerman, DePaulo und Rosenthal (1981) in einer Meta-analyse zusammen. Zuckerman, DePaulo und Rosenthal

(1981) kamen hierbei zu dem Ergebnis, dass Personen die besten Trefferquoten erzielen, wenn sie neben den verbalen Informationen visuelle Informationen über den Körper, jedoch nicht über die Gesichtsmimik zur Verfügung haben. Das Vorliegen von verbalen Informationen verbessert die Trefferquote deutlich (Zuckerman, DePaulo und Rosenthal, 1981). Misstrauen gegenüber dem Kommunikator verbessert nicht die Trefferrate, es verschiebt nur die Urteilstendenz: misstrauische Beurteiler neigen dazu, Informationen generell für gelogen zu halten (z.B. Toris & DePaulo, 1985; Stiff & Miller, 1986; Bond & Fahey, 1987). Man könnte dieses Ergebnis dahingehend interpretieren, dass bei Personen mit Misstrauen eine Erwartung (Vorurteil) der Art „dieser Kommunikator lügt bestimmt“ bzw. „man kann ihm nicht trauen“ aktiviert wird (z.B. Toris & DePaulo, 1985; Stiff & Miller, 1986; Bond & Fahey, 1987; Köhnken 1990). Diese Möglichkeit, dass Personen aufgrund von bestimmten Erwartungen (wie z.B. Misstrauen) Glaubwürdigkeitsbeurteilungen durchführen, soll weiter unten noch ausführlich diskutiert werden.

Zwischen dem Persönlichkeitskonstrukt Self-monitoring (Snyder, 1974) der Beurteiler und der Urteilsgüte ergaben sich nach Zuckerman, DePaulo und Rosenthal (1981) keine Zusammenhänge. Lassen sich die schlechten, gerade einmal auf dem Zufallsniveau liegenden Trefferquoten beim Unterscheiden von Wahrheit und Lüge durch Training verbessern? Die Ergebnisse zum Effekt von Training auf die Urteilsgüte sind uneinheitlich. So ergab sich in der Studie von Zuckerman, Koestner und Alton (1984) eine Verbesserung der Urteilsgüte, wenn Personen die Möglichkeit gegeben wurde, mit Hilfe von Rückmeldungen bezüglich der Güte ihrer Entscheidungen zu lernen. DePaulo, Lassiter und Stone (1982) fanden ebenfalls eine Verbesserung der Urteilsgüte, wenn bei Personen die Aufmerksamkeit auf bestimmte Verhaltensweisen gerichtet wurde. Hingegen berichtet Köhnken (1987) keine Verbesserung der Urteilsgüte nach einer Trainingsphase. Vrij (2000) kommt aufgrund einer Durchsicht von elf Studien zum Einfluss von Training auf die Urteilsgüte zu dem Schluss, dass das in den jeweiligen Studien verwendete Training nur geringe Effekte zeigte. Vrij merkt jedoch ebenfalls an, dass diese Ergebnisse vor dem Hintergrund des in den Studien meist kurzen Trainings gesehen werden müssen. Ein Beispiel für ein umfangreicheres Training findet sich bei Sporer (1997a). Sporer ließ zwei Beurteiler an einem einsemestrigen Seminar über „Experimentelle

Aussagepsychologie und Glaubwürdigkeitsbeurteilung“ teilnehmen, einschlägige Literatur zum Thema Glaubwürdigkeitsbeurteilung lesen sowie die 19 in der Untersuchung verwendeten Kriterien intensiv lernen, um sicherzustellen, dass die Beurteiler diese internalisiert hatten. Generell erreichten die beiden Beurteiler eine überdurchschnittliche Trefferrate von 77.5% bzw. 55.0% für erfundene und 67.5% bzw. 75.0% für wahre Aussagen.

Zusammenfassend kann man somit feststellen, dass naive Urteiler Wahrheit von Lüge nicht überzufällig gut unterscheiden können, durch intensives Training ihre Trefferquoten jedoch über das Zufallsniveau steigern können.

Kritisch merkten jedoch bereits Köhnken (1990) und Reinhard und Sporer (1999) an, dass die bisherige Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung fast ausschließlich effektorientiert geblieben ist. Über den Urteilsprozess konnten bisher wenig Erkenntnisse gewonnen werden. Nach Köhnken stand die Trefferquote als abhängige Variable zu sehr im Mittelpunkt. Insbesondere fehlt eine umfassende Theorie der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag.

Zeigte die bisher referierte Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag, dass naive Personen ein klares Bild über das nonverbale Verhalten und den Inhalt der Aussagen eines Lügners haben und diese Vorstellungen auch für ihre Glaubwürdigkeitsurteile heranziehen, so soll im folgenden Abschnitt die Frage behandelt werden, ob auch bestimmte Merkmale der Quelle oder des Handlungskontextes die Glaubwürdigkeitsbeurteilung naiver Personen beeinflussen. Dieser Frage wurde im Bereich der Einstellungsforschung nachgegangen.

#### *1.5.4 Das Konstrukt Glaubwürdigkeit in der Einstellungsforschung*

##### *1.5.4.1 Definition von Einstellungen*

Nach dem Drei-Komponenten-Modell von Katz und Stotland (1959) wird davon ausgegangen, dass Einstellungen aus einer affektiven, einer kognitiven und einer Verhaltenskomponente bestehen (siehe auch Katz, 1967; Rosenberg & Hovland, 1960). Demgegenüber wird in der neueren Einstellungsforschung vielfach ein Ein-Komponenten-

Modell vertreten. So definieren Eagly und Chaiken (1993) Einstellung folgendermaßen:

*Attitude is a psychological tendency that is expressed by evaluating a particular entity with some degree of favor or disfavor. (S. 1)*

Einen sehr detaillierten Überblick über Theorien und Ergebnisse der Einstellungsforschung legten Eagly und Chaiken (1993) vor. Eine aktuelle Diskussion von neuen theoretischen Entwicklungen in der Einstellungsforschung findet sich bei Chaiken und Trope (1999).

Die Einstellungsforschung hat sich ebenfalls mit dem Konstrukt der Glaubwürdigkeit beschäftigt. Zentrale Fragestellung war hierbei die Auswirkung von Zuschreibungen von Vertrauenswürdigkeit auf den Prozess der Einstellungsbildung. Die Frage der Richtigkeit solcher Beurteilungen wird in diesem Forschungsgebiet nicht diskutiert.

Der Begriff Glaubwürdigkeit umfasst im Bereich der Einstellungsforschung zum einen die Vertrauenswürdigkeit des Kommunikators einer Botschaft. Davon zu unterscheiden ist zum anderen die Kompetenz eines Kommunikators (z.B. Eagly & Chaiken, 1993). Eagly, Wood und Chaiken (1978) verwenden in einer modifizierten Systematik die Begriffe *knowledge bias* (verzerrte Kenntnisse) und *reporting bias* (verzerrte Berichte). Wird in dieser Arbeit von Vertrauenswürdigkeit gesprochen, so ist damit die durch einen Urteiler zugeschriebene Eigenschaft einer Quelle gemeint, dass sie tatsächlich wahre Informationen vermitteln will. Der Begriff Glaubwürdigkeit soll dafür verwendet werden, den durch einen Urteiler zugeschriebenen Wahrheitsgehalt von Informationen oder Aussagen zu bezeichnen. Mit der Vertrauenswürdigkeit ist somit eine zugeschriebene Personeneigenschaft gemeint. Der Begriff Glaubwürdigkeit bezieht sich auf den zugeschriebenen Wahrheitsstatus der Aussagen einer Quelle.

Typischerweise wurde in den Untersuchungen im Bereich der Einstellungsforschung die Vertrauenswürdigkeit einer Quelle unabhängig vom Inhalt der Botschaft durch zusätzliche Informationen, die entweder eine niedrige oder hohe Vertrauenswürdigkeit der Quelle nahe legten, manipuliert. Im Folgenden soll kurz das typische Forschungsparadigma vorgestellt, ein kurzer Überblick über Forschungsergebnisse gegeben sowie einige theoretische Grundlagen dargestellt werden.

#### *1.5.4.2 Das Paradigma der Einstellungsforschung*

In einer typischen Untersuchung in der Einstellungsforschung erhalten die Probanden zusammen mit der meist schriftlichen Mitteilung oder Kommunikation ebenfalls Informationen über die Quelle der Nachricht und/oder über den Kontext, in dem die Kommunikation erfolgt ist. Die Zusatzinformationen über die Quelle oder den Kontext sind so gewählt, dass sie eine hohe oder niedrige Vertrauenswürdigkeit der Quelle nahe legen. Neben dauerhaften Charakteristika der Kommunikationsquelle, der Darstellung möglicher Beeinflussungsabsichten durch die Quelle wurde auch die Art der Argumentation variiert. Zentrale abhängige Variable war in der überwiegenden Zahl der Untersuchungen die Einstellung bzw. Einstellungsänderung der Befragten. Über die Möglichkeiten der methodischen Vorgehensweisen bei der Erfassung von Einstellungsänderungen siehe z.B. Eagly und Chaiken (1993). Die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit wurde leider nicht immer direkt erfasst, sondern häufig nur indirekt über die Einstellungsänderung erschlossen. Führten z.B. bestimmte Quellen- oder Kontextinformationen, von denen angenommen wurde, sie würden zu einer positiven Vertrauenswürdigkeitsbeurteilung veranlassen, im Vergleich zu einer Kontrollgruppe ohne diese Quellen- oder Kontextinformation zu einer positiveren Einstellungsänderung in Richtung der Botschaft, so wurde daraus geschlossen, dass die Probanden die Quelle als vertrauenswürdig und die Botschaft als glaubwürdig eingeschätzt hatten.

#### *1.5.4.3 Empirische Befunde zum Einfluss von Merkmalen der Quelle und des Urteilskontextes auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

Die Forschung zum Einfluss von Merkmalen der Quelle und des Urteilskontextes auf die Einstellungsänderung hat drei Haupteinflussfaktoren untersucht: (1) stabile Eigenschaften der Quelle, (2) wahrgenommene Beeinflussungsabsicht durch die Quelle und (3) wahrgenommenes Eigeninteresse der Quelle.

*Stabile Eigenschaften der Quelle.* Eine Vielzahl von Studien (z.B. Hovland & Weiss, 1951; McGinnies & Ward, 1980; McGuire, 1969) konnten zeigen, dass sich stabile (d.h. der Person anhaftende) Eigenschaften der Kommunikationsquelle auf die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit und die Einstellungsänderung (und somit indirekt auf die Beurteilung der

Glaubwürdigkeit der Aussagen) auswirken. So fanden beispielsweise Hovland und Weiss (1951) markante Unterschiede in der Einstellungsänderung, wenn Äußerungen unterschiedlichen Quellen zugeschrieben wurden. Wurde z.B. eine Äußerung über die Möglichkeit des Baus von Atomunterseebooten dem Atomphysiker J. R. Oppenheimer zugeschrieben, so stimmten die Befragten den Aussagen stärker zu und hielten diese inhaltlich für gerechtfertigter, als wenn die selben Äußerungen angeblich von der Prawda stammten. Generell hielten 94% der Befragten J. R. Oppenheimer für vertrauenswürdig, jedoch nur 1.3% der Befragten hielten die Prawda für vertrauenswürdig (Hovland & Weiss, 1951). Ein Problem bei der Interpretation dieser Unterschiede ist die Konfundierung von Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit (siehe auch Eagly, Wood & Chaiken, 1978). In der Studie von Hovland und Weiss (1951) wird beispielsweise der Quelle J. R. Oppenheimer von den Befragten mehr Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben als der Quelle Prawda (was bei amerikanischen Probanden nicht weiter überrascht). Da J. R. Oppenheimer aber auch noch ein berühmter Physiker war, der den Bau der Atombombe leitete und somit als Experte gelten kann, sollte er als Quelle auch mehr Kompetenz von den Befragten zugeschrieben bekommen als die Tageszeitung Prawda, das Zentralorgan der KPdSU, die keine Fachzeitschrift für technische Entwicklungen ist. Ob somit J. R. Oppenheimer als Quelle der Botschaft zu mehr Einstellungsänderung führt, weil er vertrauenswürdiger oder mit mehr Fachwissen ausgestattet ist als die Prawda, kann durch die Studie von Hovland und Weiss (1951) nicht entschieden werden.

McGinnies und Ward (1980) variierten in ihrer Studie die Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz einer Quelle unabhängig voneinander. McGinnies und Ward (1980) fanden einen signifikanten Einfluss der Vertrauenswürdigkeit auf die Einstellung der Befragten. Die Kompetenz der Quelle wirkte sich hingegen nicht signifikant auf die Einstellung der Probanden aus. Die Studien zum Einfluss stabiler Eigenschaften einer Quelle auf die Einstellungsänderung (z.B. Birnbaum, Wong, & Wong, 1976; Chaiken & Maheswaran, 1994, Harmon & Coney, 1982; Hovland & Weiss, 1951; McGinnies, 1973; McGinnies & Ward, 1980; McGuire, 1969; McKillip & Edwards, 1974; Powell, 1965; Rhine & Severance, 1970) legen die Schlussfolgerung nahe, dass die Vertrauenswürdigkeit einer Quelle die

Glaubwürdigkeitsbeurteilung beeinflusst, wobei z.B. in der Studie von Hovland und Weiss(1951) die Quelle einer Botschaft nicht nur eine Person, sondern auch eine Institution (z.B. Zeitung) sein kann.

*Wahrgenommene Beeinflussungsabsicht durch die Quelle.* Die Annahme, dass Kommunikatoren, die erkennbar ein Beeinflussungsziel haben, weniger Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben wird, konnte nicht eindeutig bestätigt werden. Zwar fanden Kiesler und Kiesler (1964) weniger Einstellungsänderung, wenn der Quelle eine Beeinflussungsabsicht unterstellt wurde. Jedoch enthielten die Informationen bezüglich der Beeinflussungsabsicht weitere bewertende Informationen, so dass die Effekte nicht eindeutig auf die Beeinflussungsabsicht zurückzuführen waren. Mills (1966) hingegen fand einen gegenteiligen Effekt. Eine explizite Beeinflussungsabsicht einer attraktiven Kommunikatorin führte bei männlichen Probanden zu größerer Beeinflussung, als wenn die Kommunikatorin ihre Absichten nicht zu erkennen gab. Eine interessante Erklärung dieser widersprüchlichen Ergebnisse haben Petty und Cacioppo (1979) vorgeschlagen. Sie zeigen, dass Ankündigungen eines Beeinflussungsversuchs dann eine höhere Resistenz gegen Einstellungswandel bewirkten, wenn die Mitteilung persönlich relevant war. Bei nebensächlichen Mitteilungen hingegen zeigte sich keine höhere Resistenz.

*Wahrgenommenes Eigeninteresse der Quelle.* Der Einfluss des wahrgenommenen Eigeninteresses der Quelle in der Urteilsituation auf die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit und auf die Einstellungsänderung wurde im Bereich der Einstellungsforschung ebenfalls untersucht. So berichteten eine Reihe von Autoren (Eagly & Chaiken, 1976; Eagly, et al., 1978; Koeske & Crano, 1968; Mills & Jellison, 1967; Walster, Aronson, & Abrahams, 1966), dass Personen die Äußerung eines Kommunikators unabhängig von dessen allgemeinem Ansehen dann als vertrauenswürdiger einschätzen, wenn er eine Position vertritt, die im Widerspruch zu seiner eigenen Interessenlage steht. In der Studie von Eagly, et al. (1978) beispielsweise wurde das Eigeninteresse eines Politikers (Quelle) dadurch manipuliert, dass den Probanden mitgeteilt worden war, er habe seinen Vortrag im Wahlkampf zum Umweltschutz entweder vor einem wirtschaftsfreundlichen oder umweltschutzfreundlichen Publikum gehalten. Wie erwartet stimmten Probanden der Position der Quelle mehr zu und hielten die Quelle für ehrlicher, wenn die Quelle eine Position entgegen der Erwartungen des

Publikums und somit entgegen dem eigenen Interesse vertrat.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die empirischen Untersuchungen zu möglichen Einflüssen von Informationen über die Quelle und den Kontext der Kommunikation relativ klare Ergebnisse erbracht haben. So wirken sich sowohl generell positive oder negative Charakterisierungen als auch vermutete oder tatsächliche Interessenlage einer Kommunikationsquelle auf die Einstellungsänderung aus. Wahrgenommene Beeinflussungsabsicht durch die Quelle einer Botschaft scheint zumindest bei für den Urteiler persönlich relevanten Urteilen zu weniger Einstellungsänderung in Richtung der Botschaft zu führen. Ein Problem für die Anwendbarkeit auf das Konstrukt Glaubwürdigkeit ist in der Tatsache zu sehen, dass das Konstrukt Glaubwürdigkeit nicht das zentrale Erkenntnisobjekt in der Einstellungsforschung darstellt. In den beschriebenen Studien war die zentrale abhängige Variable die Einstellung bzw. Einstellungsänderung und nicht die Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen. Darüber hinaus wurde die angenommene Variation der Vertrauenswürdigkeit nicht immer direkt erfasst. Das Hauptinteresse in diesem Forschungsbereich gilt eben dem Prozess der Einstellungsänderung. Vertrauenswürdigkeit hatte nur instrumentellen Charakter insofern, als hohe oder niedrige Vertrauenswürdigkeit einer Quelle den Prozess der Einstellungsänderung beeinflusst. Es sollte somit nicht überraschen, wenn in diesem Forschungsbereich wenig über den generellen Prozess der Glaubwürdigkeitszuschreibung ausgesagt wurde. Die Erkenntnisse dieses Forschungsbereichs sind dennoch insoweit interessant, als sie zeigen, dass bestimmte Informationen über die Quelle oder den Kontext einer Kommunikation die Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit einer Quelle beeinflussen können. Betrachtet man die Einstellung bzw. die Einstellungsänderung als indirektes Maß für die Glaubwürdigkeitsbeurteilung der erhaltenen Botschaft, so kann man die oben beschriebenen Ergebnisse auch dahingehend interpretieren, dass sich die zugeschriebene Vertrauenswürdigkeit einer Quelle auf die Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Botschaft auswirkt. Interessanterweise weist bereits Köhnken (1990) daraufhin, dass im Bereich der Glaubwürdigkeitsforschung die im Vordergrund stehenden Verhaltensinformationen nur isoliert und nie im Zusammenspiel mit quellen- und kontextbezogenen Informationen dargeboten wurden. Über ein mögliches Zusammenspiel der beiden Informationsarten gibt es

bisher keine Untersuchungen. Es soll der Versuch gemacht werden, den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Urteilern, und insbesondere den Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit der Urteiler auf die Verarbeitung von inhaltlichen, nonverbalen und Quellen- sowie Kontextinformationen, aus einem allgemeinen Modell der Informationsverarbeitung herzuleiten.

## *1.6 Stand der Forschung zum Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag*

### *1.6.1 Defizite der Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag*

Aus der bisher referierten Forschung zu Vorstellungen und tatsächlicher Benutzung von nonverbalen Verhaltensweisen und dem Aussageinhalt durch naive Urteiler sowie den aus der Einstellungsforschung bekannten Befunden zum Einfluss von Eigenschaften der Quelle oder des Informationskontextes auf die Zuschreibung der Vertrauenswürdigkeit kann man schließen, dass naive Urteiler klare Vorstellungen über das nonverbale Verhalten von Lügern und inhaltliche Besonderheiten von Lügen haben und darüber hinaus bestimmte Quellen unter bestimmten Bedingungen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit mit Lügen in Verbindung bringen. Unter welchen Bedingungen ein naiver Urteiler welche Informationen verwendet ist unklar. Als besonderes Defizit ist das Fehlen eines theoretischen Modells zu sehen, welches eine theoretische Erklärung des Urteilsprozesses auf Seiten des Beurteilers umreißt (siehe auch Köhnken, 1990; Reinhard & Sporer, 1999). Bisher liegen leider nur theoretische Erklärungen für Verhaltenskorrelate der Glaubwürdigkeit auf Seiten des Kommunikators vor. Keine Theorien, aber zumindest spezielle Hypothesen zur Verarbeitung von nonverbalen und inhaltlichen Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung wurden von Stiff, Miller, Sleight, Mongeau, Garlick und Rogan (1989) aufgestellt. Eine weitere Hypothese über den Einfluss von Quellen- bzw. Kontextinformationen und inhaltlichen Informationen stammt von Eagly et al. (1978). Diese bezieht sich aber in erster Linie auf den Prozess der Einstellungsänderung und nur am Rande auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung.

Die Situative-Vertrautheits-Hypothese (*situational familiarity hypothesis*) über den Einfluss der situativen Vertrautheit von Urteiltern mit dem Urteilskontext wurde von Stiff et al. (1989) formuliert (siehe auch Miller & Stiff, 1993). Obwohl diese Hypothese nicht den Ausgangspunkt eines theoretischen Modells zur Erklärung des Prozesses der Glaubwürdigkeitsbeurteilung in Alltagssituationen darstellt, ist sie eine interessante Hypothese, die, wie von den Autoren selbst diskutiert, mit dem *Heuristic-Systematic Model* (HSM; Chaiken 1980, 1987) bestimmte Annahmen teilt.

Die Situative-Vertrautheits-Hypothese stellt einen zentralen Aspekt der vorliegenden Arbeit dar. Die Situative-Vertrautheits-Hypothese sagt vorher, dass Urteiler bei Vorliegen von nonverbalen und inhaltlichen Informationen nur dann die inhaltlichen Informationen (z.B. die Plausibilität) für ihr Urteil verwenden, wenn sie mit der Urteilssituation vertraut sind. Sind Personen hingegen mit der Urteilssituation nicht vertraut, so stützen sie ihr Urteil auf die nonverbalen Informationen (z.B. Halten des Augenkontaktes) einer Quelle. Die dargestellte Hypothese von Stiff et al. (1989) wird an entsprechender Stelle in dieser Arbeit noch detaillierter dargestellt werden. Die von Eagly et al. (1978) aufgestellte kausale Inferenzhypothese geht davon aus, dass Urteiler aufgrund der Informationen über die Quelle eine Erwartung über die Position der Quelle zu dem betreffenden Thema herausbilden und daran anschließend den Inhalt der Äußerungen der Quelle vor dem Hintergrund der Erwartung beurteilen. Spricht beispielsweise ein Politiker vor Arbeitgebern, so erwarten Urteiler, dass er arbeitgeberfreundlich argumentieren wird, um sich die Unterstützung seiner Zuhörerschaft zu sichern. Nach Eagly et al. (1978) führt nun eine Erwartungsbestätigung (durch die Äußerungen) dazu, dass der Quelle weniger Vertrauenswürdigkeit zugeschrieben wird. Die Quelle äußert nicht die wirkliche eigene Meinung, sondern richtet sich nach dem Publikum. Eine Erwartungsverletzung hingegen führt zu einer positiven Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit, da die Quelle entgegen der erwarteten Interessenlage (Erlangen der Unterstützung ihrer Zuhörerschaft) argumentiert. Obwohl diese kausale Inferenzhypothese klare Vorhersagen zum Zusammenspiel von inhaltlichen und Quellen- sowie Kontextinformationen macht, muss man feststellen, dass sie eben kein allgemeines theoretisches Modell der Informationsverarbeitung, geschweige denn der

Glaubwürdigkeitsbeurteilung, darstellt. Motivation oder situative Vertrautheit der Urteiler als mögliche Einflussfaktoren fehlen vollständig, und nonverbale Informationen spielen ebenfalls keine Rolle.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die beiden vorgestellten Hypothesen von Stiff et al. (1989) und Eagly et al. (1978) die derzeit einzigen Vorhersagen zum Zusammenspiel der verschiedenen Informationen beim Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung in Alltagssituationen darstellen. Die beiden Hypothesen sind jedoch keine allgemeinen theoretischen Ansätze. Im Folgenden soll der Versuch unternommen werden, einen möglichen theoretischen Rahmen vorzuschlagen, der bei der Beantwortung der Frage helfen kann, wie ein naiver Beurteiler zu einem Glaubwürdigkeitsurteil gelangt. Hierzu soll auf den Bereich der Einstellungsforschung eingegangen werden, in dem, wie wir gesehen haben, das Konzept der Vertrauenswürdigkeit ebenfalls eine Rolle spielt. Die Einstellungsforschung sowie die Forschung zur verhaltensorientierten Glaubwürdigkeitsbeurteilung zeigen bis jetzt kaum Überlappungen, worauf bereits Köhnken (1990) hingewiesen hat. Neben teilweise sehr unterschiedlichen Erkenntnisfragen bezüglich des Konstrukts Glaubwürdigkeit erschweren wohl auch die sehr unterschiedlichen methodischen Paradigmen eine mögliche und sicher wünschenswerte Integration beider Forschungsgebiete. Die theoretische Erklärung von Einstellungsänderungen ist hingegen sehr weit gediehen. Einen hervorragenden Überblick geben Eagly und Chaiken (1993). Ein Modell, welches besonders geeignet erscheint den Rahmen für eine theoretische Erklärung des Prozesses der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen zu liefern, ist das HSM von Chaiken (1980, 1987; siehe auch Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989; Eagly & Chaiken, 1993; Chaiken, Giner-Sorolla, & Chen, 1996; Chen & Chaiken, 1999). Das HSM zeichnet sich sowohl durch seine theoretisch sehr gut spezifizierten Annahmen als auch durch seinen Anspruch, ein generelles Modell der Informationsverarbeitung zu sein, aus. Im nächsten Abschnitt soll ein erster Versuch unternommen werden, den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen näher zu skizzieren.

### *1.6.2 Skizzierung des Prozesses der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag*

Wie kommt der Rezipient einer Botschaft zu einem Urteil über die Glaubwürdigkeit von Aussagen? Welche Strategien verwendet ein Rezipient, sprich welche Informationsquellen zieht er für sein Urteil heran? Köhnken (1990) geht davon aus, dass es sich bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung um einen Spezialfall der Personenwahrnehmung und Eindrucksbildung handelt. Im Unterschied zu Urteilen über die Attraktivität, Sympathie oder Intelligenz, welche sich automatisch einstellen, benötigen Urteile über die Glaubwürdigkeit einer Information jedoch bestimmte auslösende Bedingungen. Köhnken und auch andere Autoren (McArthur & Baron, 1983; Schmid, 2000) postulieren, dass es eine nützliche und effiziente Strategie ist, Informationen erst einmal für wahr zu halten. Erst bei einem konkreten Anlass, wie z.B. Misstrauen, wird dann die Glaubwürdigkeit bewertet. Misstrauen kann zum einen durch die Informationen selbst und zum anderen durch den Kommunikationskontext erzeugt werden (Schmid, 2000). Welche Informationsquellen werden bei der Bewertung der Glaubwürdigkeit herangezogen? Köhnken (1990) stellt hierzu eine Systematisierung der Informationsquellen auf, die als erste Orientierung dienen soll. Insgesamt unterscheidet Köhnken sieben mögliche Informationsquellen, deren sich ein Rezipient bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit bedienen kann:

(1) Kontextinformationen: Informationen über den äußeren Kommunikationsrahmen. Hierunter fallen Informationen über bestimmte Interessen, die dem Kommunikator zugeschrieben werden. Bestimmte Situationen sind darüber hinaus mit eindeutigen Ereignisschemata verbunden, in denen vom Kommunikator bestimmte Verhaltensweisen erwartet werden. Beispielsweise wird von einem Autoverkäufer schon aufgrund seiner Rolle erwartet, dass er die Vorteile seiner zum Verkauf stehenden Autos betont und etwaige Nachteile herunterspielt. Die Forschung zur quellen- und kontextorientierten Glaubwürdigkeitsbeurteilung hat angedeutet, dass solche Erwartungen den Hintergrund für Glaubwürdigkeitsurteile bilden können. An dieser Stelle soll nur kurz die Möglichkeit erwähnt werden, dass aufgrund solcher Kontextinformationen auch ohne die Beachtung des Inhalts Glaubwürdigkeitsurteile gefällt werden können (z.B. Hass & Grady, 1975; Reinhard & Sporer, 1999). Die Ergebnisse aus dem Bereich der Einstellungsforschung, welche bereits

weiter oben dargestellt wurden, legen dies zumindest nahe. Verschiedene Autoren (Chaiken, 1980; Petty & Cacioppo, 1981) gehen davon aus, dass derartige Kontextinformationen sich dadurch auszeichnen, dass für ihre Verarbeitung ein eher geringer kognitiver Aufwand nötig ist. Darauf soll weiter unten noch detailliert eingegangen werden.

(2) Informationen über die äußere Erscheinung des Kommunikators: Merkmale wie z.B. Kleidung, Haartracht oder Accessoires können vom Rezipienten als Indikatoren für sozialen Status, Werthaltung usw. interpretiert werden und dann zu einem ersten Eindruck der Glaubwürdigkeit des Kommunikators führen. Man denke in diesem Zusammenhang an bestimmte Kleidervorschriften, z.B. im Bankgewerbe, die wohl dazu dienen, einen seriösen Eindruck zu erzeugen, der wiederum auf Vertrauens- und Glaubwürdigkeit schließen lassen soll. Neben solchen Merkmalen wie Kleidung beeinflussen auch physiognomische Charakteristika, wie z.B. die Gesichtszüge, die Eindrucksbildung (siehe Henss, 1998). Beispielsweise schreiben Urteiler Personen, deren Gesichtszüge als kindlich (*babyfaced*) eingeschätzt werden, weil sie z.B. größere und rundere Augen, höhere Augenbrauen und eine schmalere Nase haben, in starkem Ausmaß kindliche Attribute, wie z.B. Wärme, Ehrlichkeit und Naivität zu (siehe Montepare & Zebrowitz, 1998; Zebrowitz, 1997). Von Quellen, die kindliche Gesichtszüge haben, sollten Urteiler somit in geringem Ausmaß Lügen bzw. Täuschungen erwarten.

(3) Vorinformationen zur Vertrauenswürdigkeit des Kommunikators: die Reputation eines Kommunikators kann bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung ebenfalls eine Rolle spielen. In diesem Zusammenhang sei an die Untersuchung von Hovland und Weiss (1951) erinnert, in der bestimmten Kommunikatoren (Oppenheimer) mehr Glaubwürdigkeit zugeschrieben wurde als anderen Kommunikatoren (Prawda). Die bisher genannten Informationsquellen, darauf verweist bereits Köhnken (1990), stehen dem Rezipienten bereits vor der eigentlichen Aussage des Kommunikators zur Verfügung. Köhnken erwartet, dass diese Informationen die Verarbeitung der nachfolgenden Informationen beeinflussen können. Darüber hinaus sollte, wie Reinhard und Sporer (1999) argumentieren, die Möglichkeit in Betracht gezogen werden, dass diese Informationsquellen allein, ohne weitere Beachtung der folgenden Informationen, zu einem Glaubwürdigkeitsurteil genutzt werden.

Die vier nun folgenden Informationsquellen beziehen sich laut Köhnken (1990) auf Informationen über den eigentlichen Basissachverhalt (den eigentlichen Kommunikationsakt).

(4) Taktische Äußerungen: durch Selbstbeschreibung seiner vermeintlichen Interessen und seiner moralischen Normen versucht der Kommunikator im Sinne einer strategischen Selbstrepräsentation einen glaubwürdigen Eindruck zu erzeugen. Inwieweit solche taktischen Äußerungen tatsächlich wirken, ist bisher nicht empirisch untersucht worden.

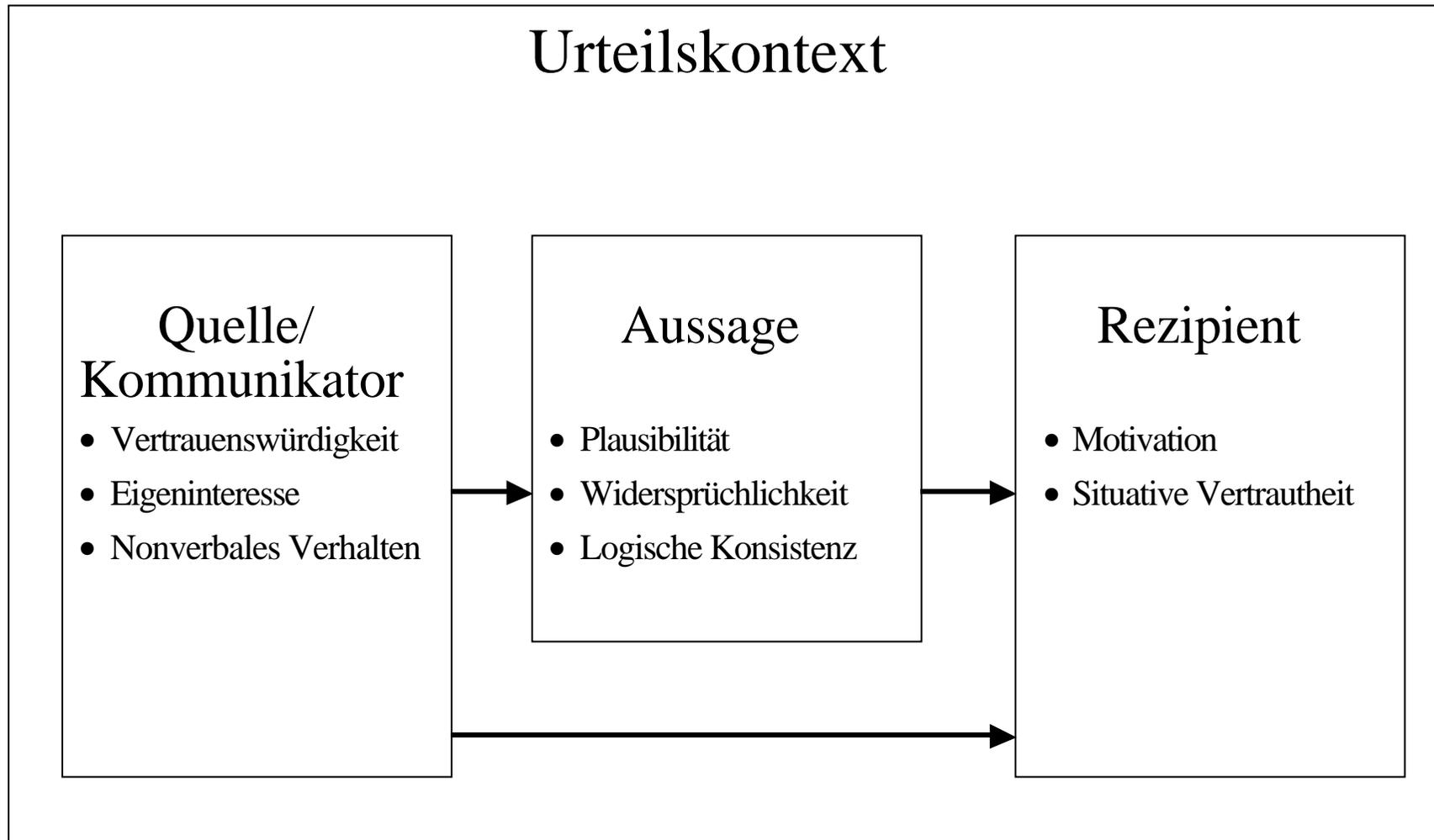
(5) Plausibilität des dargestellten Sachverhalts: unwahrscheinliche und unplausible Darstellungen wirken unglaubwürdig (z.B. Akehurst et al., 1996; Kraut, 1978; Stiff et al., 1989). Köhnken verweist in diesem Zusammenhang auf die Möglichkeit, dass wenig plausiblen Sachverhalten bei irrelevanten Themen unter Umständen keine größere Beachtung geschenkt wird. Dieser Aspekt erhält dagegen bei größerer persönlicher Betroffenheit eine zentrale Bedeutung für die Bewertung der Glaubwürdigkeit.

(6) Die verbale Darstellung: Die logische Konsistenz, Widerspruchsfreiheit und der Einklang mit bereits vorhandenen Kenntnissen wirkt sich ebenso auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus (z.B. Akehurst et al., 1996; Reinhard & Sporer, 1999).

(7) Nonverbale und extralinguistische Verhaltensweisen des Kommunikators: Verhaltensweisen im Kopf- und Körperbereich werden ebenfalls als Informationen bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit verwendet (z.B. Akehurst et al., 1996; Hocking & Leather, 1980; Köhnken, 1990; Vrij, 2000; Zuckerman et al., 1981).

### *1.6.3 Einflussvariablen der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag*

In dieser Arbeit wird im Gegensatz zur Unterteilung bei Köhnken (1990) von drei Arten von Informationen ausgegangen, die Personen zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung heranziehen können (siehe Abbildung 2). Unterschieden werden nonverbale/extralinguistische Verhaltensweisen vom Aussageinhalt und den Quellen- und Kontextmerkmalen. Quellen-/Kontextmerkmale und nonverbale Informationen betreffen nicht die Aussage selbst, sondern beziehen sich auf die Persönlichkeit und/oder das Verhalten der Quelle bzw. den Kommunikationskontext (siehe Abbildung 2). Auf den theoretischen Sinn dieser Unterscheidung wird später noch detailliert eingegangen.



*Abbildung 2.* Die in dieser Arbeit thematisierten Einflussvariablen der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag.

Köhnken (1990) geht davon aus, dass Urteile zur Glaubwürdigkeit nur durch das Zusammenwirken der oben dargestellten Informationsquellen zustande kommen. Kontextinformationen, die bereits vor dem eigentlichen Sachverhalt vorliegen, bilden den Hintergrund für die Verarbeitung der erst im Moment des eigentlichen Kommunikationsakts eintreffenden Informationen zum Basissachverhalt. Dieses komplexe Zusammenspiel verschiedener Informationen bildet somit die Basis für die Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Zielsetzung ist hierbei ein optimaler Mittelweg zwischen dem kognitiven Aufwand und dem subjektiven Nutzen. Die Glaubwürdigkeitsbeurteilung dient somit, wie generell soziale Eindrucksbildung, dem Ziel, sich mit möglichst geringem Aufwand ein möglichst zutreffendes Urteil zu bilden, um eine angemessene Orientierung in der sozialen Umwelt zu gewährleisten. Diese Überlegungen entsprechen dem *principle of least effort* von Allport (1954), wonach Personen allgemein danach streben Ziele mit möglichst geringem Aufwand zu erreichen. Laut Köhnken (1990) wäre es für Personen im Alltag nicht sinnvoll, ein vollständig korrektes Urteil anzustreben und in jedem Einzelfall den möglicherweise aufwendigen und anstrengenden Prozess der Informationsverarbeitung zur Beurteilung der Glaubwürdigkeit eines Sachverhalts zu beginnen.

Köhnken (1990) weist zu Recht auf den wichtigen Unterschied zur forensischen Glaubwürdigkeitsdiagnostik hin. Wäre es in der alltäglichen Kommunikation eine ineffektive Strategie, alle Informationen intensiv zu verarbeiten, um zu einem Glaubwürdigkeitsurteil zu gelangen, so ist es gerade die Aufgabe und Pflicht der forensischen Glaubwürdigkeitsdiagnostik, diesen aufwendigen Prozess immer zu wählen, um mögliche Fehlurteile zu vermeiden. An dieser Stelle soll kurz auf den möglichen Sinn einer stärkeren Integration der Bereiche der forensischen Glaubwürdigkeitsdiagnostik sowie der Forschungsbereiche zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag hingewiesen werden. Das Aufdecken von Prozessen bei der Beurteilung von Glaubwürdigkeit und die damit einhergehende Darstellung von möglichen Urteilsverzerrungen kann auch für den Bereich der Glaubwürdigkeitsdiagnostik von Nutzen sein. Auch Experten sind (manchmal) nur Menschen und unterliegen möglicherweise derartigen Verzerrungen.

Köhnken (1990) erwartet, dass Personen im Alltag eher eine Vermutung (Heuristik)

haben, die Kommunikation sei glaubwürdig. Köhnken fasst seine Überlegungen wie folgt zusammen:

*Erst wenn es konkrete Anhaltspunkte für eine mögliche Täuschung gibt, wird die wenig reflektierte, heuristische Verarbeitung glaubwürdigkeitsrelevanter Informationen zugunsten einer kontrollierteren und damit auch bewusstseinsnäheren Urteilsstrategie aufgegeben. (S. 166)*

In diesem Zusammenhang verweist Köhnken ausdrücklich auf ein Modell der Informationsverarbeitung aus dem Bereich der Einstellungsforschung von Chaiken (1980, 1987), welches die theoretische Basis für die Integration der bisher referierten Ergebnisse zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag bilden soll. Leider bleibt Köhnken bei eher allgemeinen Aussagen und Vorschlägen für ein theoretisches Modell der Glaubwürdigkeitsbeurteilung durch naive Personen stehen. Er entwickelt *kein* klares theoretisches Modell der Glaubwürdigkeitsbeurteilung, aus dem sich Hypothesen zum Zusammenspiel der verschiedenen Informationsarten bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung durch naive Personen ableiten ließen. Auch der mögliche Einfluss der Motivation wird nicht weiter konkretisiert. Der Frage, inwieweit das HSM (Chaiken, 1980, 1987) als Modell tatsächlich in der Lage ist den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung angemessen abzubilden, geht Köhnken ebenfalls nicht weiter nach.

## *1.7 Theoretische Überlegungen zum Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag*

### *1.7.1 Ziel der theoretischen Überlegungen*

Im Folgenden soll der Versuch unternommen werden, einen theoretischen Rahmen für die Prozesse bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Urteilern zu umreißen. Es soll jedoch keine neue Theorie der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag entwickelt werden. Mit Popper (1989) wird der Standpunkt geteilt, dass Theorien möglichst allgemein sein sollen, also Vorhersagen über einen möglichst großen Wirklichkeitsbereich treffen sollen. Wie Popper

festlegt soll eine gute Theorie gegenüber anderen Theorien einen wissenschaftlichen Fortschritt darstellen und zusätzlichen (vorläufigen) Erkenntnisgewinn bringen. Die Entwicklung einer speziellen Theorie der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag würde diesen Ansprüchen nicht genügen. Eine solche Theorie wäre weniger allgemein, da sie sich nur auf den Bereich der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen beschränken würde. Daher soll in dieser Arbeit ein anderer Weg eingeschlagen werden. Es soll eine allgemeine Theorie der Informationsverarbeitung auf den Bereich der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen angewendet werden. Ausgangspunkt hierfür ist ein Modell aus dem Bereich der Einstellungsforschung, das Heuristic-Systematic Model von Chaiken (1980, 1987). Dieses Modell erscheint besonders geeignet, weil es seinen Geltungsanspruch weit über den Bereich des Einstellungswandels hinaus im Bereich der sozialen Informationsverarbeitung sieht (siehe Bohner, Moskowitz, & Chaiken, 1995; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989; Eagly & Chaiken, 1993). Im folgenden Abschnitt sollen kurz die Hauptannahmen des HSM dargestellt werden. Die Grundannahmen entstammen hierbei dem Bereich der Einstellungsforschung, da das HSM ursprünglich zur Vorhersage des Einstellungswandels entwickelt und in diesem Bereich empirisch überprüft wurde.

Warum ist das HSM eher als andere Modelle geeignet, auf den Bereich der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Personen angewendet zu werden? Elaborierte Modelle der sozialen Informationsverarbeitung liegen sowohl im Bereich der Einstellungsforschung (z.B. Petty & Cacioppo, 1981; Petty & Wegener, 1999; Chaiken, 1980, 1987; Chen & Chaiken, 1999), der Forschung zur Personenwahrnehmung (z.B. Uleman, 1999; Trope & Gaunt, 1999) als auch zur Forschung über Stereotypen (z.B. Fiske & Neuberg, 1990; Fiske, Lin, & Neuberg, 1999; Brewer, 1988; Brewer & Harasty Feinstein, 1999) vor. Während jedoch die Modelle aus dem Bereich der Forschung zu Personenwahrnehmung und Stereotypen auf ihren zentralen Forschungsbereich beschränkt sind, erheben die zwei wohl herausragendsten Modelle im Bereich der Einstellungsforschung, das *Elaboration Likelihood Model* (ELM) von Petty & Cacioppo (1981; siehe auch Petty & Wegener, 1999) und das HSM von Chaiken (1980, 1987; siehe auch Chen & Chaiken, 1999) jeweils den Anspruch, Geltung auch über den Bereich der Einstellungsforschung hinaus zu haben. Einen

ausführlichen Überblick über die Anwendung des ELM in verschiedenen Forschungsbereichen findet sich bei Petty und Wegener (1998). Warum in dieser Arbeit das HSM als theoretische Grundlage präferiert wird und nicht das ELM soll im Rahmen der Darstellung des HSM erläutert werden. Hierbei werden Unterschiede hervorgehoben und diskutiert. Darüber hinaus wird bei der Diskussion der Ergebnisse der in dieser Arbeit durchgeführten Experimente detailliert auf mögliche Kritikpunkte am HSM eingegangen.

### *1.7.2 Das Heuristic-Systematic Model als Modell der sozialen Informationsverarbeitung*

Seit Mitte der achtziger Jahren wurden in der kognitiv orientierten Sozialpsychologie Theorien entwickelt (z.B. Brewer, 1988; Chaiken, 1987; Fazio & Towles-Schwen, 1999; Fiske & Neuberg, 1990; Petty & Cacioppo, 1986a, 1986b), die sich bei allen Unterschieden als Zweiprozesstheorien (*dual process theories*) beschreiben lassen. Zweiprozesstheorien gehen allgemein von zwei verschiedenen Arten der Verarbeitung sozialer Informationen aus. Die zwei verschiedenen Verarbeitungsarten unterscheiden sich hierbei grundsätzlich in ihrem Aufwand, den eine Person betreiben muss, wenn sie Informationen auf die eine oder andere Art verarbeitet. Zweiprozesstheorien wurden in verschiedenen Bereichen der Sozialpsychologie entwickelt. In der Einstellungsforschung wurden beispielsweise von Petty und Cacioppo (1986a, 1986b) das ELM und von Chaiken (1987) das HSM zur Erklärung des Prozesses des Einstellungswandels entwickelt. Im Bereich der Forschung zu Stereotypen wurden z.B. mit dem *Continuum Model* von Fiske und Neuberg (1990) und dem *Dual Process Model* von Brewer (1988) ebenfalls Zweiprozesstheorien entwickelt. Ein aktueller und detaillierter Überblick sowie eine kritische Diskussion über die verschiedenen Zweiprozesstheorien findet sich bei Chaiken und Trope (1999).

Im HSM von Chaiken (1980, 1987; siehe auch Chaiken et al., 1989; Eagly & Chaiken, 1993; Chaiken et al., 1996; Chen & Chaiken, 1999) werden zwei grundlegende Verarbeitungsmechanismen unterschieden. Eine Person kann Informationen *systematisch* verarbeiten, indem sie sich sorgfältig mit allen urteilsrelevanten Informationen und insbesondere inhaltlich mit den Argumenten einer Botschaft auseinandersetzt. Systematische Verarbeitung benötigt ein höheres Maß an kognitiver Kapazität sowie eine ausreichende

Motivation. Hat eine Person dagegen nicht genug kognitive Kapazitäten zur Verfügung (etwa weil die Person abgelenkt ist) und/oder ist sie nicht motiviert genug systematisch zu verarbeiten, so verarbeitet sie nach dem HSM *heuristisch*. Beim heuristischen Verarbeiten benutzt eine Person weniger inhaltliche Argumente einer Botschaft als vielmehr Faustregeln, die mit Hinweisreizen (*cues*), z.B. mit dem wahrgenommenen Expertenstatus der Quelle, verknüpft sind. Ein Hinweisreiz, wie beispielsweise die Botschaft stamme von einem Experten, führt bei heuristischer Verarbeitung dazu, dass der Botschaft eher zugestimmt wird. Die mit dem Hinweisreiz verbundene Faustregel impliziert: „Wenn ein Experte die Position vertritt, dann muss die Position korrekt sein.“ Verwendet eine Person die mit dem Hinweisreiz verbundene Faustregel, dann stimmt sie Botschaften von Experten stärker zu als Botschaften von Nichtexperten.

Als Bedingung für heuristisches Verarbeiten nennt Chaiken (1987) die Verfügbarkeit, Abrufbarkeit, Salienz und die Verlässlichkeit heuristischer Hinweisreize. Heuristische Hinweisreize können zum Beispiel die Sympathie gegenüber dem Kommunikator (Petty, Cacioppo, & Schumann, 1983), die Vertrauenswürdigkeit als Personeneigenschaft des Kommunikators (Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981), die Rückmeldungen durch ein Publikum (Axsom, Yates, & Chaiken, 1987) oder die angebliche Anzahl der Argumente (Chaiken, Axsom, Liberman, & Wilson, 1992) sein. Die Präzisierung der Bedingungen für heuristisches Verarbeiten stellt einen Fortschritt des HSM zum ELM dar. Der im ELM mit heuristischer Verarbeitung vergleichbare periphere Weg wird von Petty und Wegener (1999) in der neuesten Formulierung des ELM dagegen immer noch etwas unpräzise definiert:

*Peripheral-route attitude changes are based on a variety of attitude change processes that typically require less cognitive effort. ... These low-effort mechanisms are lumped together under the peripheral-route label because of the similarity in the consequences they are postulated to induce. (S. 42)*

Im HSM werden (im Gegensatz zum ELM) auch Möglichkeiten des Zusammenspiels von heuristischer und systematischer Verarbeitung ausführlich diskutiert (siehe Bohner et al., 1995; Chaiken et al., 1989). Außerdem wird im HSM über das Konstrukt der Urteilssicherheit der vermittelnde Prozess zwischen motivationalen Einflüssen und gewählten

Verarbeitungsstrategien aufgezeigt (siehe Bohner et al., 1995; Chaiken et al., 1989).

Das HSM unterscheidet zwischen der tatsächlichen und der angestrebten Urteilssicherheit. Es wird angenommen, dass Personen generell bestrebt sind, die tatsächliche Urteilssicherheit der angestrebten Urteilssicherheit anzugleichen. Besteht eine Diskrepanz zwischen der tatsächlichen und der angestrebten Urteilssicherheit in der Form, dass die tatsächliche geringer ist als die angestrebte Urteilssicherheit, so ist die Person bestrebt, diese Diskrepanz zu reduzieren, um zu einem ausreichend sicheren Urteil zu gelangen. Die meisten motivationalen Faktoren (z.B. hohe Verantwortlichkeit für ein gefälltes Urteil) sollten sich nach dem HSM auf die angestrebte Urteilssicherheit auswirken. Ist zum Beispiel eine Person hoch motiviert, ein korrektes Urteil zu treffen, sollte sich dies in einer höheren angestrebten Urteilssicherheit zeigen. Nach dem HSM führt die danach erhöhte Diskrepanz zwischen angestrebter und tatsächlicher Urteilssicherheit zur vermehrten systematischen Verarbeitung, da Personen annehmen, dass systematische in stärkerem Maße als heuristische Verarbeitung die tatsächliche Urteilssicherheit erhöht. Der kognitive Aufwand (Grad der systematischen Verarbeitung), den eine Person aufbringt, ist also eine direkte Funktion der Diskrepanz zwischen angestrebter Urteilssicherheit und tatsächlicher Urteilssicherheit und dient dem Ziel diese Diskrepanz zu reduzieren. Urteilssicherheit kann somit sowohl als Ergebnis von Verarbeitungsprozessen als auch als auslösende Bedingung für Verarbeitungsprozesse angesehen werden.

In einigen Studien fanden sich Einflüsse der situativen Relevanz auf die Urteilssicherheit (Hazlewood & Chaiken, 1990; Maheswaran & Chaiken, 1991). In der Studie von Maheswaran und Chaiken (1991, Experiment 2), in der sowohl die tatsächliche als auch die angestrebte Urteilssicherheit erfasst wurden, zeigte sich, dass sich eine Erwartungsverletzung, wie vorhergesagt, auf die tatsächliche, nicht aber auf die angestrebte Urteilssicherheit auswirkte. Hazlewood und Chaiken (1990) wiederum belegten, dass bei hoher persönlicher Relevanz die angestrebte Urteilssicherheit höher war als bei niedriger Relevanz. Ferner zeigten Bohner, Rank, Reinhard, Einwiller und Erb (1998), dass sich die persönliche Relevanz tatsächlich auf die Diskrepanz von angestrebter und tatsächlicher Urteilssicherheit auswirkt.

Neben der Motivation spielt im HSM auch die kognitive Kapazität eine Rolle, welche

Verarbeitungsart eine Person einschlägt. Das HSM nimmt an, dass Personen nur bei ausreichenden kognitiven Kapazitäten systematisch verarbeiten. Sind die Personen z.B. durch eine andere Aufgabe abgelenkt und ihre kognitiven Kapazitäten hierdurch reduziert (*cognitive business*), so verarbeiten sie heuristisch. In einer neueren Arbeit von Bohner et al. (1998) wurde darüber hinaus getestet, wie sich persönliche Effizienzerwartungen bezüglich der Verarbeitung verschiedener Informationsarten auswirken. Die Autoren konnten zeigen, dass Personen nur dann systematisch verarbeiten, wenn sie glauben, dass sie persönlich hohe Fähigkeiten bei der Verarbeitung inhaltlicher Informationen (Argumente) haben. Sind Personen hoch motiviert, verfügen über ausreichende kognitive Kapazitäten und haben sie die Erwartung inhaltliche Informationen angemessen verarbeiten zu können, so wählen die Personen die systematische Verarbeitung und verarbeiten intensiv alle relevanten Informationen, insbesondere die inhaltlichen Informationen. Fehlt bei Personen hingegen entweder die Motivation, die kognitiven Kapazitäten oder die positive Effizienzerwartung, so wird heuristisch verarbeitet.

Eine zentrale Vorhersage des HSM ist es, dass heuristische und systematische Verarbeitung gleichzeitig auftreten können. Auch wenn Petty und Wegener (1999) in ihrer neuesten Version des ELM darauf hinweisen, dass die zwei Verarbeitungswege des ELM (zentraler und peripherer Weg) gleichzeitig auftreten können, so ist jedoch festzuhalten, dass nur im HSM (im Gegensatz zum ELM) verschiedene Arten des gleichzeitigen Auftretens von heuristischer und systematischer Verarbeitung beschrieben werden und darüber hinaus situative, kognitive und motivationale Faktoren hierfür spezifiziert werden.

Das HSM unterscheidet drei Hypothesen zum gemeinsamen Auftreten von heuristischer und systematischer Verarbeitung. Erstens können nach der Additivitäts-Hypothese (*additivity hypothesis*) heuristische und systematische Verarbeitung unabhängige Effekte hervorrufen (siehe Maheswaran, Mackie, & Chaiken, 1992). Nach der Verzerrungs-Hypothese (*bias hypothesis*) ist es zweitens möglich, dass heuristische Hinweisreize eine Erwartung über nachfolgende urteilsrelevante Informationen erzeugen. Diese Erwartung verzerrt dann die Art der darauf folgenden systematischen Verarbeitung. Derartige Verzerrungen sollten nach dem HSM dann auftreten, wenn urteilsrelevante Informationen

zweideutig sind oder wenn keine urteilsrelevanten Informationen vorliegen und die Urteiler Informationen selbst generieren. Empirisch wurde diese Hypothese von Chaiken und Maheswaran (1994) und Chen, Shechter und Chaiken (1996) belegt. Drittens können nach der Abschwächungs-Hypothese (*attenuation hypothesis*) heuristische und systematische Verarbeitung auch entgegengesetzt arbeiten. So sollte beispielsweise die systematische die heuristische Verarbeitung abschwächen, wenn die aus der systematischen Verarbeitung gewonnenen Implikationen dem heuristischen Hinweisreiz widersprechen. So zeigte sich z.B. in einer Studie von Maheswaran und Chaiken (1991), dass, wenn inhaltliche Informationen und die Implikationen eines heuristischen Hinweisreizes zu inkongruenten Schlüssen führen, Urteiler mit hoher Motivation bei der Urteilsbildung ausschließlich auf inhaltliche Informationen zurückgreifen.

Während im ELM (Petty & Wegener, 1999) davon ausgegangen wird, dass das grundlegende Motiv von Personen bei der Informationsverarbeitung der Wunsch nach richtigen (korrekten) Urteilen ist werden im HSM drei Motive genannt (siehe Eagly & Chaiken, 1993; Chen & Chaiken, 1999). Unter Richtigkeit motivation (*accuracy motivation*) versteht man im HSM die Motivation von Urteilern richtige Einstellungen und Überzeugungen zu besitzen. Diese Motivation deckt sich mit der im ELM angenommenen Motivation von Urteilern.

Das HSM unterscheidet des weiteren noch zwischen der Verteidigungs-Motivation (*defence motivation*) und der Eindrucks-Motivation (*impression motivation*). Unter Verteidigungs-Motivation versteht das HSM die Motivation von Urteilern Einstellungen und Überzeugungen zu besitzen und zu verteidigen, die mit den eigenen materiellen Interessen oder den das Selbst definierenden Werten und Identitäten übereinstimmen. Eindrucks-Motivation wird im HSM als ein Bedürfnis definiert Einstellungen und Überzeugungen zu besitzen, die dazu dienen soziale Ziele (z.B. soziale Anerkennung) zu erreichen. Während für Personen mit Richtigkeit motivation angenommen wird, dass sie bestrebt sind, ein möglichst korrektes („objektives“) unverzerrtes Urteil zu erlangen, sollten Urteiler mit Rechtfertigungs- und Eindrucks-Motivation eine in Richtung des eigenen Ziels verzerrte heuristische und/oder systematische Informationsverarbeitung zeigen (siehe Chen & Chaiken, 1999). Wenn in der

vorliegenden Arbeit von der Motivation der Urteiler gesprochen wird, so ist hierbei Richtigkeitsmotivation gemeint. Bezogen auf das in dieser Arbeit zentrale Forschungsgebiet bedeutet dies, dass angenommen wird, dass Urteiler generell bestrebt sind, ein korrektes Urteil über die Glaubwürdigkeit von Aussagen Dritter zu fällen.

### 1.7.3 Kritik am Heuristic-Systematic Model

Insgesamt kann man mit Chen und Chaiken (1999) feststellen, dass das HSM ein allgemeines Modell der Informationsverarbeitung mit klaren Vorhersagen darstellt, welches sich empirisch (im Bereich der Einstellungsforschung) bewährt hat. In neuerer Zeit wurde von Kruglanski, Thompson und Spiegel (1999) Kritik an Zweiprozesstheorien der Informationsverarbeitung geäußert und ein alternatives Modell, das *Unimodel*, vorgeschlagen. Kruglanski et al. (1999) kritisieren insbesondere, dass möglicherweise die Trennung zwischen den beiden Verarbeitungsarten (heuristische versus systematische) dadurch hervorgerufen wurde, dass inhaltliche Informationen (Argumente) meist umfangreicher waren als heuristische Hinweisreize. Hierdurch, so die Autoren, ließe sich erklären, dass Personen mit geringen kognitiven Kapazitäten und/oder geringer Motivation eher die heuristischen Hinweisreize verarbeiten, da diese weniger umfangreich und somit einfacher zu verarbeiten waren. Die Autoren weisen darauf hin, dass in den meisten Studien die heuristischen vor den inhaltlichen Informationen dargeboten wurden und somit bei Personen mit geringen kognitiven Kapazitäten und/oder geringer Motivation mehr Einfluss haben sollten. Aufgrund dieser Kritik kommen die Autoren zu dem Schluss, dass es nicht sinnvoll sei, von zwei unterschiedlichen Verarbeitungsarten auszugehen und schlagen vor, von einem Verarbeitungsweg auszugehen, der bei verschiedenen Informationsarten (Argumenten oder heuristischen Hinweisreizen) in gleicher Weise angewendet wird. Das derzeitige Fehlen von empirischen Studien zu der von Kruglanski et al. (1999) aufgeworfenen Kritik macht ein abschließendes Urteil schwierig. Die Kritik soll jedoch bei der Planung des Versuchsmaterials dieser Arbeit immer mit beachtet werden. Soweit die Kritik substantiell für diese Arbeit ist, wird hierauf noch detaillierter an entsprechender Stelle eingegangen.

#### 1.7.4 Methodische Aspekte in der Einstellungsforschung

Bevor im folgenden Abschnitt der Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung mit Hilfe des HSM theoretisch eingebettet wird, sollen noch kurz drei zentrale empirische Arbeiten aus dem Bereich der Einstellungsforschung (eine Arbeit zum ELM und zwei Arbeiten zum HSM) vorgestellt werden. Ziel ist es hierbei, das methodische Vorgehen in der Einstellungsforschung aufzuzeigen. Insbesondere soll dargestellt werden, wie motivationale Einflüsse auf die Verarbeitungsweise (peripher/heuristisch versus zentral/systematisch) nachgewiesen werden können.

In einem klassischen Experiment überprüften Petty, Cacioppo und Goldman (1981) den Einfluss der Motivation von Personen auf die Verarbeitung von quellen- und inhaltlichen Informationen im Rahmen des ELM. Es wurde von den Autoren angenommen, dass niedrig motivierte Personen die periphere Route (*peripheral route*) der Verarbeitung wählen und sich ihre Einstellung nur aufgrund der Informationen der Quelle, nicht aber aufgrund inhaltlicher Informationen bilden. Hoch motivierte Personen hingegen sollten die zentrale Route (*central route*) wählen und sich ausschließlich von inhaltlichen Informationen beeinflussen lassen. Als Einstellungsthema wählten Petty et al. (1981) in ihrer Studie mögliche Veränderungen an der Universität von Missouri. Petty et al. variierten zur Überprüfung der Hypothesen die Motivation der Probanden (Studierende der Universität von Missouri), indem sie ihnen entweder mitteilten, die möglichen Veränderungen seien im nächsten Jahr geplant (hohe Motivation) oder erst in zehn Jahren (niedrige Motivation). Darüber hinaus wurde die Expertise der Quelle, die sich zu den möglichen Veränderungen an der Universität äußerte, in zwei Stufen variiert. Als Quelle mit hoher Expertise wurde ein Professor der Universität in Princeton gewählt, als Quelle mit niedriger Expertise eine Klasse einer lokalen Highschool. Als letzten Faktor variierten die Autoren die Qualität der Argumente (schwach versus stark), die die Quellen für die Einführung von weiteren Prüfungen an der Universität von Missouri vorbrachten. Unter der Qualität der Argumente wird in der Einstellungsforschung die (in Vorstudien ermittelte) empirische Überzeugungsstärke von Argumenten verstanden. Starke Argumente bringen bei Lesern mehr zustimmende Gedanken hervor als schwache Argumente. Darüber hinaus führen Botschaften mit starken Argumenten zu mehr Einstellungswandel in

Richtung der Botschaft als Botschaften mit schwachen Argumenten. Worin diese Überzeugungsstärke im einzelnen besteht wird nicht näher untersucht. Die Qualität von Argumenten ist somit empirisch über die Überzeugungsstärke definiert (siehe Eagly & Chaiken, 1993).

Die Variation der drei genannten unabhängigen Variablen bei Petty et al. (1981) erfolgte orthogonal. Entsprechend den Hypothesen zeigten sich in dem Experiment von Petty et al. zwei Zweifach-Interaktionen der Motivation der Probanden mit der Variation der Expertise der Quelle und der Motivation der Probanden mit der Variation der Qualität der Argumente. Die Variation der Expertise der Quelle wirkte sich unter niedriger Motivation stärker auf die Einstellungsänderung aus als unter hoher Motivation. Die Qualität der Argumente hingegen wirkte sich stärker bei Personen mit hoher Motivation als bei Personen mit niedriger Motivation aus.

Den Nachweis für das Vorliegen zweier verschiedener Verarbeitungswege bei Personen mit niedriger versus hoher Motivation schließen Petty et al. (1981) somit aus der unterschiedlichen Wirkung der Quellenexpertise und Argumentqualität bei Personen mit niedriger versus hoher Motivation.

In vergleichbarer Weise gingen auch Chaiken (1980) und Chaiken und Maheswaran (1994) in ihren Studien vor. Chaiken (1980) variierte neben der Motivation der Probanden die Beliebtheit der Quelle und die Anzahl an Argumenten. Chaiken und Maheswaran variierten die Motivation der Urteiler, die Glaubwürdigkeit einer Quelle (im Sinne von Vertrauenswürdigkeit und Expertise) und die Qualität der Argumente. In beiden Studien wirkte sich die Anzahl bzw. die Qualität der Argumente stärker bei hoch als bei niedrig motivierten Urteilern aus.

Man kann somit sagen, dass die Variation von Merkmalen der Quelle (z.B. Expertise, Beliebtheit oder Glaubwürdigkeit) und der Qualität bzw. Anzahl von Argumenten das zentrale methodische Paradigma bei der Überprüfung von Zweiprozesstheorien in der Einstellungsforschung darstellt. Zusätzlich zu den Einstellungsurteilen werden in der Forschung zum HSM (und auch zum ELM) die Gedanken, die sich die Probanden zu den erhaltenen Informationen gemacht haben, erfasst. Grundidee hierbei ist, dass sich bei

Urteilern, die entweder systematisch oder heuristisch Informationen verarbeiten, die Anzahl der Gedanken zum Inhalt der Botschaft und der Quelle unterscheiden. Urteiler, die systematisch verarbeiten, sollten mehr Gedanken zum Inhalt als zur Quelle der Botschaft berichten, und die Valenz der Gedanken zum Einstellungsgegenstand (positive minus negative auf die Botschaftsrichtung bezogene Gedanken) sollte von der Qualität der Argumente der Botschaft abhängen (siehe Chaiken & Maheswaran, 1994; Petty & Cacioppo, 1984; Petty & Wegener, 1998). Urteiler, die heuristisch verarbeiten, sollten hingegen mehr Gedanken über die Quelle als über den Inhalt der Botschaft berichten. Die Valenz ihrer Gedanken sollte durch den Status der Quelle beeinflusst sein (siehe Chaiken & Maheswaran, 1994). Bei der empirischen Überprüfung der theoretischen Vorhersagen des HSM im Bereich der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag wird in dieser Arbeit auf das oben beschriebene methodische Paradigma zurückgegriffen.

## *1.8 Das Heuristic-Systematic Model als Modell der Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

### *1.8.1 Prinzip des effizienten Umgangs mit kognitiven Ressourcen*

Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass Personen generell versuchen, möglichst effizient mit ihren kognitiven Ressourcen umzugehen (Chaiken, 1980; Köhnken, 1990). Sie suchen nach einem optimalen Weg zwischen dem subjektiven Nutzen und dem kognitiven Aufwand, wenn sie ein Urteil über die Glaubwürdigkeit von Informationen fällen. Ist ein Glaubwürdigkeitsurteil nicht wichtig, so wäre es ineffizient, die begrenzten kognitiven Ressourcen hierfür zu vergeuden. Selbstverständlich kann der Einsatz von wenig Aufwand bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung auch daher rühren, dass Personen zu einem bestimmten Zeitpunkt keine kognitiven Ressourcen haben, da sie beispielsweise gleichzeitig mit einer anderen Aufgabe beschäftigt sind, unter Zeitdruck stehen oder abgelenkt sind. Bei wichtigen Urteilen und bei ausreichend kognitiven Ressourcen werden die Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung eher aufwendig und intensiv verarbeitet.

### *1.8.2 Arten der Informationsverarbeitung bei Glaubwürdigkeitsurteilen*

Die Arten der sozialen Informationsverarbeitung bei Glaubwürdigkeitsurteilen lassen sich in Anlehnung an das HSM folgendermaßen darstellen. Die eine Art lässt sich als heuristische Informationsverarbeitung beschreiben. Sie ist dadurch gekennzeichnet, dass Personen auf relativ einfache Weise und mit wenig kognitivem Aufwand zu einem Urteil über die Glaubwürdigkeit gelangen. Sie verwenden hierzu einfache Faustregeln, die mit Reizen aus dem Kommunikationskontext verbunden sind. Die andere Art der Informationsverarbeitung lässt sich als systematische Strategie der Glaubwürdigkeitsbeurteilung beschreiben. Hierbei verarbeitet eine Person die verfügbaren Informationen des Kommunikationskontextes möglichst umfassend und intensiv. Die beiden Strategien, die heuristische und die systematische, werden im Folgenden etwas ausführlicher beschrieben. Diese beiden Strategien der Glaubwürdigkeitsbeurteilung stellen natürlich nur Idealtypen dar. In der alltäglichen Kommunikation und den damit verbundenen Glaubwürdigkeitsbeurteilungen sind eher Mischformen zu erwarten. Ist ein Glaubwürdigkeitsurteil über die Aussagen einer anderen Person für einen Urteiler sehr wichtig, hat der Urteiler ausreichend kognitive Ressourcen zur Verfügung und hat er eine positive Erwartung seiner Verarbeitungsfähigkeiten, so wird er nach dem HSM systematisch alle vorliegenden Informationen verarbeiten. Er wird beispielsweise intensiv die Plausibilität und Widersprüchlichkeit der Aussagen prüfen, auf nonverbale Lügensymptome achten und darüber hinaus allgemeine Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle und den Urteilskontext verwenden. Fehlt hingegen eine dieser Komponenten, d.h. ist das Urteil nicht wichtig, hat der Urteiler keine ausreichenden kognitiven Ressourcen zur Verfügung oder hat er eine negative Erwartung seiner Verarbeitungsfähigkeiten, so wird er heuristisch verarbeiten. Zum Beispiel könnte er sich aufgrund auffälliger nonverbaler Lügensymptome oder allgemeiner Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle bzw. den Urteilskontext mit möglichst wenig Aufwand ein Urteil über die Glaubwürdigkeit der Aussagen bilden (siehe auch Abbildung 2).

Während Quellen- und Kontextinformationen im HSM explizit genannt werden, spielen nonverbale Informationen keine Rolle. Es ist somit nicht überraschend, dass aus dem HSM direkt keine Aussagen über die Rolle nonverbaler Informationen ableitbar sind. Dass im HSM

nonverbale Hinweisreize keine Rolle spielen, liegt daran, dass in der Forschung zum HSM, aber auch in der Einstellungsforschung allgemein, in erster Linie mit schriftlichem Material geforscht wurde. Die folgenden Experimente wurden ebenfalls bis auf Experiment 3 mit Hilfe von schriftlichem Material durchgeführt, da im Zentrum dieser Arbeit der Einfluss der Motivation auf die Verarbeitung inhaltlicher und quellenbezogener Informationen steht. Allgemein wird jedoch die Annahme gemacht, dass nonverbale Informationen ebenso wie quellenbezogene und kontextbezogene Informationen eher heuristisch verarbeitet werden können. Diese Annahme wird indirekt durch Forschung aus dem Bereich der Eindrucksbildung unterstützt. So gehen beispielsweise Fiske und Neuberg (1990) in ihrem *Continuum Model* davon aus, dass sich Urteiler immer automatisch einen ersten Eindruck von einer Person bilden. Übertragen auf die Verarbeitung nonverbaler Verhaltensinformationen könnte man annehmen, dass sich Urteiler ohne intensivere Verarbeitung einen Eindruck über die Nervosität (aufgrund nonverbaler Symptome wie Körperbewegungen oder Blickkontakt) bilden können. Dieser ohne großen Aufwand gebildete Eindruck über die Nervosität einer beobachteten Zielperson könnte dann, wie im HSM angenommen mit Hilfe einer Faustregel, die da lauten könnte „Personen, die lügen, sind nervös,“ zu einem Glaubwürdigkeitsurteil führen. Ebenso könnte ein Urteiler unabhängig von der intensiven Verarbeitung des Inhalts der Aussagen einer Quelle aufgrund der Tatsache, dass eine Quelle den direkten Blickkontakt vermeidet, mit Hilfe der Faustregel „Lügner vermeiden den Blickkontakt“ zu einem Urteil über die Glaubwürdigkeit der Aussagen einer Quelle gelangen (siehe auch Köhnken, 1990; Miller & Stiff, 1993; Stiff et al., 1989).

Der Fokus dieser Arbeit liegt jedoch auf der Überprüfung der Hypothesen des HSM zum Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit auf die Verarbeitung inhaltlicher und Quellen- sowie Kontextinformationen bei naiven Urteilern (bei Vorliegen schriftlichen Materials). Ob heuristisch verarbeitende Urteiler generell eher auf nonverbale oder Quellen- und Kontextinformationen zurückgreifen, hängt in erster Linie von deren Verfügbarkeit in der Urteilssituation ab (siehe Chaiken, 1987). Um den kognitiven Aufwand möglichst gering zu halten, werden bei der heuristischen Verarbeitung in erster Linie leicht verfügbare Informationen (heuristische Hinweisreize) verwendet. Inhaltliche Informationen werden

hingegen nur oberflächlich verarbeitet.

### *1.8.3 Pilotstudie zum Einfluss der Motivation auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

In einem ersten Experiment überprüften Reinhard und Sporer (1999) die Vorhersagen des HSM zum Einfluss der Motivation auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei Vorliegen von Quelleninformationen und inhaltlichen Informationen in schriftlicher Form. Sie nahmen an, dass wie vom HSM vorhergesagt, Urteiler mit hoher Motivation systematisch alle verfügbaren quellen- und inhaltlichen Informationen verarbeiten. Personen mit niedriger Motivation hingegen sollten ihr Urteil ausschließlich aufgrund der Quelleninformationen fällen. Die Motivation der Urteiler wurde von Reinhard und Sporer (1999) variiert, indem entweder eine hohe wissenschaftliche und anwendungsbezogene Relevanz der Studie betont (hohe Motivation) oder die wissenschaftliche Relevanz der Studie heruntergespielt wurde (niedrige Motivation).

Die Probanden sollten ein Urteil über die Glaubwürdigkeit einer Entschuldigung eines Mannes abgeben, der nicht rechtzeitig zu einer Verabredung mit einer Frau erschienen war. Neben der Entschuldigung des Mannes, die in allen Bedingungen konstant war, wurde die Vertrauenswürdigkeit der Quelle (des Mannes) variiert. Hierzu erhielten die Probanden die Aussagen einer guten Freundin der Frau, welche entweder sagte, die Quelle sei wenig vertrauenswürdig oder sehr vertrauenswürdig. Es ergab sich somit ein zweifaktorieller Versuchsplan mit den unabhängigen Variablen Motivation der Urteiler (niedrig versus hoch) und Vertrauenswürdigkeit der Quelle (niedrig versus hoch). Als abhängige Variablen wurden das Urteil über die Glaubwürdigkeit der Entschuldigung (auf einer 7-stufigen Skala), ein binäres Glaubwürdigkeitsurteil (gelogen oder nicht gelogen), die Beurteilung des Inhalts der Entschuldigung sowie die Einstellung der Probanden zu einem weiteren Treffen mit der Quelle erfasst. Außerdem wurden die Gedanken der Vpn zu allen gelesenen Informationen erhoben. Da das HSM in seiner neuesten Formulierung (Chen & Chaiken, 1999) als ein allgemeines Modell der sozialen Informationsverarbeitung verstanden wird, über den Bereich der Einstellungsforschung hinaus, wurden Hypothesen sowohl für Urteile über den Inhalt von

Informationen, die Einstellungen der Vpn, die Gedanken der Vpn (wie in der bisherigen Forschung zum HSM üblich) und darüber hinaus für die Glaubwürdigkeitsurteile aufgestellt. Die Manipulation der Motivation der Probanden und die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle erwiesen sich als erfolgreich. Die Ergebnisse zeigten mit den Annahmen des HSM vereinbar einen signifikanten Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle beim Glaubwürdigkeitsurteil der Probanden. Wurde die Quelle als vertrauenswürdig beschrieben, beurteilten die Probanden die Entschuldigung der Quelle als glaubwürdiger ( $M = 3.15$ ), als wenn die Entschuldigung von einer wenig vertrauenswürdigen Quelle stammte ( $M = 2.21$ ). Es zeigten sich weder ein signifikanter Haupteffekt der Motivation noch eine signifikante Interaktion zwischen Motivation und Vertrauenswürdigkeit der Quelle beim Glaubwürdigkeitsurteil der Probanden. Auf dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, der Beurteilung des Inhalts der Entschuldigung sowie der Einstellung der Probanden zu einem weiteren Treffen mit der Quelle zeigten sich parallele Effekte. Bei den Gedanken der Urteiler ergab sich die erwartete Interaktion zwischen der Motivation der Urteiler und der Art der geäußerten Gedanken (inhaltliche versus auf die Quelle bezogene). Wie in Abbildung 3 zu sehen ist, äußerten Urteiler mit hoher Motivation mehr inhaltliche als auf die Quelle bezogene Gedanken. Urteiler mit niedriger Motivation berichteten dagegen mehr auf die Quelle bezogene als inhaltliche Gedanken.

Während sich bei der Anzahl inhaltlicher versus quellenbezogener Gedanken der erwartete Einfluss der Motivation zeigte, war das Glaubwürdigkeitsurteil unabhängig von der Motivation der Urteiler durch die Vertrauenswürdigkeit beeinflusst. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Vorhersagen des HSM zum gleichzeitigen Auftreten heuristischer und systematischer Verarbeitung (z.B. Chen & Chaiken, 1999). Häufig wird in der Literatur eine Interaktion der Motivation mit Quellenmerkmalen auf Einstellungsurteilen berichtet (z.B. Chaiken, 1980; Chaiken & Maheswaran, 1994; Petty et al., 1981). Ein möglicher Unterschied der vorliegenden Pilotstudie zu den oben erwähnten Arbeiten aus dem Bereich der Einstellungsforschung ist, dass in der Pilotstudie die Informationen zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die Aussagen vergleichbar lang waren (beide ca. 140 Wörter). Sind die Informationen zur Quelle im Vergleich zu den Aussagen hingegen deutlich weniger

umfangreich, so könnte bei hoch motivierten Personen, der durch sie hervorgerufene Einfluss zu gering sein, um signifikant zu werden.

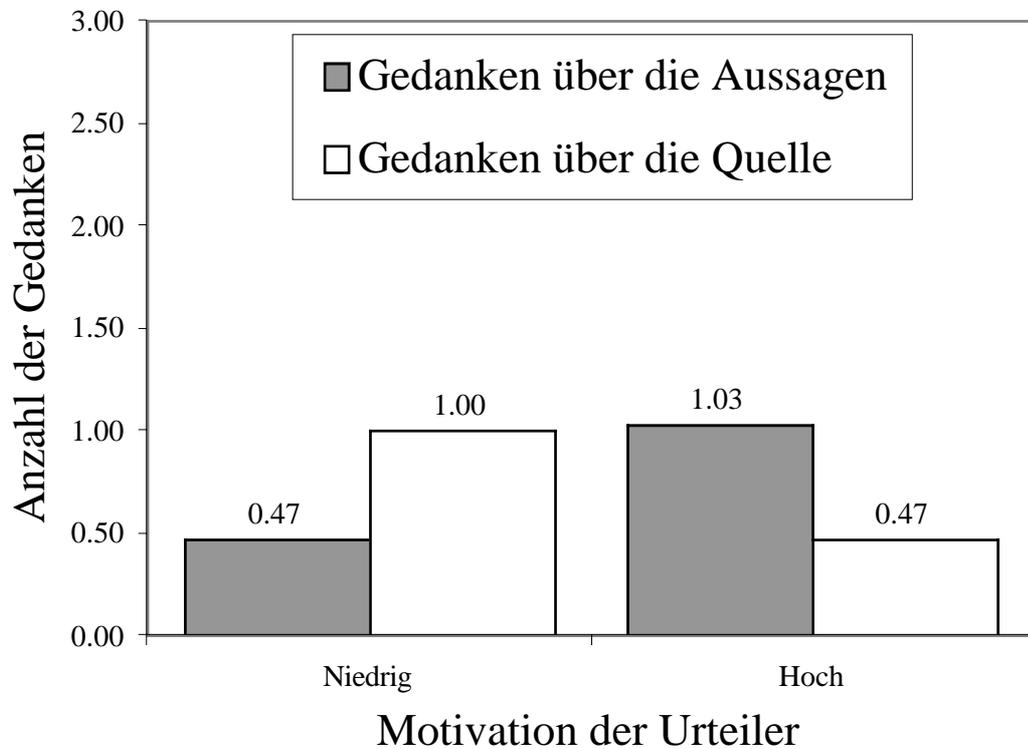


Abbildung 3. Mittlere Anzahl der Gedanken der Urteiler zu der Aussage und der Person der Quelle in Abhängigkeit der Motivation der Vpn. In jeder der vier Zellen befanden sich 17 Vpn. (Daten von Reinhard & Sporer, 1999)

Das Experiment von Reinhard und Sporer (1999) zeigte somit erste bestätigende Hinweise für die Annahme, dass Personen mit hoher Motivation im Gegensatz zu Personen mit niedriger Motivation systematisch alle verfügbaren inhaltlichen und quellenbezogenen Informationen für ihr Urteil über die Glaubwürdigkeit von Aussagen nutzen. Verwendeten niedrig und hoch motivierte Urteiler gleichermaßen die Vertrauenswürdigkeit der Quelle zur Bestimmung der Glaubwürdigkeit der Aussagen, so zeigten sich nur bei Personen mit hoher Motivation vermehrt Gedanken zum Inhalt der Aussagen. Die Gedanken der Vpn sind jedoch nur ein indirekter Hinweis, dass Personen inhaltliche Informationen für ihr Urteil verwendeten. Möglicherweise sind die geäußerten Gedanken nur als Ergebnis eines schon

gefällten Urteils aufzufassen, quasi als Rechtfertigung des Urteils. Selbst wenn, wie bei Reinhard und Sporer (1999) geschehen, die Gedanken vor dem Urteil erfasst wurden, ist nicht auszuschließen, dass sich die Vpn beim Lesen der Informationen schon ein Urteil gebildet hatten. Ein direkter Weg herauszufinden, ob die Urteiler inhaltliche Informationen heranziehen, wäre die systematische Variation bestimmter Merkmale (z.B. Plausibilität oder Detailliertheit) des Inhalts von Aussagen. Personen, die den Inhalt verarbeiten, sollten dann beispielsweise eine plausible Aussage für glaubwürdiger halten als eine unplausible Aussage (siehe auch Stiff et al., 1989).

Aufgrund der hypothesenkonformen, jedoch noch indirekten Ergebnisse dieser Pilotstudie, soll in Experiment 1 dieser Arbeit ein direkter Test der Annahme erfolgen, dass nur Urteiler mit hoher Motivation im Gegensatz zu Urteilern mit niedriger Motivation neben den Quelleninformationen auch inhaltliche Informationen für die Beurteilung der Glaubwürdigkeit einer Aussage heranziehen. Hierzu wird in Experiment 1 zusätzlich zu den bei Reinhard und Sporer (1999) variierten Variablen Motivation der Urteiler und Vertrauenswürdigkeit der Quelle auch die Plausibilität des Inhalts der Aussagen der Quelle systematisch variiert.

Zentrale abhängige Variable in allen Studien dieser Arbeit ist die Glaubwürdigkeitsbeurteilung der erhaltenen Informationen durch die naiven Urteiler (Studierende). Die Glaubwürdigkeitsbeurteilung wird zum einen mit Hilfe von Intervallskalen, zum anderen als binäres Glaubwürdigkeitsurteil (gelogen versus nicht gelogen) erfasst. Wie Schmid (2000) ausführt ist es in Alltagssituationen generell unerwünscht Verdacht über die Unglaubwürdigkeit bzw. die Lüge einer anderen Person zu äußern. Die Feststellung, die Aussagen einer anderen Person seien unglaubwürdig, stellt hierbei einen *weniger* deutlichen Verdacht dar, als die Feststellung, die Aussagen einer anderen Person seien gelogen. Da in dieser Arbeit das HSM, ein Modell, welches vor allem im Bereich der Einstellungsforschung empirisch überprüft wurde, zur Vorhersage des Einflusses der Motivation und der situativen Vertrautheit der Urteiler auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung verwendet wird, soll zusätzlich die Einstellung der Urteiler zu dem jeweiligen Einstellungsobjekt erfasst werden. Die inhaltliche Beurteilung der Informationen einer Quelle durch den Urteiler, im HSM ebenfalls

eine zentrale Variable, wird ebenfalls ausgewertet.

## 2. Experiment 1: Motivation der Urteiler, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen

### *2.1 Hypothesen*

Ziel von Experiment 1 ist es, den Einfluss der Motivation auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Urteilern zu untersuchen. Hierzu werden im Folgenden die Motivation der Urteiler, die Vertrauenswürdigkeit einer Quelle und die Plausibilität der Aussagen einer Quelle manipuliert. Es wird vorhergesagt, dass Urteiler mit niedriger Motivation ihr Glaubwürdigkeitsurteil ausschließlich aufgrund der Vertrauenswürdigkeit der Quelle treffen. Der Inhalt der Aussage spielt für ihr Urteil keine Rolle. Urteiler mit hoher Motivation hingegen sollten alle verfügbaren Informationen, also sowohl die Vertrauenswürdigkeit der Quelle als auch den Inhalt der Aussagen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil nutzen.

Es werden somit ein Haupteffekt der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und eine Interaktion der Motivation der Urteiler und der Plausibilität der Aussagen bei den zentralen abhängigen Variablen, dem Glaubwürdigkeitsurteil, der Beurteilung des Inhalts der Aussagen, dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Einstellung der Vpn erwartet. Da bei den verschiedenen oben genannten Variablen parallele Effekte erwartet werden, soll zunächst mit Hilfe einer multivariaten Varianzanalyse die Hypothese für alle zentralen abhängigen Variablen überprüft werden. Im Anschluss daran werden mit Hilfe von univariaten Varianzanalysen die erwarteten Effekte für jede Variable einzeln überprüft.

Für die Auftretenshäufigkeit von urteilsrelevanten Gedanken der Vpn werden folgende zwei Hypothesen aufgestellt: erstens sollten Vpn mit hoher Motivation mehr Gedanken zu den inhaltlichen Aussagen der Quelle als zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle berichten. Vpn mit niedriger Motivation sollten dagegen mehr Gedanken zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle als zu den inhaltlichen Aussagen der Quelle berichten (siehe auch Reinhard & Sporer, 1999).

Zum zweiten sollte die Valenz der inhaltlichen Gedanken, also der Anteil von für die Glaubwürdigkeit des Inhalts der Aussagen der Quelle sprechenden Gedanken abzüglich der gegen die Glaubwürdigkeit des Inhalts der Aussagen der Quelle sprechenden Gedanken (also ein Differenzmaß), bei Vpn mit hoher Motivation von der Plausibilität der Aussagen beeinflusst werden. Bei plausiblen Aussagen berichten hoch motivierte Vpn eine positivere Valenz inhaltlicher Gedanken als bei unplausiblen Aussagen. Die Valenz der inhaltlichen Gedanken sollte bei Personen mit niedriger Motivation hingegen von der Plausibilität der Aussagen unbeeinflusst sein. Die Valenz der Gedanken zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle sollte unabhängig von der Motivation der Vpn durch die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle beeinflusst sein. Wird die Quelle als vertrauenswürdig beschrieben, sollte die Valenz positiver sein als wenn die Quelle nicht vertrauenswürdig ist.

## 2.2 Methode

### 2.2.1 Versuchspersonen

Es nahmen 72 Studentinnen (57 Psychologiestudentinnen und 15 Studentinnen anderer Fachrichtungen) der Justus-Liebig-Universität Gießen im Alter von 18 bis 36 Jahren ( $M = 24.03$ ) an dem ca. 20 Minuten dauernden Experiment teil. Die Vpn nahmen freiwillig teil und erhielten keine materielle Belohnung. Psychologiestudentinnen erhielten auf Wunsch eine Bescheinigung über eine halbe Versuchspersonenstunde.

### 2.2.2 Versuchsplan

Das Experiment bestand aus einem 2 (Motivation der Vpn: niedrig versus hoch) x 2 (Vertrauenswürdigkeit der Quelle: niedrig versus hoch) x 2 (Plausibilität der Erklärung: unplausibel versus plausibel) faktoriellen Versuchsplan. Die Vpn wurden per Zufall auf die Bedingungen verteilt, so dass jede Bedingung 9 Vpn enthielt.

### 2.2.3 Versuchsablauf

Die Bearbeitung fand an PCs in einem Versuchsraum unter Aufsicht einer Versuchleiterin<sup>2</sup> statt. Zunächst wurden die Vpn begrüßt, und es folgte eine kurze allgemeine Erläuterung der Studie. Im Anschluss daran wurde der Zweck der Studie näher beschrieben. Mit Hilfe dieser Informationen sollte die Motivation der Vpn manipuliert werden. Die Wirkung der verwendeten Manipulation der Motivation der Vpn war in einer Vorstudie erfolgreich vorgetestet worden (siehe Anhang: Vorstudie 1).<sup>3</sup> In der Bedingung mit hoher Motivation wurde der Zweck der Studie folgendermaßen erläutert:

*Die Studie beschäftigt sich mit der Erforschung sozialer Intelligenz. Die Fähigkeit, den Wahrheitsgrad von Informationen korrekt einschätzen zu können, wird als ein bedeutender Aspekt sozialer Intelligenz angesehen. Neuere psychologische Erkenntnisse haben ergeben, dass neben anderen Intelligenzaspekten die soziale Intelligenz wichtig zur Vorhersage des privaten und beruflichen Erfolgs ist. Die nun folgende Untersuchung dient der Messung Ihrer persönlichen sozialen Intelligenz. Im Folgenden werden wir Ihnen Informationen präsentieren, die eine alltägliche Situation schildern, in der die Beurteilung der Glaubwürdigkeit eine zentrale Rolle spielt. Ihre Aufgabe besteht darin, die Informationen sorgfältig zu lesen und anschließend einige Urteile zu fällen. Wir werden Sie am Ende der Untersuchung über Ihr persönliches Abschneiden in diesem Test informieren. Selbstverständlich werden wir Ihre Angaben anonym behandeln und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwenden.*

In der Bedingung mit niedriger Motivation dagegen erhielten die Vpn folgende Informationen:

*Die Studie ist eine Voruntersuchung und beschäftigt sich mit sozialer Urteilsbildung im Alltag. Die mit dieser Vorstudie gewonnenen Daten dienen als Basis für*

---

<sup>2</sup> An dieser Stelle sei Frau Simone Koch für ihre Mitarbeit als Versuchleiterin gedankt.

<sup>3</sup> In Vorstudie 1 berichteten die Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation ein signifikant höheres Interesse am Wahrheitsgehalt der Aussagen ( $M = 5.96$ ) als in der Bedingung mit niedriger Motivation ( $M = 4.08$ ),  $F(1, 34) = 23.52$ ,  $p < .001$ . Die Manipulation der Motivation kann somit als gelungen angesehen werden.

*Einführungsveranstaltungen in Statistik und Methodenlehre. Anhand dieser Daten sollen die Studierenden die Anwendung verschiedener statistischer Verfahren erlernen. Daher interessieren weniger individuelle Meinungen zu bestimmten Themen. Das Ziel ist es, eine möglichst große Fülle von Daten zu gewinnen, die die Demonstration verschiedenster psychologischer Methoden erlaubt. Im Folgenden werden wir Ihnen Informationen präsentieren, die eine alltägliche Situation schildern, in der die Beurteilung der Glaubwürdigkeit eine zentrale Rolle spielt. Ihre Aufgabe besteht darin, die Informationen sorgfältig zu lesen und anschließend einige Urteile zu fällen. Selbstverständlich werden wir Ihre Angaben anonym behandeln und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwenden.*

Nun wurde den Vpn der Urteilkontext beschrieben. Es handelte sich hierbei um eine Verabredung zwischen einem Mann (Thorsten) und einer Frau (Kathrin), zu der der Mann nicht erschienen war. Am Tag darauf hatte sich der Mann bei der Frau in einer Email entschuldigt und sein Nichterscheinen erklärt. Bevor die Vpn weitere Informationen erhielten, wurde mit zwei Fragen die Motivation der Vpn erfasst. Zur Beantwortung stand jeweils eine 7-stufige Antwortskala zur Verfügung, bei der hohe Werte eine hohe Motivation der Vpn widerspiegelte. Die zwei Fragen lauteten: „Wie wichtig ist es Ihnen persönlich, ein zutreffendes Urteil darüber abzugeben, ob die Erklärung von Thorsten wahr oder erfunden ist?“ (1 = überhaupt nicht wichtig bis 7 = sehr wichtig) und „Wie sehr interessiert es Sie persönlich, ob Thorsten in seiner Erklärung die Wahrheit gesagt hat oder gelogen hat?“ (1 = überhaupt nicht bis 7 = sehr). Im Anschluss daran erhielten die Vpn jeweils zuerst eine schriftliche Zusammenfassung eines Gesprächs der Frau mit einer dritten Person (der besten Freundin Sabine) über den Mann (Thorsten) sowie den Inhalt der Email, in der der Mann (Quelle) sein Nichterscheinen erklärte. Die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde durch die Äußerungen der dritten Person variiert. Die Wirksamkeit der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle war in einer Vorstudie erfolgreich überprüft worden (siehe

Anhang: Vorstudie 2).<sup>4</sup> Für die eine Hälfte der Vpn wurde die Quelle als sehr vertrauenswürdig, für die andere Hälfte als wenig vertrauenswürdig beschrieben. Der erste Teil der Aussagen war eher allgemein und in beiden Bedingungen identisch. Er lautete wie folgt:

*Ich kenne Thorsten jetzt schon seit der Schulzeit und eigentlich ist er ein netter Kerl. Ich konnte mich immer gut mit ihm unterhalten, auch mit meinen Problemen konnte ich immer zu ihm gehen. Mit seiner letzten Freundin habe ich mich gut verstanden. Wir haben öfters etwas zu dritt unternommen. In letzter Zeit sehen wir uns nicht mehr so oft. Soweit ich weiß, verbringt er viel Zeit beim Fußball. Das hat ihm schon während der Schulzeit sehr viel Spaß gemacht.*

Diesen Informationen folgten in der Bedingung „hoch vertrauenswürdige Quelle“ folgende Aussagen der Freundin:

*Außerdem kann ich nur sagen, dass aus meiner Erfahrung und auch aus dem, was andere Leute mir erzählt haben, Thorsten jemand ist, der selten lügt. Er erzählt eigentlich nie erfundene Geschichten, um sich aus Situationen herauszureden. Insgesamt denke ich, kann man Thorsten glauben, was er sagt.*

In der Bedingung „wenig vertrauenswürdige Quelle“ äußerte sich die Freundin hingegen wie folgt:

*Allerdings muss ich Dir auch sagen, dass aus meiner Erfahrung und auch aus dem, was andere Leute mir erzählt haben, Thorsten jemand ist, der häufiger mal lügt. Er erzählt öfters erfundene Geschichten, um sich aus Situationen herauszureden. Insgesamt denke ich, sollte man vorsichtig sein, was man Thorsten so glaubt.*

Im Anschluss lasen die Versuchspersonen die Aussagen der Quelle, die entweder

---

<sup>4</sup> Vorstudie 2 konnte zeigen: war die Quelle von der dritten Person als vertrauenswürdig beschrieben worden, so hielten die Vpn diese auch für signifikant vertrauenswürdiger ( $M = 5.50$ ) als wenn die Quelle als nicht vertrauenswürdig beschrieben worden war ( $M = 3.50$ ),  $F(1, 30) = 20.87, p < .001$ .

bewusst unplausibel oder bewusst plausibel<sup>5</sup> gehalten waren. Die zwei Versionen der Aussagen waren in einer Vorstudie erfolgreich vorgetestet worden (siehe Anhang: Vorstudie 4).<sup>6</sup> Die unplausible Version lautete wie folgt:

*Hallo Kathrin, ich hoffe Du bist nicht allzu sauer, weil ich gestern nicht zum Bahnhof gekommen bin, um mich mit Dir zu treffen. Du wirst nicht glauben was mir widerfahren ist: Auf dem Weg zum Bahnhof habe ich mitbekommen, wie eine ältere Frau von mehreren maskierten Männern überfallen wurde. Ich habe natürlich versucht der Frau zu helfen, doch leider konnten die Männer mit ihrer Handtasche davonlaufen. Ich habe dann einen anderen Passanten gebeten die Polizei zu rufen. Die Polizisten waren der Meinung, dass es das Beste wäre, die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen und baten mich, dies für sie zu übernehmen. Anschließend sollte ich auf die Wache kommen, um eine Aussage zu machen. Das alles hat natürlich eine ganze Weile gedauert. Schließlich bin ich noch zum Bahnhof gefahren, aber Du warst verständlicherweise nicht mehr da. Weil es jetzt schon so spät ist, schicke ich Dir eine Mail. Bis dann, Thorsten.*

Die Email in der plausiblen Version war identisch bis auf folgende Sätze:

*Die Polizisten haben dann einen Krankenwagen gerufen, um die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen. Anschließend sollte ich auf die Wache kommen, um eine Aussage zu machen. Das alles hat natürlich eine ganze Weile gedauert.*

Insgesamt waren die Informationen zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle, dargeboten

---

<sup>5</sup> Die hier vorgenommene Variation des Inhalts der Aussagen wird im Folgenden als Variation der Plausibilität bezeichnet. Wie Vorstudie 3 zeigte, wird eine solche Definition eines bestimmten Aussageabschnitts von naiven Urteilern (Studierende der Universität Gießen) nicht einheitlich geteilt. In der Vorstudie 3 bezeichneten von den 30 Urteilenden den bewußt unplausibel gehaltenen Aussageabschnitt 13 Urteilende als unplausibel, 9 Urteilende als widersprüchlich, 3 Urteilende als unlogisch, 3 Urteilende als unrealistisch, ein Urteilender als seltsam und ein Urteilender fand keine der Bezeichnungen passend. Der Begriff plausibel soll daher als Überbegriff für Merkmale wie Plausibilität, Widersprüchlichkeit, Logik und Realismus verstanden werden.

<sup>6</sup> In Vorstudie 4 zeigte sich, dass die unplausiblen Aussagen ( $M = 3.06$ ) als signifikant unplausibler eingeschätzt wurden als die plausiblen Aussagen ( $M = 5.15$ ),  $F(1, 32) = 26.17$ ,  $p < .001$ . Die unplausiblen Aussagen wurden auch als signifikant weniger glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 2.59$ ) als die plausiblen Aussagen ( $M = 5.18$ ),  $F(1, 32) = 18.12$ ,  $p < .001$ .

durch die Aussagen der dritten Person, mit 125 Wörtern bei der wenig vertrauenswürdigen Quelle und 128 Wörtern bei der vertrauenswürdigen Quelle vergleichbar lang. Die Aussagen der Quelle (Email) mit 151 Wörtern in der unplausiblen Version und 141 Wörtern in der plausiblen Version waren ebenfalls von ihrer Länge her vergleichbar.

Nachdem die Vpn beide Informationen gelesen hatten, sollten sie alle Gedanken, die Ihnen während des Lesens durch den Kopf gegangen waren, auf einem dafür vorgesehenen Blatt auflisten. Im Anschluss wurden die zentralen abhängigen Variablen erhoben. Die Glaubwürdigkeit der Erklärung wurde mit folgender Frage erfasst: „Wie glaubwürdig ist Ihrer Meinung nach die Erklärung von Thorsten für sein Nichterscheinen?“. Die Antwortskala reichte von 1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 7 = sehr glaubwürdig.

Die Widersprüchlichkeit der Erklärung der Quelle wurde wie folgt erhoben: „Wie widersprüchlich war Ihrer Meinung nach die Erklärung von Thorsten?“ (1 = überhaupt nicht widersprüchlich bis 7 = sehr widersprüchlich). Die Plausibilität der Erklärung der Quelle wurde mit folgender Frage erhoben: „Wie plausibel war Ihrer Meinung nach die Erklärung von Thorsten?“ (1 = überhaupt nicht plausibel bis 7 = sehr plausibel). Mit diesen beiden Fragen zur Widersprüchlichkeit und Plausibilität wurde die Bewertung des Inhalt der Erklärung durch die Vpn erfasst.

Ob die Quelle nach Meinung der Vpn in den Aussagen gelogen hatte wurde mit einer binären Glaubwürdigkeitsfrage erfasst: „Glauben Sie, daß Thorsten in seiner Email gelogen hat?“. Die Vpn konnten hierauf mit „Ja“ oder „Nein“ antworten. Die Einstellung der Vpn zu einem weiteren Treffen mit der Quelle wurde durch folgendes Item erfasst: „Wie sehr stimmen Sie der folgenden Aussage zu? Kathrin sollte sich ein weiteres mal mit Thorsten treffen.“ (1 = stimme überhaupt nicht zu bis 7 = stimme sehr zu).

Darüber hinaus wurde mit je einem Item die Glaubwürdigkeit der Aussagen der dritten Person (Für wie glaubwürdig halten Sie die Aussagen der Freundin Sabine?; 1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 7 = sehr glaubwürdig) sowie die Sympathie der Vpn für die dritte Person (Wie sympathisch finden sie Sabine?; 1 = überhaupt nicht sympathisch bis 3 = sehr sympathisch) erfasst.

Mit ebenfalls jeweils einem Item wurde die Vertrauenswürdigkeit der Quelle (Für wie

glaubwürdig halten Sie Thorsten im Allgemeinen?; 1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 7 = sehr glaubwürdig) und die Sympathie der Vpn für die Quelle (Wie sympathisch finden sie Thorsten?"; 1 = überhaupt nicht sympathisch bis 7 = sehr sympathisch) erfragt.

Abschließend wurden das Alter, Geschlecht und Studienfach der Vpn erhoben und ihnen abschließend noch einmal für ihre Mitarbeit gedankt.

## 2.3 Ergebnisse

### 2.3.1 Überprüfung der Manipulationen

*Motivation der Versuchspersonen.* Die zwei Items zur Erfassung der Motivation der Versuchspersonen zeigten eine befriedigende Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .73$ ) und wurden zu einem Index der Motivation zusammengefasst. Wie erwartet zeigte sich ein hoch signifikanter Haupteffekt der Variation der Motivation,  $F(1, 64) = 20.03, p < .001; r = .49$ .<sup>7</sup> Personen in der Bedingung hoher Motivation hielten es für wichtiger ein korrektes Urteil darüber abzugeben, ob Thorsten gelogen hatte ( $M = 5.72$ ) als Personen in der Bedingung niedriger Motivation ( $M = 4.71$ ). Darüber hinaus zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen (alle  $F(1, 64) < 1.70, p > .20$ ).

*Vertrauenswürdigkeit der Quelle.* Der Erwartung entsprechend zeigte sich ein Haupteffekt der Manipulation der Vertrauenswürdigkeit auf dem Urteil der Vpn über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle,  $F(1, 64) = 15.73, p < .001; r = .44$ . Wurde die Quelle als wenig vertrauenswürdig beschrieben, so glaubten die Vpn, dass Thorsten im Alltag häufiger lügt ( $M = 4.67$ ) als wenn er als vertrauenswürdig beschrieben wurde ( $M = 3.42$ ). Es zeigten

---

<sup>7</sup> Für vorhergesagte Haupteffekte und Kontrasteffekte wird das Effektstärkemaß  $r$  nach Mullen (1989) berechnet. Die verwendete Formel hierfür lautet  $r = [F / (F + df)]^{1/2}$ . Nach Cohen (1977) spricht man bei einem  $r$  von .10 von einer schwachen, bei einem  $r$  von .30 von einer mittleren und bei einem  $r$  von .50 von einer großen Effektstärke.

sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen (alle  $F(1, 64) < 1$ , *ns.*).<sup>8</sup>

### 2.3.2 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen

Tabelle 3 zeigt die Interkorrelationen (Pearson Korrelationskoeffizient  $r$ ) der Hauptvariablen (Glaubwürdigkeitsurteil, Plausibilität des Inhalts<sup>9</sup>, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn). Bis auf die Korrelation zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Einstellung erwiesen sich alle Interkorrelationen der Hauptvariablen als signifikant. Die Interkorrelationen waren jedoch nicht so stark, dass man davon ausgehen könnte, es handele sich um ein gemeinsames Konstrukt, das mit den vier Variablen erfasst würde. Dies zeigte sich darüber hinaus in einer niedrigen Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .57$ ) der vier Variablen.

---

<sup>8</sup> Die Einschätzung der Sympathie der Vpn für die Quelle ( $M = 3.95$ ) war wie erwartet unbeeinflusst von den unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 64) < 1$ , *ns.*. Dies unterstützt die Annahme, dass die verwendete Variation der Vertrauenswürdigkeit tatsächlich nur die zugeschriebene Vertrauenswürdigkeit und nicht die Sympathie der Vpn für die Quelle beeinflusste. Die Aussagen der dritten Person, durch die die Vertrauenswürdigkeit von Thorsten variiert wurde, wurden von den Vpn als eher glaubwürdig angesehen ( $M = 4.81$ ). Diese Einschätzung war von den unabhängigen Variablen nicht signifikant beeinflusst (alle  $p > .15$ ). Die dritte Person wurde als durchschnittlich sympathisch wahrgenommen ( $M = 4.07$ ) und die unabhängigen Variablen wirkten sich nicht signifikant auf die Sympathiezuschreibung aus, alle  $F(1, 64) < 1$ , *ns.*.

<sup>9</sup> Die beiden Items zur Erfassung der Plausibilität und Widersprüchlichkeit der Erklärung zeigten eine hohe Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .88$ .) und wurden zu einem Index der Beurteilung des Inhalts der Erklärung zusammengefasst.

Tabelle 3

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, Beurteilung des Inhalts, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung (N = 72)*

Variablen	2	3	4
1. Glaubwürdigkeit	.37**	.24*	.25*
2. Beurteilung des Inhalts	--	.41**	.33*
3. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil		--	.15
4. Einstellung			--

Anm.: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

Eine multivariate Varianzanalyse mit den vier abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, Beurteilung des Inhalts, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung und den unabhängigen Variablen Manipulation der Motivation der Vpn, Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle bestätigte die Hypothesen. Es zeigte sich der erwartete signifikante Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .76$ , multivariates  $F(4, 61) = 4.61$ ,  $p < .01$ ). Darüber hinaus zeigte sich die vorhergesagte signifikante Interaktion der Motivation der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .78$ , multivariates  $F(4, 61) = 4.35$ ,  $p < .005$ ). Es zeigten sich somit über alle vier Hauptvariablen hinweg der erwartete Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die Interaktion der Motivation der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle.

### 2.3.3 Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen

Im Folgenden werden für die vier zentralen abhängigen Variablen univariate Varianzanalysen durchgeführt. Die Mittelwerte für die vorhergesagte Interaktion der Motivation der Vpn mit der Plausibilität der Aussagen der Quelle für die vier Hauptvariablen werden in Tabelle 4 wiedergegeben.

Tabelle 4

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit (1), mittlere Beurteilung des Inhalts der Aussagen (2), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (3) und durchschnittliche Einstellung der Vpn (4) in Abhängigkeit der Motivation der Vpn und der Variation der Plausibilität der Aussagen (N = 72)*

Motivation		1	2	3	4
der Vpn	Aussagen				
Niedrig	unplausibel	3.72	4.78	66.6%	5.22
	plausibel	3.33	4.67	72.2%	4.83
Hoch	unplausibel	2.61	3.44	88.9%	3.56
	plausibel	4.39	4.64	38.9%	4.72

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skalen für die Variablen 1, 2 und 4 reichten von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig; überhaupt nicht plausibel/sehr widersprüchlich; stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (sehr glaubwürdig; sehr plausibel/überhaupt nicht widersprüchlich; stimme sehr zu). Für die Variable 3 waren die Antwortmöglichkeiten Ja versus Nein. Die Werte für Variable 3 geben den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich bei allen abhängigen Variablen 18 Vpn.

*Glaubwürdigkeit der Erklärung.* Stammte die Erklärung von einer vertrauenswürdigen Quelle wurde die Erklärung als glaubwürdiger angesehen ( $M = 4.08$ ) als wenn die Erklärung von einer nicht vertrauenswürdigen Quelle stammte ( $M = 2.94$ ),  $F(1, 64) = 11.67, p < .005; r = .39$ . Die un plausible Erklärung wurde als weniger glaubwürdig angesehen ( $M = 3.17$ ) als die plausible Erklärung ( $M = 3.86$ ),  $F(1, 64) = 4.34, p < .05; r = .25$ .

Darüber hinaus zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Motivation der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Erklärung,  $F(1, 64) = 10.56, p < .005$ . Die Mittelwerte sind Tabelle 4 (siehe auch Anhang: Experiment 1) zu entnehmen. Wie Kontrastanalysen (Winer, Brown, & Michels, 1991, S. 433) zeigten, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle bei Personen mit niedriger Motivation nicht signifikant auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus,  $F(1, 64) < 1, ns.; r = -.10$ . Personen mit hoher Motivation hingegen hielten die Aussagen der Quelle für signifikant glaubwürdiger, wenn sie plausibel waren ( $M = 4.39$ ) als wenn sie unplausibel waren ( $M = 2.61$ ),  $F(1, 64) = 14.26, p < .001; r = .43$ . Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn, alle  $F(1, 64) < 1, ns.$ .

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* In Anlehnung an die experimentalpsychologische statistische Standardliteratur (Rosenthal & Rosnow, 1985; Winer et al, 1991) wurde es als gerechtfertigt angesehen das binäre Glaubwürdigkeitsurteil ebenfalls einer Varianzanalyse zu unterziehen.<sup>10</sup> Bei der Frage, ob die Quelle gelogen habe, zeigte sich ein Haupteffekt der

---

<sup>10</sup> Eine vierfache Häufigkeitsanalyse wurde ebenfalls zur Ermittlung eines hierarchischen Loglinearen-Modells zur Erklärung des binären Glaubwürdigkeitsurteils durchgeführt. Als binäre Variablen wurden neben dem binären Glaubwürdigkeitsurteil die Manipulation der Motivation, die Variation der Vertrauenswürdigkeit und die Variation der Plausibilität der Aussagen analysiert. Stufenweise Auswahl ergab ein Modell mit einem Effekt erster Ordnung (binäres Glaubwürdigkeitsurteil, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 72) = 8.16, p < .001$ ), einem Effekt zweiter Ordnung (Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Variation der Plausibilität, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 72) = 4.07, p < .05$ ) und einem Effekt dritter Ordnung (Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, der Variation der Plausibilität und der Manipulation der Motivation, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 72) = 6.53, p < .05$ ). Das Modell hatte eine likelihood ratio  $\chi^2(8, N = 72) = 0.51, p = 1.00$ . Dieses bedeutete eine sehr gute Übereinstimmung zwischen den beobachteten und den durch das Modell vorhergesagten erwarteten Häufigkeiten. Die Effekte und Schlussfolgerungen sind somit mit denen der hier berichteten ANOVA identisch.

Variation der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 64) = 4.20, p < .05; r = .25$ . Unplausible Aussagen wurde von einem höheren Prozentsatz der Vpn als gelogen angesehen (77.8%) als plausible Aussagen (55.6%). Es zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Motivation der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen ( $F(1, 64) = 6.56, p < .05$ ). Wie in Tabelle 4 (siehe auch Anhang: Experiment 1) zu erkennen ist, urteilten Personen mit niedriger Motivation unabhängig von der Variation der Plausibilität der Erklärung (66.0% gelogen bei nicht plausibler versus 72.2% gelogen bei plausibler Erklärung),  $F(1, 64) < 1, ns; r = .05$ . Personen mit hoher Motivation hingegen glaubten bei einer unplausiblen Erklärung häufiger, die Erklärung sei gelogen (88.9%) als bei einer plausiblen Erklärung (38.9%),  $F(1, 64) = 10.61, p < .005; r = .38$ . Auf dem binären Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 64) < 1, ns$ .

*Beurteilung des Inhalts.* Die beiden Items zur Erfassung der Plausibilität und Widersprüchlichkeit der Erklärung zeigten eine hohe Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .88$ .) und wurden zu einem Index der inhaltlichen Beurteilung zusammengefasst. Bei der Bewertung des Inhalts zeigte sich ein Haupteffekt der Variation der Motivation der Vpn,  $F(1, 64) = 4.40, p < .05; r = .25$ . Personen mit niedriger Motivation hielten die Erklärung für plausibler ( $M = 4.72$ ) als Personen mit hoher Motivation ( $M = 4.04$ ).

Darüber hinaus zeigte sich die erwartete Interaktion der Motivation der Urteiler mit der Variation der Plausibilität,  $F(1, 64) = 4.05, p < .05$ . Wie in Tabelle 4 (siehe auch Anhang: Experiment 1) zu ersehen ist, wirkte sich die Variation der Plausibilität nur bei Personen mit hoher Motivation aus. Personen mit hoher Motivation bewerteten die Erklärung als plausibler, wenn diese bewusst plausibel gehalten war als wenn sie bewusst unplausibel gehalten war,  $F(1, 64) = 5.43, p < .05; r = .31$ . Bei Personen mit niedriger Motivation wirkte sich die Variation der Plausibilität hingegen nicht aus,  $F(1, 64) < 1, ns; r = .03$ . Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen bei der Beurteilung der Plausibilität der Erklärung (alle  $F(1, 64) < 2.60, p > .10$ ).

*Einstellung der Vpn.* Wurde die Quelle als vertrauenswürdig beschrieben stimmten die Urteiler wie vorhergesagt signifikant stärker der Aussage zu, Kathrin solle sich ein weiteres mal mit Thorsten treffen ( $M = 5.14$ ) als wenn die Quelle als wenig vertrauenswürdig

beschrieben wurde ( $M = 4.04$ ),  $F(1, 64) = 8.30$ ,  $p < .01$ ;  $r = .34$ .

Personen unter niedriger Motivation gaben stärker an, Kathrin solle sich ein weiteres mal mit Thorsten treffen ( $M = 5.03$ ) als Personen unter hoher Motivation ( $M = 4.14$ ),  $F(1, 64) = 5.32$ ,  $p < .05$ ;  $r = .28$ .

Es zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Motivation der Urteiler mit der Variation der Plausibilität der Erklärung,  $F(1, 64) = 4.07$ ,  $p < .05$ . Wie in Tabelle 4 (siehe auch Anhang: Experiment 1) zu sehen ist, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Erklärung bei Personen mit niedriger Motivation nicht auf das Urteil aus,  $F(1, 64) < 1$ , *ns.*;  $r = .09$ . Personen mit hoher Motivation hingegen gaben eher an, Kathrin solle sich ein weiteres mal mit Thorsten treffen, wenn die Erklärung von Thorsten plausibel war als wenn sie unplausibel war,  $F(1, 64) = 4.40$ ,  $p < .05$ ;  $r = .26$ . Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen auf dem Einstellungsurteil der Vpn, alle  $F(1, 64) < 1.05$ ,  $p > .30$ .

#### 2.3.4 Auswertung der Gedanken der Vpn

*Kategorisierung der Gedanken.* Die von den 72 Vpn aufgeschriebenen Gedanken ( $N = 297$ ) wurden von zwei Beurteilern<sup>11</sup>, die blind gegenüber den Versuchsbedingungen waren, unabhängig voneinander den in Tabelle 5 aufgeführten und bereits von Reinhard und Sporer (1999) verwendeten Kategorien zugeordnet. Die ersten vier Kategorien sind theoretisch relevant, da sie sich auf den Inhalt der Aussagen und auf die Person der Quelle beziehen. Urteiler, die systematisch bzw. heuristisch verarbeiten, sollten vermehrt inhaltliche bzw. quellenbezogene Gedanken berichten. Die Valenz der inhaltlichen Gedanken sollte bei systematischer Verarbeitung von der Variation der Plausibilität der Aussagen abhängen (siehe Chaiken & Maheswaran, 1994). Die Kategorien zur dritten Person, zur Zielperson und zu Gedanken, die keinen Bezug zu den erhaltenen Informationen hatten (Sonstige), werden an dieser Stelle rein deskriptiv dargestellt. Ericsson und Simon (1984) weisen zu Recht daraufhin, dass eine Theorie den generell unendlich großen Raum möglicher Beobachtungskategorien bei verbalen Daten eindeutig eingrenzen muss. Die verbalen Daten müssen in die Terminologie der

---

<sup>11</sup> Maike Schulze und Birte Susan Reinhard sei für ihre Arbeit als Beurteiler der Gedanken gedankt.

Theorie übersetzt werden. Wenn man so will, erhalten die verbalen Daten nur im Rahmen der Terminologie einer Theorie einen Sinn. Theoretisch interessant sind die Kategorien zum Inhalt der Aussagen der Quelle und zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle, da sie von der Art der Verarbeitung (heuristisch versus systematisch) beeinflusst werden sollten.

Tabelle 5

*Auftretenshäufigkeit (in Prozent) und Übereinstimmung der Kategorisierungen der auf die Quelle, dritte Person oder Zielperson bezogenen Gedanken durch Rater A und Rater B*

Kategorie	Häufigkeiten in %		Übereinstimmung	
	Rater A	Rater B	Prozent	<i>kappa</i>
Quelle				
Inhalt				
Positiv	6.70	7.00	99.0	.92
Negativ	27.60	27.20	97.9	.94
Person				
Positiv	10.10	10.70	98.0	.89
Negativ	17.20	14.40	99.0	.96
Dritte Person				
Inhalt				
Positiv	3.40	3.70	99.0	.85
Negativ	6.10	5.70	98.3	.85
Person				
Positiv	1.30	1.00	99.0	.57
Negativ	1.00	1.70	98.7	.49
Zielperson				
Person				
Positiv	0.70	0.70	100.0	1.00
Negativ	0.30	0.70	99.7	.67
Sonstige	25.60	24.20	98.3	.96

*Anm.:* Für die Übereinstimmung der Rater A und B wurde die prozentuale Übereinstimmung und das Maß Cohen's *kappa* berechnet.

Die ersten vier (zentralen) Kategorien bezogen sich auf Gedanken über die Quelle, wobei zwischen Gedanken zur Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle und Gedanken zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle unterschieden wurde. Zusätzlich wurde die Valenz der Gedanken, also ob sie für (positiv) oder gegen (negativ) die Glaubwürdigkeit der Aussagen oder die Vertrauenswürdigkeit der Quelle sprachen, bestimmt. Die Kategorien fünf bis acht bezogen sich auf Gedanken über die dritte Person und wurden ebenfalls wieder nach Inhalt versus Quelle und Valenz unterteilt. Kategorie neun und zehn wurden Gedanken über die Zielperson zugeordnet. Da die Zielperson keine Aussagen gemacht hatte, wurde hier nur die Valenz der auf die Person bezogenen Gedanken kategorisiert. Gedanken, die keiner der aufgeführten Kategorien zugeordnet werden konnten, wurden der Kategorie „Sonstiges“ zugewiesen. Die Beurteiler stimmten über alle Kategorien hinweg in 93.3% ihrer Zuordnungen überein (Cohen's  $\kappa = .92$ ). Die Verteilung der zugeordneten Gedanken auf die Kategorien und die Übereinstimmung der Beurteiler bei der Zuordnung der Gedanken zu den einzelnen Kategorien findet sich in der Tabelle 5. Bei den für die Hypothesen dieser Arbeit zentralen Kategorien mit Gedanken zur Quelle zeigten sich für alle vier Unterkategorien sehr hohe Übereinstimmungen der Beurteiler (alle Cohen's  $\kappa > .88$ ). Eine detaillierte Darstellung der theoretisch nicht relevanten Kategorien zur dritten Person, Zielperson und sonstigen Gedanken findet sich im Anhang (siehe Anhang: Experiment 1).

Die Beurteilerübereinstimmungen und die Häufigkeitsverteilung der Gedanken über die Kategorien hinweg deckt sich mit den Ergebnissen der Studie von Reinhard und Sporer (1999). Insgesamt lässt sich feststellen, dass für die zentralen Kategorien zur Quelle eine sehr hohe Beurteilerübereinstimmung gegeben ist. Die Auftretenshäufigkeiten der einzelnen Kategorien unterschieden sich zwischen den Ratern A und B nicht signifikant (alle  $F(1, 71) < 2.80, p > .10$ ). Die folgenden Auswertungen werden daher nur mit den Zuordnungen von Rater A durchgeführt. In Klammern werden jeweils die Teststatistiken für die Auswertungen mit den Zuordnungen von Rater B dargestellt. Sollten sich qualitativ unterschiedliche Effekte bei Rater B im Vergleich zu Rater A ergeben, so wird dies ebenfalls kenntlich gemacht. Da sich die Hypothesen ausschließlich auf die Gedanken der Vpn zur Quelle beziehen, werden nur die Ergebnisse hierzu ausführlich dargestellt. Mögliche Effekte der unabhängigen Variablen bei den

Gedanken der Vpn über die dritte Person oder die Zielperson sowie bei sonstigen Gedanken werden im Anhang (siehe Anhang zu Experiment 1) kurz dokumentiert.

*Gesamtzahl der Gedanken.* Die Vpn berichteten im Durchschnitt 4.13 Gedanken. Die Gesamtzahl der Gedanken war nicht signifikant durch die unabhängigen Variablen beeinflusst, alle  $F(1, 64) < 2.70, p > .10$ . (Für Rater 2 ergaben sich ebenfalls keine Effekte, alle  $F(1, 64) < 2.40, p > .13$ . Der Gesamtmittelwert lag bei  $M = 4.13$ ).

*Anzahl der Gedanken über die Aussagen und die Person der Quelle.* Wie vorhergesagt, zeigte sich in einer  $2 \times 2 \times 2 (x 2)$  faktoriellen Varianzanalyse mit den Between-Subjects-Faktoren Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen der Quelle, Motivation der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor Art der Gedanken (über die Aussagen versus die Person der Quelle) eine signifikante Interaktion der Motivation der Vpn mit dem Messwiederholungsfaktor,  $F(1, 64) = 9.10, p < .005$ . (Für die Zuordnungen der Gedanken durch Rater 2 zeigte sich ebenfalls die signifikante Interaktion der Motivation der Vpn mit dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus die Person der Quelle,  $F(1, 64) = 8.11, p < .01$ .) Wie in Tabelle 6 zu sehen ist, berichteten Personen mit niedriger Motivation geringfügig mehr Gedanken zur Person als zum Inhalt der Aussagen der Quelle. Eine Kontrastanalyse (Winer et al., 1991, S. 579) zeigte keine signifikante Differenz für die Anzahl inhaltlicher versus quellenbezogener Gedanken bei niedrig motivierten Personen,  $F(1, 64) < 2.00, p > .20; r = .16$ . Personen mit hoher Motivation hingegen berichteten signifikant mehr Gedanken zu dem Inhalt der Aussagen als zur Person der Quelle,  $F(1, 64) = 22.50, p < .001; r = .51$ .

Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte, alle  $F(1, 64) < 3.00, p > .09$ . (Für Rater 2 alle  $F(1, 64) < 2.30, p > .10$ .)

Tabelle 6

*Mittlere Anzahl von auf die inhaltlichen Aussagen und auf die Person der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn in Abhängigkeit der Motivation der Vpn (N = 72)*

Kategorie der Gedanken	Motivation der Vpn		M:
	Niedrig	Hoch	
Person	1.39	0.86	1.13
Inhalt	1.17	1.67	1.42
M:	1.28	1.27	1.28
	(n = 36)	(n = 36)	(N = 72)

*Anm.:* Werte geben die durchschnittliche Anzahl der auf den Inhalt bzw. auf die Person der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn wieder.

*Valenz der Gedanken zu den Aussagen und der Person der Quelle.* Hier zeigte sich ausschließlich ein signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors Person versus Inhalt,  $F(1, 64) = 12.18, p < .005; r = .40$  (für Rater 2 ergab sich ein  $F(1, 64) = 10.29, p < .005$ ). Die Valenz der Gedanken der Vpn zu den Aussagen war negativer ( $M = -0.86$ ) als die Valenz der Gedanken der Vpn zur Person der Quelle ( $M = -0.29$ ). Alle weiteren Effekte waren nicht signifikant, alle  $F(1, 64) < 1, ns$ .

## 2.4 Diskussion

Bevor die zentralen Ergebnisse diskutiert werden, soll festgehalten werden, dass die

verwendeten Manipulationen der Motivation der Vpn, die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle erfolgreich waren. Wie bereits in Vorstudie 1 wirkte sich die verwendete Manipulation der Motivation in der erwünschten Weise auf die selbstberichtete Relevanz der Vpn, ein korrektes Urteil abzugeben, aus. Die nach dem HSM (Chaiken, 1980, 1987) zentrale Variable (Motivation der Urteiler) für die Wahl der Strategie der Informationsverarbeitung ist somit erfolgreich manipuliert worden. Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation berichteten ein höheres Interesse an einem korrekten Urteil und sollten nach dem HSM somit in stärkerem Maße als Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation systematisch die vorliegenden Informationen verarbeiten. Außerdem ist festzuhalten, dass die selbstberichtete Motivation der Vpn nur signifikant durch die Manipulation der Motivation und nicht durch die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle oder durch die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle beeinflusst waren. Mögliche Einflüsse dieser zwei unabhängigen Variablen hätten Zweifel an einer erfolgreichen Zufallszuweisung der Vpn zu den Versuchsbedingungen zugelassen, da die Variablen zum Zeitpunkt der Erhebung der Motivation noch gar nicht eingeführt worden waren. Die Effektstärke ( $r = .49$ ) der Manipulation der Motivation der Vpn kann nach Cohen (1977) als mittel bis groß bezeichnet werden.

Die Manipulationen der Vertrauenswürdigkeit der Quelle sowie der Plausibilität der Aussagen der Quelle waren ebenfalls erfolgreich. Wie bereits in Vorstudie 2 hielten die Vpn die Quelle für vertrauenswürdiger, wenn sie von der dritten Person als im allgemeinen vertrauenswürdig beschrieben wurde als wenn sie von der dritten Person als allgemein wenig vertrauenswürdig beschrieben wurde. Die Effektstärke für die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle war mit  $r = .41$  mittelstark. Die Wirkung der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle wurde in Vorstudie 3 und 4 erfolgreich nachgewiesen. In Experiment 1 wurde eine Interaktion der Variation der Motivation der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle bei der Beurteilung der Plausibilität als Zeichen unterschiedlicher Verarbeitungsarten erwartet und festgestellt. Eine Überprüfung der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle per se war hier somit (infolge der Interaktion) nicht sinnvoll.

Wie vorhergesagt, zeigte sich auf den zentralen abhängigen Variablen, dem Urteil über die Glaubwürdigkeit der Aussagen, dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, der inhaltlichen Beurteilung der Aussagen und der Einstellung der Vpn eine signifikante Interaktion der Motivation der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen. Kontrastanalysen für die vorhergesagten Unterschiede zeigten darüber hinaus: waren die Vpn niedrig motiviert, so wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle nicht auf das Glaubwürdigkeitsurteil (und auch nicht auf die weiteren drei oben aufgeführten Urteile) aus. Vpn mit hoher Motivation hingegen hielten die Erklärung für glaubwürdiger (weniger gelogen, plausibler und berichteten eine positivere Einstellung zu einem Treffen mit der Quelle), wenn die Aussagen plausibel als wenn sie unplausibel waren. Dieser Effekt war für die vier zentralen abhängigen Variablen mittelstark ( $r$  von .26 bis .43). Es lässt sich somit sagen, dass nur Vpn mit hoher Motivation die Plausibilität des Inhalts der Aussagen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil (und für die anderen Urteile) heranzogen.

Die Wechselwirkung der Motivation der Vpn mit der Variation des Inhalts der Aussagen bei der inhaltlichen Beurteilung der Informationen durch die Vpn und bei der Einstellung der Vpn bestätigen die Vorhersagen des HSM aus dem Bereich der Einstellungsforschung. Wie empirisch häufig gefunden (siehe Chen & Chaiken, 1999) wirkte sich auch in Experiment 1 die Variation des Inhalts von Aussagen nur bei Personen mit hoher Motivation auf die Beurteilung des Inhalts und die Einstellung aus. Darüber hinaus konnten die Vorhersagen des HSM zum Einfluss der Motivation auf die Verarbeitung inhaltlicher Informationen auch bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bestätigt werden. In Experiment 1 zeigte sich sowohl bei dem Glaubwürdigkeitsurteil als auch bei dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, dass nur Vpn mit hoher Motivation den Inhalt der Aussagen für ihr Urteil verwenden.

Die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle wirkte sich hingegen unabhängig von der Motivation auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung (und die Einstellung der Vpn) aus. Die Aussagen einer vertrauenswürdigen Quelle wurden generell für glaubwürdiger gehalten als die Aussagen einer wenig vertrauenswürdigen Quelle. Niedrig motivierte Vpn bildeten sich ihr Glaubwürdigkeitsurteil somit ausschließlich aufgrund der Vertrauenswürdigkeit der Quelle.

Personen mit hoher Motivation verwendeten die Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die Plausibilität der Aussagen der Quelle unabhängig von einander additiv. Die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurden nicht vor dem Hintergrund der inhaltlichen Informationen bewertet (siehe Chen & Chaiken, 1999; Maheswaran, Mackie, & Chaiken, 1992). Die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle wirkte sich überraschenderweise nicht auf das binäre Glaubwürdigkeitsurteil und auf die Bewertung des Inhalts der Aussagen der Quelle aus.

Unterstützt werden die zentralen Ergebnisse zumindest zum Teil durch die gefundenen Effekte bei den Gedanken der Vpn. Urteiler mit niedriger Motivation berichteten tendenziell mehr Gedanken über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle als über den Inhalt der Aussagen der Quelle. War die Motivation der Vpn hingegen hoch, so berichteten entsprechend der Vorhersagen die Vpn signifikant mehr Gedanken zum Inhalt der Aussagen als über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle. Dieses Ergebnis repliziert die Befunde der Studie von Reinhard und Sporer (1999). Die Valenz der Gedanken der Vpn mit hoher Motivation war jedoch nicht, wie erwartet, von der Variation der Plausibilität der Aussagen beeinflusst. Dass diese fehlende Bestätigung der Hypothese zur Valenz der Gedanken bei Vpn mit hoher Motivation an einer möglicherweise wenig reliablen Kategorisierung der Gedanken der Vpn liegt, kann aufgrund der hohen Beurteilerübereinstimmung bei der Zuordnung der Gedanken zu den vorgegebenen Kategorien als unwahrscheinlich angesehen werden. Inwieweit die Verwendung der Gedankenaufzählung durch Vpn, und hierbei insbesondere das Konzept der Valenz von Gedanken aus der Einstellungsforschung (siehe Chaiken & Maheswaran, 1994; Petty & Cacioppo, 1981), auf den Bereich der Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung von naiven Personen übertragen werden kann, soll sinnvollerweise erst am Schluss der vorliegenden Arbeit diskutiert werden.

*Das Unimodel als Alternativerklärung.* Wie bereits dargestellt, wurde das HSM von Kruglanski et al. (1999) kritisiert und als Alternative das Unimodel vorgeschlagen. Die zwei methodischen Kritikpunkte von Kruglanski et al. (1999) beziehen sich zum einen auf den Umfang von inhaltlichen und quellenbezogenen Informationen und zum anderen auf die Darbietungsreihenfolge der Informationen. Es soll im Folgenden auf diese Kritikpunkte näher

eingegangen werden.

Kruglanski et al. (1999) entwickelten ausgehend von einer substanziellen methodischen Kritik an Zweiprozesstheorien, insbesondere am HSM (Chaiken, 1980, 1987) und ELM (Petty & Cacioppo, 1986), ein Einprozessmodell (*single-process-model*), das sogenannte Unimodel. Kruglanski et al. (1999) gehen *nicht* davon aus, dass die vom HSM und ELM postulierten zwei Verarbeitungswege (heuristisch/peripher und systematisch/zentral) tatsächlich fundamental verschieden sind:

*Yet from the present perspective, the two persuasion types (central/systematic and peripheral/heuristic) are fundamentally similar, in that both are mediated via „if then“ or syllogistic reasoning from evidence to conclusion. (S. 297)*

Grundidee ist nach Kruglanski et al. (1999) somit, dass als Grundmechanismus der beiden Verarbeitungsarten (heuristisch/peripher und systematisch/zentral) sogenannte „wenn-dann“-Regeln (syllogistische Schlüsse) verwendet werden. Sowohl Argumente (systematische/zentrale Verarbeitung) als auch heuristische bzw. periphere Hinweisreize werden nach den Autoren aufgrund der „wenn-dann“-Regeln verarbeitet. Stelle man sich zur Verdeutlichung der Überlegung von Kruglanski et al. (1999) vor, eine Person will sich ein Einstellungsurteil über das Verbot von Tierversuchen in der medizinischen Forschung bilden. Hört die Person nun beispielsweise das Argument, es gebe sehr gute Alternativen zu Tierversuchen in der medizinischen Forschung, bei denen Tiere nicht leiden müssten. Nach den Autoren würde ein Urteiler, der absolut gegen das Leiden von Tieren eingestellt ist, bei der Verwendung der „wenn-dann“-Regel zu folgender Schlussfolgerung bzw. Einstellung gelangen: wenn es sehr gute Alternativen zu Tierversuchen in der medizinischen Forschung gibt, bei denen die Tiere nicht leiden müssen, dann sollte man Tierversuche in der medizinischen Forschung verbieten. Die Verarbeitung von heuristischen Informationen verläuft ebenfalls nach der „wenn-dann“-Regel. Eine Person hört beispielsweise, dass sich ein Experte gegen Tierversuche in der medizinischen Forschung ausspricht. Der Urteiler ist der Auffassung, Experten kann man aufgrund ihrer Fachkompetenz glauben. Unter Verwendung der „wenn-dann“-Regel kommt der Urteiler zu dem Schluss: wenn der Experte gegen Tierversuche in der medizinischen Forschung ist, dann sollte man Tierversuche in der medizinischen Forschung

verbieten. Kruglanski et al. (1999) vertreten somit in ihrem Unimodel im Gegensatz zum HSM und ELM die Meinung, dass die zwei Informationsverarbeitungswege (heuristisch/peripher und systematisch/zentral) qualitativ gleich sind. Zwar können sich die zwei Informationsarten in ihrem Umfang und ihrer Komplexität unterscheiden, jedoch ist ein größerer Umfang bzw. eine größere Komplexität kein festes Merkmal von Argumenten:

*But are message arguments, in fact, necessarily lengthier or more complex than are cues/heuristics? Whereas this may have been typical of past persuasion research, a further examination indicates that it need not be so. (S. 299)*

Kruglanski et al. (1999) geben somit in ihrem Modell die Unterscheidung zwischen zwei qualitativ unterschiedlichen Verarbeitungswegen auf. Motivation und kognitive Kapazität von Urteilern bestimmen nicht, ob systematisch/zentral oder heuristisch/peripher verarbeitet wird. Die Motivation und kognitive Kapazität eines Urteilers bestimmt nach dem Unimodel ob Informationen (sowohl Argumente als auch heuristische Hinweisreize) eines bestimmten Umfangs bzw. einer bestimmten Komplexität verarbeitet werden. Sind Urteiler hoch motiviert bzw. haben sie ausreichend kognitive Kapazitäten zur Verfügung, werden komplexe und umfangreiche Informationen (sowohl Argumente als auch heuristische Hinweisreize) verarbeitet. Bei niedriger Motivation bzw. eingeschränkten kognitiven Kapazitäten verarbeiten Urteiler hingegen nur wenig komplexe und wenig umfangreiche Informationen. Neben dem Umfang und der Komplexität spielt auch die Darbietungsposition der Informationen im Unimodel eine Rolle. Urteiler mit geringer Motivation bzw. Kapazität verarbeiten zuerst dargebotene Informationen in stärkerem Maße als Informationen die später dargeboten werden.

Das Unimodel von Kruglanski et al. (1999) kann auch als methodische Kritik an bisheriger Forschung im Bereich des HSM und ELM angesehen werden:

*As noted earlier, in prior persuasion research cue/heuristic information has typically been presented before message argument information. ... Specifically, we propose that when either message argument or cue/heuristic information is positioned later (versus earlier) in the sequence, it will be affected more by the contextual factors of issue involvement, distraction, or repetition, because earlier-presented information of either*

*type may be processed relatively extensively and carefully.* (S. 308)

Derzeit liegen noch keine empirischen Studien zum Unimodel vor, so dass unklar ist, ob das Unimodel tatsächlich ein überzeugendes Alternativmodell zum HSM und ELM darstellt. Die kritischen Anmerkungen zu Umfang, Komplexität und Reihenfolge der dargebotenen Informationen sollten jedoch beachtet werden. Konfundierungen der Informationsarten (heuristisch/peripher und systematisch/zentral) mit der Darbietungsreihenfolge und dem Umfang machen eine klare Interpretation, wie Kruglanski et al. (1999) zu recht argumentieren, unmöglich. Sind heuristische Informationen in einem Experiment beispielsweise kürzer als die dargebotenen Argumente und werden die heuristischen Informationen vor den Argumenten dargeboten, so ist das Ergebnis, dass Urteiler mit niedriger Motivation sich von heuristischen Informationen beeinflussen lassen, jedoch nicht von Argumenten, nicht eindeutig auf die Informationsart zurückzuführen. Nach dem HSM sollten wenig motivierte Personen heuristische Informationen für ihr Urteil heranziehen. Nach dem Unimodel sollten sie wenig umfangreiche bzw. am Anfang dargebotene Informationen für ihr Urteil heranziehen. Werden in einem Experiment heuristische Informationen immer vor den Argumenten dargeboten und sind die heuristischen Informationen immer weniger umfangreich als die Argumente, so lassen sich die unterschiedlichen Erklärungen durch das HSM und das Unimodel nicht gegeneinander testen.

Die Ergebnisse von Experiment 1 sollen daher kritisch gegenüber den Argumenten des Unimodels geprüft werden. In Experiment 1 dieser Arbeit wurden die inhaltlichen Informationen (mit 151 Wörtern in der unplausiblen Version und 141 Wörtern in der plausiblen Version) und die Informationen über die Quelle (mit 125 Wörtern bei der wenig vertrauenswürdigen Quelle und 128 Wörtern bei der vertrauenswürdigen Quelle) in etwa gleich lang gehalten, um wie von Kruglanski et al. (1999) kritisiert, auszuschließen, dass Personen mit niedriger Motivation für ihre Urteilsbildung auf Quelleninformationen zurückgreifen, weil diese weniger umfangreich sind. Auch wenn die inhaltlichen und quellenbezogenen Informationen nicht genau gleich lang sind, ist es kaum plausibel, dass die geringen Unterschiede im Umfang (maximal 26 Worte) tatsächlich unterschiedliche Verarbeitungsanstrengung hervorrufen sollten. Auch die Komplexität der Aussagen der Quelle

und der dritten Person erscheinen nicht unterschiedlich. Der weitere Kritikpunkt, wonach Personen unter niedriger Motivation ihr Urteil eher auf Informationen gründen, die am Anfang präsentiert werden, lässt sich aufgrund des in Experiment 1 realisierten Versuchsplans als Alternativerklärung nicht ausschließen. Sowohl das HSM als auch das Unimodel würden für Experiment 1 vorhersagen, dass Personen mit niedriger Motivation ihr Urteil aufgrund der Informationen über die Quelle fällen würden. Nach dem HSM sollten niedrig motivierte Personen heuristisch verarbeiten und deshalb auf die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle und nicht auf den Inhalt zurückgreifen. Nach dem HSM sollte dies unabhängig von der Darbietungsposition der Informationen sein. Das Unimodel hingegen nimmt an, dass Personen mit niedriger Motivation in stärkerem Maße die zuerst dargebotenen Informationen für ihr Urteil heranziehen, und zwar unabhängig von der Art der Informationen (vorausgesetzt inhaltliche und Quelleninformationen sind gleich lang). Da in Experiment 1 die Art der Informationen und die Darbietungsposition konfundiert waren (Quelleninformationen immer an erster Position) lassen sich die unterschiedlichen Vorhersagen des HSM und Unimodels durch einen Versuchsplan wie in Experiment 1 nicht gegeneinander testen. Daher wird in Experiment 2 zusätzlich zu der Variation der Plausibilität der inhaltlichen Informationen und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle die Darbietungsreihenfolge der Informationen variiert. Die Motivation aller Personen wird konstant niedrig gehalten. Für Personen unter hoher Motivation sagen sowohl das Unimodel wie auch das HSM voraus, dass diese Personen alle Informationen, also inhaltliche Informationen und Quelleninformationen, für ihr Urteil verwenden. Diese Vorhersage deckt sich mit den Ergebnissen von Experiment 1. Diese Bedingung (hohe Motivation) kann daher nicht zwischen beiden Modellen trennen, so dass sie in Experiment 2 weggelassen wurde.

Bevor Experiment 2 dargestellt wird, soll noch kurz auf die Tatsache eingegangen werden, dass an Experiment 1 nur weibliche Vpn teilnahmen. In den hier diskutierten Modellen der Informationsverarbeitung (HSM, ELM und Unimodel) werden keine Annahmen über unterschiedliche Prozesse bei Frauen oder Männern gemacht (siehe Chen & Chaiken, 1999; Kruglanski et al, 1999; Petty & Wegener, 1999). Mögliche Einflüsse des Geschlechts auf soziale Urteile sollten daher auf den Urteilsgegenstand bzw. -kontext und nicht auf den

Urteilsprozess zurückzuführen sein (siehe auch Matlin, 2000). Um eine mögliche Interaktion zwischen dem Geschlecht des Urteilers und dem Urteilskontext auszuschließen, wurden bis auf das folgende Experiment 2 alle Experimente dieser Arbeit nur mit entweder weiblichen oder männlichen Vpn durchgeführt.

### 3. Experiment 2: Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen und Darbietungsreihenfolge der Informationen

#### *3.1 Hypothesen*

Experiment 2 soll die konkurrierenden Vorhersagen des HSM und Unimodels zum Einfluss der Darbietungsreihenfolge von Informationen auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei Personen mit niedriger Motivation gegeneinander testen. Das HSM sagt vorher, dass Personen unter niedriger Motivation unabhängig von der Darbietungsposition ausschließlich die Vertrauenswürdigkeit der Quelle für ihr Urteil heranziehen. Nach dem Unimodel sollten die Personen hingegen ihr Urteil aufgrund der Informationen fällen, die zuerst dargeboten werden. In Experiment 2 wird die Vertrauenswürdigkeit einer Quelle, die Plausibilität der Aussagen dieser Quelle und die Darbietungsposition der quellenbezogenen und inhaltlichen Informationen variiert. Wird nach dem HSM ausschließlich ein Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle auf dem Glaubwürdigkeitsurteil und den anderen zentralen abhängigen Variablen (Urteil über die Plausibilität, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung) erwartet, so sollten sich nach dem Unimodel zwei Zweifach-Interaktionen der Variation der Reihenfolge mit der Variation des Inhalts sowie der Variation der Reihenfolge mit der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle auf den zentralen Variablen zeigen. Die Variation des Inhalts sowie die Variation der Vertrauenswürdigkeit sollten sich somit nur Auswirken wenn die jeweiligen Informationen als erstes dargeboten werden. Der Verfasser der Arbeit erwartet, wie vom HSM vorhergesagt, einen reinen Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle auf den oben genannten zentralen abhängigen Variablen.

Nach dem HSM sollte sich kein Einfluss der Darbietungsreihenfolge bei der Anzahl inhaltlicher und quellenbezogener Gedanken zeigen. Die Personen sollten generell mehr Gedanken zu der Quelle als zu den Aussagen berichten. Nach dem Unimodel sollte die Anzahl

und Valenz der Gedanken zu den Aussagen und der Quelle in der oben beschriebenen Weise von der Darbietungsreihenfolge abhängen.

### 3.2 Methode

#### 3.2.1 Versuchspersonen

Es nahmen 64 Studentinnen und 64 Studenten der Justus-Liebig-Universität Gießen im Alter von 18 bis 35 Jahren ( $M = 24.29$ ) an dem ca. 20 Minuten dauernden Experiment teil. 93 Vpn waren als Studierende im Fach Psychologie eingeschrieben, die übrigen Vpn studierten andere Fächer. Die Vpn nahmen freiwillig teil und erhielten keine materielle Belohnung. Auf Wunsch wurde die Ableistung von einer halben Versuchspersonenstunde bestätigt. Die Vpn durften nicht bereits an der Untersuchung von Reinhard und Sporer (1999) oder an Experiment 1 dieser Arbeit teilgenommen haben.

#### 3.2.2 Versuchsplan

Das Experiment bestand aus einem 2 (Darbietungsreihenfolge: zuerst Aussagen der Quelle, dann Informationen zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle versus zuerst Informationen zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle, dann Aussagen der Quelle) x 2 (Vertrauenswürdigkeit der Quelle: niedrig versus hoch) x 2 (Inhalt der Aussagen: unplausibel versus plausibel) faktoriellen Versuchsplan. Die Vpn wurden per Zufall auf die Bedingungen verteilt.

#### 3.2.3 Versuchsablauf

Die Bearbeitung fand an PCs in einem Versuchsraum unter Aufsicht einer Versuchsleiterin<sup>1,2</sup> statt. Zunächst wurden die Versuchspersonen begrüßt und die Studie als Teil des Forschungsprojekts „Soziale Informationsverarbeitung“ der Universität Gießen beschrieben. Es folgte eine kurze allgemeine Erläuterung der Studie, die der von Reinhard und Sporer (1999) und der in Experiment 1 verwendeten Erläuterung entsprach. Im Anschluss

---

<sup>1,2</sup> Kathrin Droesler sei hiermit für ihre Mitarbeit als Versuchsleiterin gedankt.

daran wurde der Zweck der Studie näher erklärt. Mit Hilfe dieser Erläuterung sollte die Motivation aller Vpn niedrig gehalten werden (siehe Experiment 1). Als nächstes erhielten die Vpn eine Situationsbeschreibung über eine geplatzte Verabredung zwischen einer Frau und einem Mann (identisch mit dem in Experiment 1 verwendeten Versuchsmaterial). Bevor die Vpn nun entweder zuerst die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle und dann die Aussagen der Quelle bzw. zuerst die Aussagen der Quelle und dann die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle erhielten, wurde die Motivation der Vpn mit den zwei bereits in Experiment 1 verwendeten Items erfasst. Das Material zur Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (Email) sowie zur Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle war mit dem in Experiment 1 verwendeten Material identisch. Nachdem die Vpn beide Informationen gelesen hatten, sollten sie alle Gedanken, die Ihnen während des Lesens durch den Kopf gegangen waren, auf einem dafür vorgesehenen Blatt auflisten. Danach wurden, wie in Experiment 1, folgende abhängige Variablen erfasst: Die Glaubwürdigkeit der Erklärung (mit einer 7-stufigen Antwortskala und als binäres Glaubwürdigkeitsurteil), die Widersprüchlichkeit und Plausibilität der Erklärung, die Vertrauenswürdigkeit der Quelle, die Sympathie für die Quelle, die Glaubwürdigkeit der Aussagen der dritten Person und die Einstellung der Vpn zu einem weiteren Treffen mit der Quelle. Zur Beantwortung stand jeweils eine 7-stufige Antwortskala zur Verfügung. Abschließend wurden das Alter, Geschlecht und Studienfach der Vpn erhoben und Ihnen noch einmal für ihre Mitarbeit gedankt. Die Fragen und Antwortskalen für die oben genannten Variablen waren identisch mit den in Experiment 1 verwendeten Fragen und Antwortskalen.

### *3.3 Ergebnisse*

#### *3.3.1 Überprüfung der Manipulationen*

*Vertrauenswürdigkeit der Quelle.* Der Erwartung entsprechend zeigte sich ein hoch signifikanter Haupteffekt der Vertrauenswürdigkeit der Quelle,  $F(1, 112) = 45.28, p < .001; r = .54$ . Wurde die Quelle als wenig vertrauenswürdig beschrieben, so glaubten die Vpn, dass die

Quelle im Alltag häufiger lügt ( $M = 4.98$ ) als wenn die Quelle als sehr vertrauenswürdig beschrieben wurde ( $M = 3.36$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen und des Geschlechts der Vpn (alle  $F(1, 112) < 2.10, p > .15$ ).<sup>13</sup>

*Motivation der Versuchspersonen.* Die zwei Items zur Erfassung der Motivation der Versuchspersonen zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .83$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Wie erwartet zeigten sich keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen und des Geschlechts der Vpn (alle  $F(1, 120) < 1, ns.$ ). Die Motivation der Vpn ( $M = 4.62$ ) entsprach in etwa der Motivation der Vpn in der Bedingung niedriger Motivation in Experiment 1 (vgl. Mittelwerte der Motivation der Vpn in Experiment 1).

### 3.3.2 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen

Tabelle 7 zeigt die Interkorrelationen (Pearsonsche Korrelationskoeffizient  $r$ ) der Hauptvariablen (Glaubwürdigkeitsurteil, Beurteilung des Inhalts, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn). Bis auf die Korrelation zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Einstellung erwiesen sich alle Interkorrelationen der Hauptvariablen als signifikant. Die Interkorrelationen waren jedoch nicht so stark, dass man davon ausgehen könnte, es handele sich um ein gemeinsames Konstrukt, das durch die vier erhobenen Variablen erfasst würde. Dies zeigte sich auch in einer nur ausreichenden Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .51$ ) der vier Variablen.

---

<sup>13</sup> Die Aussagen der dritten Person, durch die die Vertrauenswürdigkeit der Quelle variiert wurde, sahen die Vpn als eher glaubwürdig an ( $M = 4.78$ ). Die Beurteilung war von den unabhängigen Variablen nicht signifikant beeinflusst, alle  $F(1, 112) < 2.20, p > .14$ . Die dritte Person war den Vpn durchschnittlich sympathisch ( $M = 4.42$ ; alle  $F(1, 112) < 2.80, p > .10$ ). Die Sympathie für die Quelle war marginal signifikant abhängig vom Geschlecht der Urteiler,  $F(1, 112) = 3.66, p < .06$ : weibliche Vpn ( $M = 4.06$ ) versus männliche Vpn ( $M = 3.66$ ); alle weiteren Effekte  $F(1, 112) < 2.20, p > .14$ .

Tabelle 7

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, Beurteilung des Inhalts, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung (N = 128)*

Variablen	1	2	3	4
1. Glaubwürdigkeit	--	.21*	.30**	.21*
2. Beurteilung des Inhalts		--	.42**	.21*
3. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil			--	.15
4. Einstellung				--

*Anm.:* \* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ .

Eine multivariate Analyse mit den vier abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, Beurteilung des Inhalts, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn bestätigte die Hypothese des HSM. Es zeigte sich ausschließlich der erwartete signifikante Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .80$ , multivariates  $F(4, 109) = 6.82, p < .001$ ). Es zeigte sich somit über alle vier Hauptvariablen hinweg der erwartete Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle. Die vom Unimodel vorhergesagten Interaktionen der Variation der Vertrauenswürdigkeit mit der Darbietungsreihenfolge (Wilks'  $\Lambda = .99$ , multivariates  $F(4, 109) < 1, ns.$ ) und der Variation der Plausibilität mit der Darbietungsreihenfolge (Wilks'  $\Lambda = .98$ , multivariates  $F(4, 109) < 1, ns.$ ) waren nicht signifikant.

### 3.3.3 Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen

*Glaubwürdigkeitsurteil.* Stammte die Email von einer vertrauenswürdigen Quelle, wurde

die Erklärung als glaubwürdiger angesehen ( $M = 3.48$ ) als wenn die Erklärung von einer wenig vertrauenswürdigen Quelle stammte ( $M = 2.67$ ),  $F(1, 112) = 12.59, p < .005; r = .32$ . Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Effekte, alle  $F(1, 112) < 1, ns.$

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* Bei der Frage, ob die Quelle gelogen habe, zeigte sich ebenfalls ein Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle,  $F(1, 112) = 13.73, p < .001; r = .34$ . In der Bedingung, in der die Quelle als wenig vertrauenswürdig beschrieben wurde, gaben 49 von 64 (76.6%) der Vpn an, die Quelle habe in den Aussagen gelogen. In der Bedingung, in der die Quelle als vertrauenswürdig beschrieben wurde, gaben nur 29 von 64 (45.3%) der Vpn an, die Quelle habe in den Aussagen gelogen. Die beiden vom Unimodel vorhergesagten Interaktionen waren mit  $F(1, 112) < 1$  nicht signifikant. Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen und des Geschlechts der Vpn, alle  $F(1, 112) < 2.20, p > .14$ .<sup>14</sup>

*Beurteilung des Inhalts der Aussagen.* Die beiden Items zur Erfassung der Plausibilität der Aussagen der Quelle zeigten eine ausreichende Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .64$ ) und wurden zu einem Index der Plausibilität zusammengefasst. Die Aussagen der Quelle wurden von allen Vpn als durchschnittlich plausibel bewertet ( $M = 4.07$ ). Es zeigten sich keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen und des Geschlechts der Vpn auf dem Urteil über die Plausibilität der Aussagen, alle  $F(1, 112) < 1.60, ns.$

*Einstellung der Vpn.* Wurde die Quelle als vertrauenswürdig beschrieben, stimmten die Urteiler signifikant stärker der Aussage zu, die Hauptperson solle sich ein weiteres mal mit

---

<sup>14</sup> Eine vierfache Häufigkeitsanalyse wurde zur Ermittlung eines hierarchischen Loglinearen Modells zur Erklärung des binären Glaubwürdigkeitsurteils durchgeführt. Die Ergebnisse stimmten vollständig mit denen der berichteten ANOVA überein. Als binäre Variablen wurden neben dem binären Glaubwürdigkeitsurteil die Darbietungsreihenfolge der inhaltlichen Informationen und Quelleninformationen, die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle analysiert. Stufenweise Auswahl ergab ein Modell mit einem Effekt erster Ordnung (binäres Glaubwürdigkeitsurteil, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 128) = 6.17, p < .05$ ) und einem Effekt zweiter Ordnung (Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 128) = 13.44, p < .001$ ). Das Modell hatte eine likelihood ratio  $\chi^2(12, N = 128) = 2.14, p = .99$ . Dieses bedeutete eine sehr gute Übereinstimmung zwischen den beobachteten Häufigkeiten und den erwarteten Häufigkeiten, die das Modell vorhersagte. Dies bestätigt die Ergebnisse der Varianzanalyse.

der Quelle treffen ( $M = 5.08$ ) als wenn die Quelle als wenig vertrauenswürdig beschrieben wurde ( $M = 4.39$ ),  $F(1, 112) = 7.67, p < .01; r = .25$ . Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte, alle  $F(1, 112) < 2.30, p > .13$ .

### 3.3.4 Auswertung der Gedanken der Vpn

*Kategorisierung der Gedanken.* Die Gedanken der Vpn wurden von zwei unabhängigen Beurteilern<sup>15</sup> den bereits in der Studie von Reinhard und Sporer (1999) und in Experiment 1 verwendeten Kategorien zugeordnet. Die Beurteiler stimmten bei den Zuordnungen der insgesamt 520 Gedanken in 87.1% überein (Cohen's  $kappa = .84$ ). Diese Übereinstimmung kann als gut angesehen werden. Die Verteilung der Gedanken auf die verschiedenen Kategorien und die Beurteilerübereinstimmung für die einzelnen Kategorien entspricht denen von Reinhard und Sporer (1999) berichteten und in Experiment 1 gefundenen Werten.

*Gesamtzahl der Gedanken.* Die Vpn berichteten im Durchschnitt 4.09 Gedanken. Die Gesamtzahl der Gedanken war nicht signifikant durch die unabhängigen Variablen beeinflusst, alle  $F(1, 112) < 2.90, p > .09$ .

*Anzahl der Gedanken über die Aussagen und die Person der Quelle.* Eine  $2 \times 2 \times 2 (x 2)$  faktorielle Varianzanalyse mit den Between-Subjects-Faktoren Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen der Quelle, Motivation der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor Art der Gedanken (über die Aussagen versus die Person der Quelle) zeigte einen signifikanten Effekt des Messwiederholungsfaktors Gedanken über die Aussagen der Quelle versus die Person der Quelle,  $F(1, 112) = 68.52, p < .001; r = .61$ . Die Vpn berichteten überraschenderweise signifikant mehr Gedanken über die Aussagen ( $M = 1.77$ ) als über die Person ( $M = 0.66$ ) der Quelle. Außer einer nicht interpretierbaren Interaktion der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle mit dem Messwiederholungsfaktor ( $F(1, 112)$

---

<sup>15</sup> Hiermit sei Kathrin Drosler und Simone Koch für ihre Mitarbeit als Beurteilerinnen gedankt.

= 5.24,  $p < .03$ <sup>16</sup>) zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte, alle  $F(1, 112) < 3.00$ ,  $p > .09$ .

*Valenz der Gedanken zu den Aussagen der Quelle und der Person der Quelle.* Hier zeigte die Varianzanalyse mit Messwiederholung einen signifikanten Effekt des Messwiederholungsfaktors Gedanken über die Aussagen versus die Person der Quelle,  $F(1, 112) = 27.07$ ,  $p < .001$ ;  $r = .60$ . Die Gedanken der Vpn zum Inhalt der Aussagen der Quelle waren deutlich negativer ( $M = -0.74$ ) als die Gedanken der Vpn zur Person der Quelle ( $M = -0.11$ ).<sup>17</sup>

### 3.4 Diskussion

Die Ergebnisse von Experiment 2 zeigen konform mit den Vorhersagen des HSM, dass Personen mit niedriger Motivation für ihr Glaubwürdigkeitsurteil ausschließlich Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle heranziehen. Dies geschah unabhängig von der Darbietungsposition. Es spielte keine Rolle, ob den Vpn die Informationen über die Quelle vor

---

<sup>16</sup> Bei einer nicht vertrauenswürdigen Quelle berichteten die Vpn im Durchschnitt 1.98 und bei einer vertrauenswürdigen Quelle 1.55 Gedanken zum Inhalt der Aussagen. Bei den Gedanken zu der Person der Quelle wirkte sich die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wie folgt aus: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = 0.58$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit: ( $M = 0.75$ ).

<sup>17</sup> Bei der Valenz der Gedanken zum Inhalt bzw. der Quelle ergaben sich drei nicht vorhergesagte signifikante Interaktionen. Eine Zweifach-Interaktion zwischen der Variation der Vertrauenswürdigkeit und dem Messwiederholungsfaktor,  $F(1, 112) = 4.49$ ,  $p < .05$  (inhaltliche Gedanken: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = -1.11$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.30$ ); quellenbezogene Gedanken: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.14$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.08$ )). Eine Dreifach-Interaktion zwischen der Variation der Vertrauenswürdigkeit, der Darbietungsreihenfolge und dem Messwiederholungsfaktor,  $F(1, 112) = 5.06$ ,  $p < .05$  (inhaltliche Gedanken: Quelleninformationen zuerst: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = -1.16$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.50$ ) versus Email zuerst: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = -1.06$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.09$ ); quellenbezogene Gedanken: Quelleninformationen zuerst: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.44$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit ( $M = 0.06$ ) versus Email zuerst: niedrige Vertrauenswürdigkeit ( $M = .09$ ) versus hohe Vertrauenswürdigkeit ( $M = -0.19$ )). Eine Vierfach-Interaktion zwischen der Variation der Vertrauenswürdigkeit, der Variation der Plausibilität, der Darbietungsreihenfolge und dem Messwiederholungsfaktor ( $F(1, 112) = 8.36$ ,  $p < .01$ ). Alle weiteren Effekte,  $F(1, 112) < 2.20$ ,  $p > .14$ . Die berichteten Interaktionseffekte können weder im Rahmen des HSM noch des Unimodells sinnvoll interpretiert werden.

oder nach den inhaltlichen Informationen dargeboten wurden. Belege für das Unimodel (Kruglanski et al., 1999), wonach die Darbietungsposition der Informationen eine entscheidende Rolle spielen sollte, zeigten sich nicht. Die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle wirkte sich nicht signifikant auf die zentralen Variablen aus, wenn die inhaltlichen Informationen vor den Quelleninformationen dargeboten wurden. Die nach dem Unimodel erwartete Interaktion der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle mit der Darbietungsposition der inhaltlichen Informationen (Aussagen der Quelle) erwies sich nicht als signifikant. Dies kann auch nicht auf die mangelnde Stichprobengröße zurückgeführt werden. Die Ergebnisse bei den Gedanken sprachen ebenfalls nicht für die Annahmen des Unimodel zum Einfluss der Darbietungsreihenfolge auf die Informationsverarbeitung.

Zusammengenommen liefern die Experimente 1 und 2 erste Bestätigungen dafür, dass die Hypothesen des HSM über den Einfluss der Motivation auf den Prozess der Urteilsbildung auch im Bereich der Glaubwürdigkeitsbeurteilung durch naive Personen gültig sind. Experiment 1 konnte zeigen, dass hoch motivierte Personen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung von Aussagen sowohl die Vertrauenswürdigkeit der Quelle der Aussagen als auch die Plausibilität der Aussagen additiv verwenden. Je vertrauenswürdiger die Quelle und je plausibler die Aussagen sind, umso mehr halten hoch motivierte Urteiler die Aussagen für glaubwürdig. Niedrig motivierte Urteiler verwenden dagegen bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit von Aussagen nur die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit der Quelle. Die Plausibilität der Aussagen selbst hat auf ihr Urteil keinen Einfluss. Experiment 2 konnte zeigen, dass die exklusive Verwendung der Vertrauenswürdigkeit der Quelle bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit von Aussagen bei niedrig motivierten Personen nicht von der Darbietungsreihenfolge abhängt. Unabhängig davon, ob die Informationen zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle vor oder nach den Aussagen der Quelle dargeboten wurden, verwendeten die niedrig motivierten Personen für ihre Urteile nur die Vertrauenswürdigkeit der Quelle und nicht die Plausibilität der Aussagen der Quelle.

Eine weitergehende Frage, die den Rahmen dieser Arbeit jedoch sprengen würde, ist, inwieweit die Kenntnis, dass beide Informationsarten (inhaltliche und quellenbezogene) zur Verfügung stehen (wie in Experiment 2) den Einfluss der Darbietungsreihenfolge moderieren.

Es wäre vorstellbar, dass sich die Darbietungsreihenfolge nur dann auf die Verarbeitung urteilsrelevanter (inhaltlicher und quellenbezogener) Informationen auswirkt, wenn die niedrig motivierten Urteiler keine Kenntnis haben, dass nach den zuerst dargebotenen Informationen weitere Informationen folgen und welche Informationen (Art der Informationen) dies sind. Wissen die Urteiler hingegen, dass noch Informationen den schon dargebotenen folgen und welche Informationen dies sind, so könnten sie sich strategisch für eine der beiden Informationsarten entscheiden (siehe Bohner et al., 1998; Chaiken, 1987). Die Darbietungsreihenfolge sollte dann keine Rolle spielen. Neben der Tatsache, dass die eben gestellte Frage den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde, gibt es einen weiteren gewichtigen Grund, warum dieser Frage hier nicht weiter nachgegangen wird. Im Alltag, und um Glaubwürdigkeitsbeurteilung in Alltagssituationen geht es in dieser Arbeit, stehen dem Urteiler (in der überwiegenden Zahl der Fälle) immer beide Informationsarten (inhaltliche und quellenbezogene) zur Verfügung. Er/Sie hört oder liest die Aussagen der Quelle. Über die Quelle selbst hat er ebenfalls Informationen zur Verfügung, sei es, dass der Urteiler die Quelle der Aussagen bereits vorher kannte oder sich automatisch bei der ersten Begegnung einen Eindruck bildet (siehe zur Eindrucksbildung z.B. Brewer & Harasty Feinstein, 1999; Fiske, Lin, & Neuberg, 1999; Uleman, 1999). In den meisten Alltagssituationen stehen somit meist beide Informationen (beinahe) gleichzeitig zur Verfügung. Selbstverständlich sind auch Situationen denkbar, in denen die Informationsarten zeitlich aufeinander folgen.

Die zentralen Fragen in dieser Arbeit waren jedoch, welchen Einfluss die Motivation der Urteiler und die situative Vertrautheit der Urteiler mit dem Urteilskontext auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung haben. Die Frage nach dem Einfluss der Motivation wurde ausgehend von den theoretischen Vorhersagen des HSM in Experiment 1 und 2 untersucht. Im Folgenden soll ebenfalls ausgehend vom HSM der Einfluss der situativen Vertrautheit von Urteilern theoretisch hergeleitet und empirisch überprüft werden. In neuerer Zeit wurde der Einfluss von persönlichen Effizienzerwartungen bezüglich der Verarbeitung bestimmter Informationsarten (inhaltlicher und quellenbezogener) im Rahmen des HSM diskutiert (siehe Brömer, 1998; Bohner et al., 1998; Chen & Chaiken, 1999). Im Bereich der Forschung zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung bei naiven Urteilern wurde der Einfluss der situativen

Vertrautheit von Urteilern von Stiff et al. (1989) und Miller und Stiff (1993) diskutiert. Die „Situative-Vertrautheits-Hypothese“ von Stiff et al. (1989) dient im Folgenden als Ausgangspunkt für die Herleitung der Hypothesen zum Einfluss der situativen Vertrautheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Daran anschließend soll der Versuch gemacht werden, die spezielle Hypothese von Stiff et al. (1989) in den breiteren theoretischen Kontext des HSM einzubeziehen. Hierdurch sollte es gelingen, die Hypothese aus den allgemeinen Annahmen (quasi nachträglich) theoretisch herzuleiten und allgemeiner zu formulieren.

## 4. Die Situative-Vertrautheits-Hypothese

Die von Stiff et al. (1989) formulierte Situative-Vertrautheits-Hypothese (siehe auch Miller & Stiff, 1993) geht davon aus, dass Personen bei gleichzeitiger Darbietung von nonverbalen, vokalen und inhaltlichen Informationen inhaltliche Informationen nur dann für ihr Glaubwürdigkeitsurteil heranziehen, wenn sie mit dem Urteilskontext vertraut sind. Sind die Urteiler hingegen mit dem Kontext nicht vertraut, so stützen sie ihr Glaubwürdigkeitsurteil ausschließlich auf die nonverbalen Informationen (das nonverbale bzw. vokale Verhalten) einer Quelle. Ausgangspunkt der Überlegungen von Stiff et al. war das empirische Phänomen, dass Personen, denen gleichzeitig nonverbales Verhalten der Quelle einer Aussage und die inhaltlichen Aussagen präsentiert werden, für ihr Urteil über die Glaubwürdigkeit der dargebotenen Aussagen ausschließlich das nonverbale Verhalten der Quelle verwenden. Verschiedene Autoren (z.B. Bauchner, Brandt, & Miller, 1977; Hocking, Bauchner, Kaminski, & Miller, 1979; Maier & Thurber, 1968) schlugen die Ablenkungshypothese (*distraction hypothesis*) als Erklärung dafür vor, dass Personen ihr Glaubwürdigkeitsurteil bei gleichzeitiger Präsentation von nonverbalen, vokalen und inhaltlichen Informationen ausschließlich auf nonverbale Informationen stützen. Maier und Thurber (1968) beispielsweise vermuteten, dass die vorhandenen visuellen Informationen die Urteiler von den vokalen und inhaltlichen Informationen abgelenkt hatten. Eine ähnliche Erklärung zum Einfluss von Ablenkungen auf die Verarbeitung von Botschaftsinhalten wurde in der Forschung zum Einstellungswandel von Insko, Turnball und Yandell (1974) und Zimbardo, Snyder, Thomas, Gold und Gurwitz (1970) vertreten.

Stiff et al. (1989) hingegen formulierten die Situative-Vertrautheits-Hypothese als Alternativerklärung für das oben genannte Phänomen. In ihrem ersten Experiment überprüften Stiff et al. die Ablenkungshypothese mit Hilfe eines vierfaktoriellen Versuchsplans mit den unabhängigen Variablen Botschaftsinhalt, visuelle Informationen der Quelle und vokale Informationen der Quelle (jeweils glaubwürdig versus unglaubwürdig). Sie nahmen an, dass das Glaubwürdigkeitsurteil durch die Variation der visuellen, jedoch nicht durch die Variation der inhaltlichen und vokalen Informationen beeinflusst wird. Stiff et al. (1989) beeinflussten

die inhaltliche Glaubwürdigkeit der verbalen Botschaft, indem sie die Plausibilität, Konsistenz und Prägnanz der Aussagen variierten (siehe Kraut, 1978; Stiff & Miller, 1986). Als visuelle Reize wurden Adaptoren, Augenkontakt und Körperbewegungen, als vokale Reize Sprechfehler sowie hörbare und stille Pausen der Quelle variiert (siehe Zuckerman & Driver, 1985). Es sollte untersucht werden, ob die Versuchspersonen tatsächlich durch das Vorhandensein von visuellen Informationen davon abgelenkt wurden, die inhaltlichen Informationen zu verarbeiten. Hierzu wurde mit Hilfe eines Erinnerungstests erfasst, inwieweit die inhaltlichen Informationen von den Versuchspersonen tatsächlich wahrgenommen worden waren.

Die Ergebnisse der ersten Studie replizierten den bekannten Befund, dass Personen bei gleichzeitiger Präsentation von visuellen und inhaltlichen Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil nur die nonverbalen Informationen nutzen. Die Ergebnisse stützten jedoch nicht die Ablenkungshypothese als Erklärung für dieses Phänomen. Die Versuchspersonen waren trotz gleichzeitiger Darbietung von visuellen Informationen in der Lage, zwischen glaubwürdigen und nicht glaubwürdigen inhaltlichen Informationen zu unterscheiden und den Inhalt korrekt zu erinnern. Dies widerspricht der Ablenkungshypothese. In ihrem zweiten Experiment untersuchten die Autoren mit Hilfe eines dreifaktoriellen Versuchsplans mit den unabhängigen Variablen inhaltliche und nonverbale Informationen (jeweils glaubwürdig versus unglaubwürdig) und der Variation der situativen Vertrautheit der Urteiler die Situative-Vertrautheits-Hypothese. Laut dieser Hypothese sollten Personen in ihnen vertrauten Situationen inhaltliche Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil verwenden und in ihnen nicht vertrauten Situationen hingegen ihr Urteil ausschließlich auf visuelle Informationen stützen. Als Stimulusmaterial diente den Autoren eine Aufnahme einer angeblichen Befragung einer Studentin zu einem Autounfall durch einen Polizisten. Die situative Vertrautheit wurde von Stiff et al. (1989) durch den Ort, an dem der Autounfall geschehen war, operationalisiert. In der Bedingung, in der die Situation den Vpn vertraut war, wurde als Ort des Unfalls die eigene Stadt mit bekannten Straßennamen und Gebäuden vorgegeben. In der nicht vertrauten Bedingung wurde eine den Vpn nicht bekannte Stadt als Ort des Unfalls genannt. Die Situative-Vertrautheits-Hypothese nimmt

hierbei an, dass Urteiler in nicht vertrauten Situationen die Nützlichkeit von inhaltlichen Informationen eher niedrig einschätzen, da sie nicht glauben, die Plausibilität und Richtigkeit von inhaltlichen Informationen in einer ihnen nicht vertrauten Situation mit befriedigender Sicherheit korrekt einschätzen zu können. Urteiler in nicht vertrauten Situationen verlassen sich nach dieser Hypothese daher auf die, ihrer Meinung nach informativeren, weil von der Situation unabhängigen, nonverbalen Hinweisreize. Personen, die mit der Situation vertraut sind, sind nach der Situativen-Vertrautheits-Hypothese in der Lage, sich die Situation gut vorzustellen und dadurch die Plausibilität und Richtigkeit von inhaltlichen Informationen sicher zu beurteilen (siehe auch Miller & Stiff, 1993). Die Ergebnisse des zweiten Experiments bestätigten die Situative-Vertrautheits-Hypothese nur teilweise. Wie erwartet, stützten Personen in nicht vertrauten Situationen ihr Glaubwürdigkeitsurteil stärker auf visuelle Informationen, wohingegen Personen in vertrauten Situationen ihr Glaubwürdigkeitsurteil unabhängig von der Variation der visuellen Informationen fällten. Entgegen der Hypothese verwendeten Personen jedoch unabhängig von der situativen Vertrautheit inhaltliche Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil.

Zusammenfassend zeigte die Arbeit von Stiff et al. (1989), dass die Ablenkungshypothese als Erklärung für das Phänomen der bevorzugten Verwendung von visuellen Informationen nicht zutrifft. Die Alternativerklärung durch die Situative-Vertrautheits-Hypothese konnte jedoch ebenfalls nicht vollständig belegt werden. Stiff et al. (1989) weisen bei der Herleitung der Situative-Vertrautheits-Hypothese bereits kurz auf das HSM als theoretischen Hintergrund für ihre Hypothese hin. Ihre Hypothese bezog sich jedoch ausschließlich auf die Nutzung von nonverbalen und inhaltlichen Informationen durch Urteiler, die mit dem Urteilkontext vertraut bzw. nicht vertraut sind. Im Folgenden soll die Situative-Vertrautheits-Hypothese allgemeiner formuliert werden und in den theoretischen Rahmen des HSM eingebettet werden.

Nach dem HSM entscheidet neben der Motivation und der kognitiven Kapazität eines Urteilers auch die subjektive Erwartung über die Nützlichkeit der speziellen Informationen darüber, welchen Verarbeitungsweg (heuristisch versus systematisch) er einschlägt (siehe Chen & Chaiken, 1999). Während Untersuchungen zum Einfluss der Motivation und der

kognitiven Kapazität von Beginn an einen zentralen Platz in der Forschung zum HSM eingenommen haben (siehe Eagly & Chaiken, 1993; Chen & Chaiken, 1999), rückten subjektive Erfolgserwartungen bezüglich der Verarbeitungswege erst in jüngster Zeit in den Fokus des Forschungsinteresses (siehe Bohner et al., 1998; Brömer, 1998; Chen & Chaiken, 1999; Reinhard, Sporer, & Bohner, 2001).

Bohner et al. (1998) beispielsweise testeten den Einfluss von persönlichen Effizienzerwartungen bezüglich der Verarbeitungsfähigkeit von heuristischen Hinweisreizen und Argumenten auf den Prozess der Einstellungsänderung in zwei Experimenten. Hierzu manipulierten sie jeweils die Effizienzerwartungen ihrer Probanden durch ein fingiertes Feedback in der Art, dass die Probanden annahmen, ihre Fähigkeiten bei der Verarbeitung von Argumenten seien sehr gut (und die von heuristischen Hinweisreizen sehr schlecht), oder ihre Fähigkeiten bei der Verarbeitung von heuristischen Hinweisreizen seien sehr gut (und die von Argumenten sehr schlecht). Im ersten Experiment konnten Bohner et al. (1998) zeigen, dass die Probanden unter hoher Motivation nur dann mehr inhaltliche Informationen auswählten (als Zeichen systematischer Verarbeitung) als unter niedriger Motivation, wenn sie ein positives Feedback bezüglich ihrer Fähigkeit bei der Verarbeitung von Argumenten erhalten hatten. Hoch motivierte Personen mit dem Feedback, ihre Fähigkeiten seien bei der Verarbeitung von heuristischen Hinweisreizen sehr gut (und bei der Verarbeitung von Argumenten unterdurchschnittlich), wählten hingegen mehr heuristische Hinweisreize als Argumente (als Zeichen heuristischer Verarbeitung) aus. In ihrem zweiten Experiment konnten die Autoren darüber hinaus zeigen, dass sich Personen unter hoher Motivation nur dann in ihrer Einstellung durch die Qualität von einstellungsrelevanten Argumenten beeinflussen ließen, wenn sie eine positive Erwartung bezüglich ihrer Verarbeitungsfähigkeit von Argumenten hatten. Hoch motivierte Personen mit einer negativen Erwartung bezüglich ihrer Verarbeitungsfähigkeit von Argumenten wurden in ihrer Einstellungsänderung dagegen nicht durch die Qualität der Argumente beeinflusst.

Insgesamt konnten die Experimente von Bohner et al. (1998) den Einfluss von persönlichen Effizienzerwartungen auf den Prozess der Informationsverarbeitung im Bereich der Einstellungsforschung nachweisen. Wie bereits von Bandura (1977) ausgeführt, können

sich derartige Effizienzerwartungen zum einen darauf beziehen, dass bestimmte Handlungen allgemein zu bestimmten Ergebnissen führen (Ergebniserwartungen; *outcome expectations*) oder, dass man persönlich die Fähigkeit besitzt, ein bestimmtes Verhalten erfolgreich ausführen zu können (persönliche Effizienzerwartungen; *efficacy expectations*). In der Untersuchung von Bohner et al. (1998) wurde die persönliche Effizienzerwartung der Vpn manipuliert. Die von Stiff et al. (1989) vorgeschlagene Variable der situativen Vertrautheit von Urteilern lässt sich ebenfalls als eine Variable verstehen, die auf die persönliche Effizienzerwartung von Urteilern wirkt. Von Stiff et al. (1989) wird angenommen, dass Personen in vertrauten Situationen die Erwartung haben, die Plausibilität und Richtigkeit von inhaltlichen Informationen korrekt einschätzen zu können, da sie sich in die Situation und den Urteilskontext gut hineinversetzen können. Personen in nicht vertrauten Situationen fehlt diese positive Erwartung. Die Situative-Vertrautheits-Hypothese lässt sich somit in die theoretischen Annahmen des HSM zum Einfluss von Effizienzerwartungen auf den Prozess der Informationsverarbeitung sinnvoll integrieren. Nach dem HSM kann die Hypothese jedoch allgemeiner als von Stiff et al. (1989), denen es in erster Linie um das Zusammenspiel von inhaltlichen und nonverbalen Informationen ging, formuliert werden. Das HSM würde vorhersagen, dass Personen (mit selbstverständlich ausreichender Motivation) nur dann inhaltliche Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil heranziehen, wenn sie eine positive Effizienzerwartung bezüglich ihrer inhaltlichen Verarbeitungsfähigkeiten besitzen (z.B. weil sie mit dem Urteilskontext vertraut sind). Haben Personen dagegen eine negative Effizienzerwartung bezüglich ihrer inhaltlichen Verarbeitungsfähigkeiten (z.B. weil sie mit dem Urteilskontext nicht vertraut sind), so verwenden sie nicht-inhaltliche Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil. Diese nicht-inhaltlichen Informationen können neben nonverbalen Informationen (wie bei Stiff et al., 1989) auch heuristische Hinweisreize oder die Stimmung des Urteilers sein. In den Experimenten 3 bis 5 soll diese allgemeine Hypothese zum Einfluss der situativen Vertrautheit von Urteilern mit dem Urteilskontext auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung überprüft werden. Hierzu soll in Experiment 3 der Einfluss der situativen Vertrautheit auf die Verarbeitung von inhaltlichen und nonverbalen Informationen, analog zu der Studie von Stiff et al. (1989), untersucht werden. In Experiment 4 und 5 soll

dann mit Hilfe von schriftlichem Material (also in Abwesenheit von nonverbalen Informationen) die Hypothese in ihrer allgemeineren Form überprüft werden. Hierbei soll der Einfluss der situativen Vertrautheit auf die Verarbeitung von inhaltlichen und quellenbezogenen Informationen unter die Lupe genommen werden.

Bevor nun detailliert auf Experiment 3 eingegangen wird, soll noch kurz auf eine wichtige Unterscheidung zwischen dem Einfluss der Motivation und der situativen Vertrautheit von Urteilern auf den Prozess der Glaubwürdigkeitszuschreibung eingegangen werden. Nach dem HSM wird angenommen, dass Urteiler mit niedriger Motivation im Gegensatz zu Personen mit hoher Motivation den Inhalt von Aussagen nicht intensiv verarbeiten und somit nicht zur Urteilsbildung heranziehen. Die Studie von Reinhard und Sporer (1999) und die Experimente 1 und 2 der vorliegenden Arbeit unterstützen diese Annahme. In den Experimenten 1 und 2 dieser Arbeit zeigte sich, dass nur Personen mit hoher Motivation die Variation der Plausibilität der Aussagen einer Quelle in der erwarteten Art wahrnahmen. Personen mit niedriger Motivation hielten Aussagen, die entweder bewusst unplausibel oder plausibel gehalten waren, nicht für unterschiedlich plausibel und verwendeten die variierte inhaltliche Plausibilität der Aussagen auch nicht für ihr Glaubwürdigkeitsurteil. Die Tatsache, dass Urteiler mit niedriger Motivation im Gegensatz zu Urteilern mit hoher Motivation den Inhalt von Aussagen nicht intensiv verarbeiten, sollte sich natürlich auch in ihren Gedanken niederschlagen. In der Studie von Reinhard und Sporer (1999) und in Experiment 1 dieser Arbeit zeigte sich dies auch in der Weise, dass Personen mit hoher Motivation mehr inhaltliche Gedanken berichteten als Personen mit niedriger Motivation. Während nach dem HSM Urteiler mit niedriger Motivation den Inhalt von Aussagen nicht intensiv verarbeiten, wird nach der Situative-Vertrautheits-Hypothese (Stiff et al. 1989) angenommen, dass sowohl Urteiler, die nicht mit der Situation vertraut sind, als auch Urteiler, die gut mit der Situation vertraut sind, den Inhalt von Aussagen verarbeiten. Es sollten nach dieser Hypothese jedoch nur Urteiler, die mit der Situation vertraut sind, die inhaltlichen Informationen auch für ihr Glaubwürdigkeitsurteil verwenden. Der Unterschied in der Wirkungsweise von Motivation und situativer Vertrautheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung liegt somit darin, dass sich fehlende Motivation darauf auswirkt,

dass Urteiler den Inhalt nicht intensiv verarbeiten und dann natürlich auch nicht zur Urteilsbildung heranziehen. Urteiler in ihnen nicht vertrauten Situationen hingegen verarbeiten den Inhalt, ziehen ihn jedoch (aus Gründen fehlender positiver Effizienzerwartung) nicht zur Urteilsbildung heran.

## 5. Experiment 3: Situative Vertrautheit der Urteiler, nonverbales Verhalten der Quelle und Plausibilität der Aussagen

### *5.1 Hypothesen*

Im folgenden Experiment soll die Hypothese überprüft werden, dass bei Vorliegen von nonverbalen und inhaltlichen Informationen Urteiler in vertrauten Situationen ihr Glaubwürdigkeitsurteil aufgrund inhaltlicher Informationen und nicht aufgrund nonverbaler Informationen fällen. In nicht vertrauten Situationen verwenden Urteiler hingegen nur die nonverbalen aber nicht die inhaltlichen Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil. Zur Überprüfung dieser Annahme wurde die Vertrautheit des Urteilkontextes variiert (nicht vertrauter versus vertrauter Kontext), und den Probanden ein kurzer Film gezeigt, in dem das nonverbale Verhalten einer Quelle (Lügensymptome vorhanden versus nicht vorhanden) und die Plausibilität der Aussagen der Quelle (unplausibel versus plausibel) in je zwei Stufen variiert wurden. Erwartet wurde erstens eine Wechselwirkung zwischen der situativen Vertrautheit der Urteiler mit der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Probanden. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut sind, sollten die Aussagen für glaubwürdiger halten, wenn die Quelle keine nonverbalen Lügensymptome zeigt als wenn sie Lügensymptome zeigt. Bei Urteilern, die mit der Situation vertraut sind, sollten sich keine Unterschiede in der Glaubwürdigkeitsbeurteilung in Abhängigkeit von der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle zeigen. Zweitens wurde eine Wechselwirkung zwischen der situativen Vertrautheit der Urteiler mit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Probanden erwartet. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut sind, sollten keine Unterschiede in ihrer Glaubwürdigkeitszuschreibung in Abhängigkeit von der Variation der Plausibilität der Aussagen zeigen. Dagegen sollten Urteiler, die mit der Situation vertraut sind, die Aussagen der Quelle für weniger glaubwürdiger halten, wenn diese Aussagen unplausibel

als wenn die Aussagen plausibel sind. Die beiden oben dargestellten Zweifach-Interaktionen sollten sich ebenfalls in der beschriebenen Weise bei dem Urteil der Probanden, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen hat (binäres Glaubwürdigkeitsurteil) und bei der Einstellung der Probanden gegenüber dem Aussageobjekt zeigen.

Für das Auftreten von urteilsrelevanten Gedanken der Probanden zum nonverbalen Verhalten und den Aussagen der Quelle werden zwei Hypothesen aufgestellt. Probanden in einer ihnen vertrauten Situation sollten mehr urteilsrelevante Gedanken zu den Aussagen der Quelle als zum nonverbalen Verhalten der Quelle berichten. Nach Stiff et al. (1989) ist dies zu erwarten, da Urteiler in vertrauten Situationen mehr Assoziationen zum Inhalt der Aussagen vornehmen als Urteiler in nicht vertrauten Situationen. Urteiler, denen die Situation nicht vertraut war, sollten dagegen mehr Gedanken zum nonverbalen Verhalten der Quelle als zu den Aussagen der Quelle berichten (siehe auch Reinhard & Sporer, 1999). Zum zweiten sollte die Valenz der inhaltlichen Gedanken bei Urteilern, die mit der Situation vertraut sind, durch die Variation der Plausibilität der Aussagen beeinflusst sein. Bei plausiblen Aussagen sollte die Valenz der inhaltlichen Gedanken positiver sein als bei unplausiblen Aussagen. Die Valenz der inhaltlichen Gedanken sollte bei Personen, die mit der Situation nicht vertraut sind, unbeeinflusst von der Variation der Plausibilität der Aussagen sein. Die Valenz der urteilsrelevanten Gedanken zum nonverbalen Verhalten sollte dagegen nur bei Personen, die nicht mit dem Urteilskontext vertraut sind, durch die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle beeinflusst sein. Zeigt die Quelle nonverbale Lügensymptome, so sollte die Valenz der Gedanken zum nonverbalen Verhalten negativer sein als wenn die Quelle keine nonverbalen Lügensymptome zeigt.

## *5.2 Methode*

### *5.2.1 Versuchspersonen*

80 Studentinnen verschiedener Fachbereiche (40 Psychologiestudentinnen und 40 Studentinnen anderer Fächer) der Justus-Liebig-Universität Gießen im Alter von 19 bis 36

Jahren ( $M = 25.55$ ) nahmen an dem ca. 30 minütigen Experiment teil. Die Studentinnen befanden sich im Durchschnitt im 8. Semester ( $M = 8.46$ ) mit einem Range von 1 bis 18 Semestern. Studentinnen im Grundstudium Psychologie erhielten eine Bescheinigung über die Ableistung einer halben Versuchspersonenstunde. Alle anderen Studentinnen wurden für ihre Teilnahme nicht materiell entlohnt.

### 5.2.2 Versuchsplan

Das Experiment folgte einem 2 (Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilkontext: nicht vertraut versus vertraut) x 2 (Plausibilität der Aussagen der Quelle: unplausibel versus plausibel) x 2 (nonverbale Lügensymptome der Quelle: vorhanden versus nicht vorhanden) faktoriellen Versuchsplan. Die Vpn wurden zufällig den acht Versuchsbedingungen zugewiesen.

### 5.2.3 Versuchsablauf

Die Vpn wurden von der Versuchsleiterin<sup>18</sup> begrüßt. Die weitere Bearbeitung fand an einem PC statt. Die einführende Instruktion wurde für alle acht Versuchsbedingungen konstant gehalten und lautete wie folgt:

*Liebe Teilnehmerinnen, vielen Dank für Ihre Bereitschaft, an dieser Untersuchung teilzunehmen. Die Studie beschäftigt sich mit der Personenwahrnehmung im sozialen Kontext. Wir werden Ihnen im Folgenden eine typische Alltagssituation beschreiben. Bitte lesen Sie sich diese sorgfältig durch und beantworten Sie im Anschluss einige Fragen.*

Als Alltagssituation wurde eine Wohnungsbesichtigung vorgegeben. Die situative Vertrautheit wurde durch die Wahl verschiedener Städte, in der die Wohnungsbesichtigung stattfand, experimentell variiert. In der Versuchsbedingung, in der die Vpn mit dem Urteilkontext vertraut sein sollten, wurde als Ort der Handlung die Stadt Gießen genannt. Bei

---

<sup>18</sup> Für ihre Mitarbeit als Versuchsleiterin sei an dieser Stelle Frau Stavroula Nitsiou gedankt.

dem nicht vertrauten Kontext wurde die Stadt Mannheim als Ort der Handlung gewählt.<sup>19</sup>

Die Vpn erhielten folgende Erläuterung der Situation (in Klammern die Variation des Ortes der Handlung):

*Anna ist 26 Jahre alt und hat BWL in Gießen (Mannheim) studiert. Sie bewohnt eine Einzimmer-Altbauwohnung in der zweiten Etage eines Miethauses direkt in der Innenstadt von Gießen (Mannheim). Vor zwei Wochen hat Anna einen Job in einer anderen Stadt angeboten bekommen und möchte dort im nächsten Monat anfangen. Da sie die Zusage sehr kurzfristig erhalten hat, hat sie den Mietvertrag ihrer alten Wohnung nicht fristgerecht kündigen können. Ihr Mietverhältnis für die neue Wohnung hat bereits begonnen, so daß sie für zwei Monate für beide Wohnungen Miete zahlen müsste. Somit sucht sie einen Nachmieter und hat einen Wohnungsbesichtigungstermin mit Maria vereinbart, die in Gießen (Mannheim) eine Wohnung sucht.*

In der Instruktion enthalten war die Information, dass die Hauptperson Anna ein Interesse hatte, einen Nachmieter zu finden, um nicht für die alte und neue Wohnung Miete zahlen zu müssen. Hierdurch sollte eine Situation erzeugt werden, die die Urteiler dazu veranlassen sollte, über die Glaubwürdigkeit der Aussagen der Hauptperson nachzudenken (siehe Köhnken, 1990; Schmid, 2000).

Im Anschluss an die Situationsbeschreibung sahen sich die Vpn einen ca. 2-minütigen Film an, der einen kurzen Dialog zwischen der Hauptperson (Anna) und der Wohnungsinteressentin (Maria) wiedergab. Der Film wurde den Vpn mit Hilfe eines VHS-Videorecorders auf einem Fernseher (51 cm Diagonale sichtbarer Bildschirm) vorgeführt. Den Vpn wurde mitgeteilt, dass der Dialog in der Küche spielte, und der Film aus der Sicht der Interessentin aufgenommen sei. Der Film zeigte die Hauptperson (Nachmieterin Anna) in

---

<sup>19</sup> Die Vertrautheit von Gießener Studierenden mit den Städten Gießen und Mannheim wurde in drei Vorstudien (Vorstudien 5 bis 7, siehe Anhang) erfolgreich überprüft. In Vortstudie 7 zeigte sich z.B., dass Studierende der Universität Gießen angaben, hoch signifikant besser über die Stadt Gießen informiert zu sein ( $M = 5.75$ ) als über die Stadt Mannheim ( $M = 1.22$ ),  $F(1, 28) = 332.12$ ,  $p < .001$ . Die Gießener Studierenden konnten darüber hinaus bei einem kurzen Wissenstest hoch signifikant mehr Fragen über die Stadt Gießen korrekt beantworten ( $M = 4.36$ ) als über die Stadt Mannheim ( $M = 0.50$ ),  $F(1, 28) = 259.88$ ,  $p < .001$ .

voller Größe. Die Interessentin war nur zu hören, jedoch nicht zu sehen. Die Plausibilität des Inhalts der Aussagen der Hauptperson in dem Dialog wurde experimentell in zwei Stufen (unplausibel versus plausibel) variiert.<sup>20</sup> Im Folgenden ist der Dialog zwischen der Hauptperson (Anna) und der Interessentin (Maria) in der plausiblen Version (in Klammern die Änderungen der unplausiblen Version) schriftlich wiedergegeben:

*Anna: O.k., nun hast Du ja das Bad, dass eigentliche Zimmer und die Küche gesehen. Den Kühlschrank und die Schränke hier in der Küche würde ich gerne drin lassen, aber darüber können wir noch reden.*

*Maria: Ja das passt mir ganz gut, denn ich habe keinen Kühlschrank.*

*Anna: Wie du gesehen hast, ist das Badezimmer natürlich nicht so groß. Aber für mich war es völlig ausreichend.*

*Maria: Oh, das geht doch noch, es gibt sogar eine Badewanne.*

*Anna: Das eigentliche Zimmer liegt nach hinten raus und es ist ziemlich ruhig. Die Nachbarn hier sind auch sehr nett, es sind fast nur junge Leute. In den ganzen Jahren hier hatte ich nie Probleme.*

*Maria: Sehr schön. Genau das, was ich suche. Wieviel Quadratmeter hat die gesamte Wohnung?*

*Anna: Insgesamt hat die Wohnung 40 qm (30 qm) und kostet 400 DM warm.*

*Maria: Das ist o.k..*

*Anna: Davon abgesehen ist die Lage optimal. Du brauchst zwei Minuten bis zur Uni und fünf Minuten bis zur Innenstadt.*

*Maria: Da kann man ja gut zur Uni laufen.*

*Anna: Ja, das habe ich auch immer gemacht. Nur wenn es geregnet hat, dann habe ich meinen Regenschirm mitgenommen, sonst ist man nass, bevor man unten an der Uni*

---

<sup>20</sup> Vorstudie 8 (siehe auch Anhang: Vorstudie 8) zeigte, dass die Variation der Aussagen erfolgreich war. Die Aussagen wurden in der unplausiblen Bedingung als signifikant unplausibler eingeschätzt ( $M = 4.67$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 6.65$ ),  $F(1, 20) = 4.72$ ,  $p < .05$ . Die Aussagen wurden in der unplausiblen Bedingung auch als signifikant weniger glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 4.58$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 6.92$ ),  $F(1, 20) = 5.99$ ,  $p < .03$ .

*angekommen ist, obwohl es von der Strecke her gar nicht so weit ist. (Nur wenn es geregnet hat, dann habe ich den Bus genommen, sonst ist man nass, bevor man an der Uni angekommen ist. Die Bushaltestelle ist nur 500 m weiter oben).*

*Maria: Warum ziehst Du eigentlich aus?*

*Anna: Weil ich jetzt mit meinem Studium fertig bin und nächsten Monat in Köln mit meinem neuen Job anfangen.*

*Maria: Da hast Du ja Glück, dass Du sofort nach Deinem Studium einen Job gefunden hast. Wie lange hast Du hier eigentlich gewohnt?*

*Anna: Insgesamt fünf Jahre, die ich für mein Studium gebraucht habe. Was studierst du eigentlich hier?*

*Maria: Ich studiere Jura. Ich überlege es mir und melde mich bei Dir, die Telefonnummer habe ich ja.*

*Anna: Gut, warte nicht zu lange, weil 400 DM für 40 qm ist schon günstig.*

*Maria: Ciao.*

Das nonverbale Verhalten der Quelle wurde ebenfalls in zwei Stufen manipuliert. Zum einen zeigte die Quelle in der Version mit bewusst eingebauten nonverbalen Lügensymptomen keinen Blickkontakt mit der Interessentin, wenn sie selbst Aussagen machte. Zum zweiten zeigte sie während des Gesprächs häufig Körperbewegungen. Drittens hantierte sie einmal während des Dialoges mit einem Flaschenöffner. In der Version ohne bewusst eingebaute nonverbale Lügensymptome zeigte die Quelle kein auffälliges nonverbales Verhalten. Sie hielt über das gesamte Gespräch hindurch den Augenkontakt mit der Interessentin, zeigte keine Körperbewegungen und hantierte nicht mit Gegenständen. Aus der orthogonalen zweistufigen Variation der Plausibilität der Aussagen und des nonverbalen Verhalten der Quelle ergaben sich vier Filmversionen. Die Schauspieler<sup>21</sup> spielte den Dialog somit vier mal mit unterschiedlichen inhaltlichen Aussagen bzw. mit unterschiedlichem nonverbalen

---

<sup>21</sup> Frau Anja Körner sei an dieser Stelle für ihre hervorragende Leistung als Hauptperson Anna im Film gedankt.

Verhalten.<sup>22</sup>

Nachdem die Vpn den Film angesehen hatten, wurden sie zunächst gebeten, alle Gedanken aufzulisten, die ihnen während des Films in den Sinn gekommen waren. Die im Anschluss an die Auflistung der Gedanken zu beantwortenden Fragen waren für alle acht Bedingungen gleich. Die Einstellung der Vpn zur besichtigten Wohnung wurde folgendermaßen erfragt: An Marias Stelle würde ich die Wohnung mieten (Antwortskala von 1 = stimme überhaupt nicht zu bis 10 = stimme voll zu). Die Glaubwürdigkeit der Aussagen der Hauptperson wurde mit folgendem Item erfasst: Wie glaubwürdig sind Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über ihre Wohnung? (1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 10 = sehr glaubwürdig). Das binäre Glaubwürdigkeitsurteil wurde wie folgt operationalisiert: Hat Anna Ihrer Meinung nach in ihren Aussagen über die Wohnung gelogen? (Antwortalternativen waren Ja oder Nein). Zu dem binären Glaubwürdigkeitsurteil wurde die Urteilssicherheit erfasst: Wie sicher sind Sie sich in Ihrem Urteil, ob Anna in ihren Aussagen gelogen hat? (Prozentwerte von 0 bis 100 als Antwortskala).

Die Bewertung des Inhalts der Aussagen der Quelle wurde mit drei Items erfragt: Wie widersprüchlich waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über ihre Wohnung? (1 = überhaupt nicht widersprüchlich bis 10 = sehr widersprüchlich), Wie plausibel waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über Ihre Wohnung? (1 = überhaupt nicht plausibel bis 10 = sehr plausibel), Hat Anna Ihrer Meinung nach in ihren Aussagen über ihre Wohnung positive

---

<sup>22</sup> Vorstudie 9 (siehe auch Anhang: Vorstudie 9) zeigte, dass die Variation des nonverbalen Verhaltens in der erwünschten Weise wahrgenommen wurde. In der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen registrierten die Vpn hoch signifikant mehr Abwendungen des Blicks durch die Hauptperson ( $M = 9.67$ ) als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome ( $M = 0.17$ ),  $F(1, 20) = 53.97$ ,  $p < .001$ . Die Vpn registrierten in der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen hoch signifikant mehr Körperbewegungen der Hauptperson ( $M = 7.25$ ) als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome ( $M = 0.17$ ),  $F(1, 20) = 233.06$ ,  $p < .001$ . Das Hantieren der Hauptperson mit Gegenständen wurde von den Vpn ebenfalls wie erwartet wahrgenommen. In der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen registrierten die Vpn signifikant mehr Hantieren mit Gegenständen ( $M = 1.58$ ) als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome ( $M = 0.08$ ),  $F(1, 20) = 15.88$ ,  $p < .005$ . In der Vorstudie 10 (siehe auch Anhang: Vorstudie 10) konnte gezeigt werden, dass bei Vorliegen der nonverbalen Lügensymptome den Aussagen signifikant weniger Glaubwürdigkeit zugeschrieben wird ( $M = 4.13$ ) als bei Nicht-Vorliegen der nonverbalen Lügensymptome ( $M = 6.75$ ),  $F(1, 12) = 6.33$ ,  $p < .05$ .

Eigenschaften übertrieben? (1 = überhaupt nicht übertrieben bis 10 = sehr übertrieben). Für wie vertrauenswürdig die Vpn die Quelle hielten, wurde mit zwei weiteren Items erhoben: Für wie glaubwürdig halten Sie Anna im Allgemeinen? (1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 10 = sehr glaubwürdig), Glauben Sie, dass Anna im Alltag häufig lügt, wenn sie sich davon Vorteile verspricht? (1 = selten bis 10 = häufig). Mit zwei Items wurde gefragt, wie sympathisch die Vpn die Interessentin (Wie sympathisch finden Sie Maria?; 1 = überhaupt nicht sympathisch bis 10 = sehr sympathisch) und die Quelle (Wie sympathisch finden Sie Anna?; 1 = überhaupt nicht sympathisch bis 10 = sehr sympathisch) fanden.

Die Wahrnehmung des nonverbalen Verhaltens der Hauptperson wurde mit folgenden sechs Fragen erfasst: Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach den Blickkontakt während des Dialoges mit Maria gehalten? (1 = selten bis 10 = häufig), Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach Maria während des Dialoges angeschaut? (1 = selten bis 10 = häufig), Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach Körperbewegungen während des Dialoges mit Maria gezeigt? (1 = selten bis 10 = häufig), Wie häufig hat Anna sich Ihrer Meinung nach während des Dialoges bewegt? (1 = selten bis 10 = häufig), Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach während des Dialoges mit irgendwelchen Gegenständen hantiert? (1 = selten bis 10 = häufig), Wie nervös war Anna Ihrer Meinung nach während des Dialoges mit Maria? (1 = überhaupt nicht nervös bis 10 = sehr nervös). Die Motivation der Vpn wurde zur Kontrolle erfasst: Wie sehr haben Sie sich bei der Mitarbeit angestrengt? (1 = überhaupt nicht angestrengt bis 10 = sehr angestrengt).

Abschließend wurde mit zwei Fragen die Urteilsstrategie der Vpn erfasst: Achten Sie im Allgemeinen bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit einer Aussage eher auf den Inhalt der Aussage oder auf das nonverbale Verhalten (z.B. Blickkontakt, Körperbewegungen, Hantieren mit Gegenständen usw.?) (1 = Inhalt bis 10 = Verhalten), „Wünschen Sie sich bei der Beurteilung einer Aussage eher ein Transkript oder eine Videoaufnahme? (1 = eher Transkript bis 10 = eher Videoaufnahme). Außerdem wurden die Vpn nach den Namen der Vermieterin und der Interessentin, dem Studienfach der Vermieterin sowie der Stadt, in der die Wohnungsbesichtigung stattgefunden hatte, gefragt. Diese Fragen dienten dazu, zu ermitteln, ob die Vpn die zwei Personen und den Handlungsort in korrekter Weise erinnern konnten.

Nachdem noch die Angaben zur Person erhoben worden waren, erhielten die Probandinnen die Möglichkeit, auf einem weiteren Blatt Papier ihre allgemeinen Eindrücke zu dem Experiment niederzuschreiben. Danach wurde ihnen abschließend für ihre Mitarbeit gedankt.

### 5.3 Ergebnisse

Alle 80 Studentinnen beantworteten die Fragen nach den Namen der Hauptperson und der Interessentin in korrekter Weise. Die Frage nach dem Studienfach der Hauptperson beantworteten 72 der 80 Vpn korrekt. Alle 80 Vpn verblieben in den folgenden Analysen.

#### 5.3.1 Überprüfung der Manipulationen

Zur Realisationskontrolle wurden mehrere 2 x 2 x 2 ANOVAs mit den unabhängigen Variablen Variation der Vertrautheit, Variation des nonverbalen Verhaltens und Variation der Plausibilität der Aussagen gerechnet.

*Inhaltliche Bewertung der Aussagen.* Die drei Items zur Erfassung der inhaltlichen Bewertung wurden trotz nur mäßiger Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .51$ ) zu einem Index zusammengefasst. Es zeigte sich der erwartete Haupteffekt der Variation der Plausibilität des Inhalts,  $F(1, 72) = 11.66, p < .001; r = .37$ . In der bewusst unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger plausibel eingeschätzt ( $M = 4.96$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 6.29$ ). Alle anderen Effekte waren mit  $F(1, 72) < 1.35, p > .25$  nicht signifikant.

*Nonverbales Verhalten der Hauptperson.* Die sechs Items zur Erfassung des nonverbalen Verhaltens der Quelle zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .83$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Es ergab sich der erwartete hoch signifikante Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 72) = 75.53, p < .001; r = .72$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn mehr typische nonverbale Lügensymptome (Abwendungen des Blickkontaktes, Körperbewegungen, Hantieren mit Gegenständen, Zeichen von Nervosität) erkannt zu haben ( $M = 7.10$ ) als in der

Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 4.00$ ).<sup>23</sup>

*Situative Vertrautheit der Urteiler.* Alle 80 Vpn hatten die Stadt (Gießen versus Mannheim), in der die Wohnungsbesichtigung stattfand in der für die jeweilige Versuchbedingung korrekten Weise erinnert.

*Selbstberichtete Urteilsstrategie.* Die zwei Fragen zur Urteilsstrategie der Vpn zeigten eine ausreichende Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .67$ ) und wurden zu einem Index der selbstberichteten Urteilsstrategie zusammengefasst. Es zeigte sich ein erwarteter signifikanter Haupteffekt der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn,  $F(1, 72) = 6.67, p < .05; r = .29$ . Vpn, die nicht mit der Situation vertraut waren, gaben stärker an, nonverbales Verhalten bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung zu verwenden und wünschten sich eher Videoaufnahmen bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit von Aussagen ( $M = 7.35$ ), als Vpn, die mit der Situation vertraut waren ( $M = 6.33$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der

---

<sup>23</sup> Es ergab sich eine nicht erwartete marginal signifikante Zweifach-Interaktion der Variation der Plausibilität der Aussagen mit der Variation des nonverbalen Verhaltens ( $F(1, 72) = 3.91, p < .06$ ) und eine ebenfalls nicht erwartete signifikante Dreifach-Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit mit der Variation der Aussagen und der Variation des nonverbalen Verhaltens ( $F(1, 72) = 5.31, p < .05$ ). Betrachtet man die Mittelwerte der Zweifach- und der Dreifach-Interaktion (siehe Anhang zu Experiment 3) so zeigt sich, dass die Unterschiede zwischen der Bedingung mit und ohne nonverbale Lügensymptome in allen Zellen in der erwarteten Weise auftraten. Es ergaben sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1.70, p > .17$ . Die drei Items zur Erfassung der Vertrauenswürdigkeit der Quelle zeigten eine ausreichende Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .61$ ). Es zeigte sich eine nicht erwartete, schwer zu interpretierende signifikante Dreifach-Interaktion der situativen Vertrautheit der Urteiler, der Variation des nonverbalen Verhaltens und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 4.00, p < .05$  (siehe Anhang: Experiment 3). Alle anderen Effekte waren nicht signifikant,  $F(1, 72) < 1.90, p > .17$ . Die Variation des nonverbalen Verhaltens wirkte sich marginal signifikant auf die Sympathie für die Quelle aus,  $F(1, 72) = 3.32, p < .08$ . In der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen fiel die zugeschriebene Sympathie für die Quelle niedriger aus ( $M = 4.10$ ) als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome ( $M = 5.05$ ). Alle anderen Effekte der unabhängigen Variablen waren nicht signifikant,  $F(1, 72) < 2.10, p > .15$ . Die Interessentin wurde als durchschnittlich sympathisch beurteilt ( $M = 5.85$ ). Es zeigten sich hier keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen,  $F(1, 72) < 1.30, p > .26$ .

unabhängigen Variablen,  $F(1, 72) < 2.50, p > .11$ .<sup>24</sup>

### 5.3.2 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen

Tabelle 8 gibt die Interkorrelationen (Pearsonsche Korrelationskoeffizient  $r$ ) der drei Hauptvariablen (Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn) wieder. Die Korrelation zwischen den drei Variablen erwiesen sich alle als hoch signifikant. Dies zeigte sich auch in einer befriedigenden Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .77$ ) der drei Variablen.

Tabelle 8

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung (N = 128)*

Variablen	2	3
1. Glaubwürdigkeit	.82**	.81**
2. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil	--	.64**
3. Einstellung		--

Anm.: \*\* $p < .01$ .

<sup>24</sup> Bei der Motivation der Urteiler ergaben sich wie erwartet keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen,  $F(1, 72) < 3.00, p > .08$ . Generell war die Motivation der Urteiler überdurchschnittlich hoch ( $M = 7.33$ ), was sich auch in einem signifikanten Unterschied vom Mittelpunkt der Skala ( $M = 5.50$ ) zeigte,  $t(79) = 7.45, p < .001$ .

Eine multivariate Varianzanalyse mit den unabhängigen Variablen Vertrautheit, Plausibilität der Aussagen und nonverbale Lügensymptome der Quelle und den drei abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung bestätigte die Hypothesen. Neben signifikanten Haupteffekten der Variation der Plausibilität der Aussagen (Wilks'  $\Lambda = .74$ , multivariates  $F(3, 70) = 8.23$ ,  $p < .001$ ) und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .85$ , multivariates  $F(3, 70) = 4.18$ ,  $p < .01$ ), ergaben sich die erwarteten signifikanten Interaktionen der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen (Wilks'  $\Lambda = .72$ , multivariates  $F(3, 70) = 8.92$ ,  $p < .001$ ), und der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .72$ , multivariates  $F(3, 70) = 8.92$ ,  $p < .001$ ). Darüber hinaus ergab sich eine nicht vorhergesagte Interaktion der Variation der Plausibilität der Aussagen mit der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .89$ , multivariates  $F(3, 70) = 3.70$ ,  $p < .05$ ).

Es zeigten sich somit, über alle drei Hauptvariablen hinweg, die erwartete Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die erwartete Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation der Aussagen.

### 5.3.3 Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen

*Glaubwürdigkeit der Aussagen.* Bei der Einschätzung der Glaubwürdigkeit der Aussagen zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 21.07$ ,  $p < .001$ ;  $r = .48$ . In der bewusst unplausiblen Bedingung wurde den Aussagen von den Vpn weniger Glaubwürdigkeit zugeschrieben ( $M = 4.20$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 6.28$ ). Die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle wirkte sich ebenfalls signifikant auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus,  $F(1, 72) = 12.14$ ,  $p < .005$ ;  $r = .38$ . In der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen fiel die zugeschriebene Glaubwürdigkeit niedriger aus ( $M = 4.45$ ) als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome ( $M = 6.03$ ). Darüber hinaus zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion

der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation des Inhalts der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 23.15, p < .001$ . Wie in Tabelle 9 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle nur bei Personen signifikant aus, die mit dem Urteilkontext vertraut waren. Urteiler, die mit der Situation vertraut waren, hielten die Aussagen der Quelle für glaubwürdiger, wenn sie plausibel gehalten waren, als wenn sie unplausibel gehalten waren,  $F(1, 72) = 44.18, p < .001; r = .62$ . Bei Vpn, die mit der Situation nicht vertraut waren, zeigte sich in der Glaubwürdigkeitszuschreibung kein signifikanter Unterschied zwischen der unplausiblen und plausiblen Versuchsbedingung,  $F(1, 72) < 1, ns.; r = -.02$ .

Tabelle 9

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen (1), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (2) und durchschnittliche Einstellung (3) der Vpn in Abhängigkeit von der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 80)*

Situative				
Vertrautheit	Inhalt	1	2	3
Niedrig				
	Unplausibel	5.65	35.0%	5.80
	Plausibel	5.55	45.0%	6.15
Hoch				
	Unplausibel	2.75	85.0%	3.20
	Plausibel	7.00	10.0%	7.75

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skalen für die Variablen 1 und 3 reichten von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig; stimme überhaupt nicht zu) bis 10 (sehr glaubwürdig; stimme voll zu). Für die Variable 2 waren die Antwortmöglichkeiten ja versus nein. Die Werte für Variable 2 geben den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich bei allen abhängigen Variablen 20 Vpn.

Es zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Vertrautheit mit dem Urteilkontext und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle,  $F(1, 72) = 14.56, p < .001$ . Wie in Tabelle 10 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle nur bei Personen aus, die mit dem Urteilkontext nicht vertraut waren. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut waren, hielten die Aussagen der Quelle für glaubwürdiger, wenn die Quelle keine nonverbalen Lügensymptome zeigte, als wenn die Quelle nonverbale Lügensymptome zeigte,  $F(1, 72) = 26.64, p < .001; r = .52$ . Bei Vpn, die mit der Situation vertraut waren, zeigte sich in der Glaubwürdigkeitszuschreibung kein signifikanter Unterschied zwischen der Versuchsbedingung mit versus ohne Lügensymptome,  $F(1, 72) < 1, ns.; r = -.03$ .

Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen auf dem Glaubwürdigkeitsurteil, alle  $F(1, 72) < 3.00, p > .09$ .

Tabelle 10

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen (1), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (2) und durchschnittliche Einstellung (3) der Vpn in Abhängigkeit von der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle (N = 80)*

Situative Vertrautheit		1	2	3
Niedrig	Vorhanden	3.95	60.0%	4.70
	Nicht vorhanden	7.25	20.0%	7.25
Hoch	Vorhanden	5.95	45.0%	5.50
	Nicht vorhanden	4.80	50.0%	5.45

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skalen für die Variablen 1 und 3 reichten von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig; stimme überhaupt nicht zu) bis 10 (sehr glaubwürdig; stimme voll zu). Für die Variable 2 waren die Antwortmöglichkeiten ja versus nein. Die Werte für Variable 2 geben den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich bei allen abhängigen Variablen 20 Vpn.

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* Beim binären Glaubwürdigkeitsurteil fand sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 12.78, p < .005; r = .48$ . In der bewusst unplausiblen Bedingung hielten 60% der Vpn die Aussagen der Quelle für gelogen, wohingegen in der plausiblen Bedingung nur 28% der Vpn die Aussagen der Quelle für gelogen hielten. Die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle wirkte sich marginal signifikant auf das binäre Glaubwürdigkeitsurteil aus,  $F(1, 72) = 3.71, p < .06; r = .38$ . In der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen hielten mit 53% (der Vpn) mehr Personen die Aussagen der Quelle für gelogen als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome (35%). Es zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation des Inhalts der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 23.15, p < .001$ . Wie in Tabelle 9 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle nur bei Personen signifikant aus, die mit dem Urteilskontext vertraut waren. Urteiler, die mit der Situation vertraut waren, hielten die Aussagen der Quelle weniger häufiger für gelogen, wenn sie plausibel gehalten waren, als wenn sie unplausibel gehalten waren,  $F(1, 72) = 34.09, p < .001; r = .57$ . Bei nicht mit der Situation vertrauten Vpn ergab sich in der Glaubwürdigkeitszuschreibung kein signifikanter Unterschied zwischen der unplausiblen und plausiblen Versuchsbedingung,  $F(1, 72) < 1, ns.; r = -.09$ .

Außerdem zeigte sich die erwartete, signifikante Interaktion der Variation der Vertrautheit mit dem Urteilskontext und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle,  $F(1, 72) = 6.13, p < .05$ . Wie in Tabelle 10 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle nur bei Personen aus, die mit dem Urteilskontext nicht vertraut waren. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut waren, hielten die Aussagen der Quelle für weniger häufig gelogen, wenn die Quelle keine nonverbalen Lügensymptome zeigte, als wenn die Quelle nonverbalen Lügensymptome zeigte,  $F(1, 72) = 9.70, p < .001; r = .34$ . Bei Vpn, die mit der Situation vertraut waren, ergab sich in der Häufigkeit der Lügenschreibung kein signifikanter Unterschied zwischen der Versuchsbedingung, in der die Quelle nonverbale Lügensymptome zeigte, gegenüber der, in der die Quelle keine nonverbalen

Lügensymptome zeigte,  $F(1, 72) < 1$ , *ns.*;  $r = -.05$ .<sup>25</sup>

Die Auswertungen erbrachten keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen auf das binäre Glaubwürdigkeitsurteil, alle  $F(1, 72) < 1.90$ ,  $p > .15$ .

*Urteilssicherheit beim binären Glaubwürdigkeitsurteil.* Es ergab sich eine nicht vorhergesagte, schwer zu interpretierende, signifikante Interaktion der Variation der Vertrautheit mit dem Urteilskontext und der Variation des Inhalts der Aussagen,  $F(1, 72) = 8.21$ ,  $p < .01$ . Die Mittelwerte der Urteilssicherheit (in Prozent) der Vpn in Abhängigkeit von der Vertrautheit mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen der Quelle sind dem Anhang zu Experiment 3 zu entnehmen. Da bei dieser Variable ausschließlich ein Haupteffekt der Variation der situativen Vertrautheit erwartet wurde, soll eine nachträgliche spekulative Interpretation der aufgetretenen Interaktion unterbleiben. Der erwartete Haupteffekt der situativen Vertrautheit war nicht signifikant,  $F(1, 72) < 1$ , *ns.*. Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen auf der selbstberichteten Urteilssicherheit, alle  $F(1, 72) < 3.30$ ,  $p > .07$ .<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Zur Absicherung der Ergebnisse wurde wiederum eine vierfache Häufigkeitsanalyse zur Ermittlung eines hierarchischen Loglinearen-Modells zur Erklärung des binären Glaubwürdigkeitsurteils durchgeführt. Als binäre Variablen wurden neben dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, die Variation der Vertrautheit der Vpn, die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle und die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle analysiert. Stufenweise Auswahl ergab ein Modell mit zwei Effekten dritter Ordnung (Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, der Variation der Aussagen der Quelle und der Variation der Vertrautheit der Vpn, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 80) = 17.05$ ,  $p < .001$ , und Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle und der Variation der Vertrautheit der Vpn, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 80) = 4.49$ ,  $p < .05$ ). Das Modell hatte eine likelihood ratio  $\chi^2(8, N = 80) = 3.72$ ,  $p = .45$ . Dieses bedeutete eine gute Übereinstimmung zwischen den beobachteten Häufigkeiten und den erwarteten Häufigkeiten, die das Modell vorhersagte. Diese nichtparametrischen Auswertungen sind parallel zu den berichteten ANOVAs.

<sup>26</sup> Es zeigte sich außerdem eine nicht erwartete, schwer zu interpretierende Dreifach-Interaktion marginal signifikant,  $F(1, 72) < 3.30$ ,  $p < .08$ . Die Mittelwerte sind dem Anhang zu Experiment 3 zu entnehmen. Alle anderen Effekte waren  $F(1, 72) < 1$ , *ns.*.

*Einstellung.* Bei der Einstellung der Vpn, ob man die Wohnung mieten sollte, zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 20.66, p < .001; r = .47$ . In der unplausiblen Bedingung wurde von den Vpn weniger empfohlen die Wohnung zu mieten ( $M = 4.50$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 6.95$ ). Die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle wirkte sich ebenfalls signifikant auf die Einstellung der Vpn aus,  $F(1, 72) = 5.38, p < .05; r = .26$ . In der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen fiel die Empfehlung die Wohnung zu mieten niedriger aus ( $M = 5.10$ ) als in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome ( $M = 6.35$ ). Die erwartete Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation des Inhalts der Aussagen der Quelle erwies sich als signifikant,  $F(1, 72) = 15.18, p < .001$ . Wie in Tabelle 9 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle nur bei Personen aus, die mit dem Urteilskontext vertraut waren (vertrauter Kontext:  $F(1, 72) = 35.63, p < .001; r = .58$ , versus nicht vertrauter Kontext:  $F(1, 72) < 1, ns.; r = .05$ ). Außerdem zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle,  $F(1, 72) = 5.82, p < .05$ . Wie in Tabelle 10 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle nur bei Personen aus, die mit dem Urteilskontext nicht vertraut waren,  $F(1, 72) = 11.19, p < .005; r = .37$ , hingegen nicht bei Personen, die mit dem Urteilskontext vertraut waren,  $F(1, 72) < 1, ns.; r = -.01$ . Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Einflüsse der unabhängigen Variablen auf die Einstellung der Vpn, alle  $F(1, 72) < 2.30, p > .14$ .

#### 5.3.4 Auswertung der Gedanken der Vpn

*Kategorisierung der Gedanken.* Die von den 80 Vpn aufgeschriebenen Gedanken ( $N = 335$ ) wurden von zwei Beurteilern<sup>27</sup> unabhängig voneinander den in Tabelle 11 aufgeführten Kategorien zugeordnet.

---

<sup>27</sup> Hiermit sei Aref Mashali und Stavroula Nitsiou für ihr Mitarbeit gedankt.

Tabelle 11

*Auftretenshäufigkeit und Übereinstimmung der Kategorisierungen der Gedanken zu den Aussagen, der Person und dem Verhalten der Quelle durch Rater A und Rater B*

Kategorie	Häufigkeiten in %		Übereinstimmung	
	Rater A	Rater B	Prozent	<i>kappa</i>
Aussagen				
Positiv	7.80	9.30	95.5	.71
Negativ	25.70	24.20	95.5	.88
Person				
Positiv	4.50	4.80	99.1	.90
Negativ	9.60	9.30	99.1	.95
Verhalten				
Positiv	5.10	6.30	98.8	.89
Negativ	36.40	35.20	98.8	.97
Sonstige	11.00	11.00	100.0	1.00

*Anm.:* Für die Übereinstimmung von Rater A und B wurde die Prozentübereinstimmung und Cohen's *kappa* berechnet.

Die ersten zwei Kategorien bezogen sich auf Gedanken über die Aussagen der Quelle, wobei zwischen Gedanken mit positiver und negativer Valenz unterschieden wurde. Die folgenden zwei Kategorien bezogen sich auf Gedanken über die Person der Quelle und wurden ebenfalls wieder nach positiver und negativer Valenz unterschieden. Den Kategorien fünf bzw. sechs wurden positive bzw. negative Gedanken über das Verhalten der Quelle zugeordnet. Gedanken, die keiner der aufgeführten Kategorien zugeordnet werden konnten, wurden der Kategorie „Sonstige“ zugewiesen. Die Beurteiler stimmten über alle Kategorien hinweg in 93.4

Prozent ihrer Zuordnungen überein (Cohen's  $kappa = .92$ ). Die Verteilung der zugeordneten Gedanken auf die Kategorien und die Übereinstimmung der Beurteiler bei der Zuordnung der Gedanken zu den einzelnen Kategorien findet sich in der Tabelle 11.

Bei den für die Hypothesen dieses Experiments zentralen Kategorien mit Gedanken zu den Aussagen und dem Verhalten der Quelle zeigten sich durchweg hohe Übereinstimmungen der Beurteiler (alle Cohen's  $kappa$  zwischen  $.71$  und  $.97$ ). Wie in Tabelle 11 zu sehen ist, wurden beinahe die Hälfte der Gedanken der Kategorie Verhalten der Quelle zugeordnet (Rater A =  $41.5\%$ ; Rater B =  $41.5\%$ ). Auf die zwei Kategorien zu den Aussagen der Quelle entfielen knapp über  $30\%$  (Rater A =  $33.5\%$ ; Rater B =  $33.5\%$ ). Der Kategorie zur Person der Quelle wurden von beiden Ratern jeweils  $14.1\%$  der Gedanken zugeordnet. Wie die Tabelle 11 zeigt, wurden nur  $11\%$  der Gedanken der Kategorie "Sonstige" zugeordnet.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass insbesondere für die zentralen Kategorien zur Quelle eine sehr hohe Beurteilerübereinstimmung gegeben ist. Die folgenden Auswertungen werden daher nur mit den Zuordnungen von Rater A durchgeführt. In Klammern werden jeweils die Teststatistiken für die Auswertungen mit den Zuordnungen von Rater B dargestellt. Sollten sich qualitativ unterschiedliche Effekte bei Rater B im Vergleich zu Rater A ergeben, so wird dies näher diskutiert.

*Gesamtzahl der Gedanken.* Die Vpn berichteten im Durchschnitt  $4.19$  Gedanken. Es ergab sich ein nicht erwarteter Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle bei der Gesamtzahl der Gedanken der Vpn,  $F(1, 72) = 5.96, p < .05$ . Zeigte die Quelle nonverbale Lügensymptome, so berichteten die Vpn mehr Gedanken ( $M = 4.72$ ) als wenn die Quelle keine nonverbale Lügensymptome zeigte ( $M = 3.65$ ). Es ergaben sich keine weiteren signifikanten Effekte durch die unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 64) < 2.10, p > .15$ . (Für Rater 2 ergaben sich identische Mittelwerte und identische Effekte der unabhängigen Variablen).

*Anzahl der Gedanken über die Aussagen und das Verhalten der Quelle.* In einer  $2 \times 2 \times 2$  ( $2 \times 2$ ) faktoriellen Varianzanalyse mit den Between-Subjects-Faktoren Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen der Quelle und situative Vertrautheit der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus das Verhalten der Quelle zeigte

sich die erwartete Interaktion der situativen Vertrautheit der Vpn mit dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus das Verhalten nur marginal signifikant,  $F(1, 72) = 2.60, p < .12$ . Wie in Tabelle 12 zu sehen ist, berichteten Personen, die mit der Situation nicht vertraut waren, signifikant mehr Gedanken zum Verhalten der Person als zum Inhalt der Aussagen,  $F(1, 72) = 10.57, p < .005; r = .36$ . Personen hingegen, die mit der Situation vertraut waren, berichteten entgegen der Erwartung nicht mehr Gedanken zum Inhalt der Aussagen als zum Verhalten der Quelle,  $F(1, 72) < 1, ns.; r = .00$ .<sup>28</sup>

Tabelle 12

*Mittlere Anzahl von auf die inhaltlichen Aussagen sowie auf das Verhalten der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Vpn (N = 80)*

Kategorie der Gedanken	Situative Vertrautheit		M:
	Niedrig	Hoch	
Verhalten	1.95	1.53	1.74
Inhalt	1.27	1.53	1.40
M:	1.61	1.53	1.28
	(n = 40)	(n = 40)	(N = 80)

*Anm.:* Werte geben die durchschnittliche Anzahl an Gedanken der Vpn wieder.

<sup>28</sup> Es ergab sich darüber hinaus eine nicht vorhergesagte signifikante Interaktion des Messwiederholungsfaktors mit der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 72) = 6.00, p < .05$ . Außerdem zeigte sich eine nicht erwartete, schwer interpretierbare, signifikante Interaktion des Messwiederholungsfaktors mit der Variation der Aussagen und der Variation der situativen Vertrautheit,  $F(1, 72) = 7.89, p < .01$  (Mittelwerte siehe Anhang: Experiment 3). Die unabhängigen Variablen wirkten sich darüber hinaus nicht signifikant aus, alle  $F(1, 72) < 2.60, p > .10$ .

*Valenz der Gedanken zu den Aussagen und dem Verhalten der Quelle.* Hier ergab sich ein signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors Verhalten versus Inhalt,  $F(1, 72) = 9.20, p < .01$ . Die Valenz der Gedanken der Vpn zum Inhalt der Aussagen war weniger negativ ( $M = -0.75$ ) als die Valenz der Gedanken der Vpn zum Verhalten der Quelle ( $M = -1.31$ ). Es zeigte sich die erwartete Interaktion des Messwiederholungsfaktors Verhalten versus Inhalt mit der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle,  $F(1, 72) = 7.64, p < .01$ . Wie in Tabelle 13 zu sehen ist, wirkte sich die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle nur bei Vpn, die mit der Situation nicht vertraut waren, auf die Valenz der Gedanken über Verhalten der Quelle signifikant aus,  $F(1, 72) = 16.33, p < .001$ ;  $r = .46$ . Zeigte die Quelle nonverbale Lügensymptome, so berichteten die mit der Situation nicht vertrauten Vpn negativere Gedanken zum Verhalten der Quelle ( $M = -2.40$ ) als wenn die Quelle keine nonverbalen Lügensymptome zeigte ( $M = -0.40$ ). Bei Personen, die mit der Situation vertraut waren, wirkte sich die Variation der nonverbalen Lügensymptome nicht signifikant auf die Valenz der Gedanken zum Verhalten der Quelle aus,  $F(1, 72) < 1, ns.$ . Die Variation der nonverbalen Lügensymptome wirkte sich weder bei mit der Situation vertrauten noch bei mit der Situation nicht vertrauten Vpn auf die Valenz der Gedanken zum Inhalt der Aussagen der Quelle aus, alle  $F(1, 72) < 1.30, p > .25$ . Die erwartete Interaktion des Messwiederholungsfaktors Verhalten versus Inhalt mit der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle erwies sich als nicht signifikant,  $F(1, 72) < 1, ns.$ <sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Es ergaben sich außerdem eine nicht erwartete signifikante Interaktion des Messwiederholungsfaktors mit der Plausibilität der Aussagen ( $F(1, 72) = 8.40, p < .01$ ) und eine nicht erwartete signifikante Interaktion des Messwiederholungsfaktors mit der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 72) = 4.95, p < .01$ . Alle anderen Effekte waren nicht signifikant, alle  $F(1, 72) < 2.50, p > .10$ . Die Darstellung der Mittelwerte findet sich im Anhang zu Experiment 3.

Tabelle 13

*Valenz von auf das nonverbale Verhalten sowie auf die inhaltlichen Aussagen der Quelle bezogenen Gedanken in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Vpn und des nonverbalen Verhaltens der Quelle (N = 80)*

		Kategorie der Gedanken	
Situative Vertrautheit	Lügensymptome	Verhalten	Aussagen
Niedrig	Vorhanden	-2.40	-0.85
	Nicht vorhanden	-0.40	-0.70
Hoch	Vorhanden	-1.40	-1.00
	Nicht vorhanden	-1.05	-0.45

*Anm.:* Die Werte geben die Valenz der Gedanken (positive minus negative Gedanken) zum Verhalten bzw. dem Inhalt der Aussagen der Quelle wieder.

### 5.4 Diskussion

Die in Experiment 3 verwendete Variation der situativen Vertrautheit der Vpn kann als erfolgreich angesehen werden. Alle Vpn hatten den Ort der Handlung korrekt erinnert. Wie erwartet gaben Personen, bei denen der Ort der Handlung Mannheim war, (nicht vertrauter Kontext) in stärkerem Maße an, sich bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung von Informationen mehr auf nonverbale Informationen zu verlassen als dies Personen taten, bei denen der Ort der Handlung Gießen (vertrauter Kontext) war. Der berichtete Effekt auf der selbstberichteten Urteilsstrategie kann als mittelstark ( $r = .29$ ) angesehen werden. Die Überprüfung der Variation der Vertrautheit der Vpn erfolgte eher indirekt über allgemeine Urteilsstrategien, um den Vpn die Variation der Vertrautheit nicht zu deutlich zu machen und ihnen die Hypothesen des Experiments nicht nahezulegen. Die erhobene, selbstberichtete Motivation der Vpn wurde, wie erwartet, nicht durch die Variation der situativen Vertrautheit beeinflusst. Vpn, die mit der Situation vertraut waren, berichteten keine signifikant höhere Relevanz ihres Urteils als Vpn, die nicht mit der Situation vertraut waren. Die Variation der Plausibilität der Aussagen wirkte sich mittelstark aus ( $r = .37$ ). Die Effektstärke für die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle während der Aussagen kann als sehr stark angesehen werden ( $r = .72$ ).

Die Ergebnisse der drei zentralen abhängigen Variablen (Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung) bestätigten die Hypothesen. Es ergab sich bei allen drei abhängigen Variablen die vorhergesagte Interaktion zwischen der Variation der situativen Vertrautheit und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle. Bei Personen, die mit der Situation nicht vertraut waren, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen nicht signifikant auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung der Aussagen aus (und auch nicht auf die Lügenschreibung und die Einstellung). Personen, die mit der Situation hingegen vertraut waren, hielten die plausiblen Aussagen für glaubwürdiger (weniger gelogen) als die unplausiblen Aussagen. Sie berichteten außerdem eine positivere Einstellung zu der Wohnung, wenn die Aussagen plausibel waren als wenn sie unplausibel waren. Die Stärke dieses Effekts

kann für das Glaubwürdigkeitsurteil ( $r = .62$ ), das binäre Glaubwürdigkeitsurteil ( $r = .57$ ) und die Einstellung der Vpn ( $r = .58$ ) als groß angesehen werden.

Auch die vorhergesagte Interaktion zwischen der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle erwies sich als signifikant. Personen, die mit der Situation vertraut waren, verwendeten das nonverbale Verhalten der Quelle nicht zur Beurteilung der Glaubwürdigkeit (für das Lügenurteil und ihre Einstellung). Vpn hingegen, die nicht mit der Situation vertraut waren, hielten die Aussagen der Quelle für weniger glaubwürdig (eher gelogen), wenn die Quelle nonverbale Lügensymptome zeigte als wenn sie keine Lügensymptome zeigte. In gleicher Weise wirkte sich das nonverbale Verhalten der Quelle bei Personen, die nicht mit der Situation vertraut waren, auf die Einstellung aus. Dieser eben berichtete Einfluss des nonverbalen Verhaltens bei Vpn, die nicht mit der Situation vertraut waren, kann für das Glaubwürdigkeitsurteil als groß ( $r = .52$ ), für das binäre Glaubwürdigkeitsurteil und die Einstellung als mittelgroß ( $r = .34$  und  $r = .37$ ) bezeichnet werden.

Die Auswertungen der berichteten Gedanken der Vpn konnten die Hypothesen nur begrenzt bestätigen. Bei der Anzahl der Gedanken zu den Aussagen bzw. dem nonverbalen Verhalten der Quelle erwies sich die vorhergesagte Interaktion der Variation der Vertrautheit mit der Art der Gedanken (Aussagen versus Verhalten der Quelle) als nicht signifikant. Eine dennoch durchgeführte Kontrastanalyse für die Gruppen, die mit der Situation vertraut bzw. nicht vertraut waren, ergab nur für die Vpn, die nicht mit der Situation vertraut waren, einen erwarteten signifikanten Unterschied in der Zahl der inhaltlichen und auf das nonverbale Verhalten bezogenen Gedanken. Wie erwartet berichteten Vpn, die nicht mit der Situation vertraut waren, signifikant mehr Gedanken zum nonverbalen Verhalten der Quelle als zum Inhalt der Aussagen. Bei Vpn, die mit der Situation vertraut waren, war der Unterschied nicht signifikant.

Bei der Valenz der Gedanken zu den Aussagen bzw. dem nonverbalen Verhalten der Quelle ergab sich die vorhergesagte signifikante Interaktion der Variation der Vertrautheit und der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle mit der Valenz der Gedanken zu den Aussagen und dem Verhalten der Quelle. Wie erwartet wirkte sich die Variation des

nonverbalen Verhaltens der Quelle nur bei mit der Situation vertrauten Personen signifikant auf die Valenz der Gedanken zum nonverbalen Verhalten der Quelle aus. Zeigte die Quelle nonverbale Lügensymptome, so berichteten die nicht mit der Situation vertrauten Vpn deutlich mehr negative als positive Gedanken zum nonverbalen Verhalten der Quelle als wenn die Quelle keine nonverbalen Lügensymptome zeigte. Bei Personen, die mit der Situation vertraut waren, wirkte sich die Variation des nonverbalen Verhaltens nicht auf die Valenz der Gedanken zum nonverbalen Verhalten aus. Ebenso wenig wirkte sich (bei nicht vertrauten und vertrauten Vpn) die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle auf die Valenz der Gedanken zum Inhalt der Aussagen der Quelle aus. Entgegen der Erwartung wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle nicht signifikant auf die Valenz der Gedanken der mit der Situation vertrauten Vpn aus. Vpn, die mit der Situation vertraut waren, berichteten, wenn die Aussagen bewusst plausibel gehalten worden waren, nicht mehr positive als negative Gedanken zu den Aussagen der Quelle als wenn die Aussagen bewusst unplausibel gehalten worden waren.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Experiment 3 die Hypothesen zum Einfluss der situativen Vertrautheit auf die Verwendung von nonverbalen und inhaltlichen Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung bestätigen konnte. Urteiler, die mit der Situation vertraut sind, verwenden für ihr Glaubwürdigkeitsurteil den Inhalt (bzw. die Plausibilität des Inhalts) der Aussagen. Das nonverbale Verhalten der Quelle spielt für diese Urteiler keine Rolle. Urteiler hingegen, die mit der Situation nicht vertraut sind, verwenden nonverbale Lügensymptome der Quelle für die Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen. Die Plausibilität spielt für sie keine Rolle. Bei der inhaltlichen Beurteilung der Plausibilität der Aussagen der Quelle zeigte sich, wie von der Situativen-Vertrautheits-Hypothese erwartet, ein reiner Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle. Unabhängig von der situativen Vertrautheit bewerteten die Vpn die Aussagen als weniger plausibel, wenn die Aussagen unplausible Elemente enthielten als wenn sie keine unplausiblen Elemente enthielten. Wie erwartet berichteten Vpn, die mit der Situation nicht vertraut waren, im Gegensatz zu mit der Situation vertrauten Personen, ein größeres Interesse am nonverbalen Verhalten der Quelle als am Inhalt der Aussagen. Mit der Situation nicht vertraute Urteiler

halten das nonverbale Verhalten nach Stiff et al. (1989) als für sie persönlich für geeigneter ein korrektes Glaubwürdigkeitsurteil zu fällen. Dass sich Urteiler, die nicht mit dem Urteilkontext vertraut waren, stärker mit dem nonverbalen Verhalten der Quelle beschäftigten, zeigte sich wie weiter oben berichtet in den Gedanken der Vpn. Die Annahme, dass vertraute Urteiler mehr Assoziationen zum Inhalt der Aussagen herstellen als nicht vertraute Urteiler, konnte durch die Ergebnisse bei den Gedanken der Urteiler nicht belegt werden. Die Ergebnisse bei der selbstberichteten Urteilsstrategie wiesen vielmehr daraufhin, dass Urteiler in vertrauten Situationen sich eher inhaltliche Informationen als Verhaltensinformationen wünschen, um damit ein korrektes Glaubwürdigkeitsurteil zu fällen. Urteiler in nicht vertrauten Situationen wünschen sich eher verhaltensbezogene als inhaltliche Informationen. Dieses Ergebnis deutet an, dass sich die situative Vertrautheit auf die Strategie der Urteiler auswirkt, welche Informationsart sie für die Urteilsbildung verwenden.

Eine Diskussion der Ergebnisse von Experiment 3 vor dem Hintergrund der Überlegungen des Unimodels ist nicht sinnvoll, da im Unimodel keine Hypothesen zum Einfluss von Effizienzerwartungen formuliert werden. Daher soll in den Diskussionen zum Einfluss der situativen Vertrautheit nicht über das Unimodel spekuliert werden. Darüber hinaus spielen nonverbale Informationen keine Rolle im Unimodel. Werden Informationen, wie in Experiment 3, in Form eines Films dargeboten, erübrigt sich eine Diskussion über Umfang und Darbietungsreihenfolge der Informationsarten. In einem Film werden das nonverbale Verhalten und die Aussagen einer Quelle immer gleichzeitig präsentiert.

Experiment 3 konnte somit die ursprünglich von Stiff et al. (1989) aufgestellten und durch das HSM theoretisch formulierten Hypothesen bestätigen. Die Hypothese von Stiff et al. (1989) bezog sich auf den Einfluss der situativen Vertrautheit auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung beim Vorliegen von nonverbalen und inhaltlichen Informationen. Ausgehend von den theoretischen Annahmen des HSM (siehe Chaiken, 1987; Bohner et al., 1998) zum Einfluss von Effizienzerwartungen auf die Informationsverarbeitung soll der Einfluss der situativen Vertrautheit in den Experimenten 4 und 5 in der allgemeineren Form überprüft werden.

In Experiment 4 wird die allgemeine Hypothese zum Einfluss der situativen

Vertrautheit von Urteilern mit Hilfe von schriftlichem Material (in Abwesenheit von nonverbalen Informationen) überprüft. Als eine Erklärung dafür, dass nicht vertraute Vpn die Plausibilität nicht für ihre Urteilsbildung verwenden, könnte vermutet werden, dass mit der Situation nicht vertraute Personen weniger sicher sind, ob die Aussagen tatsächlich dazu dienen zu täuschen. Vpn, die mit der Situation vertraut waren, sollten sich dagegen sicherer sein, dass eine Täuschungsabsicht vorlag und daher den Inhalt der Aussagen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil verwenden. Dieser möglichen Erklärung wird in Experiment 4 ebenfalls nachgegangen.

## 6. Experiment 4: Situative Vertrautheit der Urteiler, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen

### 6.1 Hypothesen

Im folgenden Experiment 4 soll die Hypothese überprüft werden, dass bei Vorliegen von Quelleninformationen und inhaltlichen Informationen Urteiler in vertrauten Situationen ihr Glaubwürdigkeitsurteil aufgrund inhaltlicher Informationen, jedoch nicht aufgrund von Quelleninformationen fällen. In nicht vertrauten Situationen verwenden Urteiler hingegen nur die Quelleninformationen, aber nicht die inhaltlichen Informationen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil. Zur Überprüfung dieser Annahme wurde die Vertrautheit des Urteilskontextes variiert (nicht vertrauter versus vertrauter Kontext) und den Vpn ein kurzer Dialog vorgelegt, in dem die Plausibilität der Aussagen der Quelle (unplausibel versus plausibel) variiert wurde. Die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde ebenfalls in zwei Stufen variiert (nicht vertrauenswürdig versus vertrauenswürdig). Erwartet wurde eine Wechselwirkung zwischen der situativen Vertrautheit der Urteiler mit der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut sind, sollten die Aussagen für glaubwürdiger halten, wenn die Quelle vertrauenswürdig ist als wenn sie nicht vertrauenswürdig ist. Bei Urteilern, die mit der Situation vertraut sind, sollten sich keine Unterschiede in der Glaubwürdigkeitsbeurteilung in Abhängigkeit von der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle zeigen. Darüber hinaus wird eine Wechselwirkung zwischen der situativen Vertrautheit der Urteiler mit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn erwartet. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut sind, sollten keine Unterschiede in ihrer Glaubwürdigkeitszuschreibung in Abhängigkeit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle zeigen. Dagegen sollten Urteiler, die mit der Situation vertraut sind, die Aussagen der Quelle für weniger glaubwürdig halten, wenn diese Aussagen unplausibel sind als wenn die

Aussagen plausibel sind. Die beiden oben dargestellten Zweifach-Interaktionen sollten sich ebenfalls in der beschriebenen Weise bei dem Urteil der Vpn, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen hat, und bei der Einstellung der Vpn zeigen.

Für das Auftreten von Gedanken der Vpn zur Person der Quelle und den Aussagen der Quelle werden zwei Hypothesen aufgestellt. Vpn in einer ihnen vertrauten Situation sollten mehr urteilsrelevante Gedanken zu den inhaltlichen Aussagen der Quelle als zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle berichten. Vpn, denen die Situation nicht vertraut ist, sollten dagegen mehr Gedanken zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle als zu den inhaltlichen Aussagen der Quelle berichten (siehe auch Reinhard & Sporer, 1999). Zum zweiten sollte die Valenz der inhaltlichen Gedanken bei Vpn, die mit der Situation vertraut sind, durch die Variation der Plausibilität der Aussagen beeinflusst sein (positivere Valenz bei plausiblen als bei unplausiblen Aussagen). Die Valenz der inhaltlichen Gedanken sollte bei Personen, die mit der Situation nicht vertraut sind, unbeeinflusst sein von der Variation der Plausibilität der Aussagen. Die Valenz der urteilsrelevanten Gedanken zur Vertrauenswürdigkeit der Quelle sollte dagegen bei Personen, die nicht mit dem Urteilskontext vertraut sind, durch die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle beeinflusst sein (positivere Valenz bei hoher als bei niedriger Vertrauenswürdigkeit).

## 6.2 Methode

### 6.2.1 Versuchspersonen

Es nahmen 80 männliche Vpn<sup>30</sup> (75 Studenten und 5 Schüler) im Alter von 17 bis 38 Jahren ( $M = 26.01$ ) an dem Experiment teil. 22 der befragten Studenten waren im Fach

---

<sup>30</sup> In Experiment 4 wurden nur männliche Vpn erhoben, um sicherzustellen, dass Vpn nicht bereits an Experiment 3 (nur weibliche Vpn) teilgenommen hatten. Die Quelle der Aussagen über die Wohnung war ebenfalls männlich. Hierdurch sollte verhindert werden, dass die Vpn durch die Attraktivität der Quelle abgelenkt würden. In einigen Probedurchführungen des Versuchsablaufs mit einem unterschiedlichen Geschlecht der Vpn und der Quelle berichteten die Vpn der Versuchsleiterin, dass sie sehr stark über die Attraktivität der Quelle nachgedacht hatten.

Psychologie eingeschrieben, die restlichen 53 waren verschiedenen Fachbereichen der Justus-Liebig-Universität Gießen zuzuordnen. Die Vpn nahmen freiwillig teil und erhielten keine materielle Belohnung. Studierende des Fachs Psychologie erhielten eine Bestätigung über die Ableistung von einer halben Versuchspersonenstunde.

### 6.2.2 Versuchsplan

Das Experiment bestand aus einem 2 (situative Vertrautheit: niedrig versus hoch) x 2 (Vertrauenswürdigkeit der Quelle: niedrig versus hoch) x 2 (Inhalt der Aussagen: unplausibel versus plausibel) faktoriellen Versuchsplan. Die Vpn wurden per Zufall auf die Bedingungen verteilt.

### 6.2.3 Versuchsablauf

Die Bearbeitung fand an PCs in einem Versuchsraum unter Aufsicht einer Versuchsleiterin<sup>31</sup> statt. Zunächst wurden die Versuchspersonen begrüßt und die Studie als Teil eines Forschungsprojekts über Personenwahrnehmung im sozialen Kontext beschrieben. Nachdem sich die Vpn kurz mit dem PC vertraut machen konnten, wurde ihnen folgende Instruktion gegeben:

*Wir möchten Ihnen nun eine alltägliche Situation beschreiben. Die Hauptperson in dieser Situation ist Michael. Die Situation beschreibt die mit einem Studienortswechsel verbundene Wohnungsaufgabe. Bitte lesen Sie die nun folgende Situationsbeschreibung aufmerksam durch.*

Im Anschluss daran erhielten die Vpn die folgende Situationsbeschreibung<sup>32</sup>, in der die Vertrauenswürdigkeit der Quelle sowie die Vertrautheit mit dem Urteilskontext variiert wurde. Die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde durch das Eigeninteresse, welches die Quelle an einer schnellen Weitervermietung der Wohnung hat, variiert. In der Bedingung niedriger Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde den Vpn mitgeteilt, die Quelle habe die Wohnung

---

<sup>31</sup> An dieser Stelle sei Frau Alexandra Pietzarka für ihre Mitarbeit als Versuchsleiterin gedankt.

<sup>32</sup> Die Urteilssituation entsprach bis auf einige Änderungen der in Experiment 3 vorgegebenen Urteilssituation einer Wohnungsbesichtigung.

nicht fristgerecht gekündigt (hohes Eigeninteresse an der Weitervermietung der Wohnung). In der Bedingung hoher Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde den Vpn dagegen mitgeteilt, die Quelle habe die Wohnung fristgerecht gekündigt und führe die Interessentin freundlicherweise durch die Wohnung (geringes Eigeninteresse an der Weitervermietung der Wohnung). Die situative Vertrautheit der Vpn wurde durch die Stadt, in der die Wohnungsbesichtigung stattfand, variiert. In der Bedingung, in der die Vpn mit der Situation vertraut sein sollten, wurde als Ort der Handlung Gießen genannt. Mannheim wurde als Ort der Handlung in der Bedingung mit geringer Vertrautheit angegeben. Im Folgenden ist die Beschreibung für die Versuchsbedingung mit hoher situativer Vertrautheit (Ort der Handlung Gießen) und hoch vertrauenswürdiger Quelle (kein Eigeninteresse der Quelle) dargestellt. In Klammern sind die Änderungen für geringe situative Vertrautheit (Ort der Handlung Mannheim) und wenig vertrauenswürdige Quelle (Eigeninteresse der Quelle) wiedergegeben:<sup>33</sup>

*Michael ist 24 Jahre alt und studiert Psychologie im Hauptstudium. Er bewohnt eine Ein-Zimmer-Altbau-Wohnung in der zweiten Etage eines Mietshauses direkt in der Innenstadt von Gießen (Mannheim). Vor einiger Zeit hat sich Michael für einen Studienortswechsel nach München entschieden, wo auch seine Freundin wohnt. Unmittelbar nachdem er die Zusage für einen Studienplatzwechsel zum 1.10. an die Uni München erhalten hat, hat er den Mietvertrag seiner Wohnung fristgerecht gekündigt. Sein Mietverhältnis für die alte Wohnung endet zum 30.9., das Mietverhältnis für die neue Wohnung in München beginnt am 1.10. Um die Suche eines Nachmieters muss er sich nicht kümmern, da er gemäß den Bestimmungen des Mietvertrages rechtzeitig gekündigt hat. Um dem Vermieter einen Gefallen zu tun, hat Michael für den Nachmittag einen Besichtigungstermin mit einem Interessenten vereinbart, der sich die Wohnung ansehen möchte. (Da er die Zusage für einen Studienplatzwechsel zum 1.10. an die Uni München sehr kurzfristig erhalten hat, hat er den Mietvertrag seiner Wohnung nicht*

---

<sup>33</sup> Die Variation der Vertrauenswürdigkeit durch das Eigeninteresse der Quelle an einer Weitervermietung wurde in Vorstudie 11 erfolgreich überprüft. In der vertrauenswürdigen Bedingung „ohne Eigeninteresse“ wurde in geringerem Maße davon ausgegangen, daß die Zielperson lügen würde ( $M = 2.56$ ) als in der nicht vertrauenswürdigen Bedingung „mit Eigeninteresse“ ( $M = 5.74$ ),  $F(1, 56) = 199.25$ ,  $p < .001$ ;  $r = .88$ .

*fristgerecht kündigen können. Sein Mietverhältnis für die neue Wohnung in München beginnt bereits zum 1.10., so dass er für zwei Monate für beide Wohnungen Miete zahlen müsste. So würden Michael monatlich 500,- DM zusätzliche Kosten entstehen, wenn er keinen Nachmieter für seine alte Wohnung findet. Für den Nachmittag hat Michael einen Besichtigungstermin mit einem Interessenten vereinbart, der sich die Wohnung ansehen möchte.)*

Danach erhielten die Vpn den Dialog zwischen der Quelle (Michael) und dem Interessenten (Volker). In der Bedingung der unplausiblen Aussagen der Quelle lautete der Dialog wie folgt:<sup>34</sup>

*Michael: "Hallo, ich bin Michael. Komm rein."*

*Volker: "Hallo, schön, dass das mit der Wohnungsbesichtigung geklappt hat."*

*Michael: "Sieh Dich doch erst mal um. Geradeaus ist die Küche, rechts davon ist das Badezimmer und hier links ist das Zimmer. Insgesamt hat die Wohnung 35 qm und kostet monatlich 500,- DM warm."*

*Volker: "Schön".*

*Michael: "Und die Lage ist optimal. Man ist in zwei Minuten zu Fuß an der Uni und in fünf Minuten in der Innenstadt."*

*Volker: "Da kann man ja gut zur Uni laufen."*

*Michael: "Ja, das tue ich bei schönem Wetter auch. Wenn es regnet, fahre ich allerdings mit dem Bus, denn sonst ist man nass, bevor man in der Uni angekommen ist. Die Bushaltestelle ist nur 500 m weiter oben in der Straße."*

*Volker: "O.k., ich danke Dir erst mal und melde mich bei Dir."*

*Michael: "O.k., aber warte nicht zu lange, denn 500,- DM für über 40 qm ist wirklich sehr günstig."*

In der Bedingung mit plausiblen Aussagen der Quelle erhielten die Vpn folgenden Dialog:

---

<sup>34</sup> Vorstudie 12 zeigte, dass die verwendete Variation der Plausibilität erfolgreich war. In der unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger plausibel und glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 2.60$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 3.63$ ),  $F(1, 116) = 32.71$ ,  $p < .001$ .

*Michael: "Hallo, ich bin Michael. Komm rein."*

*Volker: "Hallo, schön, dass das mit der Wohnungsbesichtigung geklappt hat."*

*Michael: "Sieh Dich doch erst mal um. Geradeaus ist die Küche, rechts davon ist das Badezimmer und hier links ist das Zimmer. Insgesamt hat die Wohnung 35 qm und kostet monatlich 500,- DM warm."*

*Volker: "Schön"*

*Michael: "Und die Lage ist optimal. Man ist in zwei Minuten zu Fuß an der Uni und in fünf Minuten in der Innenstadt."*

*Volker: "Da kann man ja gut zur Uni laufen."*

*Michael: "Ja, das tue ich für gewöhnlich auch."*

*Volker: "O.k., ich danke Dir erst mal und melde mich bei Dir."*

*Michael: "O.k., aber warte nicht zu lange, denn 500,- DM für 35 qm ist wirklich sehr günstig."*

Nachdem die Vpn alle Informationen gelesen hatten, sollten sie alle Gedanken auf einem dafür vorgesehenen Blatt auflisten, die Ihnen während des Lesens durch den Kopf gegangen waren. Danach wurden die abhängigen Variablen erfasst. Zuerst wurde die Einstellung der Vpn erfasst, an Volkers Stelle die Wohnung zu mieten: An Volkers Stelle würde ich die Wohnung mieten (Antwortskala: 1 = stimme überhaupt nicht zu bis 7 = stimme voll zu). Die Glaubwürdigkeit der Erklärung wurde mit folgender Frage erfasst: Wie glaubwürdig sind Ihrer Meinung nach Michaels Aussagen über seine Wohnung? (1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 7 = sehr glaubwürdig). Darüber hinaus wurde die Urteilssicherheit zu dieser Frage auf einer 100-Prozentskala erfasst. Das binäre Glaubwürdigkeitsurteil wurde mit folgender Frage erfasst: Hat Michael in seinen Aussagen gelogen? Die Vpn konnten hierauf mit Ja oder Nein antworten. Auch zu dieser Frage wurde die Urteilssicherheit erhoben. Die Beurteilung des Inhalts der Aussagen der Quelle wurde mit den folgenden zwei Fragen erhoben: Wie widersprüchlich sind Ihrer Meinung nach Michaels Aussagen über die Wohnung? (1 = überhaupt nicht widersprüchlich bis 7 = sehr widersprüchlich); Wie plausibel sind Ihrer Meinung nach Michaels Aussagen über seine Wohnung? (1 = überhaupt nicht plausibel bis 7 = sehr plausibel). Das wahrgenommene Eigeninteresse von Michael wurde mit folgenden

Fragen erfasst: Was glauben Sie, wie interessiert Michael daran ist einen Nachmieter für seine alte Wohnung zum 01.04. zu finden? (1 = überhaupt nicht interessiert bis 7 = sehr interessiert).

Mit den folgenden zwei Fragen wurde erfragt, ob die Vpn annahmen, die Quelle habe fristgerecht gekündigt (Hat Michael seine alte Wohnung fristgerecht gekündigt? Antwortalternativen Ja versus Nein) und wie sehr sich die Vpn bei der Bearbeitung der Fragen angestrengt haben (Wie sehr haben Sie sich bei der Bearbeitung der Fragen angestrengt? 1 = überhaupt nicht angestrengt bis 7 = sehr angestrengt).

Darüber hinaus wurde die Absicht der Quelle zu lügen mit folgenden drei Items erfasst: Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass Michael gelogen hat, um Volker davon zu überzeugen die Wohnung zu mieten (1 = überhaupt nicht wahrscheinlich bis 7 = sehr wahrscheinlich); Michael hat versucht Volker zu überreden seine Wohnung zu mieten. (1 = stimme überhaupt nicht zu bis 7 = stimme sehr zu); Michael hat Volker gegenüber positive Eigenschaften seiner Wohnung übertrieben. (1 = stimme überhaupt nicht zu bis 7 = stimme sehr zu).

Abschließend wurden das Alter, Geschlecht und Studienfach der Vpn erhoben und Ihnen abschließend noch einmal für ihre Mitarbeit gedankt.

## 6.3 Ergebnisse

### 6.3.1 Überprüfung der Manipulationen

*Vertrauenswürdigkeit der Quelle.* Alle 80 Vpn erkannten in korrekter Weise, ob die Quelle fristgerecht gekündigt hatte oder nicht. Bei dem Item zur Erfassung des wahrgenommenen Eigeninteresses der Quelle zeigte sich wie erwartet ein hoch signifikanter Haupteffekt der Variation des Eigeninteresses,  $F(1, 72) = 58.38, p < .001; r = .67$ . Wurde den Vpn mitgeteilt, dass die Quelle nicht fristgerecht gekündigt hatte, so wurde ihr mehr Eigeninteresse zugeschrieben einen Nachmieter zu finden ( $M = 6.70$ ), als wenn den Vpn mitgeteilt wurde, die Quelle habe fristgerecht gekündigt ( $M = 4.05$ ). Darüber hinaus zeigten

sich keine signifikanten Effekte, alle  $F(1, 72) < 3.60, p > .06$ .

*Inhaltliche Bewertung der Aussagen.* Die zwei Items, mit deren Hilfe die inhaltliche Bewertung der Aussagen der Quelle erfasst wurden, zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $alpha = .83$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Hier zeigte sich nur der erwartete signifikante Haupteffekt der Variation des Plausibilität,  $F(1, 72) = 9.63, p < .005; r = .35$ . In der unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger plausibel und widersprüchlicher wahrgenommen ( $M = 3.86$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 4.88$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte,  $F(1, 72) < 2.50, p > .12$ .<sup>35</sup>

### 6.3.2 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen

Tabelle 14 zeigt die Interkorrelationen (Pearson Korrelationskoeffizient  $r$ ) der drei Hauptvariablen (Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn) sowie der zugeschriebenen Absicht zu lügen, der Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils und der Sicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils. Die Korrelationen zwischen den drei Hauptvariablen untereinander erwiesen sich alle als signifikant. Dies zeigte sich auch in einer ausreichenden Reliabilität (Cronbach's  $alpha = .66$ ) der drei Variablen. Die zugeschriebene Absicht der Quelle hing mit allen drei Hauptvariablen signifikant zusammen. Die zwei Fragen zur Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils und zum binären Glaubwürdigkeitsurteil zeigten nur untereinander eine signifikante Korrelation.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Die Vpn waren durchschnittlich motiviert ( $M = 4.29$ ). Es zeigten sich keinerlei signifikante Effekte der unabhängigen Variablen bei der selbstberichteten Motivation der Vpn, alle  $F(1, 72) < 1, ns.$

<sup>36</sup> Trotz der signifikanten Korrelation der zugeschriebenen Absicht zu lügen mit den drei Hauptvariablen werden die zentralen Hypothesen nur für die drei Hauptvariablen überprüft.

Tabelle 14

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Einstellung, Absicht der Quelle, Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils und Sicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils (N = 80)*

Variablen	2	3	4	5	6
1. Glaubwürdigkeitsurteil	.59**	.56**	-.43**	-.07	.21
2. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil	--	.26*	-.42**	.17	-.08
3. Einstellung		--	-.31**	-.05	-.06
4. Absicht der Quelle			--	.17	-.04
5. Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils				--	.34**
6. Sicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils					--

Anm.: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

Eine multivariate Analyse mit den unabhängigen Variablen situative Vertrautheit, Plausibilität der Aussagen und Vertrauenswürdigkeit der Quelle und den drei abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung bestätigte die Hypothesen nicht. Neben einem signifikanten Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen (Wilks'  $\Lambda = .70$ , multivariates  $F(3, 70) = 10.10$ ,  $p < .001$ ) erwies sich die erwartete Interaktion der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen als nur marginal signifikant (Wilks'  $\Lambda = .91$ , multivariates  $F(3, 70) = 2.43$ ,  $p < .08$ ). Die erwartete Interaktion zwischen der situativen Vertrautheit der

Vpn und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde ebenfalls nicht signifikant (Wilks'  $\Lambda = .98$ , multivariates  $F(3, 70) < 1$ , *ns.*). Es zeigten sich somit über alle drei Hauptvariablen hinweg nur ein signifikanter Haupteffekt der Plausibilität sowie eine marginal signifikante Interaktion der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Plausibilität der Aussagen.

### 6.3.3 Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen

*Glaubwürdigkeit der Erklärung.* Bei der Einschätzung der Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 72) = 15.82$ ,  $p < .001$ ;  $r = .42$ . In der unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 3.13$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 4.53$ ). Wie erwartet zeigte sich eine signifikante Interaktion der situativen Vertrautheit der Vpn und der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 5.17$ ,  $p < .03$ . Wie in Tabelle 15 zu ersehen ist, wirkte sich bei Personen, die mit dem Urteilskontext vertraut waren, die Variation der Aussagen in der erwarteten Weise auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus,  $F(1, 72) = 19.53$ ,  $p < .001$ ;  $r = .46$ . Bei Vpn, die mit dem Kontext nicht vertraut waren, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen nicht aus,  $F(1, 72) = 1.44$ ,  $p > .20$ ;  $r = .14$ . Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Effekte,  $F(1, 72) < 1.70$ ,  $p > .20$ .

Bei der von den Vpn angegebenen Urteilssicherheit ihres Glaubwürdigkeitsurteils zeigte sich ausschließlich ein nicht vorhergesagter signifikanter Haupteffekt der Variation der Vertrautheit mit dem Urteilskontext,  $F(1, 72) = 7.68$ ,  $p < .01$ . Waren die Vpn mit dem Urteilskontext nicht vertraut, so waren sie sich in ihrem Glaubwürdigkeitsurteil sicherer ( $M = 63.0\%$ ) als wenn sie mit dem Urteilskontext vertraut waren ( $M = 43.6\%$ ). Bei dieser Variable zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte, alle  $F(1, 72) < 2.50$ ,  $p > .12$ .

Tabelle 15

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen, binäres Glaubwürdigkeitsurteil (Lüge) und durchschnittliche Einstellung der Vpn in Abhängigkeit der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle*

Situative Vertrautheit	Glaubwürdigk.	Lüge	Einstellung
Niedrig			
Inhalt unplausibel	3.60	70.0%	4.45
Inhalt plausibel	4.20	30.0%	4.35
Hoch			
Inhalt unplausibel	2.65	65.0%	3.40
Inhalt plausibel	4.85	5.0%	5.05

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skalen für die Variablen 1 und 3 reichten von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig; stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (sehr glaubwürdig; stimme voll zu). Für die Variable 2 waren die Antwortmöglichkeiten Ja versus Nein. Die Werte für Variable 2 geben den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich bei allen abhängigen Variablen 20 Vpn.

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* Bei der Frage, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen habe oder nicht, zeigte sich nicht die erwartete Interaktion der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 1.13, p > .25$ . Es zeigte sich ausschließlich ein Haupteffekt der Variation der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 28.13, p < .001; r = .53$ . Waren die Aussagen der Quelle plausibel, so hielten mit 17.5% der Vpn deutlich weniger Personen die Aussagen für gelogen als wenn die Aussagen unplausibel waren (67.5%) (siehe auch Tabelle 15). Alle anderen Effekte waren nicht signifikant,  $F(1, 72)$

$< 2.60, p > .10$ .<sup>37</sup>

Bei der Frage, wie sicher sich die Vpn in ihrem Urteil seien, ob die Quelle gelogen habe, zeigte sich nur eine nicht vorhergesagte signifikante Interaktion der Variation der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Variation des Eigeninteresses der Quelle,  $F(1, 72) = 5.56, p < .05$  (Mittelwerte siehe Anhang: Experiment 4). Alle anderen Effekte waren nicht signifikant,  $F(1, 72) < 1.86, p > .15$ .

*Einstellung der Vpn.* Bei der Empfehlung der Vpn die Wohnung zu mieten, zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 4.56, p < .05; r = .24$ . In der unplausiblen Bedingung der Aussagen der Quelle wurde von den Vpn in geringerem Maße empfohlen die Wohnung zu mieten ( $M = 3.93$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 4.70$ ). Die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle wirkte sich ebenfalls signifikant auf die Einstellung aus,  $F(1, 72) = 5.17, p < .05; r = .26$ . In der Bedingung ohne fristgerechte Kündigung fiel die Empfehlung die Wohnung zu mieten niedriger aus ( $M = 3.90$ ) als in der Bedingung mit fristgerechter Kündigung ( $M = 4.72$ ). Darüber hinaus zeigte sich die erwartete signifikante Interaktion der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 72) = 5.81, p < .05$ . Wie in Tabelle 15 zu erkennen ist, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen bei Personen signifikant aus, die mit dem Urteilskontext vertraut waren,  $F(1, 72) = 10.33, p < .001; r = .35$ . Bei Vpn, die mit dem Kontext nicht vertraut waren, wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen hingegen nicht aus,  $F(1, 72) < 1, ns.; r = -.02$ . Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen auf die Einstellung der Vpn, alle

---

<sup>37</sup> Eine vierfache Häufigkeitsanalyse wurde zur Ermittlung eines hierarchischen Loglinearen-Modells zur Erklärung des binären Glaubwürdigkeitsurteils durchgeführt. Als binäre Variablen wurden neben dem binären Glaubwürdigkeitsurteil, die Variation der Vertrautheit der Vpn, die Variation der Vertrauenswürdigkeit und die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle analysiert. Stufenweise Auswahl ergab entgegen der Erwartung ein Modell mit einem Effekt zweiter Ordnung (Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Variation der Aussagen der Quelle, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 80) = 21.55, p < .001$ ). Das Modell hatte eine likelihood ratio  $\chi^2(8, N = 80) = 11.53, p = .48$ . Dieses bedeutete eine befriedigende Übereinstimmung zwischen den beobachteten Häufigkeiten und den erwarteten Häufigkeiten, die das Modell vorhersagte. Dies entspricht dem Ergebnis der varianzanalytischen Auswertung.

$F(1, 72) < 1, ns.$

### 6.3.4 Zugeschriebene Absicht der Quelle zu lügen

Die drei Items zur Erfassung der zugeschriebenen Absicht der Quelle zu lügen und zu überreden zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .85$ ) und wurden zu einem Index der zugeschriebenen Absicht zusammengefasst. Es ergab sich ein signifikanter Effekt der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 72) = 5.54, p < .05; r = .26$ . Waren die Aussagen unplausibel, wurde der Quelle eher eine Intention zu täuschen zugeschrieben ( $M = 4.81$ ) als wenn die Aussagen plausibel waren ( $M = 4.02$ ). In der Bedingung, in der die Quelle nicht fristgerecht gekündigt hatte, wurde die Absicht der Quelle zu täuschen von den Vpn höher bewertet ( $M = 5.04$ ) als in der Bedingung, in der die Quelle fristgerecht gekündigt hatte ( $M = 3.78$ ),  $F(1, 72) = 13.99, p < .001; r = .40$ . Darüber hinaus zeigte sich eine signifikante Wechselwirkung zwischen der Variation der Vertrautheit und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle,  $F(1, 72) = 4.03, p < .05$ . Urteiler, die nicht mit der Situation vertraut waren, schrieben der Quelle signifikant mehr Absicht zu täuschen zu, wenn sie nicht vertrauenswürdig ( $M = 5.48$ ) als wenn sie hoch vertrauenswürdig war ( $M = 3.55$ ),  $F(1, 72) = 16.45, p < .001; r = -.43$ . Bei mit der Situation vertrauten Urteilern wirkte sich die Vertrauenswürdigkeit nicht signifikant aus,  $F(1, 72) < 1.50, p > .20; r = -.14$  (niedrig:  $M = 4.60$  versus hoch:  $M = 4.02$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1,72) < 1, ns.$  Vpn, die mit der Situation vertraut waren, schrieben der Quelle nicht stärker die Intention zu gelogen zu haben, um den Interessenten zu überzeugen die Wohnung zu mieten als dies Vpn taten, die nicht mit dem Urteilkontext vertraut waren,  $F(1, 72) < 1, ns.$

### 6.3.5 Auswertung der Gedanken der Vpn

*Kategorisierung der Gedanken.* Die von den 80 Vpn aufgeschriebenen Gedanken ( $N = 302$ ) wurden von zwei Beurteilerinnen<sup>38</sup> unabhängig voneinander den in Tabelle 16 aufgeführten Kategorien zugeordnet.

---

<sup>38</sup> Für die Mitarbeit sei an dieser Stelle Laura Judith Endler und Alexandra Pietzarka gedankt.

Tabelle 16

*Auftretenshäufigkeit und Übereinstimmung der Kategorisierungen der auf die Aussagen und die Person bezogenen Gedanken durch Rater A und Rater B*

Kategorie	Häufigkeiten in %		Übereinstimmung	
	Rater A	Rater B	Prozent	<i>kappa</i>
Aussagen				
Positiv	7.30	8.30	99.0	.93
Negativ	20.90	20.20	99.0	.96
Person				
Positiv	6.60	7.30	98.7	.90
Negativ	13.20	11.90	98.0	.91
Sonstige	52.00	52.30	99.7	.99

*Anm.:* Für die Übereinstimmung von Rater A und B wurde die Prozentübereinstimmung und Cohen's *kappa* berechnet.

Die ersten zwei Kategorien bezogen sich auf Gedanken über die Aussagen der Quelle, wobei zwischen Gedanken mit positiver und negativer Valenz unterschieden wurde. Die folgenden zwei Kategorien bezogen sich auf Gedanken über die Quelle und wurden ebenfalls wieder nach positiver und negativer Valenz unterschieden. Gedanken, die keiner der vier aufgeführten Kategorien zugeordnet werden konnten, wurden der Kategorie „Sonstige“ zugewiesen. Die Beurteiler stimmten über alle Kategorien hinweg in 97.0 Prozent ihrer Zuordnungen überein (Cohen's *kappa* = .96). Die Verteilung der zugeordneten Gedanken auf die Kategorien und die Übereinstimmung der Beurteiler bei der Zuordnung der Gedanken zu den einzelnen Kategorien findet sich in der Tabelle 16. Bei den für die Hypothesen dieser Arbeit zentralen Kategorien mit Gedanken zu den Aussagen und der Quelle zeigten sich

durchweg sehr hohe Übereinstimmungen der Beurteiler (Cohen's  $kappa > .90$ ). Die Übereinstimmung bei der Zuordnung der Gedanken zur Kategorie "Sonstige" kann als nahezu perfekt (Cohen's  $kappa = .99$ ) bezeichnet werden. Wie in Tabelle 16 zu sehen ist, wurden ca. zwanzig Prozent der Gedanken der Kategorie „Quelle“ zugeordnet (Rater A = 19.8%; Rater B = 19.2%). Auf die zwei Kategorien zu den Aussagen der Quelle entfielen knapp 30% (Rater A = 28.2%; Rater B = 28.5%). Wie Tabelle 16 zeigt, wurden über die Hälfte der Gedanken der Kategorie "Sonstige" zugeordnet (Rater A = 52.0%; Rater B = 52.3%).

Insgesamt lässt sich feststellen, dass für die zentralen Kategorien zur Quelle eine sehr hohe Beurteilerübereinstimmung gegeben ist. Die folgenden Auswertungen werden daher nur mit den Zuordnungen von Rater A durchgeführt. In Klammern werden jeweils die Teststatistiken für die Auswertungen mit den Zuordnungen von Rater B dargestellt. Sollten sich qualitativ unterschiedliche Effekte bei Rater B im Vergleich zu Rater A ergeben, so wird dies diskutiert.

*Gesamtzahl der Gedanken.* Die Vpn berichteten im Durchschnitt 3.78 Gedanken ( $SD = 1.65$ ; Range von 1 bis 8 Gedanken). Es ergaben sich wie erwartet keine signifikanten Effekte durch die unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 64) < 3.00, p > .08$ . (Für Rater B ergaben sich identische Mittelwerte und identische Effekte der unabhängigen Variablen).

*Anzahl der Gedanken über die Aussagen und die Person der Quelle.* In einer  $2 \times 2 \times 2$  (x 2) faktoriellen Varianzanalyse mit den Between-Subjects-Faktoren Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen und situative Vertrautheit der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus die Quelle zeigte sich nur eine nicht erwartete signifikante Interaktion der Plausibilität der Aussagen der Quelle mit dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus die Quelle,  $F(1, 72) = 6.47, p < .05$  (Für Rater B ergab sich ebenfalls eine signifikante Interaktion der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle mit dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus die Person der Quelle,  $F(1, 72) = 6.90, p < .05$ ). Die Plausibilität wirkte sich auf die inhaltlichen Gedanken derart aus: die Vpn berichteten mehr Gedanken zum Inhalt, wenn die Aussagen unplausibel ( $M = 1.45$ ) als wenn sie plausibel waren ( $M = 0.68$ ),  $F(1, 72) = 6.89, p < .05; r = -.30$ . Bei quellenbezogenen Gedanken wirkte sich die Plausibilität nicht

auf die Anzahl aus (unplausibel:  $M = 0.65$  versus plausibel:  $M = 0.85$ ),  $F(1, 72) < 1$ , *ns.*;  $r = -.10$ .

Es ergaben sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte durch die unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 64) < 2.10$ ,  $p > .15$ .

*Valenz der Gedanken zu den Aussagen und der Person der Quelle.* Hier zeigten sich keinerlei signifikante Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 72) < 2.20$ ,  $p > .14$  (Rater B:  $F(1, 72) < 2.50$ ,  $p > .12$ ).

## 6.4 Diskussion

Die Hypothesen zum Einfluss der situativen Vertrautheit auf die Verwendung von inhaltlichen und quellenbezogenen Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung konnten zum größten Teil bestätigt werden. Wie erwartet, zeigte sich auf dem Glaubwürdigkeitsurteil und der Einstellung der Vpn eine signifikante Wechselwirkung der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle. Während mit der Situation vertraute Vpn die Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle höher einschätzten, wenn die Aussagen plausibel als wenn sie unplausibel waren, wirkte sich die Plausibilität der Aussagen bei nicht vertrauten Vpn nicht auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus. Parallele Effekte zeigten sich bei der Einstellung der Vpn. Beim binären Glaubwürdigkeitsurteil zeigte sich hingegen keine signifikante Interaktion zwischen der Vertrautheit und der Plausibilität der Aussagen. Die Manipulation der Vertrauenswürdigkeit (durch das Eigeninteresse der Quelle) wirkte sich entgegen der Erwartung in keiner Weise signifikant auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus, obwohl der Manipulationscheck für die Variation der Vertrauenswürdigkeit einen deutlichen Einfluss auf der von den Vpn wahrgenommenen Vertrauenswürdigkeit der Quelle zeigen konnte. Dass sich das wahrgenommene Eigeninteresse einer Quelle auf die Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit einer Quelle und auf den Einstellungswandel von Urteilern auswirkt, konnte beispielsweise von Eagly und Chaiken (1976) und Eagly et al. (1978) gezeigt werden.

Die Auswertung der Gedanken der Vpn konnte keine der Hypothesen bestätigen,

obwohl die Reliabilitäten der Zuordnungen der Gedanken durch die zwei Beurteiler sehr gut waren.

Die Frage, warum Vpn, die mit dem Urteilkontext nicht vertraut waren, zwar den Inhalt der Aussagen in Abhängigkeit von der Variation der Plausibilität bewerteten, sich die Plausibilität der Aussagen aber nicht auf ihr Glaubwürdigkeitsurteil auswirkte, lässt sich nicht mit der zugeschriebenen Absicht der Quelle zu betrügen erklären. Vpn, die mit der Situation nicht vertraut waren, schrieben der Quelle nicht weniger Absicht zu betrügen zu als Vpn, die mit der Quelle vertraut waren. Als eine mögliche Erklärung dafür, dass nicht vertraute Vpn die Plausibilität nicht für ihre Urteilsbildung verwenden, war angenommen worden, dass mit der Situation nicht vertraute Personen weniger sicher sind, ob die Aussagen tatsächlich dazu dienen zu täuschen. Vpn, die mit der Situation vertraut waren, sollten sich dagegen sicherer sein, dass eine Täuschungsabsicht vorlag, und daher den Inhalt der Aussagen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil verwenden. Die zugeschriebene Absicht der Quelle zu täuschen war bei Personen, die mit dem Kontext vertraut waren, und bei Personen, die nicht mit dem Kontext vertraut waren, jedoch nicht signifikant unterschiedlich. Die vertrauten Urteiler äußerten auch nicht mehr Gedanken zum Inhalt der Aussagen als die nicht vertrauten Urteiler. Dies wäre nach den Annahmen von Stiff et al. (1989) und Chaiken (1980, 1987) zu erwarten gewesen, da vertraute Urteiler mehr Assoziationen zum Inhalt herstellen sollten.

In Experiment 5 soll nun die situative Vertrautheit direkt manipuliert werden. Hierzu werden den Vpn fingierte Rückmeldungen zu ihrer Vertrautheit mit einem Urteilkontext gegeben. Hierdurch ist zum einen auszuschließen, dass die Vpn tatsächlich mehr oder wenig Kenntnis über den Urteilkontext haben und dass zweitens bestimmte inhaltliche Merkmale der Aussagen mit dem Urteilkontext konfundiert sind. Darüber hinaus kann durch eine direkte (fingierte) Manipulation der situativen Vertrautheit überprüft werden, inwieweit Erwartungen (Annahmen) über die Vertrautheit (Informiertheit) mit dem Urteilkontext für die Nutzung entsprechender Informationen verantwortlich sind. Würde sich eine direkte (fingierte) Manipulation der Vertrautheit in gleicher Weise auf die Verarbeitung inhaltlicher Informationen auswirken, wie die tatsächliche Vertrautheit, so würde dies (indirekt) nahelegen, dass Erwartungen von Urteilern über die Nützlichkeit von bestimmten

Informationen eine Rolle spielen, warum Urteiler nur in vertrauten Situationen inhaltliche Informationen zur Urteilsbildung heranziehen.

## 7. Experiment 5: Direkte Manipulation der Vertrautheit der Urteiler, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen

### *7.1 Hypothesen*

In Experiment 5 soll die Hypothese von Experiment 4, dass bei Vorliegen von Quelleninformationen und inhaltlichen Informationen Urteiler in vertrauten Situationen ihr Glaubwürdigkeitsurteil aufgrund inhaltlicher Informationen jedoch nicht aufgrund von Quelleninformationen fällen, mit Hilfe einer direkten Manipulation der Erwartung der situativen Vertrautheit der Vpn überprüft werden. Wie in Experiment 4 wurde den Vpn ein kurzer Dialog vorgelegt, in dem die Plausibilität der Aussagen der Quelle (unplausibel versus plausibel) und die Vertrauenswürdigkeit der Quelle (nicht vertrauenswürdig versus vertrauenswürdig) variiert wurde. Die subjektive Vertrautheit mit dem Urteilkontext wurde anders als in Experiment 3 und 4 direkt durch ein fingiertes Feedback über die persönliche Informiertheit in zwei Stufen (nicht vertraut versus vertraut) manipuliert. Erwartet wurde wie bei den Hypothesen zu Experiment 4 eine Wechselwirkung zwischen der situativen Vertrautheit der Urteiler mit der Vertrauenswürdigkeit der Quelle auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut sind, sollten die Aussagen für glaubwürdiger halten, wenn die Quelle vertrauenswürdig ist als wenn sie nicht vertrauenswürdig ist. Bei Urteilern, die mit der Situation vertraut sind, sollten sich keine Unterschiede der Glaubwürdigkeitsbeurteilung in Abhängigkeit von der Vertrauenswürdigkeit der Quelle zeigen. Darüber hinaus wird eine Wechselwirkung zwischen der situativen Vertrautheit der Urteiler mit der Plausibilität der Aussagen auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn erwartet. Urteiler, die mit der Situation nicht vertraut sind, sollten keine Unterschiede in ihrer Glaubwürdigkeitszuschreibung in Abhängigkeit von der Plausibilität der Aussagen zeigen. Dagegen sollten Urteiler, die mit der Situation vertraut sind, die Aussagen der Quelle für weniger glaubwürdiger halten, wenn diese Aussagen unplausibel sind als wenn die

Aussagen plausibel sind. Die beiden oben dargestellten Zweifach-Interaktionen sollten sich ebenfalls in der beschriebenen Weise bei dem Urteil der Vpn, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen hat (binäres Glaubwürdigkeitsurteil) und bei der Einstellung der Vpn zeigen.

Für das Auftreten von urteilsrelevanten Gedanken der Vpn zur Quelle und den Aussagen werden die Hypothesen analog zu Experiment 4 aufgestellt.

## 7.2 Methode

### 7.2.1 Versuchspersonen

An dem ca. eine Stunde dauernden Experiment nahmen 64 weibliche Studierende verschiedener Fachrichtungen der Justus-Liebig-Universität Gießen (davon 35 Studierende des Fachs Psychologie) im Alter von 19 bis 40 Jahren ( $M = 25.89$  Jahre) teil. Die Studentinnen waren im Durchschnitt seit 7.34 Semestern an der Universität eingeschrieben. Die Versuchspersonen wurden per Aushang oder persönlich gebeten an dem als Studie über soziale Intelligenz angekündigten Experiment teilzunehmen. Für die Teilnahme an dieser Studie konnten sich Studierende im Grundstudium Psychologie eine Versuchspersonenstunde gutschreiben lassen. Studierende im Hauptstudium Psychologie oder Studierende anderer Fachrichtungen erhielten keine materielle Belohnung für ihre Teilnahme. Von den 64 Vpn hatten 52 ihren Wohnsitz in Gießen oder der Umgebung von Gießen. Von diesen 52 in Gießen oder Umgebung wohnhaften Personen wohnten 46 seit mehr als einem Jahr und 6 seit weniger als einem Jahr in Gießen.

### 7.2.2 Versuchsplan

Das Experiment folgte einem 2 (Vertrautheit mit dem Urteilskontext: niedrig versus hoch) x 2 (Vertrauenswürdigkeit der Quelle: niedrig versus hoch) x 2 (Plausibilität der Aussagen der Quelle: niedrig versus hoch) faktoriellen Versuchsplan. Die 64 Vpn wurden per Zufall auf die acht verschiedenen Bedingungen aufgeteilt.

### 7.2.3 Versuchsablauf

Den Vpn wurde einleitend mitgeteilt, dass die Studie dazu diene ein bereits in der Praxis erprobtes Instrument zur Messung sozialer Intelligenz zu testen. Insgesamt würden vier Tests durchgeführt, die (angeblich) unterschiedliche Aspekte sozialer Intelligenz erfassen sollten. Die Probandinnen bearbeiteten die vorgegebenen Aufgaben am PC.

Als erste Aufgabe bearbeiteten die Probandinnen den „Gießener-Wissens-Test“ (GiWiTe), einen für diese Untersuchung konstruierten Test zur (angeblichen) Erfassung der räumlichen Strukturierung ihres Umfeldes. Der GiWiTe bestand aus 20 Multiple-Choice-Fragen, für die pro Frage je drei Antwortalternativen vorgegeben wurden, von denen jeweils eine pro Frage zutreffend war (siehe Anhang: Experiment 5). In einer Frage sollten die Vpn beispielsweise angeben, wieviele Stadtteile der Stadt Gießen angeschlossen sind.

Nach der Bearbeitung des GiWiTe erhielten die Probandinnen eine fingierte positive (sehr hohe Testleistung) oder negative Rückmeldung (unterdurchschnittliche Testleistung) über das von ihnen erzielte Testergebnis. Durch diese Rückmeldung sollte die Erwartung der Versuchspersonen mit den Örtlichkeiten der Stadt Gießen vertraut zu sein manipuliert werden. Durch eine Rückmeldung über eine hohe Testleistung sollten die Vpn eine höhere Vertrautheit mit den Örtlichkeiten der Stadt Gießen bekommen als durch eine Rückmeldung über eine niedrige Testleistung.

Im Anschluss an diese Aufgabe bearbeiteten die Probandinnen zwei Aufgaben zur Erfassung ihrer sprachlichen Fähigkeiten, die als Zwischenaufgaben eingefügt wurden, um zu vermeiden, dass die Probandinnen den GiWiTe und dessen Feedback mit der abschließenden Beurteilungsaufgabe in Verbindung brachten. Die beiden Aufgaben dienten darüber hinaus der Aufrechterhaltung der „Cover-Story“. Nach der Bearbeitung der zwei Füllaufgaben beantworteten die Probandinnen einige Fragen zu den bisher abgeschlossenen Aufgaben. Die selbst eingeschätzte Informiertheit über den Raum Gießen wurde mit folgender Frage erfasst: Wie gut sind Sie Ihrer Einschätzung nach über die räumliche Struktur Gießens informiert? (1 = überhaupt nicht informiert bis 7 = sehr informiert). Die Wirksamkeit der Manipulation wurde ausschließlich mit einem Item erfasst, um eine Fokussierung der Aufmerksamkeit auf diesen Testteil zu vermeiden. Darüber hinaus wurde die Stimmung der Vpn mit einem Item erfasst

(Im Moment fühle ich mich gut! 1 = trifft überhaupt nicht zu bis 7 = trifft sehr zu). Die Stimmung der Vpn wurde erhoben, um zu überprüfen, ob ein positives bzw. negatives Feedback zur persönlichen Informiertheit über den Raum Gießen, entgegen der Erwartung, die Stimmung der Vpn beeinflusst. Desweiteren wurden 8 Fragen zu den zwei Füllaufgaben gestellt (siehe Anhang: Experiment 5).

Die letzte Aufgabe wurde als Test zur Erfassung sozialer Intelligenz vorgestellt. Die Aufgabe der Vpn bestand in der korrekten Beurteilung einer alltäglichen Situation. Die Alltagssituation beschrieb die mit einem Studienortswechsel verbundene Wohnungsaufgabe und den Dialog zwischen der Hauptperson und einer Interessentin während einer Wohnungsbesichtigung. Das Versuchsmaterial entsprach exakt dem in Experiment 4 verwendeten. Da die Vpn Studentinnen<sup>39</sup> waren, hatten die Quelle (Nochmieterin Christina) und die Interessentin (Andrea) ebenfalls das weibliche Geschlecht. Nachdem die Vpn die beschriebene Alltagssituation und den Dialog gelesen hatten, wurden sie gebeten alle Gedanken, die ihnen während des Lesens in den Kopf gekommen waren aufzulisten. Danach wurden die abhängigen Variablen erhoben.

Zuerst wurde die Einstellung der Vpn erhoben an Andreas Stelle die Wohnung zu mieten: An Andreas Stelle würde ich die Wohnung mieten. (1 = stimme überhaupt nicht zu bis 7 = stimme voll zu). Die Glaubwürdigkeit der Erklärung wurde mit folgender Frage erfasst: Wie glaubwürdig sind Ihrer Meinung nach Christinas Aussagen über ihre Wohnung? (1 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 7 = sehr glaubwürdig). Darüber hinaus wurde die Urteilssicherheit zu dieser Frage auf einer 100-Prozentskala erhoben. Das binäre Glaubwürdigkeitsurteil wurde mit folgender Frage erfasst: „Hat Christina in ihren Aussagen gelogen?“ Die Vpn konnten hierauf mit Ja oder Nein antworten. Auch zu dieser Frage wurde die Urteilssicherheit erhoben.

Die Beurteilung des Inhalts der Aussagen der Quelle wurde mit den folgenden zwei

---

<sup>39</sup> Da Experiment 5 mit dem bereits in Experiment 4 verwendeten schriftlichen Versuchsmaterial zur Wohnungsbesichtigung durchgeführt wurde, nahmen als Vpn nur Frauen teil. Hierdurch sollte verhindert werden, dass Vpn bereits an Experiment 4 teilgenommen hatten. Darüber hinaus wurde sichergestellt, dass keine Vpn bereits an Experiment 3 teilgenommen hatte.

Fragen erfragt: Wie widersprüchlich sind Ihrer Meinung nach Christinas Aussagen über die Wohnung? (1 = überhaupt nicht widersprüchlich bis 7 = sehr widersprüchlich); Wie plausibel sind Ihrer Meinung nach Christinas Aussagen über ihre Wohnung? (1 = überhaupt nicht plausibel bis 7 = sehr plausibel).

Das wahrgenommene Eigeninteresse von Christina wurde mit folgender Frage erfasst: Was glauben Sie, wie interessiert Christina daran ist einen Nachmieter für ihre alte Wohnung zum 01.04. zu finden? (1 = überhaupt nicht interessiert bis 7 = sehr interessiert). Als nächstes wurde erhoben, ob die Vpn glaubten, die Quelle habe fristgerecht gekündigt (Hat Christina ihre alte Wohnung fristgerecht gekündigt? Antwortalternativen Ja versus Nein). Mit den letzten zwei Fragen wurde erfasst, wie sehr sich die Vpn bei der Bearbeitung der Fragen angestrengt hatten (Wie sehr haben Sie sich bei der Bearbeitung der Fragen angestrengt? 1 = überhaupt nicht angestrengt bis 7 = sehr angestrengt; Wie intensiv haben Sie sich die Informationen durchgelesen? 1 = überhaupt nicht intensiv bis 7 = sehr intensiv).

Abschließend wurden das Alter, Geschlecht und Studienfach der Vpn erhoben und Ihnen noch einmal für ihre Mitarbeit gedankt.

## 7.3 Ergebnisse

### 7.3.1 Überprüfung der Manipulationen

*Selbstberichtete Vertrautheit.* Vpn, die ein positives Feedback (angeblich sehr hohe Testleistung) im GiWiTe erhielten, berichteten wie erwartet ein signifikant höheres Ausmaß an Informiertheit (Vertrautheit) über die räumliche Strukturierung Gießens ( $M = 4.25$ ) als Vpn, die ein negatives Feedback (angeblich unterdurchschnittliche Testleistung) im GiWiTe erhalten hatten ( $M = 2.69$ ),  $F(1, 56) = 18.00$ ,  $p < .001$ ;  $r = .49$ . Darüber hinaus zeigten sich

keine signifikanten Effekte, alle  $F(1, 56) < 2.40, p > .13$ .<sup>40</sup>

*Beurteilung des Vertrauenswürdigkeit der Quelle.* Alle 64 Versuchspersonen beurteilten die fristgerechte Kündigung korrekt gemäß der ihnen zugeteilten Versuchsbedingung. Bei der Frage nach dem Eigeninteresse der Quelle einen Nachmieter zu finden, zeigte sich wie erwartet ein hoch signifikanter Haupteffekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit,  $F(1, 56) = 99.83, p < .001; r = .80$ . Wurde den Vpn mitgeteilt, dass die Quelle nicht fristgerecht gekündigt hatte, so wurde ihr mehr Eigeninteresse zugeschrieben einen Nachmieter zu finden ( $M = 6.97$ ), als wenn den Vpn mitgeteilt wurde, die Quelle habe fristgerecht gekündigt ( $M = 3.25$ ). Ferner zeigten sich keine signifikanten Effekte, alle  $F(1, 56) < 1, ns.$

*Plausibilität der Aussagen der Quelle.* Die zwei Items, mit deren Hilfe die Widersprüchlichkeit und Plausibilität der Aussagen der Quelle erfasst wurden, zeigten eine befriedigende Reliabilität (Cronbach's  $alpha = .77$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Hier zeigte sich der erwartete signifikante Haupteffekt der Variation des Inhalts,  $F(1, 56) = 14.40, p < .001; r = .45$ . In der unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger plausibel und widersprüchlicher wahrgenommen ( $M = 3.86$ ), als in der plausiblen Bedingung ( $M = 5.31$ ). Außerdem zeigten sich keine signifikanten Effekte,  $F(1, 56) < 2.50, p > .06$ .<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Die Vpn berichteten eine signifikant vom Skalenmittelpunkt (4) positiv abweichende Stimmung ( $M = 5.03$ ),  $t(63) = 6.55, p < .001$ . Die Stimmung wurde nicht signifikant durch die unabhängigen Variablen beeinflusst, alle  $F(1, 56) < 2.45, p > .12$ . Die Motivation der Vpn ( $M = 4.81$ ) war ebenfalls signifikant positiv verschieden vom Skalenmittelpunkt (4),  $t(63) = 5.97, p < .001$ . Das Ausmaß der selbstberichteten Motivation der Vpn wurde nicht signifikant durch die unabhängigen Variablen beeinflusst, alle  $F(1, 56) < 1.80, p > .18$ . Die Auswertung der Antworten im GiWiTe erbrachte keine signifikanten Unterschiede der korrekten Antworten in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit, Vertrauenswürdigkeit der Quelle und Plausibilität der Aussagen, alle  $F < 2.00, p > .25$ .

<sup>41</sup> Es zeigte sich eine nicht erwartete marginal signifikante Interaktion der situativen Vertrautheit und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle ( $F(1, 56) = 3.68, p < .07$ ; siehe Anhang: Experiment 5), sowie eine nicht erwartete Dreifach-Interaktion der Vertrautheit, der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und der Plausibilität der Aussagen der Quelle ( $F(1, 56) = 3.37, p < .08$ ; siehe Anhang: Experiment 5).

### 7.3.2 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen

Tabelle 17 zeigt die Interkorrelationen (Pearson Korrelationskoeffizient  $r$ ) der drei Hauptvariablen (Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn). Die Korrelationen zwischen den drei Variablen erwiesen sich alle als signifikant. Dies zeigte sich auch in einer ausreichenden Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .64$ ) der drei Variablen. Die Fragen zur Urteilssicherheit korrelierten signifikant miteinander. Außer einer signifikanten Korrelation zwischen der Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils und der Einstellung zeigten sich keine signifikanten Zusammenhänge zwischen den Hauptvariablen und den zwei Fragen zur Urteilssicherheit.

Tabelle 17

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Einstellung, Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils und Sicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils (N = 64)*

Variablen	2	3	4	5
1. Glaubwürdigkeit	.61**	.50**	.23	.03
2. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil	--	.37*	.06	-.25
3. Einstellung		--	.27*	-.07
4. Sicherheit des Glaubwürdigkeitsurteils			--	.40**
5. Sicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils				--

Anm.: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

Eine multivariate Analyse mit den unabhängigen Variablen situative Vertrautheit, Plausibilität der Aussagen und Vertrauenswürdigkeit der Quelle und den drei abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung bestätigte die Hypothesen nicht. Es ergab sich nur ein signifikanter Haupteffekt der Plausibilität der Aussagen (Wilks'  $\Lambda = .65$ , multivariates  $F(3, 56) = 9.61, p < .001$ ). Die erwartete Interaktion der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Plausibilität der Aussagen erwies sich als nicht signifikant (Wilks'  $\Lambda = .91$ , multivariates  $F(3, 70) = 1.78, p > .15$ ). Es zeigten sich somit über alle drei Hauptvariablen hinweg keine signifikante Interaktionen der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn mit der Plausibilität der Aussagen bzw. der situativen Vertrautheit mit der Vertrauenswürdigkeit der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .99$ , multivariates  $F(3, 70) < 1, ns.$ ). Im Folgenden werden dennoch univariate Varianzanalysen mit den zentralen abhängigen Variablen berechnet.

### 7.3.3 Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen

*Glaubwürdigkeit der Erklärung.* Bei der Einschätzung der Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle ergab sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 56) = 11.76, p < .005; r = .42$ . In der unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 3.69$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 4.97$ ). Entsprechend der Erwartung zeigte sich eine signifikante Interaktion der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 56) = 5.10, p < .05$ . Wie in Tabelle 18 zu ersehen ist, wirkte sich bei Personen, die mit dem Urteilskontext vertraut waren, die Variation der Aussagen signifikant in der erwarteten Weise auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus,  $F(1, 56) = 16.25, p < .001; r = .47$ . Bei Vpn, die mit dem Kontext nicht vertraut waren, wirkte sich die Plausibilität der Aussagen nicht aus,  $F(1, 56) < 1, ns.; r = .11$ . Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Effekte,  $F(1, 72) < 2.60, p > .10$ .

Im Durchschnitt waren sich die Vpn zu 67.7% in ihrem Glaubwürdigkeitsurteil sicher. Die unabhängigen Variablen wirkten sich nicht signifikant auf die berichtete Urteilssicherheit aus, alle  $F(1, 56) < 1.90, p > .17$ .

Tabelle 18

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen (1), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (Lüge) (2) und durchschnittliche Einstellung (3) der Vpn in Abhängigkeit der Variation der situativen Vertrautheit der Vpn und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 64)*

Situative Vertrautheit		Glaubwürdigk.	Lüge	Einstellung
Niedrig	Unplausibel	4.13	50.0%	4.63
	Plausibel	4.56	6.0%	4.81
Hoch	Unplausibel	3.25	75.0%	3.94
	Plausibel	5.38	13.0%	4.63

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skalen für die Variablen 1 und 3 reichten von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig; stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (sehr glaubwürdig; stimme voll zu). Für die Variable 2 waren die Antwortmöglichkeiten Ja versus Nein. Die Werte für Variable 2 geben den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich bei allen abhängigen Variablen 16 Vpn.

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* Bei der Frage, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen habe oder nicht, zeigte sich nicht die erwartete Interaktion der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 56) < 1$ , *ns.* Es zeigte sich ausschließlich ein Haupteffekt der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 56) = 26.97$ ,  $p < .001$ ;  $r = .58$ . Waren die Aussagen der Quelle plausibel, so hielten mit 9.0% der Vpn deutlich weniger

Personen die Aussagen für gelogen, als wenn die Aussagen unplausibel waren (63.0%). Die vorhergesagte Interaktion der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen erwies sich als nicht signifikant,  $F(1, 56) < 1$ , *ns.* (siehe auch Tabelle 18). Alle anderen Effekte waren nicht signifikant,  $F(1, 72) < 2.40$ ,  $p > .13$ .<sup>42</sup>

Bei dem Urteil, wie sicher sich die Probandinnen sind, dass Christina in ihren Aussagen gelogen hat, zeigte sich ein überraschender Haupteffekt der Plausibilität des Inhalts,  $F(1, 56) = 4.87$ ,  $p < .05$ . Vpn, die der unplausiblen Bedingung zugeteilt wurden, waren sich in ihrem Urteil im Durchschnitt signifikant sicherer (78.8%) als solche, die der plausiblen Bedingung zugeteilt worden waren (66.6%). Ein marginal signifikanter Haupteffekt der Vertrautheit der Urteiler zeigte sich ebenfalls,  $F(1, 56) = 3.49$ ,  $p < .07$ . Vertraute Urteiler berichteten mehr Sicherheit in ihrem Urteil (77.8%) als nicht vertraute Urteiler (67.5%). Ferner zeigte sich eine nicht erwartete Interaktion der Plausibilität der Aussage und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle,  $F(1, 56) = 4.39$ ,  $p < .05$ . War die Quelle nicht vertrauenswürdig, so waren sich die Urteiler bei unplausiblen Aussagen sicherer (88.8%) als bei plausiblen Aussagen (65.0%). Bei der nicht vertrauenswürdigen Quelle wirkte sich die Plausibilität nicht aus (unplausibel = 68.8% versus plausibel = 68.1%). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte, alle  $F(1, 56) < 2.40$ ,  $p > .13$ .

*Einstellung der Vpn.* Bei der Einstellung der Vpn die Wohnung zu mieten, zeigten sich keinerlei signifikante Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 56) < 1.30$ ,  $p > .25$ . Die vorhergesagte Interaktion der Vertrautheit der Vpn mit dem Urteilskontext und der Plausibilität der Aussagen der Quelle erwies sich als nicht signifikant,  $F(1, 56) < 1$ , *ns.* (siehe

---

<sup>42</sup> Eine vierfache Häufigkeitsanalyse wurde zur Ermittlung eines hierarchischen Loglinearen-Modells zur Erklärung des binären Glaubwürdigkeitsurteils durchgeführt. Als binäre Variablen wurden neben dem binären Glaubwürdigkeitsurteil die Vertrautheit der Vpn, die Vertrauenswürdigkeit der Quelle und die Plausibilität der Aussagen der Quelle analysiert. Stufenweise Auswahl ergab entgegen der Erwartung ein Modell mit einem Effekt zweiter Ordnung (Wechselwirkung zwischen dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Variation der Aussagen der Quelle, partial likelihood ratio  $\chi^2(1, N = 64) = 21.34$ ,  $p < .001$ ). Das Modell hatte eine likelihood ratio  $\chi^2(12, N = 64) = 5.37$ ,  $p = .94$ . Dies bedeutete eine sehr gute Übereinstimmung zwischen den beobachteten Häufigkeiten und den erwarteten Häufigkeiten, die das Modell vorhersagte. Diese nichtparametrischen Auswertungen sind parallel zu den berichteten ANOVAs.

auch Tabelle 18). Der Gesamtmittelwert der Einstellung der Vpn lag bei 4.50.

#### 7.3.4 Auswertung der Gedanken der Vpn

*Kategorisierung der Gedanken.* Die von den 64 Vpn aufgeschriebenen Gedanken ( $N = 319$ ) wurden von zwei Beurteilerinnen<sup>43</sup> unabhängig voneinander den in Experiment 4 verwendeten Kategorien zugeordnet. Die Beurteiler stimmten über alle Kategorien hinweg in 81.8 Prozent ihrer Zuordnungen überein (Cohen's  $kappa = .76$ ). Für die Kategorien 1 bis 4 (Gedanken zu Aussagen und der Quelle) ergaben sich befriedigende Übereinstimmungen der Beurteiler (Cohen's  $kappa = .74, .63, .76$  und  $.72$ ).

*Gesamtzahl der Gedanken.* Die Vpn berichteten im Durchschnitt 4.98 Gedanken ( $SD = 1.91$ ; Range von 1 bis 9 Gedanken). Es ergaben sich keine signifikanten Effekte durch die unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 56) < 1.50, p > .20$ . (Für Rater B ergaben sich identische Mittelwerte und identische Effekte der unabhängigen Variablen).

*Anzahl der Gedanken über die Aussagen und die Person der Quelle.* In einer  $2 \times 2 \times 2$  (x 2) faktoriellen Varianzanalyse mit den Between-Subjects-Faktoren Vertrauenswürdigkeit der Quelle, Plausibilität der Aussagen der Quelle und situative Vertrautheit der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor Gedanken über die Aussagen versus die Quelle zeigte sich nur ein nicht erwarteter hoch signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors Gedanken über die Aussagen versus die Quelle,  $F(1, 56) = 104.31, p < .001$  (Für Rater 2 ergab sich ebenfalls nur ein hoch signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors Gedanken über die Aussagen versus die Quelle,  $F(1, 56) = 109.00, p < .001$ ). Die Vpn berichteten generell mehr Gedanken zur Quelle ( $M = 2.64$ ) als zum Inhalt der Aussagen ( $M = 0.53$ ). Es ergaben sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte durch die unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 56) < 2.10, p > .15$  (Rater B: alle  $F(1, 56) < 2.70, p > .10$ ).

*Valenz der Gedanken zu den Aussagen und der Person der Quelle.* Bei der Valenz der Gedanken zu der Quelle und den Aussagen zeigte sich nur eine schwer zu interpretierende und nicht erwartete Dreifach-Interaktion zwischen der situativen Vertrautheit der Vpn, der

---

<sup>43</sup> Für die Mitarbeit als Beurteilerin sei an dieser Stelle Laura Judith Endler und Alexandra Pietzarka gedankt.

Plausibilität der Aussagen und dem Messwiederholungsfaktor,  $F(1, 56) = 4.40, p < .05$ . Die Mittelwerte finden sich im Anhang zu Experiment 5. Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Effekte,  $F(1, 56) < 3.20, p > .07$  (Bei Rater B zeigte sich ein Effekt des Messwiederholungsfaktors,  $F(1, 56) = 4.40, p < .05$ ; alle anderen Effekte waren nicht signifikant,  $F(1, 56) < 3.90, p > .05$ ).

#### *7.4 Diskussion*

Die direkte Manipulation der Erwartung der Vertrautheit (Informiertheit) der Probanden durch eine fingierte Rückmeldung im (fiktiven) Wissenstest über Gießen war erfolgreich. Probanden, die ein unterdurchschnittliches Testergebnis erhalten hatten, berichteten eine geringere Informiertheit über die Stadt Gießen als Probanden, die ein überdurchschnittliches Testergebnis bekommen hatten. Wie erwartet wirkte sich die Manipulation der Informiertheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus. Probandinnen, die glaubten gut über Gießen informiert zu sein, verwendeten die Plausibilität der Aussagen zur Beurteilung der Glaubwürdigkeit. Die Plausibilität der Aussagen spielte bei nicht mit Gießen vertrauten Probanden keine Rolle bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Diese Wechselwirkung der Manipulation der situativen Vertrautheit mit der Variation der Plausibilität der Aussagen zeigte sich wider Erwarten nicht bei dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und bei der Einstellung der Probandinnen. Für das Glaubwürdigkeitsurteil replizieren die gerade dargestellten Befunde somit die in Experiment 3 und 4 gefundenen Ergebnisse. Urteiler verwenden inhaltliche Informationen nur dann, wenn sie mit der Urteilssituation vertraut sind. In Experiment 3 zeigte sich dieser Effekt, wenn den Urteilern die Informationen in Form eines Films dargeboten wurden. Experiment 4 und 5 replizierten die Ergebnisse mit Hilfe von schriftlichem Material, also in Abwesenheit von nonverbalen Informationen.

Problematisch an der Art der Variation der situativen Vertrautheit der Urteiler in Experiment 3 und 4 könnte eine mögliche Konfundierung des Orts der Handlung, durch den die Vertrautheit der Probanden variiert worden war, mit dem Inhalt der Aussagen sein. In Experiment 5 wurde dieses Problem durch eine direkte Manipulation der erwarteten

Vertrautheit im Sinne der Informiertheit mit der Stadt Gießen umgangen. Ort der Handlung war immer die Stadt Gießen. Die situative Vertrautheit ergab sich durch die fingierte Rückmeldung zur Informiertheit der Probanden zur Stadt Gießen. Wichtig zu erwähnen ist, dass sich die Probanden tatsächlich nicht in ihrer Vertrautheit mit der Urteilssituation (Gießen) unterschieden. Die Probanden waren zufällig den zwei Bedingungen der Informiertheit zugewiesen worden. Der Einfluss der situativen Vertrautheit auf das Glaubwürdigkeitsurteil geht somit in Experiment 5 nicht auf die tatsächliche Vertrautheit (Informiertheit), sondern auf die Rückmeldung mit der Situation vertraut zu sein zurück. Nicht das tatsächliche Wissen, sondern die Rückmeldung gut informiert zu sein, beeinflusste in Experiment 5 die Nutzung inhaltlicher Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung.

Die Gedanken der Probanden waren nicht wie erwartet von den unabhängigen Variablen beeinflusst. Insbesondere berichteten mit der Situation vertraute Probanden nicht mehr Gedanken zu den Aussagen als Personen, die nicht mit der Situation vertraut waren. Dies war insofern unerwartet als nach Stiff et al. (1989) und Chaiken (1987) Urteiler, die mit der Situation vertraut sind, mehr Assoziationen zwischen dem Inhalt und dem Handlungsort herstellen sollten als weniger vertraute Urteiler. Diese vermehrten Assoziationen sollten sich in einer größeren Anzahl von inhaltlichen Gedanken widerspiegeln. Nach dem HSM sollten vertraute Urteiler ebenfalls mehr inhaltliche Gedanken berichten als nicht vertraute Urteiler (siehe auch Bohner et al., 1998). Die Experimente 3 bis 5 konnten dies nicht bestätigen. Experiment 5 zeigte darüber hinaus, dass nicht nur die tatsächliche Vertrautheit (Informiertheit), sondern auch die subjektiv angenommene Vertrautheit, die Verwendung von inhaltlichen Informationen beeinflussen kann.

Leider muss festgestellt werden, dass das binäre Glaubwürdigkeitsurteil und die Einstellung in Experiment 5 nicht wie erwartet von der situativen Vertrautheit und der Plausibilität der Aussagen beeinflusst worden waren. Da in Experiment 1 bis 3 der vorliegenden Arbeit parallele Effekte auf den abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung und in Experiment 4 die erwarteten Effekte auf dem Glaubwürdigkeitsurteil und der Einstellung gefunden worden waren, ist eine Diskussion über die Ursachen des Ausbleibens der erwarteten Effekte beim binären

Glaubwürdigkeitsurteil und bei der Einstellung der Vpn in Experiment 5 sehr schwierig. Über mögliche Unterschiede der verschiedenen Urteile in Experiment 5 soll daher post hoc nicht spekuliert werden.

Abschließend muss kritisch festgehalten werden, dass sich entgegen den Vorhersagen die Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle durch das Eigeninteresse weder auf das Glaubwürdigkeitsurteil noch auf das binäre Glaubwürdigkeitsurteil oder die Einstellung auswirkte. Die Probandinnen hatten, wie erwartet, der Quelle ein größeres Eigeninteresse einen Nachmieter zu finden, unterstellt, wenn die Quelle im Vergleich zur fristgerechten Kündigung nicht fristgerecht gekündigt hatte. Die Aussagen der Quelle wurden jedoch nicht als glaubwürdiger eingeschätzt, wenn sie fristgerecht gekündigt hatte, als wenn sie nicht fristgerecht gekündigt hatte. Die erwartete Interaktion zwischen der Vertrautheit und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle erwies sich bei keiner der drei zentralen abhängigen Variablen als signifikant. Wie bereits in Experiment 4 wirkte sich die Vertrauenswürdigkeit nicht in der vorhergesagten Weise auf die zentralen abhängigen Variablen aus. Dies ist insofern überraschend, da sowohl die Vorstudie 11 als auch der Manipulationscheck erfolgreich zeigen konnten, dass der Quelle in Abhängigkeit der Variation der Vertrauenswürdigkeit mehr oder weniger Eigeninteresse zugeschrieben worden war.

## 8. Exemplarische Regressionsanalysen zum Einfluss von Motivation und situativer Vertrautheit bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung

Mit Hilfe von separaten Regressionsanalysen wurde der Mediationseffekt der inhaltlichen Bewertung der Plausibilität separat für niedrige und hohe Motivation (Experiment 1) bzw. separat für niedrige und hohe situative Vertrautheit (Experiment 3) exemplarisch überprüft. Die Prädiktorvariable war jeweils die Plausibilität der Aussagen (kodiert 0 = unplausibel; 1 = plausibel), der potenzielle Mediator war die Bewertung des Inhalts. Die abhängige Variable war das Glaubwürdigkeitsurteil zu den Aussagen. In Anlehnung an Baron und Kenny (1986) wurde getestet, ob der Einfluss der Variation der Plausibilität der Aussagen auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung durch die inhaltliche Bewertung der Aussagen vermittelt war. Wenn dem so wäre, würden die Ergebnisse für systematische Verarbeitung sprechen.

Die Analysen für Experiment 1 (siehe Abbildung 4) zeigen, dass Urteiler mit hoher Motivation die Aussagen systematisch verarbeiteten. Die Glaubwürdigkeitszuschreibung hing stark mit der inhaltlichen Beurteilung der Aussagen zusammen. Darüber hinaus beeinflusste die Variation der Plausibilität sowohl signifikant die Bewertung des Inhalts als auch die Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Der Einfluss der Variation der Plausibilität auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung wurde abgeschwächt, wenn die Bewertung des Inhalts mit in die Analyse aufgenommen wurde. Für Personen mit niedriger Motivation zeigte sich hingegen weder ein signifikanter Einfluss der Variation der Plausibilität auf die Bewertung des Inhalts noch auf das Glaubwürdigkeitsurteil. Die Bewertung des Inhalts zeigte keinen signifikanten Zusammenhang mit der Glaubwürdigkeitszuschreibung.

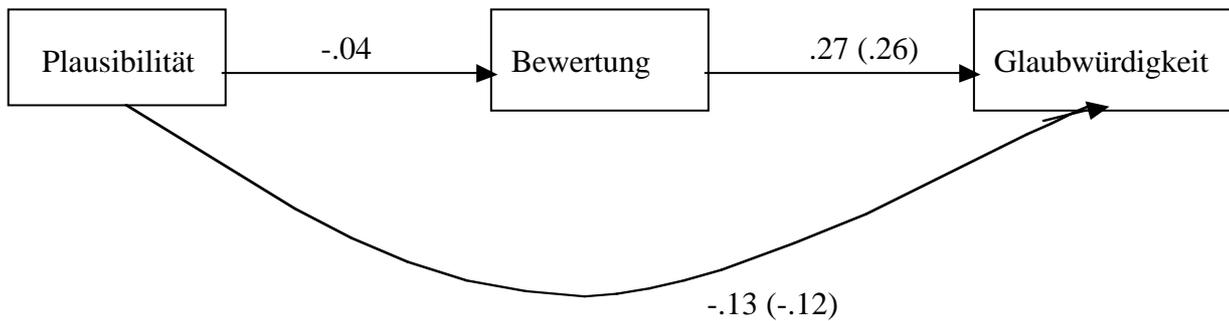
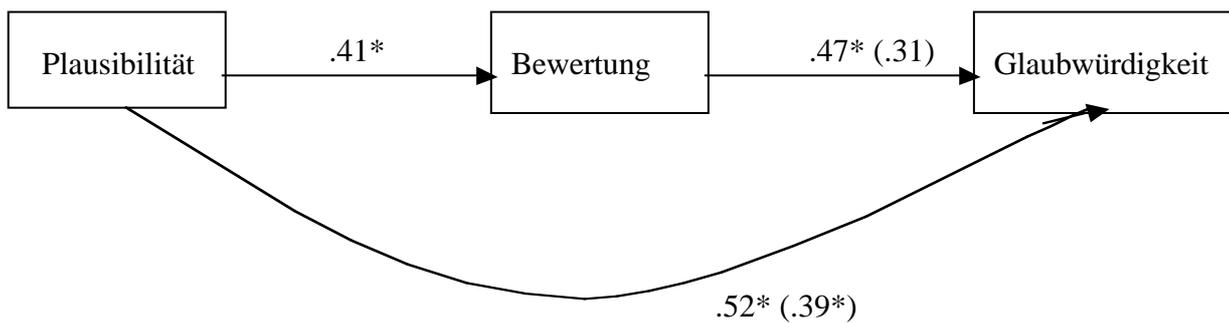
**Niedrige Motivation****Hohe Motivation**

Abbildung 4: Vermittlung der Bewertung des Inhalts auf das Glaubwürdigkeitsurteil (Experiment 1): unkorrigierte Effekte, und korrigierte Effekte für die Bewertung des Inhalts, durch die Variation der Plausibilität des Inhalts (0 = unplausibel, 1 = plausibel) auf das Glaubwürdigkeitsurteil für die Versuchsbedingung mit niedriger Motivation (oberes Schaubild) und die Versuchsbedingung mit hoher Motivation (unteres Schaubild). Koeffizienten über den Linien sind *beta*-Gewichte für unkorrigierte Pfade; Koeffizienten in Klammern geben die *beta*-Gewichte für korrigierte Pfade an ( $*p < .05$ ).

Für den Einfluss der situativen Vertrautheit ergaben die Pfadanalysen zu Experiment 3 ein deutlich anderes Muster. Wie in Abbildung 5 zu sehen ist, wirkte sich bei niedrig vertrauten aber hoch motivierten<sup>44</sup> (anders als bei niedrig motivierten) Urteilern die Variation der Plausibilität signifikant auf die Bewertung des Inhalts aus. Die inhaltliche Bewertung wiederum hing signifikant mit dem Glaubwürdigkeitsurteil zusammen. Die Variation der Plausibilität wirkte sich, wie bei niedrig motivierten Urteilern, nicht direkt auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus.

Bei mit der Situation hoch vertrauten Urteilern dagegen hing die Glaubwürdigkeitszuschreibung sehr stark mit der inhaltlichen Beurteilung der Aussagen zusammen. Die Variation der Plausibilität beeinflusste sowohl signifikant die Bewertung des Inhalts als auch die Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Der Einfluss auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung wurde nur wenig abgeschwächt, wenn die Bewertung des Inhalts mit in die Analyse aufgenommen wurde.

Betrachtet man die Ergebnisse der Pfadanalysen zum Einfluss der Motivation in Experiment 1 (Abbildung 4) und der situativen Vertrautheit in Experiment 3 (Abbildung 5) so zeigen sich deutliche Unterschiede. Bei niedrig motivierten Urteilern wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen nicht signifikant auf die inhaltliche Bewertung der Aussagen und auf die Glaubwürdigkeitszuschreibung aus. Auch die inhaltliche Bewertung der Aussagen hing nicht signifikant mit der Glaubwürdigkeitszuschreibung zusammen. Bei niedrig vertrauten Urteilern zeigte sich dagegen ein signifikanter Einfluss der Variation der Plausibilität auf die inhaltliche Bewertung der Aussagen. Auch hing die inhaltliche Bewertung mit der Glaubwürdigkeitszuschreibung signifikant zusammen. Die Variation der Plausibilität wirkte sich dagegen wie bei niedrig motivierten Personen nicht auf die Glaubwürdigkeitszuschreibung aus. Die Pfadanalysen weisen somit daraufhin, dass niedrig motivierte Urteiler den Inhalt von Aussagen nicht systematisch verarbeiten, niedrig vertraute Urteiler dagegen den Inhalt zwar systematisch verarbeiten jedoch nicht zur Urteilsbildung heranziehen.

---

<sup>44</sup> Urteiler in Experiment 3 berichteten eine überdurchschnittlich hohe Motivation (siehe Ergebnisteil zu Experiment 3).

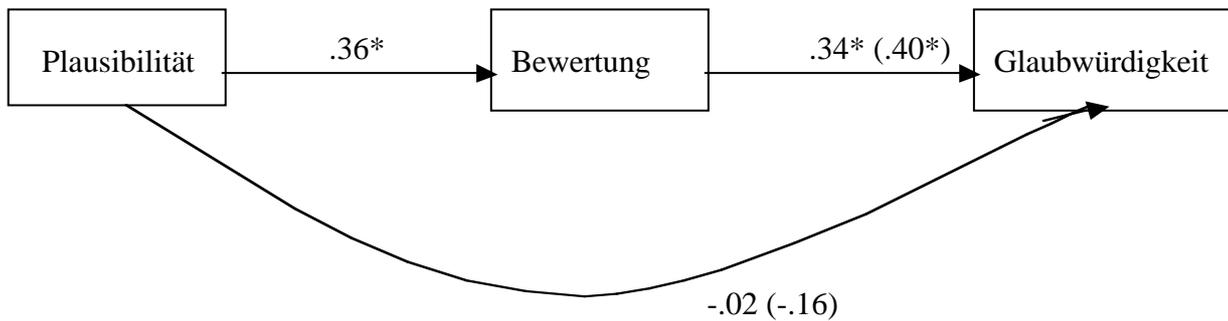
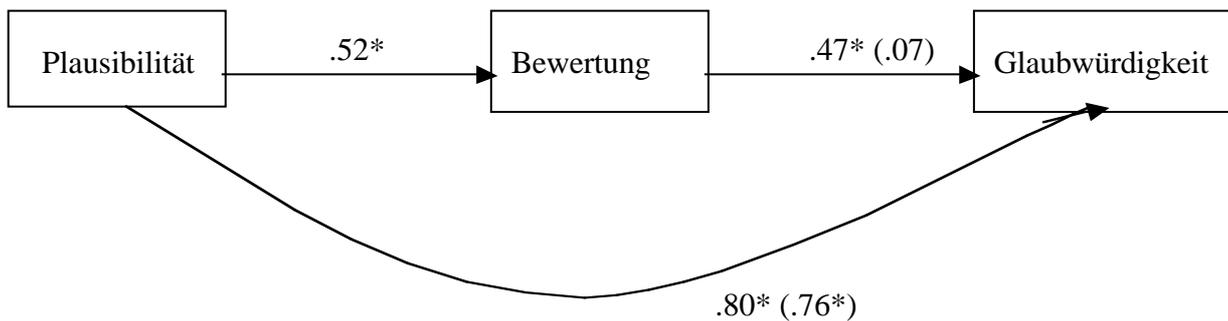
**Niedrige situative Vertrautheit****Hohe situative Vertrautheit**

Abbildung 5. Vermittlung der Bewertung des Inhalts auf das Glaubwürdigkeitsurteil (Experiment 3): unkorrigierte Effekte, und korrigierte Effekte für die Bewertung des Inhalts, durch die Variation der Plausibilität des Inhalts (0 = unplausibel, 1 = plausibel) auf das Glaubwürdigkeitsurteil für die Versuchsbedingung mit niedriger situativer Vertrautheit (oberes Schaubild) und die Versuchsbedingung mit hoher situativer Vertrautheit (unteres Schaubild). Koeffizienten über den Linien sind *beta*-Gewichte für unkorrigierte Pfade; Koeffizienten in Klammern geben die *beta*-Gewichte für korrigierte Pfade an (\* $p < .05$ )

## 9. Abschlussdiskussion

### *9.1 Der Einfluss von Motivation und situativer Vertrautheit auf den Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung*

#### *9.1.1 Einfluss auf die Glaubwürdigkeitsurteile*

Betrachtet man die Ergebnisse der fünf durchgeführten Experimente, so lässt sich feststellen, dass wie vom HSM vorhergesagt, Personen nur dann systematisch inhaltliche Informationen (z.B. die Plausibilität der Aussagen) bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung verwenden, wenn sie hoch motiviert bzw. mit dem Urteilskontext vertraut sind.

Die Ergebnisse von Experiment 1 und 2 zeigten, dass nur hoch motivierte Urteiler die inhaltliche Plausibilität von Aussagen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil heranziehen. Plausible Aussagen führen bei hoch motivierten Urteilern zu einer positiveren Glaubwürdigkeitszuschreibung als unplausible Aussagen. Bei niedrig motivierten Urteilern wirkt sich die Plausibilität hingegen nicht auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus. Sie verwenden ausschließlich heuristische Informationen über die Quelle (die Vertrauenswürdigkeit der Quelle) für die Glaubwürdigkeitsbeurteilung.

Die Experimente 3 bis 5 zeigen nahezu parallele Effekte der situativen Vertrautheit der Urteiler bei der Verwendung inhaltlicher Informationen zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Nur bei Urteilern, die mit der Situation vertraut sind, beeinflusst die inhaltliche Plausibilität der Aussagen die Glaubwürdigkeitszuschreibung. Nicht mit der Situation vertraute Urteiler verwenden ausschließlich heuristische Informationen (Vertrauenswürdigkeit bzw. nonverbales Verhalten der Quelle) zur Urteilsbildung. In Experiment 3 zeigte sich, dass Urteiler, die nicht mit der Situation vertraut waren, das nonverbale Verhalten der Quelle für ihr Glaubwürdigkeitsurteil herangezogen. Die Vertrauenswürdigkeit einer Quelle wurde von nicht vertrauten Urteilern in Experiment 4 und 5 jedoch nicht für die Glaubwürdigkeitsbeurteilung verwendet. Die verwendete Manipulation der Vertrauenswürdigkeit durch das Eigeninteresse

einer Quelle wirkte sich generell nicht auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus. In Experiment 1 und 2 war die Vertrauenswürdigkeit der Quelle im Sinne einer Personeneigenschaft (jemand der selten oder häufig lügt) manipuliert worden. Diese Manipulation wirkte sich in der erwarteten Weise auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung aus. Ein möglicher Unterschied der in Experiment 1 und 2 verwendeten Manipulation der Vertrauenswürdigkeit zu der in den Experimenten 4 und 5 verwendeten Manipulation könnte die Direktheit sein. In Experiment 1 und 2 ist die Vertrauenswürdigkeit eine direkte Eigenschaft der Quelle: die Quelle lügt selten oder häufig. Dagegen muss die Vertrauenswürdigkeit der Quelle in den Experimenten 4 und 5 indirekt über das Eigeninteresse erschlossen werden: eine Quelle, die ein Interesse an einem bestimmten Handlungsausgang hat, ist weniger vertrauenswürdig als eine Quelle, der der Handlungsausgang egal ist. Möglicherweise unterscheidet sich das wahrgenommene Eigeninteresse als Hinweisreiz von Vertrauenswürdigkeit von einer direkten Vertrauenswürdigkeit als Personeneigenschaft im Sinne der Verfügbarkeit, Abrufbarkeit, Salienz und/oder Verlässlichkeit (siehe Chaiken, 1987). Zukünftige Forschung könnte ausgehend von den theoretischen Annahmen des HSM (Chaiken, 1980, 1987) mögliche Unterschiede von direkten und indirekten Merkmalen der Vertrauenswürdigkeit untersuchen.

Zusammenfassend lässt sich jedoch feststellen, dass die vorliegende Arbeit zeigen konnte, dass Urteiler nur dann den Aussageinhalt für ihr Glaubwürdigkeitsurteil verwenden, wenn sie ausreichend motiviert und mit der Situation vertraut sind. Man könnte sich nun fragen, ob daher hoch motivierte und mit der Situation vertraute Urteiler besser den tatsächlichen Wahrheitsgehalt erkennen. Diese Frage lässt sich aufgrund der vorliegenden Ergebnisse dieser Arbeit nicht beantworten. Die Arbeit hatte dies auch nicht zum Ziel. Da wie in der Einleitung bereits diskutiert bisher klare Erkenntnisse über tatsächliche Begleiterscheinungen von Lügen fehlen, sollte man mit möglichen Aussagen vorsichtig sein. Zuckerman, DePaulo und Rosenthal (1981) berichten zwar, dass das Vorliegen von verbalen Informationen die Trefferquote verbessert, aber eine neuere Metaanalyse hierzu wäre sicher notwendig, bevor man die Frage abschließend beantworten kann. Insofern sollte man davon ausgehen, dass die Verwendung von inhaltlichen Informationen nicht zwangsläufig auch zu besseren Urteilen (im Sinne einer besseren Unterscheidung der Lüge von der Wahrheit)

kommt. Die durchgeführten Experimente konnten darüber hinaus zeigen, dass hoch motivierte und mit der Situation vertraute Urteiler, die den Inhalt für ihr Glaubwürdigkeitsurteil heranziehen, keine generell höhere Urteilssicherheit berichten als wenig motivierte und mit der Situation nicht vertraute Urteiler. Das Heranziehen des Aussageinhalts führte somit nicht zu einem subjektiv sicheren Glaubwürdigkeitsurteil.

Die auf dem Glaubwürdigkeitsurteil gefundenen Effekte zeigten sich ebenfalls auf dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und bei der Einstellung der Vpn zu dem jeweiligen Einstellungsobjekt (weitere Treffen mit der Quelle bzw. Mieten der Wohnung).

### *9.1.2 Einfluss auf die Gedanken der Urteiler*

Das aus der Einstellungsforschung (siehe z.B. Bohner et al., 1998; Chaiken & Maheswaran, 1994; Petty & Cacioppo, 1984; Petty & Wegener, 1998) übernommene Verfahren der Kategorisierung der Gedanken als inhaltlich versus quellenbezogen mit gleichzeitiger Berücksichtigung der Valenz erwies sich als nicht sonderlich erfolgreich. In Experiment 1 zeigte sich zwar parallel zu den Ergebnissen von Reinhard und Sporer (1999), dass wie vorhergesagt hoch motivierte Urteiler mehr Gedanken zum Inhalt der Aussagen berichten als niedrig motivierte Urteiler. Es fiel jedoch insbesondere auf, dass die Valenz der (inhaltlichen bzw. quellenbezogenen) Gedanken nicht wie zu erwarten von der Variation der Plausibilität der Aussagen bzw. der Vertrauenswürdigkeit und dem nonverbalen Verhalten der Quelle abhing. So berichteten hoch motivierte Urteiler keine positiveren inhaltlichen Gedanken bei plausiblen Aussagen als bei unblausiblen Aussagen. Über alle fünf Experimente hinweg zeigten sich nicht die vorhergesagten Effekte. Die teilweise gefundenen Effekte auf den Gedanken der Urteiler waren über die fünf Experimente hinweg nicht stabil, so dass eine nachträgliche Interpretation mit zumindest heuristischem Wert nicht sinnvoll erschien.

Während somit die Ergebnisse bei den Glaubwürdigkeitsurteilen der Probanden die aufgestellten Hypothesen bestätigen konnten, zeigten sich bei der Auswertung der Gedanken der Probanden kaum hypothesenkonforme Ergebnisse. Die Gedanken der Probanden konnten von den betreffenden Beurteilern den theoretisch relevanten Kategorien mit hoher Übereinstimmung zugeordnet werden. Die fehlende Bestätigung der Hypothesen hängt somit

nicht mit einer mangelhaften Beurteilerübereinstimmung zusammen. Nach den Annahmen des HSM sollte z.B. die Valenz inhaltlicher Gedanken nur bei hoch motivierten Urteilern von der Variation der Plausibilität der Aussagen abhängen. Dies zeigte sich in Experiment 1 nicht. Wie bereits weiter oben dargelegt, könnte dies daran liegen, dass die Methode der Gedankenauflistung speziell zur Überprüfung theoretischer Annahmen des ELM und HSM entwickelt wurde. Annahmen über kognitive Prozesse, insbesondere zum Einfluss der situativen Vertrautheit bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung wurden hier leider nicht thematisiert.

#### *9.1.4 Unterschiedliche Einflüsse der Motivation und der situativen Vertrautheit*

Wie vom HSM angenommen, beeinflusst die Motivation von Urteilern das Ausmaß an systematischer Verarbeitung. Sind Personen wenig motiviert sich ein korrektes Urteil über die Glaubwürdigkeit von Informationen zu bilden, so wählen sie die heuristische Informationsverarbeitung. Der Inhalt der Aussagen wird nicht systematisch verarbeitet, so dass z.B. die vorliegende Plausibilität der Aussagen nicht zur Urteilsbildung herangezogen wird. Personen mit niedriger Motivation beurteilen bewusst plausibel gehaltene Aussagen *nicht* als inhaltlich plausibler als unplausibel gehaltene Aussagen. Die Motivation der Urteiler wirkt sich somit, wie vom HSM angenommen, auf die Verarbeitung des Inhalts der Aussagen aus. Diese Verarbeitung inhaltlicher Informationen hängt nicht, wie Experiment 2 zeigen konnte, von der Darbietungsreihenfolge ab, wie dies vom Unimodel angenommen wird.

Die situative Vertrautheit wirkte sich dagegen *nicht* auf die Art der Verarbeitung inhaltlicher Informationen aus. Urteiler, die mit dem Kontext vertraut sind und Urteiler, die nicht mit dem Kontext vertraut sind, verarbeiten den Inhalt der Aussagen systematisch. Dies zeigte sich in den Experimenten 3 bis 5 bei der inhaltlichen Beurteilung der Aussagen. Unabhängig von der situativen Vertrautheit der Urteiler wurden die unplausiblen Aussagen als unplausibler angesehen als die plausiblen Aussagen. Die Variation der Plausibilität wirkte sich jedoch nur bei mit den mit dem Kontext vertrauten Personen auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus. Nicht mit dem Kontext vertraute Urteiler nehmen somit die (manipulierte) Plausibilität der Aussagen zwar wahr, verwenden diese aber nicht für ihr Glaubwürdigkeitsurteil (siehe

auch exemplarische Regressionsanalysen zu Experiment 1 und 3).

#### 9.1.5 Erklärung des Einflusses der situativen Vertrautheit auf den Prozess der Urteilsbildung

Warum wirkte sich bei Personen, die nicht mit der Situation vertraut sind, die Variation von inhaltlichen Merkmalen einer Aussage (z.B. Plausibilität) nicht auf das Glaubwürdigkeitsurteil aus? Stiff et al. (1989) vermuteten, dass mit dem Kontext vertraute Personen mehr inhaltliche Assoziationen herstellen können. Vertraute Urteiler können die Situation visualisieren und dann die Plausibilität und Richtigkeit des Inhalts beurteilen. Nach Stiff et al. lässt sich der zugrunde liegende Prozess wie folgt beschreiben:

*According to this hypothesis, observers in unfamiliar situations have little basis for evaluating the validity of verbal content. When forced to decide, detectors seemingly use cultural norms for what a liar looks like, because these norms are more informative than the verbal responses. Although verbal cues may validly signal deception, people unfamiliar with the deception situation may be unable to assess the utility of these cues for detecting deception. In familiar contexts, observers are able to visualize the situation in question and judge the plausibility and validity of verbal content. As a result, observers in familiar situations rely more on assessments of verbal content to make judgments of honesty and deceit. (S. 560)*

Die Experimente 3 bis 5 konnten eine stärkere Visualisierung der Situation und eine damit einhergehende Beurteilung des Inhalts mit Hilfe der erhobenen Gedanken der Probanden nicht bestätigen. Urteiler, die mit dem Kontext vertraut waren, berichteten nicht mehr inhaltliche Gedanken als Personen, die nicht mit dem Urteilskontext vertraut waren. Die Methode der Gedankenauflistung stammt aus dem Bereich der Forschung zu Einstellungsänderungen. Es stellt ein methodisches Werkzeug dar heuristische und systematische Verarbeitung abzubilden. Die vorliegenden Ergebnisse könnten auch als Kritik an der Eignung der Methode der Gedankenauflistung zur Überprüfung der Annahmen von Stiff et al. (1989) angesehen werden. Da sich die Überlegungen von Stiff et al. (1989) nicht direkt auf das HSM beziehen, ist es nicht verwunderlich, dass die im HSM theoretisch ausgeführten Konzepte (z.B. Gedanken über den Urteilsgegenstand und die Quelle) nicht

eindeutig zu den Hypothesen von Stiff et al. (1989) passen. Leider geben Stiff et al. (1989) keine klaren Vorgaben, wie diese stärkere Visualisierung theoretisch zu verstehen ist bzw. zu operationalisieren ist. Ohne klare theoretische Annahmen ist eine sinnvolle Operationalisierung jedoch unmöglich (siehe Ericsson & Simon, 1984). Daher wurde in dieser Arbeit die Methode der Gedankenaufzählung verwendet. In Experiment 4 zeigte sich darüber hinaus, dass dem Inhalt der Aussagen durch vertraute Urteiler keine stärkere Intention zu lügen beigemessen wird als durch mit der Situation nicht vertrauten Urteiler. Experiment 5 konnte zeigen, dass tatsächliche Vertrautheit mit dem Kontext keine notwendige Bedingung für den gefundenen Effekt ist. Die per Zufall manipulierte subjektive Vertrautheit mehr oder weniger informiert zu sein reichte aus.

## *9.2 Forschung zum Einfluss der Motivation auf die Verarbeitung nonverbaler Informationen*

In den durchgeführten Experimenten 1 und 2 wurde der Einfluss der Motivation der Urteiler auf die Verarbeitung des Inhalts von Aussagen und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle untersucht. Der Einfluss der Motivation auf die Verarbeitung nonverbaler Informationen wurde in dieser Arbeit nicht untersucht. Reinhard, Sporer, Richter und Haller (2001) legten erste Ergebnisse zum Einfluss der Motivation auf die Verarbeitung nonverbaler Informationen vor. In ihrer Arbeit erweiterten die Autoren die Hypothesen des HSM. Nach den Autoren sollten Personen mit hoher Motivation eher systematisch den Aussageinhalt und Personen mit niedriger Motivation eher heuristisch das nonverbale Verhalten einer Quelle zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung heranziehen.

Zur Überprüfung ihrer Annahmen variierten Reinhard et al. (2001) neben der Motivation der Urteiler und der Plausibilität der Aussagen einer Quelle auch die nonverbalen Lügensymptome einer Quelle. Wie erwartet, zeigten sich zwei Zweifach-wechselwirkungen der Motivation der Urteiler mit der Variation der Plausibilität der Aussagen sowie der Motivation der Urteiler mit der Variation nonverbaler Lügensymptome der Quelle. Die Variation der Plausibilität wirkte sich bei Personen mit hoher Motivation auf die

Glaubwürdigkeitsbeurteilung der Aussagen aus. Unplausiblen Aussagen wurde weniger Glaubwürdigkeit zugeschrieben als plausiblen Aussagen. Bei Personen mit niedriger Motivation wirkte sich die Plausibilität der Aussagen nicht auf die Glaubwürdigkeitsbeurteilung der Aussagen aus. Das Vorhandensein von nonverbalen Lügensymptomen wurde nur von niedrig motivierten Probanden und nicht von hoch motivierten Probanden zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung herangezogen. Die Aussagen der Quelle, die keine nonverbalen Lügensymptome zeigte, wurden von ihnen für glaubwürdiger gehalten als die Aussagen der Quelle, die nonverbale Lügensymptome zeigte. Hoch motivierte Urteiler beurteilten die Aussagen unabhängig vom Vorliegen nonverbaler Lügensymptome. Das Experiment von Reinhard et al. (2001) liefert somit erste Bestätigung für die Erweiterung der Hypothesen des HSM zur Verarbeitung inhaltlicher und nonverbaler Informationen in Abhängigkeit der Motivation von Urteilern.

### *9.3 Ausblick*

Zum Abschluss der Arbeit sei noch ein kurzer Blick auf mögliche Fragestellungen zum Prozess der Glaubwürdigkeitsbeurteilung im Alltag erlaubt<sup>45</sup>. Wie diese Arbeit zeigen konnte, ist die Anwendung des HSM auf den Bereich der Glaubwürdigkeitsforschung durchaus fruchtbar. Zukünftige Forschungsfragen könnten sich mit den im HSM neben Motivation und Effizienzerwartung diskutierten Einflüssen vorhandener kognitiver Kapazitäten beschäftigen. Ablenkung der Urteiler sollte sich nach dem HSM ebenfalls auf die Verarbeitung inhaltlicher Informationen bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung auswirken. Stimmungseinflüsse, welche im Bereich der Einstellungsforschung theoretisch diskutiert und empirisch häufig nachgewiesen wurden, sollten auch bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit eine Rolle spielen (Bohner, Moskowitz, & Chaiken, 1995; Eagly & Chaiken, 1993; Schwarz,

---

<sup>45</sup> Die vorliegende Arbeit lässt sich als experimentelle Grundlagenforschung beschreiben. Die Ergebnisse könnten jedoch sowohl für den Bereich der Markt- und Werbepsychologie als auch für die Forschung zur Psychologie von Geschworenen (z.B. Ainsworth, 2000; Dane & Wrightsman, 1982; Hart & Ogloff, 1999; Hastie, 1993; Horowitz, Williging & Bordens, 1998; Kaplan, 1982; Köhnken, 1996; Oskamp & Schultz, 1998) interessant sein.

1990; Schwarz, Bless, & Bohner, 1991). Auch Merkmale der Persönlichkeit, wie *Need for Cognition* (NFC) (siehe Bless, Wänke, Bohner, Fellhauer, & Schwarz, 1994; Cacioppo & Petty, 1982), sollten sich auf den Prozess der Informationsverarbeitung auswirken.

Zukünftige Forschung sollte bestimmte inhaltliche Merkmale, wie z.B. Detailliertheit, spontane Korrekturen, oder irrelevante Informationen (siehe Akehurst et al., 1996; Reinhard et al., 2000; Vrij, 2000) und ihre Interaktion mit den im HSM diskutierten situativen Variablen wie Motivation, kognitive Kapazität und persönlichen Merkmalen der Urteiler (z.B. Informiertheit oder Effizienzerwartungen), überprüfen.

Eine im HSM besonders interessante Hypothese bezieht sich auf die Verzerrung inhaltlicher Informationen durch heuristische Hinweisreize bei Urteilern mit hoher Motivation<sup>46</sup> und dem Vorliegen von zweideutigen inhaltlichen Informationen. Enthält eine Aussage sowohl inhaltliche Merkmale, die für die Glaubwürdigkeit sprechen (z.B. Informationen, die sich mit eigenen Erfahrungen decken; siehe Reinhard et al., 2000) als auch Merkmale, die gegen die Glaubwürdigkeit sprechen (z.B. Widersprüchlichkeit), so sollten hoch motivierte Urteiler nach dem HSM den Inhalt der Aussagen mit Hilfe der Quelleninformationen (Vertrauenswürdigkeit oder nonverbales Verhalten der Quelle) interpretieren und so zu einem eindeutigeren Urteil gelangen.

Mit dem Hinweis auf die im HSM neben dem (in dieser Arbeit zugrunde gelegtem) Motiv der Akkuratheit eigener Urteile thematisierten Motiven der Verteidigung zentraler Werte und Schaffung eines positiven Eindrucks bei anderen soll diese Arbeit schließen. Vielleicht ließen sich Überlegungen, wonach Urteiler nicht immer die Wahrheit herausfinden wollen, z.B. nicht bei nahe stehenden Personen (siehe McCornack & Parks, 1986; Miller & Stiff, 1993), mit dem Motiv der Verteidigung zentraler Werte im HSM (in diesem Fall eine intakte Beziehung) erklären.

---

<sup>46</sup> Personen mit niedriger Motivation verarbeiten nach dem HSM den Inhalt nicht systematisch. Bei ihnen spielt die Zweideutigkeit von inhaltlichen Informationen somit keine Rolle (siehe Chaiken & Maheswaran, 1994).

*Das ganze Land lag unter Schnee; und ich wußte weder Weg noch Steg.*

*Des Reitens müde, stieg ich endlich ab und band mein Pferd an eine Art von spitzem Baumstaken, der über dem Schnee hervorragte. Zur Sicherheit nahm ich meine Pistolen unter den Arm, legte mich nicht weit davon in den Schnee nieder und tat ein so gesundes Schläfchen, daß mir die Augen nicht eher wieder aufgingen, als bis es heller lichter Tag war. Wie groß war aber mein Erstaunen, als ich fand, daß ich mitten in einem Dorfe auf dem Kirchhofe lag! Mein Pferd war anfänglich nirgends zu sehen; doch hörte ich`s bald darauf irgendwo über mir wiehern. Als ich nun emporsah, so wurde ich gewahr, daß es an den Wetterhahn des Kirchturms gebunden war und von da herunterhing. Nun wußte ich sogleich, wie ich dran war. Das Dorf war nämlich die Nacht über ganz zugeschneit gewesen; das Wetter hatte sich auf einmal umgesetzt; ich war im Schlafe nach und nach, so wie der Schnee zusammengesmolzen war, ganz sanft herabgesunken; und was ich in der Dunkelheit für den Stummel eines Bäumchens, der über dem Schnee hervorragte, gehalten und daran mein Pferd gebunden hatte, das war das Kreuz oder der Wetterhahn des Kirchturms gewesen.*

*Ohne mich nun lange zu bedenken, nahm ich eine von meinen Pistolen, schoß nach dem Halfter, kam glücklich auf die Art wieder an mein Pferd und verfolgte meine Reise. (Aus Wunderbare Reisen zu Wasser und Lande, Feldzüge und lustige Abenteuer des Freiherrn von Münchhausen herausgegeben von Bürger, 1978, S. 19-20 )*

## 10. Literatur

- Ainsworth, P. B. (2000). *Psychology and crime: myth and reality*. Harlow, England: Longman.
- Akehurst, L., Köhnken, G., Vrij, A., & Bull, R. (1996). Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour. *Applied Cognitive Psychology, 10*, 461-471.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge: Addison-Wesley.
- Alonso-Quecuty, M. L. (1992). Deception detection and Reality Monitoring: a new answer to an old question? In F. Lösel, D. Bender, & T. Bliesener (Eds.), *Psychology and law: international perspectives* (pp. 328-332). Berlin: Walter de Gruyter.
- Apple, W., Streeter, L. A., & Krauss, R. M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 715-727.
- Arntzen, F. (1970). *Psychologie der Zeugenaussage. Einführung in die forensische Aussagepsychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Arntzen, F. (1983). *Psychologie der Zeugenaussage: Systematik der Glaubwürdigkeitsmerkmale*. München: C. H. Beck.
- Axson, D., Yates, S. M., & Chaiken, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 30-40.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191-215.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 1173-1182.
- Bauchner, J. E., Brandt, D. R., & Miller, G. R. (1977). The truth/deception attribution: Effects of varying levels of information availability. In B. R. Ruben (Ed.), *Communication Yearbook 1* (pp. 229-243). New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Bell, B. E., & Loftus, E. F. (1988). Degree of details of eyewitness testimony and mock juror judgments. *Journal of Applied Social Psychology, 18*, 1171-1192.
- Bell, B. E., & Loftus, E. F. (1989). Trivial persuasion in the courtroom: the power of (a

few) minor details. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 669-679.

BGH, Urteil vom 16.2. 1954 (StR 5, 332).

BGH, Urteil vom 17.12.98 (1 StR 156/98).

Bless, H., Wänke, M., Bohner, G., Fellhauer, R., & Schwarz, N. (1994). Need for Cognition: Eine Skala zur Erfassung von Engagement und Freude bei Denkaufgaben. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 25, 147-154.

Birnbaum, M. H., Wong, R., & Wong, L. K. (1976). Combining information from sources that vary in credibility. *Memory and Cognition*, 4, 330-336.

Bohner, G., Moskowitz, G. B., & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol 6, pp. 33-68). Chichester: Wiley & Sons.

Bohner, G., Rank, S., Reinhard, M.-A., Einwiller, S., & Erb, H.-P. (1998). Motivational determinants of systematic processing expectancy moderates effects of desired confidence on processing effort. *European Journal of Social Psychology*, 28, 185-206.

Bond, C. F., Jr., & Fahey, W. E. (1987). False suspicion and the misperception of deceit. *British Journal of Social Psychology*, 26, 41-46.

Bond, C. F., Jr., Kahler, K. N., & Paolicelli, L. M. (1985). The miscommunication of deception: An adaptive perspective. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 331-345.

Brandt, D. R., Miller, G. R., & Hocking, J. E. (1980a). Effects of self-monitoring and familiarity on deception detection. *Communication Quarterly*, 28, 3-10.

Brandt, D. R., Miller, G. R., & Hocking, J. E. (1980b). The truth-deception attribution: effects of familiarity on the ability of observers to detect deception. *Human Communication Research*, 6, 99-110.

Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. Srull & R. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, pp.1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brewer, M. B., & Harasty Feinstein, A. S. (1999). Dual processes in the cognitive representation of person and social categories. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 255-270). New York: Guilford Press.

Brockhaus die Enzyklopädie, zwanzigste, überarbeitete und aktualisierte Auflage,

dreizehnter Band (1996). Leipzig: F.A. Brockhaus.

Brömer, P. (1998). Einstellungen gegenüber unvertrauten Produkten: Selbstwirksamkeit bestimmt die Intensität der Verarbeitung relevanter Produktattribute. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 124-133.

Brunswik, E. (1956). *Perception and the representative design of psychological experiments*. Berkeley: University of California Press.

Bürger, G. A. (1978). *Wunderbare Reisen zu Wasser und Lande, Feldzüge und lustige Abenteuer des Freiherrn von Münchhausen*. Zürich: Manesse Verlag.

Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.

Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson & C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium*. (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Chaiken, S., Axsom, D., Liberman, A., & Wilson, D. (1992). *Heuristic processing of persuasive messages: chronic and temporary sources of rule accessibility*. Unpublished manuscript, New York University.

Chaiken, S., Giner-Sorolla, R., & Chen, S. (1996). Beyond accuracy: Defence and impression motives in heuristic and systematic information processing. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 553-578). New York: Guilford Press.

Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control* (pp. 212-252). New York: Guilford.

Chaiken, S., & Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude

judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 460-473.

Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.

Chen, S., & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 73-96). New York: Guilford Press.

Chen, S., Shechter, D., & Chaiken, S. (1996). Getting at the truth or getting along: Accuracy- versus impression-motivated heuristic and systematic information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 262-275.

Cohen, J. (1977). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. New York: Academic Press.

Cozby, P. C. (1997). *Methods in behavioral research* (6th ed.). Mountain View, California: Mayfield Publishing Company.

Cutrow, R. J., Parks, A., Lucas, N., & Thomas, K. (1972). The objective use of multiple physiological indices in the detection of deception. *Psychophysiology*, 9, 578-588.

Dane, F. C., & Wrightsman, L. S. (1982). Effects of defendants' and victims' characteristics on jurors' verdicts. In N. L. Kerr & R. M. Bray, (Eds.). *The psychology of the courtroom* (pp. 83-115). New York: Academic Press.

Davis, R. C. (1961). Physiological responses as a means of evaluating information. In A. D. Biderman & H. Zimmer (Eds.), *The manipulation of human behavior* (pp. 142-168). New York: Wiley.

*DBG Lexikon*. (1957). Berlin: Ullstein.

DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.

DePaulo, B. M., Lassiter, G. D., & Stone, J. I. (1982). Attentional determinants of success at detecting deception and truth. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 273-279.

DePaulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985). Telling ingratiating lies: Effects of target sex and target attractiveness on verbal and nonverbal deceptive success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1191-1203.

Dettenborn, H., Froehlich, H., & Szewczyk, H. (1984). *Forensische Psychologie*. Berlin: Deutscher Verlag der Wissenschaft.

Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1976). Why would anyone say that? Causal attribution of statements about the watergate scandal. *Sociometry*, 39, 236-243.

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.

Eagly, A. H., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 424-435.

Ekman, P. (1992). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics and marriage*. New York: W. W. Norton.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88-106.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from the body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 288-298.

Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46, 913-920.

Ericsson, K. A., & Simon, H. (1984). *Protocol analysis: verbal reports as data*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Fazio, R. H., & Towles-Schwen, T. (1999). The MODE model of attitude-behavior processes. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 97-116). New York: Guilford Press.

Fiedler, K. (1989a). Lügendetektion aus alltagspsychologischer Sicht. *Psychologische Rundschau*, 40, 127-140.

Fiedler, K. (1989b). Suggestion and credibility: lie detection based on content-related cues. In V. A. Gheorghiu, P. Netter, H. J. Eysenck & R. Rosenthal (Eds.), *Suggestion and suggestibility* (pp. 323-335). Berlin: Springer-Verlag.

Fiske, S. T., Lin, M., & Neuberg, S. L. (1999). The Continuum Model: ten years later. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 231-254). New York: Guilford Press.

Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 1-74). New York: Academic Press.

Freedman, J. L., Adam, E. K., Davey, S. A., & Koegl, C. J. (1996). The impact of a statement: more detail does not always help. *Legal and Criminological Psychology, 1*, 117-130.

Harmon, R. R., & Coney, K.A. (1982). The persuasive effects of source credibility in buy and lease situations. *Journal of Marketing Research, 14*, 255-260.

Hart, S. D., & Ogloff, J. R. P. (1999). *Psychology and law: the state of the discipline*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Hass, R. G., & Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 459-469.

Hastie, R. (1993). *Inside the juror: the psychology of juror decision making*. Cambridge: University Press.

Hazlewood, J. D., & Chaiken, S. (1990, August). *Personal relevance, majority influence, and the law of large numbers*. Poster presented at the 98th Annual Meeting of the American Psychological Association, Boston.

Hess, R. (1998). *Gesicht und Persönlichkeitseindruck*. (Face and personality impressions). Göttingen: Hogrefe.

Hocking, J. E., Bauchner, J., Kaminski, E. P., & Miller, G. R. (1979). Detecting deceptive communication from verbal, visual, and paralinguistic cues. *Human Communication Research, 6*, 33-46.

Hocking, J. E., & Leather, D. G. (1980). Nonverbal indicators of deception: A new theoretical perspective. *Communication Monographs, 47*, 119-131.

Hopper, R., & Bell, R. A. (1984). Broadening the deception construct. *Quarterly Journal of Speech, 70*, 288-302.

Horowitz, I. A., Willging, T. E., & Bordens, K. S. (1998). *The psychology of law: Integrations and applications*. New York: Addison Wesley Longman.

Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication

effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.

Insko, C. A., Turnbull, W., & Yandell, B. (1974). Facilitative and inhibiting effects of distraction on attitude change. *Sociometry*, 37, 508-528.

Johnson, M. K., Bush, J. G., & Mitchell, K. J. (1998). Interpersonal reality monitoring: judging the sources of other people's memories. *Social Cognition*, 16, 199-224.

Johnson, M. K., & Raye, C. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review*, 88, 67-85.

Kaplan, M. F. (1982). Cognitive processes in the individual juror. In N. L. Kerr & R. M. Bray, (Eds.). *The psychology of the courtroom* (pp. 197-220). New York: Academic Press.

Katz, D. (1967). The functional approach to the study of attitudes. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement* (pp. 457-468). New York: John Wiley & Sons, Inc.

Katz, D., & Stotland, E. (1959). A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science* (Vol. 3, pp. 423-475). New York: McGraw-Hill.

Kiesler, C. A., & Kiesler, S. B. (1964). Role of forewarning in persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 547-549.

Knapp, M. L., & Comadena, M. E. (1979). Telling it like it isn't: A review of theory and research on deceptive communication. *Human Communication Research*, 5, 270-285.

Knapp, M. L., Hart, R. P., & Dennis, H. S. (1974). An exploration of deception as a communication construct. *Human Communication Research*, 1, 15-29.

Köhnken, G. (1985). Speech and deception of eyewitnesses: An information processing approach. In F. L. Denmark (Ed.), *Social/ecological psychology and the psychology of women* (pp. 117-139). Amsterdam: North-Holland.

Köhnken, G. (1987). Nachträgliche Informationen und die Erinnerung komplexer Sachverhalte - Empirische Befunde und theoretische Kontroversen. *Psychologische Rundschau*, 38, 190-203.

Köhnken, G. (1988). *Glaubwürdigkeit: Empirische und theoretische Untersuchungen zu einem psychologischen Konstrukt*. Kiel: Unveröffentlichte Habilitationsschrift.

- Köhnken, G. (1990). *Glaubwürdigkeit*. München: Psychologie Verlags Union.
- Köhnken, G. (1996). Social Psychology and the law. In G. R. Semin & K. Fiedler (Eds.), *Applied Social Psychology* (pp. 257-282). London: Sage Publications.
- Köhnken, G., Schimossek, E., Aschermann, E., & Höfer, E. (1995). The cognitive interview and the assessment of the credibility of adults' statements. *Journal of Applied Psychology, 80*, 671-684.
- Koeske, G. F., & Crano, W. D. (1968). The effects of congruous and incongruous source-statement combinations upon the judged credibility of a communication. *Journal of Experimental Social Psychology, 4*, 384-399.
- Krauss, R. M. (1981). Impression formation, impression management, and nonverbal behavior. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social Cognition: The Ontario Symposium, Vol 1* (pp. 323-341). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Kraut, R. E. (1978). Verbal and nonverbal cues in the perception of lying. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 380-391.
- Kraut, R. E. (1980). Humans as lie detectors: Some second thoughts. *Journal of Communication, 30*, 209-216.
- Kruglanski, A. W., Thompson, E. P., & Spiegel, S. (1999). Separate or equal?: Bimodal notions of persuasion and a single-process "unimodel". In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 293-313). New York: Guilford Press.
- Lamb, M. E., Stemberg, K. J., Esplin, P. W., Hershkowitz, I., Orbach, Y., & Hovav, M. (1997). Criterion-based content analysis: a field validation study. *Child Abuse and Neglect, 21*, 255-264.
- Littman, E., & Szewczyk, H. (1983). Zu einigen Kriterien und Ergebnissen forensisch-psychologischer Glaubwürdigkeitsbegutachtung von sexuell misbrauchten Kindern und Jugendlichen. *Forensia, 4*, 55-72.
- Lykken, D. T. (1998). *A tremor in the blood: uses and abuses of the lie detector*. New York: Plenum Press.
- Maheswaran, D., & Chaiken, S. (1991). Promoting systematic processing in low motivation settings: The effect of incongruent information on processing and judgement. *Journal*

*of Personality and Social Psychology*, 61, 13-25.

Maheswaran, D., Mackie, D. M., & Chaiken, S. (1992). Brand name as a heuristic cue: The effects of task importance and expectancy confirmation on consumer judgments. *Journal of Consumer Psychology*, 1, 317-336.

Maier, N. R. F., & Thurber, J. (1968). Accuracy of judgments of deception when an interview is watched, heard, and read. *Personal Psychology*, 21, 23-30.

Matlin, M. W. (2000). *The psychology of women*. Fort Worth, TX: Harcourt College Publishers.

McArthur, L. Z., & Baron, R. M. (1983). Towards an ecological theory of social perception. *Psychological Review*, 90, 215-238.

McCornack, S. A., & Parks, M. R. (1986). Deception detection and relational development: The other side of truth. In M. L. McLaughlin (Ed.), *Communication yearbook 9* (pp. 377-389). Beverly Hills, CA: Sage.

McGinnies, E. (1973). Initial attitude, source credibility, and involvement as factors in persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 285-296.

McGinnies, E., & Ward, C. D. (1980). Better liked than right: Trustworthiness and expertise as factors in credibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 467-472.

McGuire, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 3, pp. 136-314). Reading, MA: Addison-Wesley.

McKillip, J., & Edwards, J. D. (1974). Source characteristics and attitude change. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1, 135-137.

Miller, G. R., & Burgoon, J. K. (1982). Factors affecting assessments of witness credibility. In N. L. Kerr & R. M. Bray, (Eds.), *The psychology of the courtroom* (pp.169-194). New York: Academic Press.

Miller, G. R., & Stiff, J. B. (1993). *Deceptive Communication*. Newbury Park, California: Sage.

Mills, J. (1966). Opinion change as a function of the communicator's desire to influence and liking for the audience. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 152-159.

Mills, J., & Jellison, J. M. (1967). Effect on opinion change of how desirable the communication is to the audience the communicator addressed. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 98-101.

Montepare, J. M., & Zebrowitz, L. A. (1998). Person perception comes of age: The salience and significance of age in social judgments. *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 93-161.

Motley, M. T. (1974). Acoustic correlates of lies. *Western Speech*, 38, 81-87.

Mullen, B. (1989). *Advanced BASIC Meta-Analysis*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

Oskamp, S., & Schultz, P. W. (1998). *Applied Social Psychology*. New Jersey: Prentice Hall.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173-176.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 69-81.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986a). *Communication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986b). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). New York: Academic Press.

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847-855.

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Schuman, D. W. (1983). Central and peripheral routes to advertising effectiveness: The moderating role of involvement. *Journal of Consumer Research*,

10, 134-148.

Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1998). Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., pp. 323-390). New York: McGraw-Hill.

Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1999). The Elaboration Likelihood Model: current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 41-72). New York: Guilford Press.

Popper, K. R. (1989). *Logik der Forschung*. Tübingen: Mohr.

Powell, F. A. (1965). Source credibility and behavioral compliance as determinants of attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 669-676.

Raskin, D. C., & Esplin, P. W. (1991). Statement Validity Assessment: interview procedures and content analysis of children's statements of sexual abuse. *Behavioral Assessment*, 13, 265-291.

Reinhard, M.-A., Burghardt, K., Sporer, S. L., & Bursch, S. E. (2000). *Alltagsvorstellungen über inhaltliche Kennzeichen von Lügen: Selbstberichtete Begründungen bei konkreten Glaubwürdigkeitsurteilen*. Manuskript unter Begutachtung.

Reinhard, M.-A., & Sporer, S. L. (1999, Juni). *Lügst Du? Die Wirkung der Motivation auf den Prozeß der Glaubwürdigkeitsbeurteilung*. Vortrag, gehalten auf der 7. Tagung der Fachgruppe Sozialpsychologie, Kassel.

Reinhard, M. A., Sporer, S. L., & Bohner, G. (2001). *Wer sagt denn das? Einfluss der subjektiven Kompetenzerwartung auf die Auswahl einstellungsrelevanter Informationen*. Manuskript in Vorbereitung.

Reinhard, M. A., Sporer, S. L., Richter, H. W., & Haller, D. (2001). *Der Zappelphilipp lügt! Die Wirkung der Motivation auf die Nutzung des Aussageinhalts und des nonverbalen Verhaltens einer Quelle bei der Glaubwürdigkeitsbeurteilung*. Manuskript in Vorbereitung.

Rhine, R. J., & Severance, L. J. (1970). Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 175-190.

Riggio, R., & Friedman, H. S. (1983). Individual differences and cues to deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 899-915.

Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland, & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp. 1-14). New Haven, CT: Yale University Press.

Rosenthal, R. (1994). Parametric measures of effect size. In H. Cooper & L. V. Hedges (Eds.), *The Handbook of Research Synthesis* (pp. 231-244). New York: Russell Sage Foundation.

Ruby, C. L., & Brigham, J. C. (1997). The usefulness of the criteria-based content analysis technique in distinguishing between truthful and fabricated allegations. *Psychology, Public Policy, and Law*, 3, 705-737.

Schmid, J. (2000). *Lügen im Alltag - Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen*. (Sozialpsychologisches Forum, Bd. 3) Münster: LitVerlag.

Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 527-561). New York: Guilford Press.

Schwarz, N., Bless, H., & Bohner, G. (1991). Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 24, pp 161-199). San Diego, CA: Academic Press.

Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.

Sporer, S. L. (1982). A brief history of the psychology of testimony. *Current Psychological Reviews*, 2, 323-340.

Sporer, S. L. (1996). *The less traveled road to truth: Verbal cues in deception detection in accounts of fabricated and self-experienced events*. Paper presented at the Biennial Meeting of the American Psychology-Law Society in Hillsdale, SC.

Sporer, S. L. (1997a). The less travelled road to truth: Verbal cues in deception detection in accounts of fabricated and self-experienced events. *Applied Cognitive Psychology*, 11, 1-25.

Sporer, S. L. (1997b). Realitätsüberwachungskriterien und forensische Glaubwürdigkeitskriterien im Vergleich: Validitätsüberprüfung anhand selbsterlebter und

erfundener Geschichten. In L. Greuel, T. Fabian & M. Stadler (Eds.), *Psychologie der Zeugenaussage. Ergebnisse der rechtspsychologischen Forschung*. Weinheim: PVV.

Sporer, S. L. (1998, March). *Detecting deception with the Aberdeen Report Judgment Scales (ARJS): Theoretical development, reliability and validity*. Paper presented at the Biennial Meeting of the American Psychology-Law Society in Redondo Beach, California.

Sporer, S. L., Bursch, S. E., Schreiber, N., Weiss, P. E., Höfer, E., Sievers, K., & Köhnken, G. (1998, September). *Detecting deception with the Aberdeen Report Judgment Scales (ARJS): Psychometric properties*. Paper presented at the European Conference on Psychology and Law in Krakow, Poland.

Sporer, S. L., & Küpper, B. (1995). Realitätsüberwachung und die Beurteilung des Wahrheitsgehaltes von Erzählungen: Eine experimentelle Studie. [Reality monitoring and the judgment of the truthfulness of accounts: An experimental study.]. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 26, 173-193.

Sporer, S. L., & McCrimmon, S. (1997, July). *A pleasant--or not so pleasant--dinner evening? Guiding people to detect what really happened*. Paper presented at the Meeting of the Social Psychology Division of the German Psychological Association in Konstanz.

Steller, M. (1987). *Psychophysiologische Aussagebeurteilung – Zur Verwendung psychophysiologischer Aktivierungsdiagnostik bei der Erfassung intraindividuellel Bedeutungunterschiede von Kognitionen*. Göttingen: Hogrefe.

Steller, M., & Köhnken, G. (1989). Criteria-based statement analysis. In D. C. Raskin (Ed.), *Psychological methods in criminal investigation and evidence* (pp. 217-245). New York: Springer.

Steller, M., Wellershaus, P., & Wolf, T. (1992). Realkennzeichen in Kinderaussagen: Empirische Grundlagen der Kriterienorientierten Aussagenanalyse. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 34, 151-170.

Stiff, J. B., & Miller, G. R. (1986). "Come to think of it ..." Interrogative probes, deceptive communication, and deception detection. *Human Communication Research*, 12, 339-357.

Stiff, J. B., Miller, G. R., Sleight, C., Mongeau, P., Garlick, R., & Rogan, R. (1989).

Explanations for visual cue primacy in judgments of honesty and deceit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 555-564.

Streeter, L. A., Krauss, R. M., Geller, V., Olson, C., & Apple, W. (1977). Pitch changes during attempted deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 345-350.

Szewczyk, H. (1973). Kriterien der Beurteilung kindlicher Zeugenaussagen. *Probleme und Ergebnisse der Psychologie*, 46, 47-66.

Toris, C., & DePaulo, B. M. (1985). Effects of actual deception and suspiciousness of deception on interpersonal perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1063-1073.

Trankell, A. (1971). *Der Realitätsgehalt von Zeugenaussagen*. Göttingen: Hogrefe.

Trope, Y., & Gaunt, R. (1999). A Dual-Process Model of overconfident attributional inferences. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 161-178). New York: Guilford Press.

Uleman, J. S. (1999). Spontaneous versus intentional inferences in impression formation. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 141-160). New York: Guilford Press.

Undeutsch, U. (1967). Beurteilung der Glaubhaftigkeit von Aussagen. In U. Undeutsch (Ed.), *Handbuch der Psychologie Bd. 11: Forensische Psychologie*, (pp. 26-181). Göttingen: Hogrefe.

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

Walster, E., Aronson, E., & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325-343.

Winer, B. J., Brown, D. R., & Michels, K. M. (1991). *Statistical principles in experimental design*. New York: McGraw-Hill, Inc.

Zebrowitz, L. A. (1997). *Reading Faces: Window of the soul?* Boulder, CO: Westview Press.

Zimbardo, P., Snyder, M., Thomas, J., Gold, A., & Gurwitz, S. (1970). Modifying the impact of persuasive communications with external distraction. *Journal of Personality and*

*Social Psychology*, 16, 669-680.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol.14, pp. 1-59). New York: Academic Press.

Zuckerman, M., & Driver, R. E. (1985). Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. In A. W. Siegman & S. Feldstein (Eds.), *Multichannel integrations of nonverbal behavior* (pp. 129-147). Hillsdale, N. J.: Erlbaum.

Zuckerman, M., Koester, R., & Alton, A. O. (1984). Learning to detect deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 519-528.

Zuckerman, M., Koester, R., & Driver, R. (1981). Beliefs about cues associated with deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6, 105-114.

## Anhang

Inhaltsverzeichnis

<b>I. Vorstudie 1.....</b>	<b>196</b>
<i>I.I Hypothesen.....</i>	<i>196</i>
<i>I.II Methode.....</i>	<i>197</i>
<i>I.II.I Versuchspersonen.....</i>	<i>197</i>
<i>I.II.II Versuchsplan.....</i>	<i>197</i>
<i>I.II.III Durchführung .....</i>	<i>197</i>
<i>I.III Ergebnisse .....</i>	<i>199</i>
<i>I.III.I Selbstberichtete Motivation der Vpn.....</i>	<i>199</i>
<i>I.III.II Glaubwürdigkeitsurteil .....</i>	<i>200</i>
<i>I. IV Diskussion.....</i>	<i>201</i>
<b>II. Vorstudie 2 .....</b>	<b>203</b>
<i>II.I Hypothesen.....</i>	<i>203</i>
<i>II.II Methode .....</i>	<i>204</i>
<i>II.II.I Versuchspersonen .....</i>	<i>204</i>
<i>II.II.II Versuchsplan.....</i>	<i>204</i>
<i>II.II.III Versuchsablauf.....</i>	<i>204</i>
<i>II.III Ergebnisse .....</i>	<i>207</i>
<i>II.III.I Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen.....</i>	<i>207</i>
<i>II.III.II Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen.....</i>	<i>208</i>
<i>II.III.III Kontrollfragen.....</i>	<i>210</i>
<i>II.IV Diskussion.....</i>	<i>210</i>
<b>III. Vorstudie 3.....</b>	<b>212</b>
<i>III.I Ziel der Studie.....</i>	<i>212</i>
<i>III.II Methode .....</i>	<i>212</i>

III.II.I Versuchspersonen.....	212
III.II.II Versuchsablauf.....	212
III.III Ergebnisse.....	214
III.IV Diskussion .....	217
<b>IV. Vorstudie 4 .....</b>	<b>219</b>
IV.I Hypothesen.....	219
IV.II Methode .....	219
IV.II.I Versuchspersonen .....	219
IV.II.II Versuchsplan.....	220
IV.II.III Versuchsablauf.....	220
IV.III Ergebnisse .....	222
IV.III.I Multivariate Analyse der hauptabhängigen Variablen.....	222
IV.III.II Univariate Analysen der zentralen Variablen.....	222
IV.III.III Kontrollfragen.....	225
IV.III.IV Gedanken der Versuchspersonen zum Inhalt der Email .....	225
IV.IV Diskussion.....	227
<b>V. Anhang zu Experiment 1.....</b>	<b>229</b>
V.I Gedanken der Vpn.....	229
V.I.I Beurteilerübereinstimmung.....	229
V.I.II Gedanken über die dritte Person.....	231
V.I.III Gedanken zur Zielperson.....	231
V.I.IV Sonstige Gedanken .....	231
V.II Tabellen zu den zentralen abhängigen Variablen .....	232
<b>VI. Vorstudie 5 .....</b>	<b>237</b>
VI.I Ziel der Vorstudie .....	237
VI.II Methode .....	237
VI.II.I Versuchspersonen .....	237
VI.II.II Versuchsdurchführung.....	237
VI.III Ergebnisse .....	238

VI.IV Diskussion.....	240
<b>VII. Vorstudie 6.....</b>	<b>242</b>
VII.I Hypothesen .....	242
VII.II Methode .....	242
VII.II.I Versuchspersonen.....	242
VII.II.II Versuchsdurchführung .....	243
VII.III Ergebnisse.....	244
VII.IV Diskussion .....	244
<b>VIII. Vorstudie 7 .....</b>	<b>245</b>
VIII.I Hypothese.....	245
VIII.II Methode.....	245
VIII.II.I Versuchspersonen.....	245
VIII.II.II Versuchsdurchführung.....	246
VIII.III Ergebnisse.....	247
VIII.III.I Selbstberichtete Informiertheit über die Städte .....	247
VIII.III.II Wissen über die Städte .....	248
VIII.IV Diskussion .....	249
<b>IX. Vorstudie 8 .....</b>	<b>251</b>
IX.I Hypothesen.....	251
IX.II Methode .....	252
IX.II.I Versuchspersonen .....	252
IX.II.II Versuchsplan.....	252
IX.II.III Versuchsdurchführung .....	252
IX.III Ergebnisse .....	256
IX. III.I Multivariate Varianzanalyse mit den zentralen Variablen.....	256
IX. III.II Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen.....	258
IX. III.III Kontrollvariablen.....	259
IX.IV Diskussion.....	260
<b>X. Vorstudie 9.....</b>	<b>261</b>

<i>X.I Hypothesen und Methode</i> .....	261
<i>X.II Ergebnisse</i> .....	262
<i>X.II.I Wahrnehmung des nonverbalen Verhaltens der Quelle</i> .....	262
<i>X.II.II Beurteilung des nonverbalen Verhaltens der Quelle</i> .....	263
<i>X.II.III Wahrgenommene Nervosität der Quelle</i> .....	264
<i>X.III Diskussion</i> .....	264
<b>XI. Vorstudie 10</b> .....	<b>266</b>
<i>XI.I Hypothesen und Methode</i> .....	266
<i>XI.II Ergebnisse</i> .....	267
<i>XI.II.I Glaubwürdigkeit der Aussagen</i> .....	267
<i>XI.II.II Übertreibungen in den Aussagen</i> .....	267
<i>XI.II.III Nervosität der Hauptperson</i> .....	267
<i>XI.II.IV Urteile zu dem nonverbalen Verhalten der Hauptperson</i> .....	268
<i>XI.III Diskussion</i> .....	268
<b>XII. Anhang zu Experiment 3</b> .....	<b>269</b>
<b>XIII. Vorstudie 11</b> .....	<b>278</b>
<i>XIII.I Hypothesen</i> .....	278
<i>XIII.II Methode</i> .....	278
<i>XIII.II.I Versuchspersonen</i> .....	278
<i>XIII.II.II Versuchsdurchführung</i> .....	278
<i>XIII.III Ergebnisse</i> .....	281
<i>XIII.III.I Überprüfung der Manipulation</i> .....	281
<i>XIII.III.II Eigeninteresse und Wahrscheinlichkeit der Quelle zu lügen</i> .....	281
<i>XIII.III.III Sympathie der Quelle</i> .....	282
<i>XIII.IV Diskussion</i> .....	282
<b>XIV. Vorstudie 12</b> .....	<b>283</b>
<i>XIV.I Hypothese</i> .....	283
<i>XIV.II Methode</i> .....	283
<i>XIV.II.I Versuchspersonen</i> .....	283

<i>XIV.II.II Versuchsdesign</i> .....	283
<i>XIV.II.III Versuchsdurchführung</i> .....	284
<i>XIV.III Ergebnisse</i> .....	286
<i>XIV.III.I Plausibilität und Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle</i> .....	286
<i>XIV.III.II Binäres Glaubwürdigkeitsurteil</i> .....	286
<i>XIV.III.III Auffälligkeiten in den Aussagen</i> .....	287
<i>XIV.III.IV Sympathie für die Quelle und die Interessentin/Interessenten</i> .....	287
<i>XIV.IV Diskussion</i> .....	287
<b>XV. Anhang zu Experiment 5</b> .....	<b>289</b>

# I. Vorstudie 1

## *1.1 Hypothesen*

Ziel der Vorstudie 1 war es die Wirksamkeit der vorgesehenen Manipulation der Motivation an Vpn (Studierenden) zu überprüfen. Als Urteilkontext wurde eine Alltagssituation, eine geplatze Verabredung zwischen einer Frau (Kathrin) und einem Mann (Thorsten) und eine anschließende Entschuldigung des Mannes für das Nichterscheinen ausgewählt. Die Manipulation der Motivation der Vpn wurde mit Hilfe der Erläuterungen zum Zweck der Studie erreicht. Die Motivation wurde in einer Bedingung durch die Erläuterungen bewusst niedrig gehalten, in einer weiteren bewusst erhöht. In einer Kontrollbedingung erhielten die Vpn keinerlei Erläuterungen zum Zweck der Studie. Es wurde erwartet, dass Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation und in der Kontrollbedingung weniger Interesse an dem Wahrheitsgehalt der Entschuldigung berichten als Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation. Darüber hinaus sollten Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation weniger Interesse an dem Wahrheitsgehalt der Entschuldigung berichten als Vpn in der Kontrollbedingung. Nachdem die Vpn in allen Bedingungen eine bewusst unplausible Erklärung des Mannes gelesen hatten, wurde das Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn hierzu erfasst. Es wurde erwartet, dass Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation die Erklärung des Mannes intensiver lesen und hierdurch die Unplausibilität des Inhalts stärker bemerken. Sie sollten die Erklärung daher für weniger glaubwürdig halten als Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation und der Kontrollbedingung. Vpn in der Kontrollbedingung sollten die Erklärung weniger glaubwürdig finden als Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation.

## *I.II Methode*

### *I.II.I Versuchspersonen*

36 Psychologiestudierende (18 Frauen und 18 Männer<sup>47</sup>) der Justus-Liebig-Universität Gießen im Alter von 19-28 Jahren ( $M = 22.36$ ) nahmen an der 5 Minuten dauernden Befragung teil. Die Teilnahme erfolgte freiwillig und ohne Entlohnung.

### *I.II.II Versuchsplan*

In dem einfaktoriellen Versuchsplan wurde die Motivation der Vpn in drei Stufen (niedrige Motivation versus Kontrollgruppe versus hohe Motivation) variiert. Die Vpn wurden zufällig den drei Bedingungen zugewiesen.

### *I.II.III Durchführung*

Die Bearbeitung fand an PCs in einem Versuchsraum unter Aufsicht eines Versuchsleiters<sup>48</sup> statt. Zunächst wurden die Vpn begrüßt und es folgte eine kurze allgemeine Erläuterung der Studie. Mit Hilfe der Erläuterung zum Zweck der Studie sollte die Motivation der Vpn manipuliert werden. Die Motivation wurde in einer Bedingung durch die Erläuterungen bewusst niedrig und in einer weiteren bewusst hoch gehalten. In einer Kontrollbedingung erhielten die Vpn keinerlei Erläuterungen zum Zweck der Studie. In der Bedingung hoher Motivation wurde der Zweck der Studie folgendermaßen erläutert:

*Die Studie beschäftigt sich mit der Erforschung sozialer Intelligenz. Die Fähigkeit den Wahrheitsgrad von Informationen korrekt einschätzen zu können, wird als ein bedeutender Aspekt sozialer Intelligenz angesehen. Neuere psychologische Erkenntnisse haben ergeben, dass neben anderen Intelligenzaspekten die soziale Intelligenz wichtig zur Vorhersage des privaten und beruflichen Erfolgs ist. Die hier folgende Untersuchung dient der Messung Ihrer persönlichen sozialen Intelligenz. Im Folgenden*

---

<sup>47</sup> Es zeigten sich bei den Auswertungen keine signifikanten Einflüsse des Geschlechts der Vpn, alle  $F(1, 33) < 1$ , *ns.*

<sup>48</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiter sei hiermit Matthias Kausch gedankt.

*werden wir Ihnen Informationen präsentieren, die eine alltägliche Situation schildern, in der die Beurteilung der Glaubwürdigkeit eine zentrale Rolle spielt. Ihre Aufgabe besteht darin die Informationen sorgfältig zu lesen und anschließend einige Urteile zu fällen.*

*Wir werden Sie am Ende der Untersuchung über Ihr persönliches Abschneiden in diesem Test informieren. Selbstverständlich werden wir Ihre Angaben anonym behandeln und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwenden.*

In der Bedingung niedriger Motivation dagegen erhielten die Vpn folgende

Informationen:

*Die Studie ist eine Voruntersuchung und beschäftigt sich mit sozialer Urteilsbildung im Alltag. Die mit dieser Vorstudie gewonnenen Daten dienen als Basis für Einführungsveranstaltungen in Statistik und Methodenlehre. Anhand dieser Daten sollen die Studierenden die Anwendung verschiedener statistischer Verfahren erlernen. Daher interessieren weniger individuelle Meinungen zu bestimmten Themen. Das Ziel ist es eine möglichst große Fülle von Daten zu gewinnen, die die Demonstration verschiedenster psychologischer Methoden erlaubt. Im Folgenden werden wir Ihnen Informationen präsentieren, die eine alltägliche Situation schildern, in der die Beurteilung der Glaubwürdigkeit eine zentrale Rolle spielt. Ihre Aufgabe besteht darin die Informationen sorgfältig zu lesen und anschließend einige Urteile zu fällen. Selbstverständlich werden wir Ihre Angaben anonym behandeln und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwenden.*

Im Anschluss wurde den Vpn der Urteilskontext beschrieben. Es handelte sich hierbei um eine Verabredung zwischen einem Mann (Thorsten) und einer Frau (Kathrin), zu der der Mann nicht erschienen war. In einer späteren Entschuldigung hatte der Mann der Frau sein Nichterscheinen erklärt. Bevor die Vpn den Wortlaut der Erklärung erhielten, wurde mit zwei Fragen die Motivation der Vpn erfasst. Zur Beantwortung stand jeweils eine 7-stufige Antwortskala zur Verfügung, bei der hohe Werte eine hohe Motivation der Vpn widerspiegelte. Die zwei Fragen lauteten: „Wie wichtig ist es Ihnen persönlich ein zutreffendes Urteil darüber abzugeben, ob die Erklärung von Thorsten wahr oder erfunden ist?“ und „Wie sehr interessiert es Sie persönlich, ob Thorsten in seiner Erklärung die

Wahrheit gesagt hat oder gelogen hat?“. Nach der Beantwortung erhielten die Vpn eine schriftliche Zusammenfassung des Inhalts der Erklärung des Mannes. Die Erklärung lautete wie folgt:

*Hallo Kathrin, ich hoffe Du bist nicht allzu sauer, weil ich gestern nicht zum Bahnhof gekommen bin, um mich mit Dir zu treffen. Du wirst nicht glauben, was mir widerfahren ist: Auf dem Weg zum Bahnhof habe ich mitbekommen, wie eine ältere Frau von mehreren maskierten Männern überfallen wurde. Ich habe natürlich versucht der Frau zu helfen, doch leider konnten die Männer mit ihrer Handtasche davonlaufen. Ich habe dann einen anderen Passanten gebeten die Polizei zu rufen. Die Polizisten waren der Meinung, dass es das Beste wäre die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen und baten mich dies für sie zu übernehmen. Anschließend sollte ich auf die Wache kommen, um eine Aussage zu machen. Das alles hat natürlich eine ganze Weile gedauert. Schließlich bin ich noch zum Bahnhof gefahren, aber Du warst verständlicherweise nicht mehr da. Weil es jetzt schon so spät ist, schicke ich Dir eine Email. Bis dann, Thorsten.*

Die Glaubwürdigkeit der Erklärung wurde mit folgender Frage erfasst: "Wie glaubwürdig ist Ihrer Meinung nach die Erklärung von Thorsten für sein Nichterscheinen?". Die Antwortskala reichte von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig) bis 7 (sehr glaubwürdig). Zum Schluss wurden das Alter, Geschlecht, Studienfach und Fachsemester der Vpn erhoben und den Vpn abschließend noch einmal für ihre Mitarbeit gedankt.

### *I.III Ergebnisse*

#### *I.III.I Selbstberichtete Motivation der Vpn*

Die beiden Items zur Erfassung der Motivation zeigten eine hohe Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .83$ ) und wurden zu einem Index der Motivation zusammengefasst.

Insgesamt zeigte eine einfaktorielle Varianzanalyse mit der selbstberichteten Motivation der Vpn als abhängige Variable und der Manipulation der Motivation der Vpn als unabhängige Variable einen signifikanten Effekt,  $F(2, 33) = 12.95, p < .001$ . In Tabelle I sind die

Mittelwerte der selbstberichteten Motivation der Vpn in Abhängigkeit der Manipulation der Motivation der Vpn dargestellt. Wie erwartet unterschied sich die selbstberichtete Motivation der Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation ( $M = 5.96$ ) sowohl signifikant von der selbstberichteten Motivation der Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation ( $M = 4.08$ ;  $F(1, 33) = 23.62, p < .001; r = .65$ ) als auch von der selbstberichteten Motivation der Vpn in der Kontrollbedingung ( $M = 4.50$ ;  $F(1, 33) = 14.24, p < .005; r = .55$ ). Die selbstberichtete Motivation der Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation unterschied sich entgegen der Erwartung jedoch nicht von der selbstberichteten Motivation der Vpn in der Kontrollbedingung ( $F(1, 33) = 1.18, p > .25$ ).

### *I.III.II Glaubwürdigkeitsurteil*

Eine einfaktorielle Varianzanalyse mit dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn als abhängige Variable und der Manipulation der Motivation der Vpn als unabhängige Variable ergab einen signifikanten Effekt,  $F(2, 33) = 8.91, p < .001$ . Wie erwartet unterschied sich das Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation ( $M = 2.67$ ) sowohl signifikant von dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation ( $M = 4.34$ ;  $F(1, 33) = 11.46, p < .005; r = -.51$ ) als auch von dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn in der Kontrollbedingung ( $M = 4.58$ ;  $F(1, 33) = 14.99, p < .005; r = -.56$ ). Das Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation unterschied sich entgegen der Erwartung jedoch nicht von dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn in der Kontrollbedingung ( $F(1, 33) < 1, ns.$ ; siehe auch Tabelle I). Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation hielten die Erklärung des Mannes somit für weniger glaubwürdig als Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation und Vpn in der Kontrollgruppe.

Tabelle I

*Mittlere selbstberichtete Motivation der Vpn und mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Erklärung durch die Vpn in Abhängigkeit der Manipulation der Motivation der Vpn*

Variablen	Manipulation der Motivation		
	niedrig	hoch	Kontrollgruppe
Motivation	4.08 <sub>a</sub>	5.96 <sub>b</sub>	4.50 <sub>a</sub>
Glaubwürdigkeit	4.34 <sub>a</sub>	2.67 <sub>b</sub>	4.58 <sub>a</sub>

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skalen zur Erfassung der selbstberichteten Motivation reichten von 1 = „überhaupt nicht wichtig / überhaupt nicht interessiert“ bis 7 = „sehr wichtig / sehr interessiert“. Für die Erfassung der Glaubwürdigkeit der Erklärung reichten die Werte der Skala von 1 = „überhaupt nicht glaubwürdig“ bis 7 = „sehr glaubwürdig“.  $n = 12$  in jeder Bedingung. Mittelwerte in der selben Zeile, die nicht das gleiche Subskript teilen, sind mit einem  $p < .005$  verschieden.

### *I. IV Diskussion*

Die Vorstudie I konnte zeigen, dass die hier verwendete Manipulation der Motivation der Vpn erfolgreich war. Im Vergleich zu Vpn in der Bedingung mit niedriger Motivation und der Kontrollgruppe berichteten Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation, dass es ihnen wichtiger sei und sie stärker daran interessiert seien den Wahrheitsgehalt der Erklärung des Mannes richtig zu beurteilen. Dieser Effekt kann als groß angesehen werden. Dagegen ist es nicht gelungen die selbstberichtete Motivation der Vpn durch die Instruktionen in der Bedingung mit niedriger Motivation signifikant unter die selbstberichtete Motivation der Vpn in der Kontrollbedingung zu manipulieren. Personen in der Bedingung mit niedriger

Motivation berichten vergleichbares Interesse am Wahrheitsgehalt der Erklärungen des Mannes wie Vpn in der Kontrollbedingung.

Im Folgenden soll daher von niedriger und hoher Motivation im Sinne eines signifikanten Unterschieds zwischen zwei Motivationslagen gesprochen werden. Im HSM (Chaiken, 1980; 1987) wird angenommen, dass Motivation im Sinne eines Kontinuums den Prozess der Informationsverarbeitung beeinflusst. Je höher Personen motiviert sind, umso mehr sind sie bereit Anstrengung in die Verarbeitung von Informationen zu investieren. Die in diesem Vortest gefundenen signifikanten Unterschiede zwischen der Manipulationsbedingung mit niedriger und hoher Motivation erscheinen geeignet unterschiedliche Verarbeitungsanstrengungen hervorzurufen. Erste bestätigende Hinweise hierfür lieferten die signifikanten Effekte der Manipulation der Motivation auf dem Glaubwürdigkeitsurteil der Vpn. Vpn in der Bedingung mit hoher Motivation beurteilten die Erklärung des Mannes als weniger glaubwürdig als die Vpn in der Bedingung niedriger Motivation und in der Kontrollbedingung. Vor dem Hintergrund, dass die Erklärung bewusst unplausibel gehalten war, spricht dies dafür, dass Vpn mit hoher Motivation im Gegensatz zu Vpn mit niedriger Motivation und der Kontrollbedingung den Inhalt der Erklärung intensiver verarbeitet haben. Daher sind ihnen auch die unplausiblen Elemente stärker aufgefallen und sie hielten die Erklärung für unglaubwürdiger. Es ist klar, dass diese Erklärung der unterschiedlichen Glaubwürdigkeitszuschreibung in Abhängigkeit der Motivation nur eine erste Vermutung ist, da die Plausibilität der Erklärung nicht systematisch variiert wurde.

## II. Vorstudie 2

### *II.1 Hypothesen*

Ziel der Vorstudie 2 ist es, die Variation der Vertrauenswürdigkeit einer Person (Quelle) zu überprüfen. Als Urteilkontext wurde eine Alltagssituation, eine geplatze Verabredung zwischen einer Frau (Kathrin) und einem Mann (Thorsten) und eine anschließende Entschuldigung des Mannes für das Nichterscheinen ausgewählt. Die Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes erfolgte durch Aussagen einer dritten Person (Freundin der Frau) in zwei Stufen (niedrige Vertrauenswürdigkeit versus hohe Vertrauenswürdigkeit). Es wurde erwartet, dass in der Bedingung mit niedriger Vertrauenswürdigkeit des Mannes eine geringere Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit für den Mann stattfindet als in der Bedingung mit hoher Vertrauenswürdigkeit des Mannes (abhängige Variable 1). Darüber hinaus wird vorhergesagt, dass die Vpn erwarten, dass die unbekannte Erklärung des Mannes in der Bedingung mit niedriger Vertrauenswürdigkeit des Mannes als weniger glaubwürdig (abhängige Variable 2) bzw. eher gelogen (abhängige Variable 3) angesehen wird als in der Bedingung mit hoher Vertrauenswürdigkeit des Mannes. Die Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes sollte sich in gleicher Weise auf die Einstellung der Vpn zu einem weiteren Treffen mit dem Mann (abhängige Variable 4) auswirken. Wird der Mann als vertrauenswürdig beschrieben, so sollten die Vpn in stärkerem Maße äußern, sie würden sich an Stelle der Frau ein weiteres Mal mit dem Mann treffen als wenn der Mann als wenig vertrauenswürdig beschrieben wurde.

Da auf den vier oben genannten Variablen parallele Effekte erwartet werden, soll zunächst eine multivariate Varianzanalyse durchgeführt werden. Im Anschluss daran werden mit Hilfe von univariaten Varianzanalysen die vorhergesagten Effekte für jede Variable einzeln überprüft.

## II.II Methode

### II.II.I Versuchspersonen

32 Psychologiestudentinnen der Justus-Liebig-Universität Gießen im Alter von 19-34 Jahren ( $M = 23.67$ ) nahmen an der 5 Minuten dauernden Befragung teil. Die Teilnahme erfolgte freiwillig und ohne Entlohnung.

### II.II.II Versuchsplan

In dem einfaktoriellen Versuchsplan wurde die Vertrauenswürdigkeit der Quelle in zwei Stufen (niedrige Vertrauenswürdigkeit versus hohe Vertrauenswürdigkeit) variiert. Die Vpn wurden zufällig den zwei Bedingungen zugewiesen.

### II.II.III Versuchsablauf

Zunächst wurden die Vpn von einer Versuchsleiterin<sup>49</sup> begrüßt und hatten eine Instruktion zu lesen, die in beiden Bedingungen identisch war und wie folgt lautete:

*Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer, in dieser kurzen Studie geht es um Glaubwürdigkeitsurteile. In vielen alltäglichen Situationen stellen sich Personen die Frage, ob die Informationen, die sie von anderen erhalten wahr oder erfunden sind. Häufig überlegen wir uns, ob uns andere Personen tatsächlich die Wahrheit sagen oder uns belügen. Beispielsweise überlegen sich viele Menschen beim Kauf eines Gebrauchtwagens, ob die Aussagen eines Verkäufers oder einer Verkäuferin glaubwürdig sind. Wir haben in dieser Studie eine alltägliche Situation ausgewählt und beschrieben, in der Glaubwürdigkeitsurteile eine Rolle spielen. Die Situation beschreibt eine geplatzte Verabredung. Wir bitten Sie im Folgenden die geschilderte Situation und die dazugehörigen Informationen genau zu lesen und sich dabei in die Person der Kathrin zu versetzen. Um Ihnen ein besseres Verständnis der Situation zu ermöglichen, erhalten Sie kurz eine Beschreibung der Vorgeschichte, die zu dieser Situation geführt hat. Nachdem Sie die Informationen gründlich gelesen haben, werden wir Ihnen einige*

---

<sup>49</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterin sei hiermit Simone Koch gedankt.

*Fragen stellen.*

Dann wurde den Vpn die Rahmenhandlung folgendermaßen erläutert:

*Auf der Geburtstagsparty ihrer besten Freundin Sabine lernt Kathrin einen Jungen namens Thorsten kennen. Sie kommen ins Gespräch und bemerken schnell, dass sie sich gut verstehen. Daher beschließen sie am folgenden Dienstag abend zusammen ins Kino in Köln zu gehen. Weil Kathrin außerhalb von Köln wohnt und sich in Köln nur schlecht auskennt, vereinbaren die beiden, dass Thorsten sie um 19:00 Uhr am Bahnhof abholt. Dienstag abend kommt Kathrin pünktlich um 19:00 Uhr an der vereinbarten Stelle an. Dort wartet sie jedoch vergeblich auf Thorsten. Nachdem sie ungefähr eine Stunde am Bahnhof gewartet hat, fährt sie enttäuscht und sauer nach Hause zurück.*

Da in dieser Situation eine Frau (Kathrin) versetzt wurde und im anschließenden Befragungsteil oft aus der Sicht dieser Person geurteilt werden sollte, wurden nur weibliche Vpn für die Befragung ausgewählt. Im Anschluss an die Situationsbeschreibung folgte eine Erklärung, warum sich die Frau an eine dritte Person (ihre Freundin) gewendet hatte, um mehr über den Mann (Thorsten) zu erfahren:

*Am darauffolgenden Tag erhält sie eine Email von Thorsten, in der er sich entschuldigt und erklärt, warum er nicht zum Treffen kommen konnte. Weil Kathrin sich so geärgert hat und sie die Erklärung von Thorsten etwas seltsam findet, ruft sie ihre Freundin Sabine an und erzählt ihr, was ihr widerfahren ist. Kathrin ist sich nicht ganz sicher, ob sie Thorsten die Erklärung glauben soll, oder ob er sie einfach erfunden hat. Deshalb fragt sie Sabine nach ihrer Meinung über Thorsten, weil Sabine Thorsten schon seit längerer Zeit kennt.*

Durch die Äußerungen der dritten Person wurde die Vertrauenswürdigkeit des Mannes variiert. Der erste Teil der Aussagen der dritten Person war in beiden Bedingungen konstant und beinhaltete allgemeine Informationen über den Mann, die ihn als eine eher sympathische Person darstellten:

*Ich kenne Thorsten jetzt schon seit der Schulzeit und eigentlich ist er ein netter Kerl. Ich konnte mich immer gut mit ihm unterhalten, auch mit meinen Problemen konnte ich immer zu ihm gehen. Mit seiner letzten Freundin habe ich mich gut verstanden. Wir*

*haben öfter etwas zu dritt unternommen. In letzter Zeit sehen wir uns nicht mehr so oft. Soweit ich weiß, verbringt er viel Zeit beim Fußball. Das hat ihm schon während der Schulzeit sehr viel Spaß gemacht.*

Diesen Informationen folgten in der Bedingung mit niedriger Vertrauenswürdigkeit des Mannes folgende Aussagen der dritten Person:

*Allerdings muss ich Dir auch sagen, dass aus meiner Erfahrung und auch aus dem, was andere Leute mir erzählt haben, Thorsten jemand ist, der häufiger mal lügt. Er erzählt öfter erfundene Geschichten, um sich aus Situationen herauszureden. Insgesamt denke ich, sollte man vorsichtig sein, was man Thorsten so glaubt.*

In der Bedingung mit hoher Vertrauenswürdigkeit des Mannes äußerte sich die Freundin wie folgt:

*Außerdem kann ich nur sagen, dass aus meiner Erfahrung und auch aus dem, was andere Leute mir erzählt haben, Thorsten jemand ist, der selten lügt. Er erzählt eigentlich nie erfundene Geschichten, um sich aus Situationen herauszureden. Insgesamt denke ich, kann man Thorsten glauben, was er sagt.*

Die Vpn erhielten *keine* Informationen über den Inhalt der Email, in der der Mann sein Nichterscheinen erklärt hatte. Nachdem die Vpn alle Informationen gelesen hatten, wurden sie gebeten einige Fragen zu beantworten, wobei ihnen jeweils eine 7-stufige Antwortskala zur Verfügung stand. Zuerst wurde die Vertrauenswürdigkeit von Thorsten mit folgender Frage erfasst: „Für wie glaubwürdig halten Sie Thorsten im Allgemeinen?“. Als Nächstes wurden die Vpn nach ihrer Einschätzung über die Glaubwürdigkeit der unbekanntenen Erklärung gefragt: „Obwohl Sie den Inhalt der Email von Thorsten nicht kennen, für wie glaubwürdig halten Sie die Erklärung von Thorsten?“. Die Antwortskala für die ersten beiden Fragen reichte von -3 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 3 = sehr glaubwürdig. Die dritte Frage lautete: „Glauben Sie, dass Thorsten in seiner Email gelogen hat?“. Die Vpn konnten hierauf mit Ja oder Nein antworten. Im Anschluss an diese Frage sollte die Vpn ihre Meinung kurz schriftlich begründen. Ob sich die Befragten an Kathrins Stelle ein weiteres Mal mit Thorsten treffen würden, wurde folgendermaßen erfasst: „Würden Sie sich an Kathrins Stelle ein weiteres Mal mit Thorsten treffen?“. Die Antwortskala reichte von -3 = ganz sicher nicht bis 3 = sehr

sicher. Außerdem wurde die Glaubwürdigkeit der Aussagen der Freundin mit folgender Frage erfasst: "Für wie glaubwürdig halten Sie die Aussagen der Freundin Sabine?". Die Antwortskala reichte von  $-3 =$  überhaupt nicht glaubwürdig bis  $3 =$  sehr glaubwürdig. Mit der letzten Frage wurde erfasst, wie sympathisch die Vpn Thorsten fanden. Die Frage lautete "Wie sympathisch finden Sie Thorsten?". Die Antwortskala reichte von  $-3 =$  überhaupt nicht sympathisch bis  $3 =$  sehr sympathisch.

Zum Schluss wurden das Alter, Geschlecht, Studienfach und Fachsemester der Vpn erhoben und den Vpn abschließend noch einmal für ihre Mitarbeit gedankt.

### *II.III Ergebnisse*

Die in der Befragung verwendeten Skalenwerte  $-3$  bis  $+3$  wurden in die Werte  $1$  bis  $7$  transformiert.

#### *II.III.1 Multivariate Varianzanalyse der zentralen abhängigen Variablen*

Tabelle II zeigt die Interkorrelationen (Pearsonsche Korrelationskoeffizient  $r$ ) der Hauptvariablen (Vertrauenswürdigkeit des Mannes, Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung). Die Korrelationen zwischen den vier Hauptvariablen erwiesen sich alle als hoch signifikant. Dies zeigte sich auch in einer hohen Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .83$ ). Die folgende multivariate Auswertung zur Überprüfung der Hypothesen ist somit sinnvoll anzuwenden.

Tabelle II

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Vertrauenswürdigkeit des Mannes (1), Glaubwürdigkeitsurteil (2), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (3) und Einstellung der Vpn (4) (N = 32)*

Variablen	2	3	4
1. Vertrauenswürdigkeit	.80**	.60**	.66**
2. Glaubwürdigkeit	--	.67**	.57*
3. binäres Glaubwürdigkeitsurteil		--	.55*
4. Einstellung			--

Anm.: \* $p < .005$ ; \*\* $p < .001$ .

Eine multivariate Varianzanalyse mit den vier abhängigen Variablen Vertrauenswürdigkeit des Mannes, Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn bestätigte die Hypothesen. Es zeigte sich der erwartete signifikante Effekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes (Wilks` $\Lambda = .52$ , multivariates  $F(4, 27) = 6.13, p < .005$ ). Es zeigte sich somit über alle vier zentralen Variablen hinweg der erwartete Effekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes.

### *II.III.II Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen*

Die Mittelwerte der vier Variablen (Vertrauenswürdigkeit des Mannes, Glaubwürdigkeit der unbekanntes Aussagen, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Einstellung) für die Bedingungen mit niedriger Vertrauenswürdigkeit und hoher Vertrauenswürdigkeit des Mannes sind in Tabelle III dargestellt.

Tabelle III

*Mittlere Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des Mannes (1), der Glaubwürdigkeit der Email (2), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (in Prozent) (3) und Einstellung der Vpn (4) in Abhängigkeit der Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes (N = 32)*

Variablen	Vertrauenswürdigkeit	
	Niedrig	Hoch
1. Vertrauenswürdigkeit	3.50	5.50
2. Glaubwürdigkeit	3.75	5.00
3. binäres Glaubwürdigkeitsurteil	87.5	56.4
4. Einstellung	4.94	5.81

*Anm.* Die Skala der Werte für die Variablen 1, 2 und 4 ging von 1 = „überhaupt nicht glaubwürdig; ganz sicher nicht“ bis 7 = „sehr glaubwürdig; sehr sicher“. Für die Variable 3 waren die Antwortalternativen Ja vs. Nein. Variable 3 zeigt den prozentualen Anteil von Vpn, die die unbekanntem Aussagen für gelogen hielten.

*Vertrauenswürdigkeit des Mannes.* Wie erwartet wurde der Mann von den Vpn als signifikant vertrauenswürdiger beurteilt, wenn er von der dritten Person als hoch vertrauenswürdiger beschrieben wurde ( $M = 5.50$ ) als wenn er als niedrig vertrauenswürdiger beschrieben wurde ( $M = 3.50$ ),  $F(1, 30) = 20.87$ ,  $p < .001$ ;  $r = .64$ .

*Glaubwürdigkeitsurteil.* Die Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes wirkte sich erwartungsgemäß signifikant auf die Beurteilung der Glaubwürdigkeit der nicht bekannten Aussagen des Mannes aus,  $F(1, 30) = 5.43$ ,  $p < .05$ ;  $r = .39$ . Wurde der Mann als

vertrauenswürdig beschrieben, so vermuteten die Vpn, dass die unbekanntenen Aussagen des Mannes glaubwürdiger seien ( $M = 5.00$ ) als wenn der Mann als wenig vertrauenswürdig beschrieben wurde ( $M = 3.75$ ).

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* Bei der Frage, ob der Mann in den unbekanntenen Aussagen gelogen habe, zeigte sich ebenfalls ein marginal signifikanter Einfluss der Variation der Vertrauenswürdigkeit ( $F(1, 30) = 4.12, p < .06; r = .35; \chi^2(1, N = 32) = 3.87, p < .05$ ). Wurde der Mann als wenig vertrauenswürdig beschrieben, so nahmen 87.5% der Vpn an, er habe in seiner Erklärung gelogen. Wenn er hingegen als vertrauenswürdig beschrieben wurde, glaubten nur 56.4%, er habe in seinen Aussagen gelogen.

*Einstellung.* Bei die Frage, ob die Vpn sich an Stelle der Frau ein weiteres Mal mit dem Mann treffen würden, zeigte sich nur ein marginal signifikanter Effekt der Variation der Vertrauenswürdigkeit,  $F(1, 30) = 3.10, p < .09; r = .30$ . Wurde der Mann als wenig vertrauenswürdig beschrieben, so gaben die Vpn an, sie würden sich weniger wahrscheinlich ein weiteres Mal mit ihm treffen ( $M = 4.94$ ) als wenn er als vertrauenswürdig beschrieben wurde ( $M = 5.81$ ).

### II.III.III Kontrollfragen

*Glaubwürdigkeit der Aussagen der dritten Person.* Die Glaubwürdigkeit der Aussagen der dritten Person waren nicht von der Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes beeinflusst,  $F(1, 30) = 1.59, p > .20$ . Die Aussagen der dritten Person wurden als überdurchschnittlich glaubwürdig angesehen ( $M = 5.56$ ) und unterschieden sich signifikant vom Skalenmittelpunkt,  $t(31) = 7.79, p < .001$ .

*Sympathie der Vpn für den Mann.* Ebenfalls unabhängig von der Variation der Vertrauenswürdigkeit war die Sympathie der Vpn für den Mann,  $F(1, 30) < 1, ns.$  Die Sympathieurteile für den Mann ( $M = 4.44$ ) lagen signifikant über dem Skalenmittelpunkt,  $t(31) = 2.82, p < .01$ .

### II.IV Diskussion

Die Ergebnisse zeigen, dass die Manipulation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle

(Mann) erfolgreich war. Der Mann wurde wie erwartet von den Vpn in Abhängigkeit der Manipulation als weniger bzw. eher vertrauenswürdig eingeschätzt. Der erzielte Effekt kann als groß angesehen werden. Darüber hinaus wirkte sich die Manipulation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle ebenfalls hypothesenkonform auf die Einschätzung der den Vpn nicht bekannten Aussagen des Mannes aus. Stammte die unbekannte Email angeblich von einer wenig vertrauenswürdigen Quelle, so erwarteten die Vpn, sie sei weniger glaubwürdig als wenn sie von einer hoch vertrauenswürdigen Quelle stammte. Dieser Effekt zeigte sich wie vorhergesagt auch bei der Frage, ob die unbekanntes Aussagen des Mannes gelogen seien. Für die Einstellung der Vpn ergab sich hingegen kein signifikanter Effekt der Manipulation der Vertrauenswürdigkeit. Die vier Hauptvariablen zeigten generell eine hohe Korrelation.

Die Manipulation der Vertrauenswürdigkeit erfolgte durch die Aussagen einer dritten Person (Freundin), die eine Einschätzung über die Quelle (Mann) abgab. Die Glaubwürdigkeit dieser Aussagen der dritten Person war nicht davon abhängig, ob die dritte Person den Mann als wenig oder sehr vertrauenswürdig beschrieben hatte. Die Aussagen der dritte Person wurde als überdurchschnittlich glaubwürdig beurteilt. Die Variation der Vertrauenswürdigkeit wirkte sich ebenfalls nicht auf die Sympathiezuschreibung für den Mann aus.

Aufgrund dieser Ergebnisse erscheint die Variation der Vertrauenswürdigkeit des Mannes geeignet, um sie in Experiment 1 zu verwenden.

### III. Vorstudie 3

#### *III.I Ziel der Studie*

Die Vorstudie 3 sollte untersuchen, wie naive Urteiler (Studierende der Universität Gießen) einen bewusst unplausibel gehaltenen Aussageabschnitt (Satz) bewerten. Ziel ist es zu ermitteln, ob der von uns gewählte Begriff Plausibilität den speziellen Aussageabschnitt für naive Personen übereinstimmend beschreibt. Insofern ist diese Vorstudie 3 rein deskriptiv. Da Vorstudie 3 keinen zentralen Aspekt dieser Arbeit darstellt, sind methodische und wissenschaftstheoretische Probleme deskriptiver Verfahren hier nicht von zentraler Bedeutung (siehe Cozby, 1997; Popper, 1989).

#### *III.II Methode*

##### *III.II.I Versuchspersonen*

Es wurden 30 Studierende der Justus-Liebig-Universität Gießen (15 Frauen und 15 Männer) verschiedener Fachrichtungen (13 Psychologiestudierende, 3 BWL-Studierende, 2 Studierende der Rechtswissenschaft, 5 Studierende der Sprachwissenschaften, 2 Pädagogikstudierende und 3 Studentinnen anderer Fachrichtungen) im Alter von 19-31 Jahren ( $M = 23.03$ ) befragt. Im Durchschnitt benötigten die Vpn 5 Minuten zur Bearbeitung. Die Befragung fand unter Aufsicht<sup>50</sup> an einem PC (IBM) mit Hilfe eines Versuchssteuerungsprogramms ohne Belohnung statt. Es wurde sichergestellt, dass die Vpn nicht bereits an Vortest 1, Vortest 2 oder der Studie von Reinhard und Sporer (1999) teilgenommen hatten.

##### *III.II.II Versuchsablauf*

Die Befragung begann mit einer Begrüßung und einer allgemeinen Instruktion. Dann

---

<sup>50</sup> Die Bearbeitung durch die Vpn wurde durch den Verfasser dieser Arbeit beaufsichtigt.

wurde eine allgemeine Beschreibung der Situation gegeben, in der die befragten Personen mit der Rahmenhandlung vertraut gemacht wurden. Sie entsprach der in Vortest 1 und 2 verwendeten Beschreibung.

Im Anschluss an die Situationsbeschreibung lasen die Vpn die Email des Mannes, in der er sich entschuldigt und sein Nichterscheinen erklärt hatte. Die Erklärung lautete wie folgt:

*Hallo Kathrin, ich hoffe Du bist nicht allzu sauer, weil ich gestern nicht zum Bahnhof gekommen bin, um mich mit Dir zu treffen. Du wirst nicht glauben, was mir widerfahren ist: Auf dem Weg zum Bahnhof habe ich mitbekommen wie eine ältere Frau von mehreren maskierten Männern überfallen wurde. Ich habe natürlich versucht der Frau zu helfen, doch leider konnten die Männer mit ihrer Handtasche davonlaufen. Ich habe dann einen anderen Passanten gebeten die Polizei zu rufen. Die Polizisten waren der Meinung, dass es das Beste wäre die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen und baten mich dies für sie zu übernehmen. Anschließend sollte ich auf die Wache kommen, um eine Aussage zu machen. Das alles hat natürlich eine ganze Weile gedauert. Schließlich bin ich noch zum Bahnhof gefahren, aber Du warst verständlicherweise nicht mehr da. Weil es jetzt schon so spät ist, schicke ich Dir eine Email. Bis dann, Thorsten.*

Nachdem die Vpn die Informationen gelesen hatten, wurden ihnen Fragen zum Inhalt der Email gestellt. Zuerst wurden die Vpn nach ihrer Wahrnehmung des Inhalts der Aussagen des Mannes gefragt. Sie wurden gefragt, wie plausibel ihrer Meinung nach die Aussagen des Mannes waren (Wie plausibel waren Ihrer Meinung nach die Aussagen von Thorsten?; 1 = sehr unplausibel bis 7 = sehr plausibel), wie widersprüchlich die Aussagen waren (Wie widersprüchlich waren Ihrer Meinung nach die Aussagen von Thorsten?; 1 = sehr widersprüchlich bis 7 = überhaupt nicht widersprüchlich), wie logisch die Aussagen waren (Wie logisch waren Ihrer Meinung nach die Aussagen von Thorsten?; 1 = sehr unlogisch bis 7 = sehr logisch), wie realistisch ihrer Meinung nach die Aussagen des Mannes waren (Wie realistisch waren Ihrer Meinung nach die Aussagen von Thorsten?; 1 = sehr unrealistisch bis 7 = sehr realistisch) und wie seltsam ihrer Meinung nach die Aussagen des Mannes waren (Wie seltsam waren Ihrer Meinung nach die Aussagen von Thorsten?; 1 = sehr seltsam bis 7 =

überhaupt nicht seltsam).

Im Anschluss wurde den Vpn der bewusst unplausibel gehaltene Abschnitt (Satz) der Aussagen des Mannes noch einmal präsentiert. Der Satz lautete wie folgt:

*Die Polizisten waren der Meinung, dass es das Beste wäre die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen und baten mich dies für sie zu übernehmen.*

Danach wurden die Vpn aufgefordert anzugeben, durch welchen der folgenden Begriffe sich der gerade gelesene Satz am Besten beschreiben ließe. Als Begriffe wurden unplausibel, widersprüchlich, unlogisch, unrealistisch und seltsam vorgegeben. Zusätzlich konnten die Vpn als Alternative angeben, keiner der Begriffe beschreibe den Satz gut.

Abschließend wurden das Alter, Geschlecht, Studienfach und Fachsemester der Vpn erhoben und den Vpn für ihre Mitarbeit gedankt.

### *III.III Ergebnisse*

Tabelle IV zeigt die Interkorrelationen (Pearsonsche Korrelationskoeffizient  $r$ ) der fünf Variablen (Plausibilität, Widersprüchlichkeit, Logik, Realismus und Seltsamkeit) zur Beurteilung des Inhalts der Aussagen des Mannes. Die Korrelationen zwischen den fünf Variablen erwiesen sich alle als hoch signifikant. Dies zeigte sich auch in einer sehr hohen Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .93$ ). Die Mittelwerte und Standardabweichungen der fünf Variablen sind in Abhängigkeit des Geschlechts der Vpn in Tabelle V dargestellt. Bei den Beurteilungen der Plausibilität, der Widersprüchlichkeit, der Logik, des Realismus und der Seltsamkeit zeigten sich keinerlei signifikante Unterschiede zwischen Frauen und Männern, alle  $F(1, 28) < 1, ns..$

Tabelle IV

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Plausibilität (1), Widersprüchlichkeit (2), Logik (3), Realismus (4) und Seltsamkeit (5) (N = 30)*

Variablen	2	3	4	5
1. Plausibilität	.75**	.71**	.78**	.82**
2. Widersprüchlichkeit	--	.57*	.70**	.58*
3. Logik		--	.79**	.66**
4. Realismus			--	.86**
5. Seltsamkeit				--

*Anm.:* \* $p < .005$ ; \*\* $p < .001$ .

Tabelle V

*Mittlere Beurteilung und Standardabweichung (in Klammern) der Plausibilität (1), Widersprüchlichkeit (2), Logik (3), Realismus (4) und Seltsamkeit (5) der Email in Abhängigkeit des Geschlechts der Vpn (N = 30)*

Variablen	Geschlecht der Vpn	
	weiblich	männlich
Plausibilität	2.73 (1.16)	2.67 (1.48)
Widersprüchlichkeit	2.53 (1.00)	2.73 (1.53)
Logik	2.53 (1.19)	2.60 (1.35)
Realismus	2.67 (1.05)	2.53 (1.06)
Seltsamkeit	2.73 (1.10)	2.80 (1.21)

*Anm.:* Die Skala der Werte für die fünf Variablen ging von 1 (sehr unplausibel; widersprüchlich; unlogisch; unrealistisch und seltsam) bis 7 (sehr plausibel; überhaupt nicht widersprüchlich; sehr logisch; sehr realistisch und überhaupt nicht seltsam).

Die Verteilung der durch die Vpn ausgewählten Begriffe, welche den bewusst unplausibel gehaltenen Satz am Besten beschrieben hat, findet sich in Tabelle VI. Wie in der Tabelle VI zu sehen ist, gaben von den 30 Vpn 13 (43.4%) an, der zu beurteilende Satz sei unplausibel, 9 (30%) er sei widersprüchlich, jeweils drei (10%) er sei unlogisch bzw. unrealistisch. Je eine Person (3.3%) beschrieb den Satz als seltsam bzw. hielt keinen dieser Begriffe für passend. Diese Verteilung war unabhängig vom Geschlecht der Vpn,  $\chi^2(5, N =$

30) = 3.74,  $p > .50$ .

Tabelle VI

*Anzahl und prozentualer Anteil der Vpn, die den vorgegebenen Satz als unplausibel, widersprüchlich, unlogisch, unrealistisch, seltsam oder durch keinen dieser Begriffe gekennzeichnet ansahen (N = 30)*

Zuordnung	Anzahl	Prozentualer Anteil
Unplausibel	13	43.4%
Widersprüchlich	9	30.0%
Unlogisch	3	10.0%
Unrealistisch	3	10.0%
Seltsam	1	3.3%
Keiner dieser Begriffe	1	3.3%

### *III.IV Diskussion*

Die Ergebnisse der Vorstudie 3 zeigen, dass der von uns bewusst unplausibel konstruierte Satz von den Vpn nicht einheitlich als unplausibel bezeichnet wurde. Es bezeichneten zwar mit 43% der Vpn fast die Hälfte der Vpn den vorgegeben Satz als

unplausibel, jedoch bezeichneten 30% der Vpn den gleichen Satz als widersprüchlich und jeweils 10% hielten ihn für am Besten durch die Begriffe unlogisch und unrealistisch beschrieben. Von einer klaren begrifflichen Zuschreibung durch die Vpn kann somit keine Rede sein. Dass die Begriffe durch die Vpn nicht eindeutig unterschieden wurden, zeigen auch die hohen Korrelationen der Beurteilungen der Aussagen des Mannes auf den fünf vorgegebenen Fragen zur Plausibilität, Widersprüchlichkeit, Logik, Realismus und Seltsamkeit. Die Vpn scheinen die fünf Fragen als sehr ähnlich wahrzunehmen.

Zusammenfassend zeigen die Ergebnisse von Vortest 3, dass die verwendete Kennzeichnung der Aussagen als unplausibel eher als Obergriff verstanden werden soll (siehe auch Reinhard et al., 2000). Naive Urteiler bezeichnen die Variation des Inhalts der Äußerungen durchaus auch als widersprüchlich, unlogisch, unrealistisch und seltsam. Eine genauere Differenzierung darf von naiven Urteilern nicht erwartet werden. Betrachtet man die Diskussion zur Schwierigkeit einer allgemein akzeptierten bzw. gültigen Definition des Begriffs Glaubwürdigkeit am Anfang dieser Arbeit, so ist es nicht überraschend, dass Begriffe wie Plausibilität, Widersprüchlichkeit, Logik, Realismus und Seltsamkeit nicht einheitlich verwendet werden.

Dieser Vortest kann nur einen kleinen Einblick in die Problematik der Verwendung der diskutierten Begriffe bringen. Eine intensivere Diskussion würde den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen.

## IV. Vorstudie 4

### *IV.I Hypothesen*

Ziel der Vorstudie 4 ist es die Variation der Plausibilität von Aussagen einer Quelle zu überprüfen. Als Urteilskontext wurde die bereits in den Vorstudien 1 bis 3 verwendete Alltagssituation, die eine geplatzte Verabredung zwischen einer Frau (Kathrin) und einem Mann (Thorsten) und eine anschließende Entschuldigung des Mannes (Quelle) für das Nichterscheinen darstellte, ausgewählt. Die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle erfolgte in zwei Stufen (niedrige Plausibilität versus hohe Plausibilität). Es wurde erwartet, dass in der Bedingung mit niedriger Plausibilität den Aussagen der Quelle eine geringere Glaubwürdigkeit zugeschrieben wird als in der Bedingung mit hoher Plausibilität (abhängige Variable 1). Darüber hinaus wird erwartet, dass die Aussagen der Quelle in der unplausiblen Bedingung als eher gelogen (abhängige Variable 2) als widersprüchlicher (abhängige Variable 3), seltsamer (abhängige Variable 4) und unlogischer (abhängige Variable 5) angesehen werden als in der plausiblen Bedingung. Da auf den fünf oben genannten Variablen parallele Effekte erwartet werden, soll zunächst eine multivariate Varianzanalyse durchgeführt werden. Im Anschluss daran werden mit Hilfe von univariaten Varianzanalysen die erwarteten Effekte für jede Variable einzeln überprüft.

### *IV.II Methode*

#### *IV.II.1 Versuchspersonen*

Es wurden 34 Studentinnen (27 Psychologiestudentinnen und 7 Studentinnen anderer Fachrichtungen) im Alter von 19-34 Jahren ( $M = 24.39$ ) der Justus-Liebig-Universität Gießen befragt. Im Durchschnitt benötigten die Vpn ca. 5 Minuten zur Beantwortung des Fragebogens. Die Fragebögen wurden unter Aufsicht einer Versuchsleiterin<sup>51</sup> und ohne

---

<sup>51</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterin sei hiermit Maike Schulze gedankt.

Entlohnung ausgefüllt. Es wurde sichergestellt, dass die Teilnehmerinnen nicht bereits an einem der Vortests 1 bis 3 oder der Studie von Reinhard und Sporer (1999) teilgenommen hatten.

#### *IV.II.II Versuchsplan*

In dem einfaktoriellen Versuchsplan wurde die Plausibilität des Inhalts einer Erklärung in zwei Stufen (unplausibel versus plausibel) variiert. Die Vpn wurden gleichmäßig den zwei Bedingungen zufällig zugewiesen.

#### *IV.II.III Versuchsablauf*

Der Fragebogen begann mit einer Begrüßung und einer allgemeinen Instruktion. Dann wurde eine allgemeine Beschreibung der Situation gegeben, in der die befragten Personen mit der Rahmenhandlung vertraut gemacht werden sollten. Sie entsprach der in den Vortests 1 bis 3 verwendeten Beschreibung.

Im Anschluss an die Situationsbeschreibung folgte eine Email des Mannes (Quelle), die die Frau am Tag nach der Verabredung erhalten hatte. In dieser Email entschuldigte sich der Mann und erklärte, warum er nicht zum Treffen kommen konnte. In der bewusst unplausiblen Bedingung lautete die Email wie folgt:

*Hallo Kathrin, ich hoffe Du bist nicht allzu sauer, weil ich gestern nicht zum Bahnhof gekommen bin, um mich mit Dir zu treffen. Du wirst nicht glauben was, mir widerfahren ist: Auf dem Weg zum Bahnhof habe ich mitbekommen, wie eine ältere Frau von mehreren maskierten Männern überfallen wurde. Ich habe natürlich versucht der Frau zu helfen, doch leider konnten die Männer mit ihrer Handtasche davonlaufen. Ich habe dann einen anderen Passanten gebeten die Polizei zu rufen. Die Polizisten waren der Meinung, dass es das Beste wäre die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen und baten mich dies für sie zu übernehmen. Anschließend sollte ich auf die Wache kommen, um eine Aussage zu machen. Das alles hat natürlich eine ganze Weile gedauert. Schließlich bin ich noch zum Bahnhof gefahren, aber Du warst verständlicherweise nicht mehr da. Weil es jetzt schon so spät ist, schicke ich Dir eine Email. Bis dann, Thorsten.*

In der plausiblen Bedingung lautete die Email hingegen folgendermaßen:

*Hallo Kathrin, ich hoffe Du bist nicht allzu sauer, weil ich gestern nicht zum Bahnhof gekommen bin, um mich mit Dir zu treffen. Du wirst nicht glauben, was mir widerfahren ist: Auf dem Weg zum Bahnhof habe ich mitbekommen, wie eine ältere Frau von mehreren maskierten Männern überfallen wurde. Ich habe natürlich versucht der Frau zu helfen, doch leider konnten die Männer mit ihrer Handtasche davonlaufen. Ich habe dann einen anderen Passanten gebeten die Polizei zu rufen. Die Polizisten haben dann einen Krankenwagen gerufen, um die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus zu bringen. Anschließend sollte ich auf die Wache kommen, um eine Aussage zu machen. Das alles hat natürlich eine ganze Weile gedauert. Schließlich bin ich noch zum Bahnhof gefahren, aber Du warst verständlicherweise nicht mehr da. Weil es jetzt schon so spät ist, schicke ich Dir eine Email. Bis dann, Thorsten.*

Nachdem die Vpn die Informationen gelesen hatten, wurden ihnen Fragen zum Inhalt der Email und zur Person des Mannes gestellt. Zunächst wurde erfasst, wie glaubwürdig die Erklärung des Mannes eingeschätzt wurde. Die Frage lautete: „Wie glaubwürdig ist Ihrer Meinung nach die Erklärung Thorstens für sein Nichterscheinen?“ (-3 = überhaupt nicht glaubwürdig bis 3 = sehr glaubwürdig). Die nächste Frage lautete: „Glauben Sie, dass Thorsten in seiner Erklärung gelogen hat?“ und konnte mit Ja oder Nein beantwortet werden. Als Nächstes wurden die Vpn gefragt, ob ihnen in der Erklärung von Thorsten Widersprüche aufgefallen waren: „Sind Ihnen Widersprüche in der Erklärung von Thorsten aufgefallen?“ (-3 = überhaupt keine Widersprüche bis 3 = sehr viele Widersprüche). Im Anschluss an diese Frage wurden sie gebeten kurz anzugeben, welche Widersprüche ihnen aufgefallen waren. Die nächste Frage lautete: „Ist Ihnen in der Erklärung von Thorsten etwas seltsam vorgekommen?“ Antwortalternativen waren Ja oder Nein. Auch hier wurde um eine kurze Begründung gebeten. Danach wurde gefragt: „Wie logisch ist Ihrer Meinung nach die Erklärung Thorstens für sein Nichterscheinen?“ (-3 = überhaupt nicht logisch bis 3 = sehr logisch). Auch hier wurden die Vpn um eine kurze Begründung gebeten. Darüber hinaus wurde noch folgende Kontrollfrage gestellt: „Wie häufig lügt Thorsten in alltäglichen Situationen Ihrer Meinung nach?“ (-3 = sehr selten bis 3 = sehr häufig). Die letzte Frage lautete: „Wie sympathisch finden Sie Thorsten?“ (

-3 = überhaupt nicht sympathisch bis 3 = sehr sympathisch). Abschließend wurden noch statistische Angaben wie Alter, Geschlecht, Studienfach und Fachsemester erhoben und den Vpn für ihre Mitarbeit gedankt.

### *IV.III Ergebnisse*

Die in der Befragung verwendeten Werte  $-3$  bis  $+3$  der 7-stufigen Skalen wurden in die Werte 1 bis 7 transformiert.

#### *IV.III.I Multivariate Analyse der hauptabhängigen Variablen*

Tabelle VII zeigt die Interkorrelationen (Pearsonsche Korrelationskoeffizient  $r$ ) der Hauptvariablen (Glaubwürdigkeit der Aussagen, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Widersprüchlichkeit der Aussagen, Seltsamkeit und Logik der Aussagen). Die Korrelationen zwischen den fünf Hauptvariablen erwiesen sich alle als hoch signifikant. Dies zeigte sich auch in einer hohen Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .78$ ). Die folgende multivariate Auswertung zur Überprüfung der Hypothesen ist somit sinnvoll anzuwenden.

Eine multivariate Analyse mit den fünf abhängigen Variablen Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Widersprüchlichkeit, Seltsamkeit und Logik der Aussagen bestätigte die Hypothese. Es zeigte sich der erwartete signifikante Effekt der Variation der Plausibilität der Aussagen des Mannes (Wilks'  $\Lambda = .39$ , multivariates  $F(5, 28) = 8.93$ ,  $p < .001$ ). Es zeigte sich somit über alle fünf Hauptvariablen hinweg der erwartete signifikante Effekt der Variation der Plausibilität der Aussagen des Mannes.

#### *IV.III.II Univariate Analysen der zentralen Variablen*

Die Mittelwerte der fünf Variablen (Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Widersprüchlichkeit, Seltsamkeit und Logik der Aussagen) für die unplausible und plausible Bedingung der Aussagen der Quelle sind in Tabelle VIII dargestellt.

Tabelle VII

*Interkorrelationen zwischen den Variablen Glaubwürdigkeitsurteil (1), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (2), Widersprüchlichkeit (3), Seltsamkeit (4) und Logik der Aussagen (5) (N = 34)*

Variablen	2	3	4	5
1. Glaubwürdigkeitsurteil	.79**	.30	.71**	.89**
2. binäres Glaubwürdigkeitsurteil --		.23	.60**	.70**
3. Widersprüchlichkeit		--	.44*	.37*
4. Seltsamkeit			--	.78**
5. Logik				--

*Anm.: \*p < .05; \*\*p < .001.*

Tabelle VIII

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Aussagen (1), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (2), Widersprüchlichkeit (3), Seltsamkeit (4) und der Logik der Aussagen (5) in Abhängigkeit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 34)*

Variablen	Plausibilität der Aussagen	
	Niedrig	Hoch
1. Glaubwürdigkeitsurteil	2.59	5.18
2. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil	70.6	29.4
3. Widersprüchlichkeit	3.77	5.06
4. Seltsamkeit	94.1	23.5
5. Logik	2.35	5.24

*Anm.:* Die Skala der Werte für die Variablen 1, 3 und 5 ging von 1 (überhaupt nicht glaubwürdig; sehr viele Widersprüche; überhaupt nicht logisch) bis 7 (sehr glaubwürdig; überhaupt keine Widersprüche; sehr logisch). Für die Variablen 2 und 4 waren die Antwortmöglichkeiten Ja versus Nein. Variable 2 gibt den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen für gelogen hielten. Variable 4 gibt den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen als seltsam beschrieben.

*Glaubwürdigkeit der Erklärung.* Wie erwartet wurden die unplausiblen Aussagen der Quelle als signifikant weniger glaubwürdig bewertet ( $M = 2.59$ ) als die plausiblen Aussagen ( $M = 5.18$ ),  $F(1, 32) = 18.12$ ,  $p < .001$ ;  $r = .60$ .

*Wahrheitsgehalt der Aussagen.* In gleicher Weise wirkte sich die Variation der Plausibilität der Aussagen auf das Urteil, ob die Erklärung gelogen sei, aus. Waren die Aussagen der Quelle unplausibel, so glaubten 70.6% der Vpn, sie sei gelogen. Hingegen glaubten nur 29.4%, sie sei gelogen, wenn die Aussagen der Quelle plausibel waren,  $F(1, 32) = 6.53, p < .05; r = .42$  ( $\chi^2(1, N = 34) = 5.77$ ).

*Widersprüchlichkeit der Aussagen.* Wie erwartet wurden die unplausiblen Aussagen als widersprüchlicher angesehen ( $M = 3.77$ ) als die plausiblen Aussagen ( $M = 5.06$ ),  $F(1, 32) = 4.85, p < .05; r = .36$ .

*Waren die Aussagen seltsam?* Auch äußerten in der unplausiblen Bedingung 94.1% der Vpn, es sei ihnen etwas seltsam in der Erklärung vorgekommen, wohingegen in der plausiblen Bedingung nur 23.5% äußerten, es sei ihnen etwas seltsam vorgekommen,  $F(1, 32) = 33.88, p < .001; r = .71$  ( $\chi^2(1, N = 34) = 17.99$ ).

*Logik der Aussagen.* Darüber hinaus fanden die Vpn in der plausiblen Bedingung die Erklärung signifikant logischer ( $M = 5.24$ ) als die Vpn in der unplausiblen Bedingung ( $M = 2.35$ ),  $F(1, 32) = 35.90, p < .001; r = .73$ .

#### IV.III.III Kontrollfragen

Vpn in der unplausiblen Bedingung gingen stärker davon aus, dass die Quelle in alltäglichen Situationen häufig lügt ( $M = 5.12$ ) als die Vpn in der plausiblen Bedingung ( $M = 3.12$ ),  $F(1, 32) = 25.00, p < .001$ . Unabhängig von der Variation der Plausibilität der Erklärung wurde die Quelle als durchschnittlich sympathisch angesehen ( $M = 3.82$ ),  $F(1, 32) < 1, ns.$

#### IV.III.IV Gedanken der Versuchspersonen zum Inhalt der Email

Die Gedanken der Vpn zu Widersprüchen, seltsamen oder unlogischen Details wurden durch zwei unabhängige Beurteiler kategorisiert. Der Kategorien 1 wurden alle Gedanken zugeordnet, in denen direkt auf das unplausible Aussageelement (kein Krankenwagen für die schwer verletzte Frau, sondern der Mann (Quelle) sollte die schwer verletzte Frau ins Krankenhaus fahren) Bezug genommen wurde. Kategorie 2 umfasste über das bewusst eingebaute Aussageelement hinaus wahrgenommene unplausible Aussageelemente, Widersprüche bzw. seltsame oder unlogische Details. In Kategorie 3 wurden alle Gedanken

zusammengefasst, die keinen Bezug zu der Plausibilität der Aussagen der Quelle, Widersprüchen bzw. seltsamen oder unlogischen Details in der Email hatten.

Da sich die Äußerungen der Vpn zu Widersprüchen, seltsamen oder unlogischen Details inhaltlich wenig unterschieden, teilweise wurde von den Vpn bei der Frage nach seltsamen oder unlogischen Details auf die bereits beantwortete Frage zu Widersprüchen verwiesen, wurden alle drei Äußerungen zu einer Variablen zusammengefasst und einer der drei Kategorien zugeordnet.

Die zwei unabhängigen Beurteiler stimmten in der Kategorisierung zu 100% überein. Insgesamt wurden von den 34 gedanklichen Äußerungen 14 (41.2%) der Kategorie 1, 8 (23.5%) der Kategorie 2 und 12 (35.3%) der Kategorie 3 zugeordnet.

Die Gedanken der Vpn waren signifikant durch die Variation der Plausibilität der Email beeinflusst,  $\chi^2(2, N = 34) = 26.50$ . Die Verteilung der Gedanken auf die drei Kategorien in Abhängigkeit der Variation der Plausibilität der Aussagen sind Tabelle IX zu entnehmen.

Bezogen sich bei den 17 Vpn in der Bedingung der unplausiblen Aussagen bei 14 Vpn die Gedanken auf das bewusst eingebaute unplausible Aussageelement (Kategorie 1) und bei den restlichen 3 Vpn auf nicht bewusst eingebaute Unplausibilitäten (Kategorie 2), so bezogen sich bei den 17 Vpn in der Bedingung der plausiblen Aussagen der Quelle die Gedanken bei keiner Vpn auf das bewusst unplausible Aussageelement (Kategorie 1), bei 5 Vpn auf nicht bewusst eingebaute Unplausibilitäten (Kategorie 2) und bei 12 Vpn hatten die Gedanken keinen Bezug zur Plausibilität der Aussagen (Kategorie 3). Es zeigte sich somit, dass die Vpn, welche die bewusst unplausible Erklärung der Quelle erhalten hatten, dieses unplausible Aussageelement mehrheitlich auch wahrgenommen hatten. Darüber hinaus zeigte sich, dass Vpn, die die unplausiblen Aussagen der Quelle erhalten hatten deutlich mehr unplausible Merkmale berichteten als Vpn, die die plausiblen Aussagen der Quelle erhalten hatten.

Tabelle IX

*Häufigkeitsverteilung und prozentuale Verteilung (in Klammern) der Gedanken auf die Kategorien 1 (vorgegebene Unplausibilität), Kategorie 2 (andere Unplausibilitäten) und Kategorie 3 (sonstige Gedanken) in Abhängigkeit der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 34)*

Kategorie	Plausibilität		Summe:
	Niedrig	Hoch	
(1) Vorgegebene Unplausibilität	14 (82.4%)	0 ( 0.0%)	14 (41.2%)
(2) Andere Unplausibilitäten	3 (17.6%)	5 (29.4%)	8 (23.5%)
(3) Sonstige Gedanken	0 ( 0.0%)	12 (70.6%)	12 (35.3%)
Summe:	17	17	34

#### *IV.IV Diskussion*

Die Ergebnisse zeigen, dass die Manipulation der Plausibilität der Aussagen der Quelle erfolgreich war. Die Aussagen wurden wie erwartet von den Vpn in Abhängigkeit der Manipulation als weniger bzw. eher glaubwürdig eingeschätzt. Vpn, die die bewusst unplausibel gehaltenen Aussagen erhalten hatten, hielten die Aussagen für weniger glaubwürdig als Vpn, die die plausiblen Aussagen erhalten hatten. Darüber hinaus wirkte sich hypothesenkonform die Plausibilität der Aussagen auf die Frage aus, ob die Aussagen gelogen seien. In der unplausiblen Bedingung gaben 70.6% der Vpn an, die Aussagen seien gelogen, hingegen gaben in der plausiblen Bedingung nur 29.4% der Vpn an, die Aussagen seien

gelogen. Parallele Ergebnisse zeigten sich bei den Variablen Widersprüchlichkeit, Seltsamkeit und Logik der Aussagen.

Die Gedanken der Vpn zur Plausibilität der Aussagen unterstützten die Ergebnisse bei den fünf Hauptvariablen. Von den 17 Vpn in der bewusst unplausiblen Bedingung berichteten 14 Vpn auf Nachfrage das eingebaute Aussageelement als unplausibel. Drei weitere Vpn berichteten von anderen Unplausibilitäten. Auf Nachfrage war somit allen Vpn, die die unplausiblen Aussagen erhalten und gelesen hatten etwas Unplausibles darin aufgefallen. Bei den Vpn hingegen, die die plausiblen Aussagen gelesen hatten, berichtete keine der Vpn von dem bewusst unplausiblen Aussageelement. Dies, so könnte man einwenden, ist nicht weiter verwunderlich, da das Aussageelement in dieser Version nicht bewusst unplausibel gehalten worden war. Es zeigt jedoch, dass das betreffende Aussageelement in der plausiblen Version den Vpn nicht als auffällig unplausibel erschien. Insgesamt berichteten in der plausiblen Version der Aussagen von den 17 Vpn nur fünf von Unplausibilitäten in den Aussagen. Die übrigen 12 Vpn berichteten keinerlei Unplausibilitäten in den Aussagen. Es lässt sich somit feststellen, dass sich die verwendete Variation der Plausibilität der Aussagen in der erwarteten Weise auf die Beurteilung der Plausibilität und Glaubwürdigkeit der Aussagen auswirkte. Diese Ergebnisse lassen die verwendete Variation der Plausibilität der Aussagen als geeignet erscheinen.

## V. Anhang zu Experiment 1

### *V.I Gedanken der Vpn*

Im Folgenden werden die Ergebnisse für die theoretisch nicht relevanten Kategorien der Gedanken der Vpn dargestellt. Die varianzanalytischen Berechnungen sind in diesem Sinne keine Hypothesentests. Sie dienen rein der Darstellung möglicher Effekte der unabhängigen Variablen bei den Gedanken über die dritte Person, die Zielperson und bei nicht auf den Inhalt oder die Quelle bezogenen Gedanken.

#### *V.I.I Beurteilerübereinstimmung*

Die Übereinstimmung bei der Kategorisierung von Gedanken als „inhaltlich“ auf die dritte Person bezogen, kann als gut bezeichnet werden (Cohen's  $kappa = .88$ ). Bei den Zuordnungen zur Kategorie „Person der dritten Person“ zeigte sich hingegen nur eine ausreichende Übereinstimmung (Cohen's  $kappa = .57$  bzw. Cohen's  $kappa = .49$ ), was jedoch auch durch die niedrige Auftretenshäufigkeit zu erklären ist. Gedanken zur Zielperson wurden mit einer sehr guten (positive Valenz) bzw. befriedigenden (negative Valenz) Übereinstimmung zugeordnet. Die Übereinstimmung bei der Zuordnung der Gedanken zur Kategorie „Sonstige“ kann als sehr gut (Cohen's  $kappa = .96$ ) bezeichnet werden. Wie in Tabelle X zu sehen ist, wurden deutlich über die Hälfte der Gedanken den für diese Arbeit zentralen vier Kategorien zur Quelle zugeordnet (Rater A = 61.6%; Rater B = 59.3%). Auf die vier Kategorien zur dritten Person entfielen knapp über zehn Prozent (Rater A = 11.8%; Rater B = 12.1%). Nur jeweils ein Prozent der Gedanken wurde den zwei Kategorien zur Zielperson zugeordnet (Rater A = 1.0%; Rater B = 1.4%). Der Kategorie „Sonstige“ wurde von beiden Beurteilern ein Viertel der Gedanken zugeordnet (Rater A = 25.6%; Rater B = 24.2%).

Tabelle X

*Auftretenshäufigkeit (in Prozent) und Übereinstimmung der Kategorisierungen der auf die Quelle, dritte Person oder Zielperson bezogenen Gedanken durch Rater A und Rater B*

Kategorie	Häufigkeiten in %		Übereinstimmung	
	Rater A	Rater B	Prozent	<i>kappa</i>
Quelle				
Inhalt				
Positiv	6.70	7.00	99.0	.92
Negativ	27.60	27.20	97.9	.94
Person				
Positiv	10.10	10.70	98.0	.89
Negativ	17.20	14.40	99.0	.96
Dritte Person				
Inhalt				
Positiv	3.40	3.70	99.0	.85
Negativ	6.10	5.70	98.3	.85
Person				
Positiv	1.30	1.00	99.0	.57
Negativ	1.00	1.70	98.7	.49
Zielperson				
Person				
Positiv	0.70	0.70	100.0	1.00
Negativ	0.30	0.70	99.7	.67
Sonstige	25.60	24.20	98.3	.96

*Anm.:* Für die Übereinstimmung der Rater A und B wurde die prozentuale Übereinstimmung und das Maß Cohen's *kappa* berechnet.

### *V.I.II Gedanken über die dritte Person*

Es zeigte sich hier ein signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors Person versus Inhalt,  $F(1, 64) = 10.14, p < .005$ . Die Vpn berichteten mehr Gedanken über den Inhalt der Aussagen der dritten Person ( $M = 0.39$ ) als über die Person der dritten Person ( $M = 0.10$ ). Darüber hinaus zeigten sich keinerlei signifikante Effekte, alle  $F(1, 64) < 2.00, p > .15$ . (Für Rater B ergab sich ebenfalls ein signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors Person versus Inhalt,  $F(1, 64) = 9.04, p < .005$ . Ferner zeigte sich ein marginaler Interaktionseffekt des Messwiederholungsfaktors mit der Motivation der Vpn,  $F(1, 64) = 3.25, p < .08$ .)

Bei der Valenz der Gedanken zum Inhalt der Aussagen und zur Person der „dritten Person“ zeigte sich überraschenderweise eine signifikante Interaktion des Messwiederholungsfaktors Person versus Inhalt mit der Variation der Vertrauenswürdigkeit der Quelle,  $F(1, 64) = 5.04, p < .05$ . Wurde die Quelle als allgemein unglaubwürdig beschrieben, waren sowohl inhaltliche ( $M = -0.03$ ) als auch auf die Person bezogene Gedanken ( $M = -0.08$ ) negativ. In der Bedingung, in der die Quelle als vertrauenswürdig beschrieben wurde, waren inhaltliche Gedanken negativ ( $M = -0.19$ ) und personenbezogene Gedanken positiv ( $M = 0.11$ ). Es zeigten sich weiter keinerlei signifikante Effekte, alle  $F(1, 64) < 1.50, p < .20$  (Für Rater B traten keinerlei signifikante Effekte auf, alle  $F(1, 64) < 2.00, p > .15$ .). Da die berichtete Interaktion nur bei den Zuordnungen durch Rater A auftrat und theoretisch nicht vorhergesagt wurde, soll auf eine nachträgliche Interpretation verzichtet werden.

### *V.I.III Gedanken zur Zielperson*

Mit im Durchschnitt 0.04 (Rater B:  $M = 0.06$ ) geäußerten Gedanken pro Vpn war die Auftretenshäufigkeit dieser Kategorie zu niedrig, (von den 297 Gedanken waren nur 3 dieser Kategorie zugeordnet worden) um sinnvolle Analysen durchzuführen.

### *V.I.IV Sonstige Gedanken*

Bei den Gedanken der Vpn, die der Restkategorie „Sonstige“ zugeordnet worden waren, zeigten sich keinerlei signifikante Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 64) < 1, ns$ .. Im Durchschnitt berichteten die Vpn 1.06 Gedanken, die der Kategorie „Sonstige“ zugeordnet

worden waren. (Für Rater B ergaben sich ebenfalls keine Effekte, alle  $F(1, 64) < 1$ , *ns.*. Der Gesamtmittelwert lag bei  $M = 1.00$ ).

### *V.II Tabellen zu den zentralen abhängigen Variablen*

Auf den folgenden Seiten sind die Mittelwerte der zentralen abhängigen Variablen (Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil, Plausibilität der Aussagen und Einstellung der Vpn) in Abhängigkeit der Manipulation der Motivation der Vpn und der Plausibilität der Erklärung der Übersichtlichkeit wegen in getrennten Tabellen dargestellt. In den Tabellen XI bis XIV sind darüber hinaus auch die Randmittelwerte, welche die Haupteffekte der unabhängigen Variablen Motivation der Vpn und Plausibilität der Erklärung wiedergeben, dargestellt. Die dargestellten Interaktionen zwischen der Manipulation der Motivation der Vpn und der Variation der Plausibilität der Erklärung der Quelle waren für die vier dargestellten zentralen Variablen hoch signifikant. Die einzelnen univariaten Effekte auf den zentralen abhängigen Variablen sind detailliert im Ergebnisteil zu Experiment 1 dargestellt und werden daher an dieser Stelle nicht noch einmal berichtet.

Tabelle XI

*Mittlere Beurteilung der Glaubwürdigkeit der Erklärung durch die Vpn in Abhängigkeit der Motivation der Vpn und der Plausibilität der Erklärung (N = 72)*

Plausibilität der Erklärung	Motivation der Vpn		M:
	Niedrig	Hoch	
Niedrig	3.72	2.61	3.17
Hoch	3.33	4.39	3.86
M:	3.53	3.50	3.51

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skala reichten von 1 = „überhaupt nicht glaubwürdig“ bis 7 = „sehr glaubwürdig“. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 18 Vpn.

Tabelle XII

*Mittlere Beurteilung der Plausibilität der Erklärung durch die Vpn in Abhängigkeit der Motivation der Vpn und der Plausibilität der Erklärung (N = 72)*

Plausibilität der Erklärung	Motivation der Vpn		M:
	Niedrig	Hoch	
Niedrig	4.78	3.44	4.11
Hoch	4.67	4.64	4.65
M:	4.72	4.04	4.38

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skala reichten von 1 = „sehr widersprüchlich“ bis 7 „überhaupt nicht widersprüchlich“. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 18 Vpn.

Tabelle XIII

*Anzahl und prozentualer Anteil (in Klammern) der Vpn, die die Erklärung für gelogen und nicht gelogen hielten in Abhängigkeit der Motivation der Vpn und der Plausibilität der Erklärung (N = 72)*

Plausibilität der Erklärung	Motivation der Vpn		Summe:
	Niedrig	Hoch	
<b>Niedrig</b>			
Gelogen	12 (66.7%)	16 (88.9%)	28 (77.8%)
Nicht gelogen	6 (33.3%)	2 (11.1%)	8 (22.2%)
<b>Hoch</b>			
Gelogen	13 (72.2%)	7 (38.9%)	20 (55.6%)
Nicht gelogen	5 (27.8%)	11 (61.1%)	16 (44.4%)
<b>Summe:</b>			
Gelogen	25 (69.4%)	23 (63.9%)	48 (66.7%)
Nicht gelogen	1 (30.6%)	13 (36.1%)	24 (33.3%)

*Anm.:* Die Werte geben die Anzahl der Vpn wieder, die die Erklärung für gelogen bzw. nicht gelogen hielten. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 18 Vpn.

Tabelle XIV

*Mittlere Einstellung der Vpn sich ein weiteres Mal mit der Quelle der Erklärung zu treffen in Abhängigkeit der Motivation der Vpn und der Plausibilität der Erklärung (N = 72)*

Plausibilität der Erklärung	Motivation der Vpn		M:
	Niedrig	Hoch	
Niedrig	5.22	3.56	4.39
Hoch	4.83	4.72	4.78
M:	5.03	4.14	4.58

*Anm.* Die Werte der verwendeten Skala reichten von 1 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „stimme sehr zu“. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 18 Vpn.

## VI. Vorstudie 5

### *VI.I Ziel der Vorstudie*

Ziel der Vorstudie 5 war es deutsche Universitätsstädte zu finden, über deren Wohnungsmarkt sich Gießener Studierende gut bzw. wenig informiert fühlen. Das von uns vorgesehene Gespräch bei einer Wohnungsbesichtigung könnte dann aufgrund der Stadt, in der die Wohnungsbesichtigung stattfindet, in einer vertrauten (eine Stadt, über deren Wohnungsmarkt die Vpn gut informiert sind) bzw. wenig vertrauten Situation (eine Stadt, über deren Wohnungsmarkt die Vpn nicht gut informiert sind) stattfinden. Es wurde erwartet, dass sich Gießener Studierende über den Wohnungsmarkt in der Stadt Gießen im Durchschnitt besser informiert fühlen als über den Wohnungsmarkt anderer deutscher Städte, da Gießener Studierende häufiger selber eine Wohnung in Gießen gesucht haben bzw. suchen.

### *VI.II Methode*

#### *VI.II.I Versuchspersonen*

An der Befragung nahmen 10 männliche und 10 weibliche Studierende der Fachrichtungen Psychologie (sieben Studierende), Pädagogik (ein Studierender), Neuere Fremdsprachen (acht Studierende), Betriebswirtschaftslehre (zwei Studierende) sowie anderer Fachrichtungen (zwei Studierende) im Alter von 19 bis 31 Jahren ( $M = 24.55$ ) teil. Die durchschnittliche Studiendauer der Vpn betrug 7.20 Semester.

#### *VI.II.II Versuchsdurchführung*

Die Vpn wurden in der Cafeteria des Philosophikums I der Justus-Liebig-Universität Gießen persönlich von einer der beiden Versuchsleiterinnen<sup>52</sup> angesprochen und gebeten einen Fragebogen auszufüllen. Den Vpn wurde mitgeteilt, dass es bei der Studie darum gehe

---

<sup>52</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterinnen sei an dieser Stelle Laura Judith Endler und Alexandra Pietzarka gedankt.

herauszufinden, wie gut sie sich in verschiedenen Universitätsstädten Deutschlands auskennen. Die Vpn wurden zu folgenden Städten befragt: Gießen, Hamburg, Kiel, Mannheim, Marburg, Dresden, Jena, Berlin, Magdeburg, Passau, Heidelberg und Tübingen. Zu jeder dieser Städte wurden die Vpn gefragt, wie gut sie über die allgemeine Wohnsituation informiert seien („Wie gut sind Sie über die allgemeine Wohnsituation in ... informiert?“) und wie gut sie über das Angebot an Plätzen in Studentenwohnheimen informiert seien („Wie gut sind Sie über das Angebot an Plätzen in Studentenwohnheimen in ... informiert?“). Als Antwortskala stand für diese zwei Fragen jeweils eine 9-stufige Skala mit den Polen 1 = „gar nicht“ bis 9 = „sehr gut“ zur Verfügung. Darüber hinaus wurde zu jeder Stadt erfasst, ob die Vpn wissen, wie schwierig oder einfach es ist eine Wohnung zu finden (Wissen Sie, wie schwierig oder einfach es ist in ... eine Wohnung zu finden?). Zur Beantwortung stand hier eine Skala von 1 = „sehr einfach“ bis 9 = „sehr schwierig“ sowie die Antwortalternative „weiß ich nicht“ zur Verfügung. Zum Abschluss der Befragung wurde das Alter, Geschlecht, Studienfach und Fachsemester der Befragten erhoben sowie den Befragten für ihre Mitarbeit gedankt. Die Vpn erhielten keine Belohnung für ihre Mitarbeit.

### *VI.III Ergebnisse*

Die Fragen „Wie gut sind Sie über die allgemeine Wohnsituation in ... informiert?“ und „Wie gut sind Sie über das Angebot an Plätzen in Studentenwohnheimen in ... informiert?“ wurden für jede Stadt zu einem Index der Informiertheit zusammengefasst. Die Reliabilitätskoeffizienten Cronbach's *alpha* der zwei Fragen zu den verschiedenen Städten sind in Tabelle XV dargestellt.

Tabelle XV

*Reliabilität, Mittelwert und Standardabweichung des Index der Informiertheit über die deutschen Universitätsstädte*

Universitäts- stadt	Cronbach's <i>alpha</i>	Informiertheit	
		<i>M</i>	<i>SD</i>
Gießen	.67	3.90	1.97
Hamburg	.41	1.18	0.44
Kiel	/	1.10	0.31
Mannheim	1.00	1.05	0.22
Marburg	.64	2.25	1.63
Dresden	-.08	/	/
Jena	/	1.00	0.00
Berlin	/	1.28	0.50
Magdeburg	/	1.00	0.00
Passau	.68	1.33	0.80
Heidelberg	.87	1.68	1.38
Tübingen	.90	1.20	0.70

*Anm.:* Die Werte für den Index der Informiertheit gingen von 1 = „gar nicht“ bis 9 = „sehr gut“. Die Reliabilität der Informiertheit zu den Städten Kiel, Jena, Berlin und Magdeburg konnte aufgrund fehlender Varianz bei einer der beiden Fragen nicht berechnet werden. Für die Stadt Dresden konnte aufgrund einer unzureichenden Reliabilität der zwei Items kein Index der Informiertheit gebildet werden.

Insgesamt lässt sich sagen, dass sich befriedigende bis gute Reliabilitäten für die zwei Fragen zur Informiertheit über den Wohnungsmarkt bei den vorgegebenen Städten zeigten. Für die Stadt Dresden ergab sich eine nicht ausreichende Reliabilität für die zwei gestellten Fragen, so dass diese Stadt aus dieser Analyse ausgeschlossen wurde. Bei den zwei Fragen zur Informiertheit zu den Städten Kiel, Jena, Berlin und Magdeburg konnte Cronbach's *alpha* aufgrund fehlender Varianz bei einer der beiden Fragen nicht berechnet werden. Es zeigten sich bei der Angabe der Informiertheit bei keiner Stadt signifikante Unterschiede zwischen den weiblichen und männlichen Befragten, alle  $p > .20$ .

Es ist festzuhalten, dass sich die befragten Studierenden über den Wohnungsmarkt der Stadt Gießen signifikant besser informiert fühlten als zu den Wohnungsmärkten der übrigen Städte. Paarweise Vergleiche ergaben, dass die Befragten sich signifikant besser über den Wohnungsmarkt von Gießen als über den der anderen Städte informiert fühlten. Die Vergleiche waren mindestens mit einem Wert von  $t(19) > 4.10$ ,  $p < .001$  signifikant. Da Vorstudie 5 nur erste Hinweise auf mögliche Städte geben soll, mit deren Wohnungsmarkt Studierende der Universität Gießen mehr oder weniger vertraut sind, wird an dieser Stelle nicht weiter auf das Problem der Häufung von durchgeführten Signifikanztests eingegangen. Der Mittelwert für die Informiertheit über den Wohnungsmarkt in Gießen war signifikant niedriger als der Skalenmittelwert 5,  $t(19) = -2.50$ ,  $p < .05$ .

Zu der Frage „Wissen Sie, wie schwierig oder einfach es ist, in ... eine Wohnung zu finden?“ soll hier als Ergebnis nur kurz die Anzahl der Personen berichtet werden, die die Frage mit „weiß ich nicht“ beantworteten. Wurde für die Stadt Gießen nur von zwei Personen „weiß ich nicht“ als Antwort gewählt, so stieg die Zahl der Personen die „weiß ich nicht“ als Antwortalternative auswählten bei Marburg ( $n = 9$ ), Heidelberg ( $n = 13$ ), Berlin ( $n = 15$ ), Hamburg ( $n = 17$ ), Kiel ( $n = 17$ ), Passau, ( $n = 18$ ), Tübingen ( $n = 18$ ), Mannheim ( $n = 19$ ), Dresden ( $n = 19$ ), Jena ( $n = 19$ ) und Magdeburg ( $n = 20$ ) deutlich an.

#### VI.IV Diskussion

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die Befragten über den Wohnungsmarkt der Stadt Gießen durchschnittlich gut informiert fühlten. Über die Wohnungsmärkte der

anderen abgefragten Städte fühlten sich die Vpn jedoch deutlich weniger gut informiert. Die Frage, wie schwierig oder einfach es sei in den vorgegebenen Städten eine Wohnung zu finden, bestätigte ebenfalls die Erwartung, dass sich die Vpn deutlich besser über den Wohnungsmarkt der Stadt Gießen als über die Wohnungsmärkte der anderen Städte informiert fühlten. Gaben nur zwei Vpn an nicht zu wissen, wie schwer oder leicht es sei in Gießen eine Wohnung zu finden, so stieg die Zahl der Vpn, die die Antwortalternative „weiß nicht“ wählten bei den anderen vorgegebenen Städten deutlich an. Vorstudie 5 soll jedoch nur als erster Anhaltspunkt für die Auswahl von zwei Städten dienen, die als Ort der Handlung verwendet werden könnten und mit denen Studierende der Universität Gießen unterschiedlich vertraut sind. Ein Ort, mit dem Studierende der Universität Gießen eher vertraut zu sein scheinen, ist die Stadt Gießen. Unter den anderen Städten würde sich Mannheim anbieten, da zum einen die Befragten über den dortigen Wohnungsmarkt überhaupt nicht informiert zu sein scheinen und zum anderen der Verfasser der Arbeit in Mannheim studiert hat. Mannheim als möglicher Handlungsort wäre daher für Vpn, die den Verfasser der Arbeit kennen, durchaus plausibel.

## VII. Vorstudie 6

### *VII.I Hypothesen*

In Vorstudie 5 wurde festgestellt, dass Gießener Studierende über den Wohnungsmarkt in Gießen besser informiert sind als über den Wohnungsmarkt von Mannheim. Da bei den Gießener Studierenden bekannt sein könnte, dass der Verfasser der vorliegenden Arbeit in Mannheim studiert hat, bietet es sich an diese Stadt als einen Handlungsort auszuwählen, über den Gießener Studierende wenig informiert sind, da hierdurch die Plausibilität erhöht wird, dass Beschreibungen über diese Stadt tatsächlich wahr sind. In Vorstudie 6 soll überprüft werden, inwieweit sich Gießener Studierende besser über den Gießener als über den Mannheimer Wohnungsmarkt informiert fühlen. Hierbei sollen verschiedene Aspekte (mehr als die drei in Vorstudie 5 erfassten) eines städtischen Wohnungsmarktes beachtet werden. Es wird erwartet, dass sich die Befragten (Studierende der Universität Gießen) signifikant besser über den Wohnungsmarkt der Stadt Gießen als den der Stadt Mannheim informiert fühlen.

### *VII.II Methode*

#### *VII.II.I Versuchspersonen*

An der Befragung nahmen 10 männliche und 10 weibliche Studierende verschiedener Fachrichtungen (vier Psychologiestudierende, drei Pädagogikstudierende und 13 Studierende anderer Fachrichtungen) der Universität Gießen teil. Das Durchschnittsalter der 20 bis 35 Jahre alten TeilnehmerInnen betrug 24.20 Jahre. Die durchschnittliche Studiendauer der Vpn betrug 4.45 Semester. Keine der befragten Personen stammte aus Mannheim oder einer Stadt in der Nähe von Mannheim.

*VII.II.II Versuchsdurchführung*

Die TeilnehmerInnen wurden erneut von einer Versuchsleiterin<sup>53</sup> in der Cafeteria des Philosophikum I der Justus-Liebig-Universität Gießen persönlich angesprochen und um die Teilnahme an der Befragung über den Wohnungsmarkt in den Universitätsstädten Gießen und Mannheim im Rahmen eines Projekts „Informationsverarbeitung im sozialen Kontext“ gebeten. Die TeilnehmerInnen wurden jeweils mit Hilfe von acht Items zu den Städten Gießen und Mannheim zu Folgendem befragt: wie informiert sie über den Wohnungsmarkt im Allgemeinen sind (Wie gut kennen Sie sich auf dem Gießener/Mannheimer Wohnungsmarkt aus?), über preisgünstige Wohnungen in Universitätsnähe (Wie gut sind Sie darüber informiert, ob es in Gießen/Mannheim preisgünstige Wohnungen in Universitätsnähe gibt?), über preisgünstige Wohnungen in Innenstadtnähe (Wie gut sind Sie darüber informiert, ob es in Gießen/Mannheim preisgünstige Wohnungen in Innenstadtnähe gibt?), über preisgünstige Wohnungen im Stadtbusbereich (Wie gut sind Sie darüber informiert, ob es im Stadtbusbereich von Gießen/Mannheim preisgünstige Wohnungen gibt?), über Wohngemeinschaften in der Nähe der Universität (Wie gut sind Sie darüber informiert, ob es in Gießen/Mannheim freie Zimmer in Wohngemeinschaften in der Nähe der Universität gibt?), über Wohngemeinschaften in der Nähe der Innenstadt (Wie gut sind Sie darüber informiert, ob es in Gießen/Mannheim freie Zimmer in Wohngemeinschaften in der Nähe der Innenstadt gibt?), über Wohngemeinschaften im Stadtbusbereich (Wie gut sind Sie darüber informiert, ob es freie Zimmer in Wohngemeinschaften im Stadtbusbereich von Gießen/Mannheim gibt?) und über das Angebot und die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt (Wie gut sind Sie über das Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Gießener/Mannheimer Wohnungsmarkt informiert?) sind. Den Vpn wurden die acht beschriebenen Fragen jeweils zuerst zur Universitätsstadt Gießen und dann zu Mannheim gestellt. Zur Beantwortung jeder Frage stand den Vpn eine 7-stufige Skala mit den Endpunkten 1 = „überhaupt nicht informiert“ bis 7 = „sehr gut informiert“ zur Verfügung. Am Ende der Befragung wurde das Alter, Geschlecht, Studienfach, Fachsemester und der Heimatort der Vpn erhoben und den TeilnehmerInnen für ihre Mitarbeit

---

<sup>53</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterinnen sei an dieser Stelle Laura Judith Endler und Alexandra Pietzarka gedankt.

gedankt.

### *VII.III Ergebnisse*

Die acht Items zur Erfassung der Informiertheit über den Wohnungsmarkt in Gießen zeigten eine sehr hohe Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .90$ ) und wurden zu einem Gesamtindex der Informiertheit über den Wohnungsmarkt in Gießen zusammengefasst. Da bei allen acht Items zur Informiertheit über den Wohnungsmarkt der Stadt Mannheim der Mittelwert  $M = 1.00$  und die Varianz null betrug, konnte kein Reliabilitätswert berechnet werden. Die acht Items wurden dennoch zu einer Gesamtskala zusammengefasst. Generell zeigte sich, dass die Befragten signifikant besser über den Wohnungsmarkt in Gießen informiert waren ( $M = 2.79$ ,  $SD = 1.19$ ) als über den Wohnungsmarkt der Stadt Mannheim ( $M = 1.00$ ,  $SD = 0.00$ ),  $t(19) = 6.70$ ,  $p < .001$ . Die Befragten fühlten sich jedoch eher unterdurchschnittlich über den Wohnungsmarkt der Universitätsstadt Gießen informiert, wie der signifikant nach unter vom Skalenmittelpunkt (4) abweichende Mittelwert von 2.79 zeigte,  $t(19) = -4.55$ ,  $p < .001$ . Bei der Informiertheit über den Wohnungsmarkt der Stadt Gießen zeigte sich darüber hinaus, dass sich Männer ( $M = 3.38$ ,  $SD = 1.12$ ) besser informiert fühlten als Frauen ( $M = 2.20$ ,  $SD = 1.00$ ),  $t(18) = 2.48$ ,  $p < .05$ .

### *VII.IV Diskussion*

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass sich die Befragten signifikant besser über den Wohnungsmarkt der Universitätsstadt Gießen informiert fühlten als über den Wohnungsmarkt der Universitätsstadt Mannheim. Jedoch fühlten sich die Befragten auch über den Wohnungsmarkt in Gießen eher unterdurchschnittlich informiert.

Da sich die von uns vorgesehene Variation der Vertrautheit auf die Vertrautheit mit dem gesamten Urteilskontext beziehen sollte (siehe auch Stiff et al., 1989) und in Voruntersuchung 5 und 6 der eher enge Bereich des Wohnungsmarktes erfasst worden war, soll in einer weiteren Vorstudie 7 die generelle Vertrautheit bzw. Informiertheit mit den Städten Gießen und Mannheim überprüft werden.

## VIII. Vorstudie 7

### *VIII.I Hypothese*

In Vorstudie 7 soll die Annahme überprüft werden, dass sich Studierende der Universität Gießen besser über die Stadt Gießen als über die Stadt Mannheim informiert fühlen. Hierbei wird anders als in den Vorstudien 5 und 6 allgemeines Wissen über die Städte (nicht nur über den Wohnungsmarkt) erfasst. Neben der selbstberichteten Informiertheit der Vpn soll darüber hinaus auch in einem kurzen Wissenstest gezeigt werden, dass sich Studierende der Universität Gießen nicht nur weniger informiert über die Stadt Mannheim als über die Stadt Gießen fühlen, sondern auch tatsächlich mehr korrekte Informationen über Gießen als über Mannheim besitzen. Die selbstberichtete Informiertheit und das Wissen zu den beiden Städten sollte nicht mit dem Geschlecht der Vpn interagieren.

### *VIII.II Methode*

#### *VIII.II.I Versuchspersonen*

Es wurden insgesamt 30 Studierende der Universität Gießen (15 Männer und 15 Frauen) im Alter von 18 bis 28 Jahren ( $M = 22.47$ ) befragt. Die Vpn studierten in unterschiedlichen Fachbereichen (21 Psychologiestudierende, 1 Studierender in Mathe/Physik, 1 Studierender in Sozialwissenschaften, 2 in Sportwissenschaften, 2 Lehramtsstudierende und 3 in sonstigen Studienfächern) und waren im 1 bis 11 Semester ( $M = 2.30$ ). 24 der Studierenden gaben als Wohnort Gießen oder Umgebung an, sechs weitere Vpn gaben einen Wohnort außerhalb der Umgebung von Gießen an. Keine der Vpn gab als Wohnort Mannheim oder die Umgebung von Mannheim an. 24 der 30 Vpn gaben an noch nie in Mannheim gewesen zu sein. Sechs Vpn waren bereits mindestens einmal in Mannheim. Die Vpn nahmen an der Studie freiwillig und ohne Entlohnung teil. Sie benötigten für das Ausfüllen des Fragebogens im Durchschnitt fünf Minuten.

### VIII.II.II Versuchsdurchführung

Die Fragebögen wurden zum Teil in einem Seminar ausgeteilt und an Ort und Stelle unter Aufsicht einer Versuchsleiterin<sup>54</sup> ausgefüllt. Darüber hinaus wurden Vpn innerhalb einer Woche jeweils in der Mittagspause zwischen 12 und 14 Uhr in einer Cafeteria der Justus-Liebig-Universität sowie in einem Studentenwohnheim angesprochen und gebeten einen Fragebogen unter Aufsicht der Versuchsleiterin auszufüllen.

Der erste Teil des Fragebogens enthielt je sieben Fragen, mit denen erfasst wurde, wie gut sich die Vpn über bestimmte ausgewählte Gegebenheiten der Stadt Gießen bzw. Mannheim (z.B. Wohnungen, kulturelles Angebot, öffentliche Verkehrsmittel, Lage der Universität) informiert fühlten. Die Fragen lauteten wie folgt: (1) Wie gut sind Sie über das Angebot an günstigen Wohnungen in Gießen/Mannheim informiert? , (2) Wie gut sind Sie über die örtliche Lage der Universität in Gießen/Mannheim informiert?, (3) Wie gut sind Sie über das kulturelle Angebot in Gießen/Mannheim informiert?, (4) Wie gut sind Sie über das Netz an öffentlichen Verkehrsmitteln in Gießen/Mannheim informiert?, (5) Wie gut sind Sie über den Weg von der Gießener/Mannheimer Universität in die Gießener/Mannheimer Stadtmitte informiert?, (6) Wie gut könnten Sie einem Fremden in Gießen/Mannheim den Weg vom Bahnhof zum Universitäts-Hauptgebäude beschreiben? und (7) Wie gut kennen Sie sich allgemein in der Stadt Gießen/Mannheim aus? Für die ersten fünf Fragen stand jeweils eine 9-stufige Antwortskala mit den Werten 1 = „überhaupt nicht informiert“ bis 9 = „sehr informiert“ zur Verfügung. Für die Fragen sechs und sieben stand jeweils eine 9-stufige Antwortskala mit den Werten 1 = „sehr schlecht“ bis 9 = „sehr gut“ zur Verfügung. Die Vpn beantworteten immer zuerst die Fragen zur Informiertheit über Gießen und dann die Fragen zur Informiertheit über Mannheim. Im Anschluss wurde ein kurzer Wissenstest über die Städte Gießen und Mannheim durchgeführt. Zuerst wurden sieben Wissensfragen zu Gießen gestellt. Die selben sieben Wissensfragen wurden danach zu Mannheim gestellt. Die jeweils erste Frage bezog sich auf die Einwohnerzahl der beiden Städte und lautete: Wie viele Einwohner hat die Stadt Gießen/Mannheim? Als Antwortalternative standen „ca. 75,000, ca.

---

<sup>54</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterin sei an dieser Stelle Dorothea Piesche gedankt.

150,000, ca. 300,000 oder weiß ich nicht” zur Verfügung. Die zweite Frage bezog sich auf die Lage der Universität in den beiden Städten und lautete: Wo liegt die Universität von Gießen/Mannheim? Antwortalternativen waren „Direkt in der Stadtmitte, Am Rande der Stadt, Außerhalb der Stadt oder weiß ich nicht”. Danach wurde nach der Anzahl der Studierenden der Universitäten in den beiden Städten gefragt: Wieviel Studierende hat die Universität Gießen/Mannheim? Antwortalternativen waren „ca. 10,000, ca. 20,000, ca. 30,000 oder weiß ich nicht”. Die vierte Frage bezog sich auf die Anzahl von Kinoeinrichtungen in den beiden Städten und lautete: Wie viele Kinoeinrichtungen (mehrere Säle werden als ein Kino angesehen) hat die Stadt Gießen/Mannheim? Als Antwortalternativen waren vorgegeben „1, 3, 5, 7 oder weiß ich nicht”. Frage fünf bezog sich auf die Anzahl der Hallenbäder in den beiden Städten. Sie lautete wie folgt: Wie viele Hallenbäder werden von der Stadt Gießen/Mannheim betrieben? Zur Auswahl standen folgende Antwortalternativen: „3, 6, 9, weiß ich nicht”. Die nächste Frage bezog sich auf die öffentlichen Verkehrsmittel in den beiden Städten und lautete: Welche öffentlichen Verkehrsmittel gibt es in Gießen/Mannheim (Mehrfachnennungen möglich)? Folgende Antwortalternativen standen zur Verfügung: „Bus, Straßenbahn, U-Bahn und weiß ich nicht”. Die siebte und letzte Frage bezog sich jeweils auf eine mögliche direkte ICE-Verbindung zu den beiden Städten und lautete: Hat die Stadt Gießen/Mannheim eine direkte ICE-Verbindung? Antwortalternativen waren „Ja, Nein oder weiß ich nicht”.

Abschließend wurden noch Alter, Geschlecht, Studienfach, Fachsemester und Wohnort der Vpn erhoben. Auch wurde gefragt, ob die Vpn schon einmal in Mannheim gewesen seien.

### *VIII.III Ergebnisse*

#### *VIII.III.I Selbstberichtete Informiertheit über die Städte*

Die jeweils sieben Fragen zur Erfassung der selbstberichteten Informiertheit zeigten sowohl für die Stadt Gießen (Cronbach's  $\alpha = .72$ ) als auch für die Stadt Mannheim (Cronbach's  $\alpha = .96$ ) eine befriedigende bzw. sehr gute Reliabilität und wurden jeweils zu einem Index der selbstberichteten Informiertheit über Gießen bzw. Mannheim zusammengefasst.

In einer Varianzanalyse mit dem Messwiederholungsfaktor „Ort“ (Gießen versus Mannheim) und dem between-subject-Faktor Geschlecht der Vpn zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt des Geschlechts der Vpn bei der selbstberichteten Informiertheit zu den beiden Städten,  $F(1, 28) = 4.25, p < .05$ . Männer berichteten generell einen höheren Grad an Informiertheit ( $M = 3.80$ ) als dies Frauen taten ( $M = 3.17$ ). Darüber hinaus zeigte sich wie erwartet ein hoch signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors „Ort“ bei der selbstberichteten Informiertheit zu den beiden Städten,  $F(1, 28) = 332.12, p < .001; r = .96$ . Die Vpn gaben an besser über Gießen ( $M = 5.75$ ) als über Mannheim ( $M = 1.22$ ) informiert zu sein. Zwischen dem Geschlecht der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor „Ort“ zeigte sich wie erwartet keine signifikante Interaktion,  $F(1, 28) < 1, ns.$

### *VIII.III.II Wissen über die Städte*

Im zweiten Teil der Befragung wurden je sieben Wissensfragen über Gießen und Mannheim gestellt. Die Vpn konnten also jeweils maximal sieben richtige Antworten zu jeder Stadt geben. Im Folgenden wird die Anzahl richtiger Antworten zu den Wissensfragen über Gießen bzw. Mannheim als abhängige Variablen verwendet.

In einer Varianzanalyse mit dem Messwiederholungsfaktor „Ort“ (Gießen versus Mannheim) und dem between-subject-Faktor Geschlecht der Vpn zeigte sich zum einen ein signifikanter Haupteffekt des Geschlechts der Vpn bei der Anzahl korrekter Antworten auf die Wissensfragen zu den beiden Städten,  $F(1, 28) = 14.19, p < .005$ . Männer beantworteten generell mehr Fragen zu den beiden Städten in korrekter Weise ( $M = 5.93$ ) als dies Frauen taten ( $M = 3.80$ ).

Darüber hinaus zeigte sich wie erwartet ein hoch signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors „Ort“ bei der Anzahl der korrekten Lösungen,  $F(1, 28) = 206.11, p < .001; r = .92$ . Die Vpn gaben mehr korrekte Antworten zu den Fragen über Gießen ( $M = 4.37$ ) als über Mannheim ( $M = 0.50$ ). Zwischen dem Geschlecht der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor „Ort“ zeigte sich wie erwartet keine signifikante Interaktion,  $F(1, 28) < 3.00, p > .09$ .

Im zweiten Teil des Fragebogens bestand bei den Wissensfragen über Gießen und

Mannheim die Möglichkeit die „weiß ich nicht“-Antwort anzukreuzen. Die Häufigkeit dieser Möglichkeit konnte für die beiden Städte jeweils pro Person zwischen Null und Sieben betragen. Im Folgenden wird die Anzahl der „weiß ich nicht“ Antworten zu den Wissensfragen über Gießen bzw. Mannheim als abhängige Variablen verwendet. Dieser Index ist nicht unabhängig vom Wissensindex und soll daher nur als zusätzlicher Hinweis für Unterschiede im tatsächlichen Wissen über die beiden Städte verwendet werden.

In einer Varianzanalyse mit dem Messwiederholungsfaktor „Ort“ (Gießen versus Mannheim) und dem between-subject-Faktor Geschlecht der Vpn zeigte sich zum einen ein signifikanter Haupteffekt des Geschlechts der Vpn bei der Anzahl der „weiß ich nicht“ Antworten zu den beiden Städten,  $F(1, 28) = 7.93, p < .01$ . Männer beantworteten generell weniger Fragen zu den beiden Städten mit der „weiß ich nicht“ Antwort ( $M = 3.37$ ) als dies Frauen taten ( $M = 4.37$ ). Darüber hinaus zeigte sich wie erwartet ein hoch signifikanter Effekt des Messwiederholungsfaktors „Ort“ bei der Anzahl der korrekten Lösungen,  $F(1, 28) = 259.88, p < .001$ . Die Vpn wählten weniger häufig die „weiß ich nicht“ Antwort bei Gießen ( $M = 1.40$ ) als bei Mannheim ( $M = 6.33$ ). Zwischen dem Geschlecht der Vpn und dem Messwiederholungsfaktor „Ort“ zeigte sich wie erwartet keine signifikante Interaktion bei der Anzahl der „weiß ich nicht“ Antwort,  $F(1, 28) < 1, ns.$

#### *VIII.IV Diskussion*

Wie erwartet, berichteten die Vpn (Studierende der Universität Gießen) ein höheres Ausmaß an Informiertheit über die Stadt Gießen als über die Stadt Mannheim. Außerdem konnten die Vpn auch mehr Wissensfragen über Gießen korrekt beantworten als über Mannheim. Der „Test“ kann sicherlich nicht beanspruchen tatsächlich das gesamte Wissen über die beiden Städte zu erfassen. Er soll hier nur als weitere Unterstützung dienen, dass sich Gießener Studierende tatsächlich informierter über die Stadt Gießen als über die Stadt Mannheim fühlen. Überraschenderweise berichteten die befragten männlichen Vpn eine generell höhere Informiertheit über die beiden Städte als weibliche Vpn. Ferner lösten sie auch mehr Wissensfragen über die beiden Städte in korrekter Weise. Dieses Ergebnis mag an der Art der hier ausgewählten Wissensfragen liegen. Eine intensivere Diskussion der Ursache dieses

Geschlechtseinflusses auf die selbstberichtete Informiertheit bzw. die Anzahl korrekter Antworten bei dem kurzen „Wissenstest“ soll hier unterbleiben. Eine aktuelle und detaillierte Übersicht über Forschung zu Geschlechtsunterschieden findet sich bei Matlin (2000). Bei den folgenden Experimenten werden jedoch nur Männer oder Frauen als Vpn verwendet, um mögliche Interaktionen des Geschlechts der Vpn mit dem konstruierten Material auszuschließen. Gerade weil die Vertrautheit mit dem Urteilskontext in dieser Arbeit eine zentrale Variable darstellt, können Unterschiede in der Vertrautheit bei Frauen und Männern problematisch sein.

Zusammenfassend lassen die Vorstudien 5 bis 7 jedoch den Schluss zu, dass Gießener Studierende generell vertrauter mit der Stadt Gießen als mit der Stadt Mannheim sind. Die Festlegung des Handlungsorts als Gießen oder Mannheim beeinflusst somit die situative Vertrautheit von Gießener Studierenden mit dem Urteilskontext im Sinne der Informiertheit (siehe Stiff et al., 1989). Daher wird diese Ortsvariation in den Experimenten 3 und 4 zur Manipulation der situativen Vertrautheit verwendet.

## IX. Vorstudie 8

### *IX.I Hypothesen*

Vorstudie 8 diente dem Ziel die Variation der Plausibilität einer Erklärung einer Quelle zu überprüfen. Als Urteilskontext wurde eine Wohnungsbesichtigung mit einem Gespräch zwischen einer Person, die eine Nachmieterin sucht (Anna, die Quelle der Aussagen über die Wohnung) und einer Person, die eine Wohnung sucht (Maria), verwendet. Das kurze Gespräch wurde den Vpn in Form eines kurzen zweiminütigen Films dargeboten. Die Vpn sahen jedoch kein Bild, sondern erhielten nur den Ton des Gesprächs. Die Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle über die Wohnung erfolgte in zwei Stufen (niedrige Plausibilität versus hohe Plausibilität). Es wurde erwartet, dass von den Vpn in der Bedingung mit niedriger Plausibilität den Aussagen der Quelle eine geringere Glaubwürdigkeit zugeschrieben wird als in der Bedingung mit hoher Plausibilität (abhängige Variable 1). Darüber hinaus wird erwartet, dass die Aussagen der Quelle in der unplausiblen Bedingung als eher gelogen (abhängige Variable 2) und als inhaltlich weniger plausibel (widersprüchlicher, unplausibler, unlogischer und unrealistischer; abhängige Variable 3) angesehen werden als in der plausiblen Bedingung. Außerdem wird erwartet, dass Vpn, die die unplausiblen Aussagen der Quelle erhalten haben, in stärkerem Maße die Einstellung äußern die Wohnung nicht zu mieten als Vpn, die die plausiblen Aussagen der Wohnung erhalten haben (abhängige Variable 4). Da auf den vier oben genannten Variablen parallele Effekte erwartet werden, soll zur Überprüfung der Hypothesen zunächst eine multivariate Varianzanalyse durchgeführt werden. Im Anschluss daran werden mit Hilfe von univariaten einfachen Varianzanalysen die erwarteten Effekte für jede Variable einzeln überprüft.

Insgesamt lagen vier verschiedene Filmversionen vor. Die Anzahl ergab sich aus der orthogonalen Kreuzung der zwei Bedingungen der Plausibilität des Inhalts der Aussagen der Quelle und der zwei Bedingungen des nonverbalen Verhaltens (nonverbale Lügensymptome vorhanden versus nonverbale Lügensymptome nicht vorhanden) der Quelle. Die

Darstellerin<sup>55</sup> der Quelle sprach die unplausiblen Aussagen somit einmal, während sie nonverbale Lügensymptome zeigte und einmal, während sie keine nonverbale Lügensymptome zeigte. Das Gleiche galt für die plausiblen Aussagen. Die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle wurde als zusätzliche unabhängige Variable aufgenommen. Sie sollte jedoch keinen Einfluss auf die oben dargestellten zentralen abhängigen Variablen haben.

## *IX.II Methode*

### *IX.II.I Versuchspersonen*

Insgesamt 24 weibliche Versuchspersonen im Alter von 21 bis 30 Jahren ( $M = 24.46$ ) nahmen an Vorstudie 8 teil. Die Teilnehmerinnen waren Studentinnen verschiedener Fachrichtungen der Justus-Liebig-Universität Gießen. Die durchschnittliche Semesterzahl betrug 7.86 mit einem Range von 2-13.

### *IX.II.II Versuchsplan*

In dem zweifaktoriellen Versuchsplan wurde die Plausibilität der Aussagen der Quelle über die Wohnung in zwei Stufen (niedrige Plausibilität versus hohe Plausibilität) und das nonverbale Verhalten der Quelle während des Gesprächs ebenfalls in zwei Stufen (nonverbale Lügensymptome vorhanden versus nonverbale Lügensymptome nicht vorhanden) variiert. Aus der orthogonalen Kreuzung der beiden unabhängigen Variablen ergaben sich 4 Filmversionen. Die Vpn bekamen jeweils eine der vier Filmversionen mit Ton jedoch ohne Bild vorgeführt. Hierdurch sollte die Konzentration der Vpn vollständig auf den Inhalt des Gesprächs gerichtet werden.

### *IX.II.III Versuchsdurchführung*

Die Bearbeitung fand an einem PC statt. Die einführende Instruktion wurde für alle vier Versuchsbedingungen (ergab sich aus den vier Filmversionen) konstant gehalten und lautete

---

<sup>55</sup> Für die Mitarbeit als Darstellerin der Anna (Quelle) in den hier verwendeten Filmen sei an dieser Stelle Anja Körner gedankt.

wie folgt:

*Liebe Teilnehmerinnen, vielen Dank für Ihre Bereitschaft an dieser Untersuchung teilzunehmen. Die Studie beschäftigt sich mit der Personenwahrnehmung im sozialen Kontext. Wir werden Ihnen im Folgenden eine typische Alltagssituation beschreiben. Bitte lesen Sie sich diese sorgfältig durch und beantworten Sie im Anschluss einige Fragen.*

Als Alltagssituation wurde eine Wohnungsbesichtigung vorgegeben. Der Ort der Handlung wurde nicht näher spezifiziert. Die Vpn erhielten nun folgende Erläuterung der Situation:

*Anna ist 26 Jahre alt und hat BWL studiert. Sie bewohnt eine Ein-Zimmer-Altbauwohnung in der zweiten Etage eines Miethauses direkt in der Innenstadt. Vor zwei Wochen hat Anna einen Job in einer anderen Stadt angeboten bekommen und möchte dort im nächsten Monat anfangen. Da sie die Zusage sehr kurzfristig erhalten hat, hat sie den Mietvertrag ihrer alten Wohnung nicht fristgerecht kündigen können. Ihr Mietverhältnis für die neue Wohnung hat bereits begonnen, so dass sie für zwei Monate für beide Wohnungen Miete zahlen müsste. Somit sucht sie einen Nachmieter und hat einen Wohnungsbesichtigungstermin mit Maria vereinbart, die eine Wohnung sucht.*

In der Instruktion war die Information enthalten, dass die Hauptperson Anna Interesse hat einen Nachmieter zu finden, um nicht für die alte und neue Wohnung Miete zahlen zu müssen. Hierdurch sollte eine Situation erzeugt werden, die die Urteiler dazu veranlassen sollte über die Glaubwürdigkeit der Aussagen der Hauptperson nachzudenken.

Im Anschluss an die Situationsbeschreibung wurde den Vpn ein Tonmitschnitt des Gesprächs präsentiert. Die Plausibilität der Aussagen der Quelle in dem Dialog wurde experimentell in zwei Stufen (unplausibel versus plausibel) variiert. Im Folgenden ist der Dialog zwischen der Quelle (Anna) und der Interessentin (Maria) in der plausiblen Version (in Klammern die Änderungen der unplausiblen Version) schriftlich wiedergegeben:

*Anna: O.k., nun hast Du ja das Bad, das eigentliche Zimmer und die Küche gesehen. Den Kühlschrank und die Schränke hier in der Küche würde ich gerne drin lassen, aber darüber können wir noch reden.*

*Maria: Ja, das passt mir ganz gut, denn ich habe keinen Kühlschrank.*

*Anna: Wie Du gesehen hast, ist das Badezimmer natürlich nicht so groß. Aber für mich war es völlig ausreichend.*

*Maria: Oh, das geht doch noch, es gibt sogar eine Badewanne.*

*Anna: Das eigentliche Zimmer liegt nach hinten raus und es ist ziemlich ruhig. Die Nachbarn hier sind auch sehr nett, es sind fast nur junge Leute. In den ganzen Jahren hier hatte ich nie Probleme.*

*Maria: Sehr schön. Genau das, was ich suche. Wieviel Quadratmeter hat die gesamte Wohnung?*

*Anna: Insgesamt hat die Wohnung 40qm (30qm) und kostet 400 DM warm.*

*Maria: Hmm.. das ist O.k..*

*Anna: Davon abgesehen ist die Lage optimal. Du brauchst zwei Minuten bis zur Uni und fünf Minuten bis zur Innenstadt.*

*Maria: Da kann man ja gut zur Uni laufen.*

*Anna: Ja, das habe ich auch immer gemacht. Nur wenn es geregnet hat, dann habe ich meinen Regenschirm mitgenommen, sonst ist man nass, bevor man unten an der Uni angekommen ist. Obwohl es von der Strecke her gar nicht so weit ist. (Nur wenn es geregnet hat, dann habe ich den Bus genommen, sonst ist man nass, bevor man an der Uni angekommen ist. Die Bushaltestelle ist nur 500m weiter oben).*

*Maria: Warum ziehst Du eigentlich aus?*

*Anna: Weil ich jetzt mit meinem Studium fertig bin und nächsten Monat in Köln mit meinem neuen Job anfangen.*

*Maria: Da hast Du ja Glück, dass Du sofort nach Deinem Studium einen Job gefunden hast. Wie lange hast Du hier eigentlich gewohnt?*

*Anna: Insgesamt fünf Jahre, die ich für mein Studium gebraucht habe. Was studierst Du eigentlich hier?*

*Maria: Ich studiere Jura,... O.k., ich überlege es mir und melde mich bei Dir, die Telefonnummer habe ich ja.*

*Anna: Gut, warte nicht zu lange, weil 400 DM für 40qm ist schon günstig.*

*Maria: Chao*

Das nonverbale Verhalten der Quelle während des Gesprächs war den Vpn aufgrund des dargebotenen Tonmitschnitts selbstverständlich nicht zugänglich. Um auszuschließen, dass sich die Variation des nonverbalen Verhaltens durch die Schauspielerin auf die gesprochenen inhaltlichen Aussagen auswirkten, wurden alle vier Filmversionen als Tonmitschnitt verwendet. Eine detaillierte Beschreibung der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle während des Gesprächs findet sich in Vorstudie 9 bzw. in Experiment 3.

Nach dem Hören des Dialogs wurden die Vpn gebeten alle Gedanken aufzulisten die ihnen während des Hörens in den Sinn gekommen waren. Danach wurden weitere abhängige Variablen erhoben. Die Vpn wurden gefragt, wie widersprüchlich (Wie widersprüchlich waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über ihre Wohnung?; 1 = „überhaupt nicht widersprüchlich“ bis „10 = sehr widersprüchlich“), wie plausibel (Wie plausibel waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über ihre Wohnung?; 1 = „überhaupt nicht plausibel“ bis 10 = „sehr plausibel“), wie logisch (Wie logisch erschienen Ihnen Annas Aussagen über ihre Wohnung?; 1 = „überhaupt nicht logisch“ bis 10 = „sehr logisch“) und wie realistisch (Wie realistisch waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über ihre Wohnung?; 1 = „überhaupt nicht realistisch“ bis 10 = „sehr realistisch“) sie die Aussagen der Quelle fanden. Als Nächstes wurden die Vpn gefragt, wie nervös ihnen die Quelle vorgekommen sei (Wie nervös war Anna Ihrer Meinung nach während des Dialoges mit Maria?; 1 = „überhaupt nicht nervös“ bis 10 = „sehr nervös“) und wie glaubwürdig die Aussagen der Quelle seien (Wie glaubwürdig waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über Ihre Wohnung?; 1 = „überhaupt nicht glaubwürdig“ bis 10 = „sehr glaubwürdig“). Nun wurden die Vpn gefragt, ob die Quelle in den Aussagen über die Wohnung gelogen habe (Hat Anna Ihrer Meinung nach in ihren Aussagen über die Wohnung gelogen?; Antwortskala 1 = „Ja“ und 2 = „Nein“) und wie sicher sich die Vpn in diesem Urteil seien (Wie sicher sind Sie sich in Ihrem Urteil, ob Anna in ihren Aussagen gelogen hat? 0 bis 100%). Die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde danach erfasst (Für wie glaubwürdig halten Sie Anna im Allgemeinen? 1 = „überhaupt nicht glaubwürdig“ bis 10 = „sehr glaubwürdig“). Nun wurden die Vpn nach der Einstellung bezüglich des Anmietens der Wohnung befragt (An Marias Stelle würde ich die Wohnung mieten. 1 = „stimme überhaupt

nicht zu" bis 10 = „stimme sehr zu"). Die Vpn wurden dann zu den Namen der aktuellen Mieterin (Wie lautet der Name der aktuellen Mieterin? Antwortalternativen waren Maria, Anna und Sandra) und der Interessentin (Wie lautet der Name der Interessentin für die Wohnung? Antwortalternativen waren Maria, Anna und Sandra) befragt. Darüber hinaus wurde nach dem Studienfach der Quelle gefragt (Welches Fach studierte Anna? Antwortalternativen waren Psychologie, BWL und Jura). Mit zwei Fragen wurde die selbstberichtete Urteilsstrategie der Vpn erfasst (Achten Sie im Allgemeinen bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit einer Aussage eher auf den Inhalt der Aussage oder auf das nonverbale Verhalten (z.B. Blickkontakt, Körperbewegung, Hantieren mit Gegenständen usw.)? 1 = „Inhalt" bis 10 = „Verhalten"; Wünschen Sie sich im Allgemeinen bei der Beurteilung einer Aussage eher ein Transkript oder eine Videoaufnahme? 1 = „eher Transkript" bis 10 = „eher Videoaufnahme"). Abschließend wurden noch das Alter, Geschlecht, Studienfach und die Semesterzahl der Vpn erhoben und den Vpn für ihre Mitarbeit gedankt.

### *IX.III Ergebnisse*

Von den 24 Vpn erinnerten 22 korrekt den Namen der Hauptperson (Anna). Zwei Vpn hielten fälschlicherweise Maria für den Namen der Hauptperson. Den Namen der Interessentin erinnerten ebenfalls 22 Vpn korrekt (Maria), zwei Vpn hielten dagegen fälschlicherweise Anna für den Namen der Interessentin. Alle 24 Vpn gaben in korrekter Weise als Studienfach der Hauptperson BWL an. Alle 24 Vpn verblieben in den folgenden Analysen.

#### *IX. III.I Multivariate Varianzanalyse mit den zentralen Variablen*

Die vier Variablen, die die inhaltliche Bewertung der Aussagen der Quelle erfassten, zeigten eine sehr hohe Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .91$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Tabelle XVI zeigt die Interkorrelationen (Pearsonsche Korrelationskoeffizient  $r$ ) der vier zentralen Variablen. Es zeigte sich, dass nur die inhaltliche Bewertung mit dem Glaubwürdigkeitsurteil signifikant korrelierte. Die anderen

Interkorrelationen erwiesen sich hingegen alle als nicht signifikant. Im Folgenden werden zuerst die Ergebnisse der multivariaten Varianzanalyse mit den vier zentralen abhängigen Variablen dargestellt. Im Anschluss wird die Hypothese für jede der vier zentralen abhängigen Variablen einzeln mit Hilfe univariater Varianzanalysen getestet.

Tabelle XVI

*Interkorrelationen zwischen den Variablen inhaltliche Bewertung der Aussagen (1), Glaubwürdigkeitsurteil (2), binäres Glaubwürdigkeitsurteil (3) und Einstellung der Vpn (4) (N = 24)*

Variablen	2	3	4
1. Inhaltliche Bewertung	.82*	.25	.28
2. Glaubwürdigkeitsurteil	--	.25	.26
3. binäres Glaubwürdigkeitsurteil		--	.18
4. Einstellung der Vpn			--

*Anm.:* Die Werte geben den Pearsonschen Korrelationskoeffizient  $r$  wieder. \* $p < .05$ .

Entgegen der Erwartung zeigte sich über die vier zentralen abhängigen Variablen hinweg kein signifikanter Haupteffekt der Plausibilität der Aussagen der Quelle (Wilks'  $\Lambda = .71$ , multivariates  $F(4, 17) = 1.74, p < .20$ ). Es zeigte sich wie erwartet kein signifikanter Einfluss der Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle, Wilks'  $\Lambda = .79$ , multivariates  $F(4, 17) = 1.16, p > .35$ . Auch zeigte sich wie vorhergesagt keine signifikante Interaktion zwischen der Plausibilität der Aussagen der Quelle und dem nonverbalen Verhalten der Quelle, Wilks'  $\Lambda = .81$ , multivariates  $F(4, 17) = 1.01, p > .40$ . Über die vier zentralen

abhängigen Variablen hinweg konnte somit der angenommene Effekt der Plausibilität der Aussagen nicht gefunden werden. Dennoch soll im Folgenden überprüft werden, ob sich die Plausibilität der Aussagen auf einige der zentralen abhängigen Variablen ausgewirkt hat.

### *IX. III.II Univariate Varianzanalysen der zentralen abhängigen Variablen*

Die Mittelwerte der vier zentralen Variablen sind in Abhängigkeit der Variation der Plausibilität der Aussagen in Tabelle XVII dargestellt.

Tabelle XVII

*Mittlere Beurteilung des Inhalts der Aussagen, Glaubwürdigkeitsurteil, binäres Glaubwürdigkeitsurteil und Einstellung der Vpn in Abhängigkeit der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 24)*

Variablen	Plausibilität der Aussagen	
	Niedrig	Hoch
1. Bewertung des Inhalts	4.67	6.65
2. Glaubwürdigkeitsurteil	4.58	6.92
3. Binäres Glaubwürdigkeitsurteil	83.3	50.0
4. Einstellung	6.33	6.83

*Anm.:* Die Skala der Werte für die Variablen 1, 2 und 4 ging von 1 = „überhaupt nicht plausibel; überhaupt nicht glaubwürdig; ganz sicher nicht“ bis 7 = „sehr plausibel; sehr glaubwürdig; sehr sicher“. Variable 4 gibt den prozentualen Anteil der Vpn wieder, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten.

*Bewertung des Inhalts der Aussagen.* Wie erwartet zeigte sich bei der Beurteilung der Plausibilität der Aussagen ein Haupteffekt der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 20) = 4.72, p < .05; r = .44$ . Wie in Tabelle XVII zu sehen ist, wurden die bewusst unplausibel gehaltenen Aussagen als unplausibler angesehen als die nicht unplausibel gehaltenen Aussagen. Darüber hinaus zeigten sich keinerlei signifikante Effekte der beiden unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 2.70, p > .11$ .

*Glaubwürdigkeit der Aussagen.* Der Erwartung entsprechend zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle,  $F(1, 20) = 6.00, p < .05; r = .48$ . In Tabelle XVII ist zu sehen, dass die Aussagen für glaubwürdiger gehalten wurden, wenn sie nicht bewusst unplausibel als wenn sie bewusst unplausibel waren. Darüber hinaus zeigten sich keinerlei signifikante Effekte der beiden unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1, ns.$

*Binäres Glaubwürdigkeitsurteil.* Entgegen der Erwartung zeigte sich bei dem Urteil, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen hat, kein signifikanter Einfluss der Variation der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 20) = 2.86, p < .11; r = .35$ . Der Anteil der Vpn, die die Aussagen der Quelle für gelogen hielten, ist in Abhängigkeit der Plausibilität der Aussagen in Tabelle XVII dargestellt. Es zeigten sich keinerlei weitere signifikante Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1, ns.$

*Einstellung der Vpn.* Die Einstellung der Vpn die Wohnung zu mieten war eher hoch ( $M = 6.58$ ), wurde jedoch entgegen der Erwartung nicht signifikant durch die unabhängigen Variablen beeinflusst, alle  $F(1, 20) < 1.42, p > .24; r = .10$ .

### IX. III.III Kontrollvariablen

*Nervosität der Quelle.* Generell wurde die Quelle als durchschnittlich nervös eingeschätzt ( $M = 4.83$ ). Es zeigten sich keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1.10, p > .30$ .

*Urteilssicherheit.* Bei der Urteilssicherheit, ob die Aussagen gelogen sind, zeigte sich ein Haupteffekt der Variation der Plausibilität,  $F(1, 20) = 6.93, p < .02$ . Urteiler in der unplausiblen Bedingung waren sich in ihrem Urteil weniger sicher ( $M = 42.33\%$ ) als Urteiler

in der plausiblen Bedingung ( $M = 70.00\%$ ). Es zeigten sich ferner keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1$ , *ns.*

*Vertrauenswürdigkeit der Quelle.* Die Vertrauenswürdigkeit der Quelle wurde eher überdurchschnittlich eingeschätzt ( $M = 6.29$ ) und war nicht durch die unabhängigen Variablen beeinflusst, alle  $F(1, 20) < 2.32$ ,  $p > .14$ .

*Selbstberichtete Urteilsstrategie.* Die Urteiler gaben an eher auf das nonverbale Verhalten zu achten ( $M = 6.46$ ). Dieser Wert war signifikant größer als der Skalenmittelpunkt (5.50),  $t(23) = 2.09$ ,  $p < .05$ . Die Urteiler gaben ebenso an, sie wünschten sich bei der Beurteilung einer Aussage eher eine Videoaufnahme als ein Transkript ( $M = 8.25$ ). Dieser Wert war ebenfalls signifikant größer als der Skalenmittelpunkt (5.50),  $t(23) = 7.92$ ,  $p < .001$ . Die unabhängigen Variablen wirkten sich nicht signifikant auf die Beantwortung der zwei Fragen aus, alle  $F(1, 20) < 3.32$ ,  $p > .08$ .

#### *IX.IV Diskussion*

Die Ergebnisse können die Hypothesen größtenteils bestätigen. Vpn, die die unplausiblen Aussagen gehört hatten, gaben signifikant stärker an die Aussagen seien unplausibel und unglaubwürdig als dies Vpn taten, die die plausiblen Aussagen gehört hatten. Bei dem binären Glaubwürdigkeitsurteil und der Einstellung zeigten sich zwar keine signifikanten Einflüsse der Plausibilität der Aussagen, die Unterschiede waren jedoch zumindest in der angenommenen Richtung. Die Kontrollvariablen ergaben darüber hinaus keine unerwarteten Ergebnisse.

## X. Vorstudie 9

### *X.I Hypothesen und Methode*

Vorstudie 9 diente der Überprüfung der Manipulation des nonverbalen Verhaltens der Quelle. 24 weibliche Vpn im Alter von 20 bis 32 Jahren ( $M = 24.67$ ) nahmen an der Vorstudie 9 teil. Die Teilnehmerinnen waren Studentinnen verschiedener Fachrichtungen der Justus-Liebig-Universität Gießen. Die durchschnittliche Semesterzahl betrug 7.50 (Range von 1-13). Die einführenden Instruktionen entsprachen Vorstudie 8. Die Vpn bekamen jedoch den Filmausschnitt ohne Ton zu sehen. Hierdurch sollte gewährleistet sein, dass die Vpn sich auf das nonverbale Verhalten konzentrierten. Die 24 Vpn wurden zufällig auf die vier Filmversionen (siehe Vorstudie 8, Experiment 3) verteilt, so dass jede Filmversion von 6 Vpn beurteilt wurde. Jede Vpn sah sich die gleiche Filmversion dreimal an, wobei sie bei jedem Durchgang auf ein anderes nonverbales Merkmal achten sollte. Beispielsweise erhielt eine Vpn die Instruktion beim ersten Sehen des Films auf den Blickkontakt der Hauptperson zu achten, beim zweiten Sehen auf die Körperbewegungen der Hauptperson und beim dritten Sehen darauf, ob die Hauptperson mit Gegenständen hantierte. Um einen Reihenfolgeeffekt bei der Beurteilung der nonverbalen Merkmale auszuschließen, wurden die Reihenfolge, in der die Vpn die drei nonverbalen Merkmale („Blickkontakt“, „Körperbewegungen“, „Hantieren mit Gegenständen“) beurteilen sollte, bei allen vier Filmversionen vollständig durchpermutiert. (Die drei nonverbalen Merkmale ergaben sechs verschiedene Permutationsmöglichkeiten, so dass bei jeder Filmversion jeweils eine Vpn eine der Permutationsmöglichkeiten realisierte).

Die Vpn sahen somit dreimal den Film und gaben jeweils durch einen Tastendruck auf einer dazu bereitgestellten Tastatur an, wenn sie der Meinung waren die Quelle zeige das entsprechende nonverbale Verhalten. Danach wurden die Probandinnen gebeten einige Fragen zu der gesehenen Situation zu beantworten. Die Vpn wurden gefragt, ob die Quelle während des Dialogs den Blickkontakt mit der Gesprächspartnerin gehalten hatte („Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach den Blickkontakt während des Dialoges gehalten?“), „Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach Maria während des Dialoges angeschaut?“), wie häufig sich die

Quelle während des Gesprächs bewegt hatte („Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach Körperbewegungen während des Dialoges mit Maria gezeigt?“, „Wie häufig hat Anna sich Ihrer Meinung nach bewegt?“), wie häufig sie während des Gesprächs mit Gegenständen hantiert hat („Wie häufig hat Anna Ihrer Meinung nach während des Dialoges mit Maria mit irgendwelchen Gegenständen hantiert?“) und wie nervös die Quelle auf die Vpn gewirkt habe („Wie nervös war Anna Ihrer Meinung nach?“). Die Antwortskalen entsprachen den in Vorstudie 8 verwendeten Skalen. Die Vpn wurden zum Abschluss zu den Namen der aktuellen Mieterin („Wie lautet der Name der aktuellen Mieterin?“ Antwortalternativen waren Maria, Anna und Sandra) und der Interessentin („Wie lautet der Name der Interessentin für die Wohnung?“ Antwortalternativen waren Maria, Anna und Sandra) befragt. Darüber hinaus wurde nach dem Studienfach der Quelle gefragt („Welches Fach studierte Anna?“ Antwortalternativen waren Psychologie, BWL und Jura). Ebenso wurden das Alter, Geschlecht, Studienfach und die Semesterzahl der Vpn erhoben und den Vpn für ihre Mitarbeit gedankt.

## *X.II Ergebnisse*

23 der 24 Urteiler beantworteten die Fragen nach dem Namen der Hauptperson, dem Namen der Interessentin und dem Fach der Hauptperson korrekt. Ein Urteiler gab nicht korrekte Antworten ab. Alle 24 Urteiler verblieben in den folgenden Analysen.

### *X.II.I Wahrnehmung des nonverbalen Verhaltens der Quelle*

*Blickkontakt.* Insgesamt registrierten die Vpn im Durchschnitt 4.92 Abwendungen des Blickkontaktes (Range von 0 bis 14). Es zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der nonverbalen Lügensymptome,  $F(1, 20) = 53.97, p < .001; r = .85$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen registrierten die Vpn mehr Abwendungen des Blickkontaktes ( $M = 9.67$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 0.17$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1, ns.$

*Körperbewegungen.* Auch hier zeigte sich der erwartete signifikante Haupteffekt der

Variation der nonverbalen Lügensymptome,  $F(1, 20) = 233.06, p < .001; r = .96$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen registrierten die Vpn mehr Körperbewegungen ( $M = 7.25$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 0.17$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1, ns.$

*Hantieren mit Gegenständen.* Es zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der nonverbalen Lügensymptome,  $F(1, 20) = 15.88, p < .005; r = .67$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen registrierten die Vpn mehr Hantieren der Quelle mit Gegenständen ( $M = 1.58$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 0.08$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1, ns.$

#### *X.II.II Beurteilung des nonverbalen Verhaltens der Quelle*

*Blickkontakt.* Die zwei Items zur Beurteilung des Blickkontakts der Quelle zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $alpha = .83$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Es zeigte sich auch hier der erwartete Haupteffekt der Variation der nonverbalen Lügensymptome,  $F(1, 20) = 8.82, p < .01; r = .55$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen gaben die Vpn an, die Quelle habe den Blickkontakt weniger gehalten ( $M = 4.79$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 7.79$ ). Es zeigten sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 3.10, p > .09$ .

*Körperbewegungen.* Die zwei Items zur Erfassung der Körperbewegungen zeigten eine sehr gute Reliabilität (Cronbach's  $alpha = .93$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Es zeigte sich auch hier der erwartete Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 20) = 27.70, p < .001; r = .71$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn mehr Körperbewegungen erkannt zu haben ( $M = 6.96$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 2.50$ ). Es zeigten sich ferner keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1.60, p > .23$ .

*Hantieren mit Gegenständen.* Es zeigte sich auch hier der erwartete Haupteffekt der

Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 20) = 14.87, p < .005; r = .65$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn mehr Hantieren erkannt zu haben ( $M = 4.83$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 1.08$ ). Es zeigten sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1, ns.$

### *X.II.III Wahrgenommene Nervosität der Quelle*

Es zeigte sich der erwartete Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 20) = 43.21, p < .001; r = .83$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn, die Hauptperson sei nervöser ( $M = 7.92$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 2.58$ ). Es zeigten sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 20) < 1.10, ns.$

## *X.III Diskussion*

Die Manipulation des nonverbalen Verhaltens der Quelle kann aufgrund der Ergebnisse als erfolgreich angesehen werden. Sowohl bei der Auszählung als auch bei der globalen Beurteilung des Verhaltens der Quelle gaben Vpn in der Bedingung mit nonverbalen Lügensymptomen in stärkerem Maße an, die Quelle habe den Blickkontakt abgewendet, Körperbewegungen gezeigt und mit Gegenständen hantiert als dies Vpn in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome taten. Darüber hinaus bewerteten Vpn in der Bedingung mit Lügensymptomen die Quelle als nervöser als Vpn in der Bedingung ohne nonverbale Lügensymptome. Diese Effekte waren insgesamt sehr stark. Wie erwartet wirkte sich nur die Variation des nonverbalen Verhaltens der Quelle aber nicht die Variation der Aussagen der Quelle auf die oben dargestellten Variablen aus. Vorstudie 9 konnte somit zeigen, dass die Manipulation der nonverbalen Lügensymptome in den zwei Bedingungen von den Vpn in der beabsichtigten Weise wahrgenommen worden waren. Ob die Bedingung mit vermehrten Lügensymptomen im Vergleich zur Bedingung ohne Lügensymptome spontan zu einer geringeren Glaubwürdigkeitszuschreibung führt, konnte nicht überprüft werden. Lässt man Vpn, wie in Vorstudie 9 geschehen, die einzelnen Verhaltensweisen beurteilen, so ist es nicht

mehr sinnvoll möglich zu überprüfen, ob die Vpn diese Verhaltensweisen spontan für die Glaubwürdigkeitsbeurteilung verwenden. In Vorstudie 10 wird nach der Präsentation des Films zuerst das Glaubwürdigkeitsurteil erhoben.

## XI. Vorstudie 10

### *XI.I Hypothesen und Methode*

In dieser Vorstudie sollte überprüft werden, ob Vpn die manipulierten nonverbalen Merkmale spontan zur Glaubwürdigkeitsbeurteilung verwenden, ohne dass sie bewusst auf diese Verhaltensweisen hingewiesen worden waren. Da die Vpn in Vorstudie 9 durch die Instruktion dazu angehalten worden waren besonders auf die drei nonverbalen Merkmale (Blickkontakt, Körperbewegungen, Hantieren mit Gegenständen) zu achten, war eine Überprüfung der Hypothese, dass Personen diese nonverbalen Verhaltensweisen für ihr Glaubwürdigkeitsurteil spontan verwenden, in Vorstudie 9 nicht möglich.

Insgesamt nahmen 16 weibliche Versuchspersonen im Alter von 20 bis 30 Jahren ( $M = 25.44$ ) an der Vorstudie 10 teil. Die Teilnehmerinnen waren Studentinnen verschiedener Fachrichtungen der Justus-Liebig-Universität Gießen. Die durchschnittliche Semesterzahl betrug 10.31 (Range von 4-20).

Es wurden ebenfalls die vier Filmversionen und die einführenden Instruktionen aus Vortest 9 verwendet. Wie in Vortest 9 sahen die Vpn den Film ohne Ton, um die Konzentration vollständig auf das nonverbale Verhalten der Vpn zu lenken. Die 16 Vpn wurden zufällig und gleichmäßig auf die vier Filmversionen aufgeteilt, so dass jeweils vier Vpn eine Filmversion sahen. Die Vpn lasen die einführenden Instruktionen und sahen sich dann den Film einmal an. Danach beantworteten sie zwei Fragen, mit denen die mögliche Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle („Obwohl Sie den Inhalt des Gespräches nicht gehört haben: Wie glaubwürdig waren Ihrer Meinung nach Annas Aussagen über ihre Wohnung?“ 1 = „überhaupt nicht glaubwürdig“ bis 10 = „sehr glaubwürdig“), bzw. Übertreibungen der Quelle („Glauben Sie, dass Anna in den Ausführungen über ihre Wohnung positive Eigenschaften übertrieben hat?“ 1 = „überhaupt nicht übertrieben“ bis 10 = „sehr übertrieben“) erfasst wurden. Ebenfalls erfasst wurde wie nervös die Quelle den Vpn vorgekommen war („Wie nervös war Anna Ihrer Meinung nach?“ 1 = „überhaupt nicht nervös“ bis 10 = „sehr nervös“). Darüber hinaus wurde die Bewertung des Verhaltens der

Quelle durch die Vpn mit den in Vorstudie 9 verwendeten fünf Fragen erfasst. Abschließend wurden noch das Alter, Geschlecht, Studienfach und die Semesterzahl der Vpn erfasst. Mit einem Dankeschön wurden die Vpn dann entlassen.

## *XI.II Ergebnisse*

### *XI.II.I Glaubwürdigkeit der Aussagen*

Es zeigte sich der erwartete Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 12) = 6.33, p < .05; r = .59$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen wurden die Aussagen der Hauptperson als weniger glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 4.13$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 6.75$ ). Es zeigten sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 12) < 1, ns.$

### *XI.II.II Übertreibungen in den Aussagen*

Hier zeigte sich nur ein marginal signifikanter Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 12) = 4.16, p < .07; r = .51$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn, die Hauptperson habe stärker in den Aussagen übertrieben ( $M = 4.63$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 6.25$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 12) < 3.10, p > .10$ .

### *XI.II.III Nervosität der Hauptperson*

Es zeigte sich nur ein marginal signifikanter Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 12) = 4.48, p < .06; r = .52$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn, die Hauptperson sei nervöser ( $M = 8.00$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 5.25$ ). Es zeigten sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 12) < 1.80, ns.$

#### *XI.II.IV Urteile zu dem nonverbalen Verhalten der Hauptperson*

*Blickkontakt.* Die zwei Items zur Erfassung des Blickkontaktes zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .96$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Es zeigte sich auch hier der erwartete Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 12) = 5.39, p < .05$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn, mehr Abwendungen des Blickkontaktes erkannt zu haben ( $M = 5.31$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 8.19$ ). Es zeigten sich darüber hinaus keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 12) < 1.10, p > .33$ .

*Körperbewegungen.* Die zwei Items zur Erfassung der Körperbewegungen zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .95$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Es zeigte sich auch hier der erwartete Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens hoch signifikant,  $F(1, 12) = 122.03, p < .001$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn, mehr Körperbewegungen erkannt zu haben ( $M = 8.44$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 3.69$ ). Es zeigten sich ferner keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 12) < 3.10, p > .10$ .

*Hantieren mit Gegenständen.* Es zeigte sich auch hier der erwartete Haupteffekt der Variation des nonverbalen Verhaltens,  $F(1, 12) = 6.06, p < .05$ . In der Bedingung mit bewusst eingebauten Lügensymptomen glaubten die Vpn mehr Hantieren erkannt zu haben ( $M = 3.88$ ) als in der Bedingung ohne bewusst eingebaute Lügensymptome ( $M = 1.38$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 12) < 1, ns.$

### *XI.III Diskussion*

Die Ergebnisse bestätigen die Annahme, dass Urteiler die ihnen unbekanntem Aussagen einer Quelle, die nonverbale Lügensymptome zeigte, für weniger glaubwürdig hielten als die unbekanntem Aussagen einer Quelle, die keine nonverbalen Lügensymptome zeigte. Die Urteiler verwendeten diese Lügensymptome in Vorstudie 10, ohne dass sie direkt darauf hingewiesen worden waren.

## XII. Anhang zu Experiment 3

Im Folgenden sind die nicht erwarteten, schwer zu interpretierenden Effekte bei der Beurteilung des nonverbalen Verhaltens, der Vertrauenswürdigkeit und der Sympathie der Quelle aufgeführt.

Tabelle XVIII

*Beurteilung des nonverbalen Verhaltens der Quelle in Abhängigkeit der Variation des nonverbalen Verhaltens und der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 80)*

	Plausibilität der Aussagen	
	Unplausibel	Plausibel
Lügensymptome		
Vorhanden	3.48	4.32
Nicht vorhanden	7.28	6.72

*Anm.:* Hohe Werte geben glaubwürdiges nonverbales Verhalten der Quelle wieder. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 20 Vpn.

Tabelle XIX

*Beurteilung des nonverbalen Verhaltens der Quelle in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Urteiler, der Variation des nonverbalen Verhaltens und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 80)*

Vertrautheit	Lügensymptome	Plausibilität der Aussagen	
		Unplausibel	Plausibel
Niedrig			
	Vorhanden	3.82	3.73
	Nicht vorhanden	7.17	7.32
Hoch			
	Vorhanden	3.15	4.92
	Nicht vorhanden	7.40	6.12

*Anm.:* Hohe Werte geben glaubwürdiges nonverbales Verhalten der Quelle wieder. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 20 Vpn.

Tabelle XX

*Vertrauenswürdigkeit der Quelle in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Urteiler, der Variation des nonverbalen Verhaltens und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 80)*

		Plausibilität der Aussagen	
		Unplausibel	Plausibel
Vertrautheit	Lügensymptome		
Niedrig	Vorhanden	5.27	5.17
	Nicht vorhanden	4.93	6.47
Hoch	Vorhanden	5.17	5.97
	Nicht vorhanden	5.77	5.43

*Anm.:* Hohe Werte geben hohe Vertrauenswürdigkeit der Quelle an. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 10 Vpn.

Die Tabellen XXI und XXII geben die nichterwarteten Effekte auf der Urteilssicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils wieder.

Tabelle XXI

*Urteilssicherheit (in Prozent) der Vpn beim binären Glaubwürdigkeitsurteil in Abhängigkeit der Variation der Vertrautheit mit dem Urteilskontext und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 80)*

Situative Vertrautheit	Plausibilität der Aussagen	
	Unplausibel	Plausibel
Niedrig	57.4	73.4
Hoch	69.0	55.0

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skala reichten von 0 bis 100%. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 20 Vpn.

Tabelle XXII

*Urteilssicherheit des binären Glaubwürdigkeitsurteils in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Urteiler, der Variation des nonverbalen Verhaltens und der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle (N = 80)*

		Plausibilität der Aussagen	
		Unplausibel	Plausibel
Vertrautheit	Lügensymptome		
<hr/>			
Niedrig	Vorhanden	62.8	72.9
	Nicht vorhanden	51.9	73.8
Hoch	Vorhanden	64.0	63.0
	Nicht vorhanden	74.0	46.9

*Anm.:* Die Werte geben die Urteilssicherheit in Prozent an. In jeder der 4 Bedingungen befanden sich 10 Vpn.

Nicht vorhergesagte Effekte bei den Gedanken der Vpn werden in Tabelle XXIII bis XXVI wiedergegeben.

Tabelle XXIII

*Mittlere Anzahl von auf die inhaltlichen Aussagen sowie auf das Verhalten der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn in Abhängigkeit der Plausibilität der Aussagen (N = 80)*

Kategorie der Gedanken	Plausibilität der Aussagen	
	Niedrig	Hoch
Verhalten	1.63	1.85
Inhalt	1.80 (n = 40)	1.00 (n = 40)

*Anm.:* Die Werte geben die durchschnittliche Anzahl an Gedanken der Vpn wieder.

Tabelle XXIV

*Mittlere Anzahl von auf die inhaltlichen Aussagen sowie auf das Verhalten der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn in Abhängigkeit der Plausibilität der Aussagen und der situativen Vertrautheit der Vpn (N = 80)*

Kategorie der Gedanken	Vertrautheit	Plausibilität der Aussagen	
		Niedrig	Hoch
Inhalt	Niedrig	1.80	0.75
	Hoch	1.80	1.25
Verhalten	Niedrig	1.75	2.15
	Hoch	1.50	1.55

*Anm.:* Die Werte geben die durchschnittliche Anzahl an Gedanken der Vpn wieder. In jeder Bedingung befanden sich 20 Vpn.

Tabelle XXV

*Valenz der auf die inhaltlichen Aussagen sowie auf das Verhalten der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn in Abhängigkeit der Plausibilität der Aussagen (N = 80)*

Kategorie der Gedanken	Plausibilität der Aussagen	
	Niedrig	Hoch
Verhalten	-1.38	-1.25
Inhalt	-1.35 (n = 40)	-0.15 (n = 40)

*Anm.:* Die Werte geben die durchschnittliche Anzahl an Gedanken der Vpn wieder.

Tabelle XXVI

*Valenz der auf die inhaltlichen Aussagen sowie auf das Verhalten der Quelle bezogenen Gedanken der Vpn in Abhängigkeit des nonverbalen Verhaltens der Quelle (N = 80)*

Kategorie der Gedanken	Nonverbales Verhalten	
	Mit Lügensymptomen	Ohne Lügensymptome
Verhalten	-1.90	-0.73
Inhalt	-0.93 (n = 40)	-0.57 (n = 40)

*Anm.:* Die Werte geben die durchschnittliche Anzahl an Gedanken der Vpn wieder.

## XIII. Vorstudie 11

### *XIII.I Hypothesen*

Zweck der Vorstudie 11 war es zu überprüfen, ob eine Variation des Eigeninteresses einer Quelle dazu führt, dass ihren Aussagen weniger geglaubt wird. Als Urteilskontext diente die bereits in Experiment 3 verwendete Wohnungsbesichtigung. Das Versuchsmaterial wurde jedoch in schriftlicher Form dargeboten. Es wurde angenommen, dass durch die Variation der Tatsache, ob die Quelle fristgerecht gekündigt hat oder nicht, das wahrgenommene Eigeninteresse an einer schnellen Weitervermietung und somit die wahrgenommene Vertrauenswürdigkeit der Quelle beeinflusst wird. Eine Quelle, die ihre Wohnung nicht fristgerecht gekündigt hat, sollte als weniger vertrauenswürdig angesehen werden als eine Quelle die fristgerecht gekündigt hat. Darüber hinaus sollten die Aussagen über die Wohnung bei einer Quelle, die nicht fristgerecht gekündigt hat als weniger glaubwürdig angesehen als bei einer Quelle, die fristgerecht gekündigt hat.

### *XIII.II Methode*

#### *XIII.II.I Versuchspersonen*

An der Befragung nahmen 30 männliche und 30 weibliche Studierende verschiedener Fachrichtungen im Alter von 19 bis 35 Jahren ( $M = 24.40$ ) teil. Die durchschnittliche Studiendauer der Vpn betrug 6.88 Semester. Die Teilnehmenden wurden für ihre Mitarbeit nicht entlohnt.

#### *XIII.II.II Versuchsdurchführung*

Die ProbandInnen wurden persönlich von einer der Versuchsleiterinnen<sup>56</sup> angesprochen und gebeten den Fragebogen an Ort und Stelle zu bearbeiten. Die Zuteilung zu

---

<sup>56</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterinnen sei an dieser Stelle Laura Judith Endler und Alexandra Pietzarka gedankt.

einer der beiden Versuchsbedingungen („ohne Eigeninteresse“ vs. „mit Eigeninteresse“) erfolgte für beide Geschlechter zufällig, so dass jeweils 15 Frauen und Männer den Fragebogen mit der Variation „ohne Eigeninteresse“ und jeweils 15 Frauen und Männer den Fragebogen mit der Variation „mit Eigeninteresse“ bearbeiteten. Das Geschlecht der Quelle wurde so variiert, dass Frauen eine weibliche Zielperson (Christina) und Männer eine männliche Zielperson (Michael) zu beurteilen hatten. Dies sollte verhindern, dass Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Vpn dadurch zustande kämen, dass die Quelle das gleiche oder das andere Geschlecht hatte. Unabhängig von der Variation des Eigeninteresses wurde folgende allgemeine Instruktion gegeben:

*Liebe TeilnehmerInnen, vielen Dank für Ihre Bereitschaft an dieser Untersuchung teilzunehmen. Die Studie beschäftigt sich mit der Personenwahrnehmung im sozialen Kontext. Wir werden Ihnen im Folgenden eine typische Alltagssituation beschreiben. Bitte lesen Sie sich diese sorgfältig durch und beantworten Sie im Anschluss einige Fragen.*

In der Bedingung mit Eigeninteresse wurde folgende Situation geschildert:

*Michael (Christina) ist 24 Jahre alt und studiert Psychologie im Hauptstudium. Er bewohnt eine Ein-Zimmer-Altbauwohnung in der zweiten Etage eines Mietshauses direkt in der Innenstadt von Gießen. Vor einiger Zeit hat sich Michael für einen Studienortswechsel nach München entschieden, wo auch seine Freundin wohnt. Da er die Zusage für einen Studienplatzwechsel zum 1.10. an die Uni München sehr kurzfristig erhalten hat, hat er den Mietvertrag seiner Wohnung nicht fristgerecht kündigen können. Sein Mietverhältnis für die neue Wohnung in München beginnt bereits zum 1.10., so dass er für zwei Monate für beide Wohnungen Miete zahlen müsste. So würden Michael monatlich 500,- DM zusätzliche Kosten entstehen, wenn er keinen Nachmieter für seine alte Wohnung findet. Für den Nachmittag hat Michael einen Besichtigungstermin mit einem Interessenten vereinbart, der sich die Wohnung ansehen möchte.*

In der Bedingung ohne Eigeninteresse wurde die Situation folgendermaßen geschildert:

*Michael (Christina) ist 24 Jahre alt und studiert Psychologie im Hauptstudium. Er*

*bewohnt eine Ein-Zimmer-Altbauwohnung in der zweiten Etage eines Mietshauses direkt in der Innenstadt von Gießen. Vor einiger Zeit hat sich Michael für einen Studienortswechsel nach München entschieden, wo auch seine Freundin wohnt. Unmittelbar nachdem er die Zusage für einen Studienplatzwechsel zum 1.10. an die Uni München erhalten hat, hat er den Mietvertrag seiner Wohnung fristgerecht gekündigt. Sein Mietverhältnis für die alte Wohnung endet zum 30.9., das Mietverhältnis für die neue Wohnung in München beginnt am 1.10. Um die Suche eines Nachmieters muss er sich nicht kümmern, da er gemäß den Bestimmungen des Mietvertrages rechtzeitig gekündigt hat. Um dem Vermieter einen Gefallen zu tun, hat Michael für den Nachmittag einen Besichtigungstermin mit einem Interessenten vereinbart, der sich die Wohnung ansehen möchte.*

Das Eigeninteresse wurde somit durch die erfolgte bzw., nicht erfolgte fristgerechte Kündigung variiert. Die Vpn erhielten keine weiteren Informationen über den Ablauf der Wohnungsbesichtigung. Im Anschluss beantworteten die Vpn eine Frage, mit der erfasst wurde, ob die Variation der fristgerechten Kündigung von den Vpn in korrekter Weise erkannt worden war („Hat Christina (Michael) ihre (seine) alte Wohnung fristgerecht gekündigt?“). Als Antwortalternativen standen „Ja“ und „Nein“ zur Verfügung. Mit weiteren elf Items wurde das wahrgenommene Eigeninteresse bzw. die erwartete Bereitschaft der Quelle zu lügen erfasst („Was glauben Sie, wie interessiert Christina daran ist einen Nachmieter für ihre alte Wohnung zum 1.10. zu finden?“, „Wie sehr wird sich Christina nach Ihrer Einschätzung bemühen einen Nachmieter für ihre alte Wohnung zum 1.10. zu finden?“, „Wie wichtig ist es für Christina einen Nachmieter für ihre alte Wohnung zum 1.10. zu finden?“, „Wie nachteilig wäre es für Christina keinen Nachmieter für ihre alte Wohnung zum 1.10. zu finden?“, „Hat Christina Vorteile davon einen Nachmieter für ihre alte Wohnung zum 1.10. zu finden?“, „Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass Christina lügen wird, um den Interessenten davon zu überzeugen, ihre alte Wohnung zum 1.10. zu mieten?“, „Wird Christina versuchen den Interessenten zu überreden ihre alte Wohnung zum 1.10. zu mieten?“, „Wie wahrscheinlich ist es, dass Christina dem Interessenten gegenüber positive Eigenschaften ihrer Wohnung übertreiben wird, damit dieser die Wohnung zum 1.10. mietet?“, „Was glauben Sie, wird

Christina dem Interessenten ihre alte Wohnung anpreisen?“, „Halten Sie es für wahrscheinlich, dass Christina Nachteile ihrer alten Wohnung verschweigen wird, damit der Interessent sie zum 1.10. mietet?“, „Wie groß ist Christinas Interesse möglichst schnell einen Nachmieter für ihre alte Wohnung zu finden?“. Zur Beantwortung dieser 11 Items stand jeweils eine 7-stufige Skala zur Verfügung, deren hohe Werte jeweils für eine hohe Ausprägung von Eigeninteresse bzw. hohe Wahrscheinlichkeit zu lügen standen. Abschließend wurde gefragt: „Wie sympathisch finden Sie Christina?“ (1 = „überhaupt nicht sympathisch“ bis 7 „sehr sympathisch“) und die statistischen Angaben erhoben.

### *XIII.III Ergebnisse*

#### *XIII.III.1 Überprüfung der Manipulation*

In der Bedingung „ohne Eigeninteresse“ erkannten 29 Personen die Variation in korrekter Weise, nur eine Person gab fälschlich an, die Quelle habe nicht fristgerecht gekündigt. In der Bedingung „mit Eigeninteresse“ erkannten 27 Personen, dass die Quelle nicht fristgerecht gekündigt hatte, drei Personen nahmen fälschlicherweise an, die Quelle habe fristgerecht gekündigt. Alle 60 Vpn verblieben in den folgenden Analysen.

#### *XIII.III.2 Eigeninteresse und Wahrscheinlichkeit der Quelle zu lügen*

Die 11 Items, mit denen das Eigeninteresse der Quelle und die Lügenwahrscheinlichkeit erhoben worden waren, zeigten eine sehr hohe Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .97$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Bei der varianzanalytischen Auswertung zeigte sich ein hoch signifikanter Haupteffekt der Variation des Eigeninteresses,  $F(1, 56) = 199.25, p < .001; r = .88$ . In der Bedingung „ohne Eigeninteresse“ wurde in geringerem Maße davon ausgegangen, dass die Zielperson lügen würde ( $M = 2.56$ ) als in der Bedingung „mit Eigeninteresse“ ( $M = 5.74$ ). Darüber hinaus zeigten sich kein weiterer Effekt des Geschlechts der Vpn bzw. Interaktion zwischen der Variation des Eigeninteresses und dem Geschlecht der Vpn, alle  $F(1, 56) < 3.00, p > .09$ .

*XIII.III.III Sympathie der Quelle*

Die Quelle wurde unabhängig von der Variation des Eigeninteresses und dem Geschlecht der Vpn als durchschnittlich sympathisch angesehen ( $M = 4.03$ ), alle  $F(1, 56) < 1.70, p > .20$ .

*XIII.IV Diskussion*

Abschließend kann festgestellt werden, dass durch die verwendete Variation der fristgerechten Kündigung das wahrgenommene Eigeninteresse und die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit der Quelle zu lügen erfolgreich manipuliert wurde. Dieser Effekt war unabhängig vom Geschlecht der Vpn und spiegelte sich nicht in der geäußerten Sympathie für die Zielperson wider.

## XIV. Vorstudie 12

### *XIV.I Hypothese*

Ziel der Voruntersuchung war es zu überprüfen, ob die bewusst unplausiblen Aussagen der Quelle als unplausibler und unglaubwürdiger eingeschätzt würden als die plausiblen Aussagen. Es wurde der gleiche Urteilskontext (Wohnungsbesichtigung) wie in Vorstudie 11 verwendet. Die Aussagen der Quelle über die Wohnung wurden in zwei Stufen variiert (unplausibel versus plausibel). Es wurde erwartet, dass die unplausiblen Aussagen der Quelle über die Wohnung als inhaltlich unplausibler und unglaubwürdiger beurteilt werden als die plausiblen Aussagen der Quelle.

### *XIV.II Methode*

#### *XIV.II.I Versuchspersonen*

Insgesamt nahmen 60 weibliche und 60 männliche Vpn im Alter von 19 bis 46 Jahren ( $M = 24.80$ ) an der Befragung teil. Die ProbandInnen waren StudentInnen verschiedener Fachrichtungen der Justus-Liebig-Universität Gießen, die im Durchschnitt 6.38 Semester studierten. Sie wurden für ihre Mitarbeit nicht entlohnt.

#### *XIV.II.II Versuchsdesign*

In der Untersuchung wurde die Plausibilität der Aussagen der Quelle in zwei Stufen variiert (unplausibel versus plausibel). Bei den weiblichen Vpn wurden die Quelle und der Gesprächspartner durch die Namen als Frauen vorgestellt, bei den männlichen Vpn als Männer. Die Vpn wurden per Zufall gleichmäßig auf die beiden Bedingungen aufgeteilt.

*XIV.II.III Versuchsdurchführung*

Die ProbandInnen wurden persönlich von einer der beiden Versuchsleiterinnen<sup>57</sup> an der Universität Gießen angesprochen und gebeten das Testmaterial mit Hilfe eines Fragebogens an Ort und Stelle zu bearbeiten.

Die Instruktion wurde für beide Versuchsbedingungen konstant gehalten:

*Liebe TeilnehmendeInnen, vielen Dank für Ihre Bereitschaft an dieser Untersuchung teilzunehmen. Die Studie beschäftigt sich mit der Personenwahrnehmung im sozialen Kontext. Wir werden Ihnen im Folgenden einen kurzen und für die Wohnungsvermietung typischen Dialog beschreiben. Bitte lesen Sie sich diesen sorgfältig durch und beantworten Sie im Anschluss einige Fragen.*

ProbandInnen, die der Versuchsbedingung mit plausiblen Aussagen der Quelle (Christina bzw. Michael) zugeteilt wurden, erhielten folgende Aussagen:

*Christina (Michael): „Insgesamt hat die Wohnung 35qm und kostet monatlich 500,- DM warm.“*

*Andrea (Volker): „Schön.“*

*Christina: „Und die Lage ist optimal. Man ist in zwei Minuten zu Fuß an der Uni und in fünf Minuten in der Innenstadt.“*

*Andrea: „Da kann man ja gut zur Uni laufen.“*

*Christina: „Ja, das tue ich für gewöhnlich auch.“*

*Andrea: „...“*

*Christina: „O.k., aber warte nicht zu lange, denn 500,- DM für 35qm ist wirklich sehr günstig.“*

ProbandInnen, die der Versuchsbedingung mit unplausiblen Aussagen der Quelle zugeteilt wurden, erhielten die folgende Aussagen:

*Christina: „... Insgesamt hat die Wohnung 35qm und kostet monatlich 500,- DM warm.“*

*Andrea: „Schön.“*

---

<sup>57</sup> Für die Mitarbeit als Versuchsleiterinnen sei an dieser Stelle Laura Judith Endler und Alexandra Pietzarka gedankt.

*Christina: „Und die Lage ist optimal. Man ist in zwei Minuten an der Uni und in fünf Minuten in der Innenstadt.“*

*Andrea: „Da kann man ja gut zur Uni laufen.“*

*Christina: „Ja, das tue ich bei schönem Wetter auch. Wenn es regnet, fahre ich allerdings mit dem Bus, denn sonst ist man nass, bevor man in der Uni angekommen ist. Die Bushaltestelle ist nur 500m weiter oben in der Straße.“*

*Andrea: „...“*

*Christina: „O.k., aber warte nicht zu lange, denn 500,- DM für über 40qm ist wirklich sehr günstig.“*

Die im Anschluss an den Dialog zu beantwortenden Fragen waren für beide Versuchsbedingungen gleich. Die Plausibilität und Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle wurden mit folgenden Items erhoben: „Wie glaubwürdig sind Ihrer Meinung nach Christinas (Michaels) Aussagen über ihre Wohnung?“ (1 = „überhaupt nicht glaubwürdig“ bis 7 = „sehr glaubwürdig“), „Hat Christina in ihren Aussagen über ihre Wohnung gelogen?“ (ja versus nein) und „Wie sicher sind Sie sich in Ihrem Urteil, ob Christina in ihren Aussagen über ihre Wohnung gelogen hat?“ (0 bis 100%), „Wie widersprüchlich sind Christinas Aussagen über ihre Wohnung?“ (1 = „überhaupt nicht widersprüchlich“ bis 7 = „sehr widersprüchlich“), „Wie plausibel sind Christinas Aussagen über ihre Wohnung?“ (1 = „überhaupt nicht plausibel“ bis 7 = „sehr plausibel“), „Christina (Michael) hat versucht Andrea (Volker) zu überreden, die Wohnung zu mieten.“ (1 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „stimme sehr zu“), „Christina hat Andrea gegenüber positive Eigenschaften ihrer Wohnung übertrieben.“ (1 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „stimme sehr zu“), „Christina hat Andrea ihre Wohnung angepriesen.“ (1 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „stimme sehr zu“), „Christina hat Andrea gegenüber Nachteile ihrer Wohnung verschwiegen.“ (1 = „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „stimme sehr zu“), „Ist Ihnen in Christinas Darstellung irgendetwas seltsam vorgekommen oder besonders aufgefallen?“ (ja versus nein). Außerdem wurden die Vpn gefragt wie sympathisch sie die Quelle und Interessentin fanden: „Wie sympathisch finden Sie Christina?“ (1 = „überhaupt nicht sympathisch“ bis 7 = „sehr sympathisch“), „Wie sympathisch finden Sie Andrea?“ (1 = „überhaupt nicht sympathisch“

bis 7 = „sehr sympathisch“). Abschließend wurden das Alter, Geschlecht, Studienfach und die Semesterzahl der Vpn erhoben und den Vpn für ihre Mitarbeit gedankt.

### *XIV.III Ergebnisse*

#### *XIV.III.I Plausibilität und Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle.*

Die sieben Items, mit denen die Plausibilität und Glaubwürdigkeit der Aussagen der Quelle erfasst wurden, zeigten eine gute Reliabilität (Cronbach's  $\alpha = .78$ ) und wurden zu einem Index zusammengefasst. Wie erwartet zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Variation der Plausibilität der Aussagen,  $F(1, 116) = 32.71, p < .001$ . In der unplausiblen Bedingung wurden die Aussagen der Quelle als weniger plausibel und glaubwürdig eingeschätzt ( $M = 2.60$ ) als in der plausiblen Bedingung ( $M = 3.63$ ). Darüber hinaus zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt des Geschlechts der Urteiler,  $F(1, 116) = 3.91, p = .05$ . Männer ( $M = 2.94$ ) hielten die Aussagen der Quelle für weniger plausibel und glaubwürdig als Frauen ( $M = 3.29$ ). Die Interaktion zwischen der Variation der Aussage der Quelle und dem Geschlecht der Vpn wurde wie erwartet nicht signifikant,  $F(1, 116) < 1, ns.$

#### *XIV.III.II Binäres Glaubwürdigkeitsurteil*

Bei der Frage, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen habe, zeigte sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Variation der Plausibilität der Aussagen der Quelle und dem binären Glaubwürdigkeitsurteil,  $\chi^2(1, N = 120) = 28.23, p < .001$ . In der Bedingung mit unplausiblen Aussagen gaben 47 von 60 (78.3%) der Befragten an, die Aussagen seien gelogen. In der Bedingung mit plausiblen Aussagen gaben hingegen nur 18 von 60 (30%) der Befragten an, die Aussagen der Quelle seien gelogen.

Bei der Urteilssicherheit, ob die Quelle in ihren Aussagen gelogen hat oder nicht, zeigte sich ein überraschender Haupteffekt der Variation Plausibilität der Aussage der Quelle,  $F(1, 116) = 10.75, p < .005$ . In der Bedingung mit unplausiblen Aussagen waren sich die Vpn in ihrem Urteil sicherer ( $M = 76.4\%$ ) als in der Bedingung mit plausiblen Aussagen ( $M = 61.6\%$ ). Außerdem zeigte sich bei der Urteilssicherheit ein nicht erwarteter Haupteffekt des Geschlechts der Urteiler,  $F(1, 116) = 11.25, p < .005$ . Frauen waren sich in ihrem Urteil

weniger sicher ( $M = 61.42\%$ ) als Männer ( $M = 76.60\%$ ). Die Interaktion zwischen der Variation der Aussage der Quelle und dem Geschlecht der Vpn wurde wie erwartet nicht signifikant,  $F(1, 116) < 1$ , *ns.*

#### *XIV.III.III Auffälligkeiten in den Aussagen*

Bei der Frage, ob den Vpn bei den Aussagen der Quelle etwas besonderes aufgefallen sei, zeigte sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Plausibilität der Aussagen der Quelle und den Angaben über „Seltsamkeiten“,  $\chi^2(1, N = 120) = 10.91$ ,  $p < .001$ . In der Bedingung mit unplausiblen Aussagen gaben 42 von 60 (70%) der Befragten an, ihnen sei etwas Besonderes bzw. Seltsames aufgefallen, wohingegen in der Bedingung mit plausiblen Aussagen nur 24 von 60 (40%) der Befragten angaben, ihnen sei etwas Besonderes bzw. Seltsames in den Aussagen der Quelle aufgefallen.

#### *XIV.III.IV Sympathie für die Quelle und die Interessentin/Interessenten*

Bei der Sympathie für die Quelle zeigte sich ein Haupteffekt des Geschlechts der Vpn,  $F(1, 116) = 4.74$ ,  $p < .05$ . Frauen fanden die Quelle sympathischer ( $M = 3.93$ ) als Männer ( $M = 3.40$ ). Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 116) < 2.67$ ,  $p > .10$ . Bei der Sympathie für die Interessentin bzw. den Interessenten zeigte sich ebenfalls ein Haupteffekt des Geschlechts der Urteiler,  $F(1, 116) = 12.61$ ,  $p < .005$ . Frauen fanden die Interessentin sympathischer ( $M = 4.23$ ) als die Männer den Interessenten ( $M = 3.50$ ). Es zeigten sich keine weiteren signifikanten Effekte der unabhängigen Variablen, alle  $F(1, 116) < 1$ , *ns.*

### *XIV.IV Diskussion*

Die Ergebnisse bestätigen die Vorhersagen. Die unplausiblen Aussagen der Quelle wurden von den Vpn als unplausibler und unglaubwürdiger eingeschätzt als die plausiblen Aussagen. Auch die Ergebnisse des binären Glaubwürdigkeitsurteils und der Frage nach „Seltsamkeiten“ in den Aussagen der Quelle bestätigten die Annahmen. Generell zeigten sich Haupteffekte des Geschlechts bei den Urteilen der Vpn. Die Einflüsse des Geschlechts der Vpn interagierten jedoch nicht mit dem Einfluss der Variation der Plausibilität der Aussagen

der Quelle. Die Variation der Plausibilität der Aussagen wirkte sich nicht auf die Sympathieeinschätzung der Quelle bzw. Interessentin/Interessenten aus. Zusammenfassend zeigten die Ergebnisse, dass die verwendete Variation der Plausibilität erfolgreich war.

## XV. Anhang zu Experiment 5

Im Folgenden sind die marginal signifikanten Interaktionen bei der Beurteilung des Inhalts der Aussagen der Quelle in Tabelle XXVII und XXVIII dargestellt.

Tabelle XXVII

*Beurteilung des Inhalts der Aussagen in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Vpn und der Vertrauenswürdigkeit der Quelle (N = 80)*

Vertrauenswürdigkeit	Situative Vertrautheit der Vpn	
	Niedrig	Hoch
Niedrig	4.03	5.06
Hoch	4.84	4.41

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skala reichten von 1 = „sehr widersprüchlich; überhaupt nicht plausibel“ bis 7 = „überhaupt nicht widersprüchlich; sehr plausibel“.

Tabelle XXVIII

*Beurteilung des Inhalts der Aussagen in Abhängigkeit der situativen Vertrautheit der Vpn, der Vertrauenswürdigkeit der Quelle und der Plausibilität der Aussagen (N = 80)*

	Plausibilität			
	Niedrig		Hoch	
	Situative Vertrautheit			
Vertrauenswürdigkeit	Niedrig	Hoch	Niedrig	Hoch
Niedrig	3.50	4.06	4.56	6.06
Hoch	3.69	4.19	6.00	4.63

*Anm.:* Die Werte der verwendeten Skala reichten von 1 = „sehr widersprüchlich; überhaupt nicht plausibel“ bis 7 = „überhaupt nicht widersprüchlich; sehr plausibel“.