



Glaubwürdigkeit unter Vorbehalt

Wie kulturelle Unterschiede Urteile
beeinflussen – und was Jurist*innen
dagegen tun können

Glaubwürdigkeit beurteilen – eine komplexe Aufgabe zwischen Eindruck, Emotion und Kultur	2
Glaubwürdigkeit als soziales Urteil	3
Kulturelle Unterschiede in der Glaubwürdigkeitswahrnehmung	4
Die Rolle emotionaler Intelligenz	5
Training emotionaler Intelligenz zur Vorurteilsreduktion	5
Fazit.....	6
Quellen.....	8



Martina Möller

MSc. Communication, Behavior & Credibility Analysis

+49 (0) 151 54297674

<https://i-kult.de>

info@i-kult.de

Glaubwürdigkeit beurteilen – eine komplexe Aufgabe zwischen Eindruck, Emotion und Kultur

Die Einschätzung der Glaubwürdigkeit von Zeugenaussagen ist ein zentrales Element juristischer Entscheidungsprozesse. Sie beeinflusst nicht nur das Urteil in Straf- und Zivilverfahren, sondern hat weitreichende Auswirkungen auf das Vertrauen in rechtsstaatliche Institutionen. Doch wie objektiv ist diese Einschätzung möglich? Zahlreiche psychologische Studien zeigen, dass unser Eindruck von Glaubwürdigkeit stark von nonverbalen Signalen, emotionaler Ausdrucksfähigkeit und kommunikativer Passung abhängt – allesamt Faktoren, die nicht nur individuell, sondern auch kulturell geprägt sind.

Zudem zeigen erste Eindrücke häufig eine überproportionale Wirkung: Ein sicher auftretender Zeuge mit klarer Sprache wird eher als glaubwürdig angesehen als eine emotional aufgelöste Zeugin mit abweichendem Kommunikationsstil – auch wenn deren Aussage inhaltlich korrekt ist. Besonders herausfordernd wird die Bewertung, wenn Zeug:innen aus kulturellen Kontexten stammen, deren Emotionsausdruck, Kommunikationsstil oder soziale Normen von denen der Mehrheitsgesellschaft abweichen. In solchen Situationen können Missverständnisse entstehen, die zu ungerechten Einschätzungen führen. Diese Arbeit untersucht, welche Rolle emotionale Intelligenz bei der Einschätzung von Glaubwürdigkeit spielt und wie sie dazu beitragen kann, interkulturelle Verzerrungen zu vermeiden.

Glaubwürdigkeit als soziales Urteil

Glaubwürdigkeit ist keine objektiv messbare Größe, sondern ein komplexes soziales Urteil, das auf einer Vielzahl von Faktoren basiert: Inhaltliche Konsistenz, Körpersprache, emotionaler Ausdruck, Sprachtempo oder Blickkontakt fließen in die Bewertung ein. Dabei zeigt sich, dass insbesondere nonverbale Signale eine große Rolle spielen – allerdings unterliegen diese Signale häufig der subjektiven Interpretation durch das Gegenüber. Eine aufmerksame Beobachtung allein reicht nicht aus; sie muss durch Reflexion und Kontextwissen ergänzt werden.

Untersuchungen zeigen, dass Menschen intuitiv dazu neigen, kongruentes Verhalten – also Übereinstimmung zwischen Gesagtem und Gefühl – als glaubwürdig wahrzunehmen (vgl. Ekman, 2009). Doch was als kongruent gilt, ist kulturell geprägt: Während im westlichen Raum ein ruhiger, kontrollierter Erzählstil als authentisch gilt, kann in anderen Kulturen emotionales Erzählen Ausdruck von Aufrichtigkeit sein.

Ein Fallbeispiel illustriert die Problematik: In einem Asylverfahren schildert eine Frau unter Tränen ihre Gewalterfahrungen. Ihre Aussage enthält Sprünge, wirkt nicht vollständig kohärent. Die Sachbearbeiterin zweifelt an der Glaubwürdigkeit. In einem späteren Verfahren gibt ein Mann mit ruhiger Stimme eine strukturierte Aussage ab – später stellt sich heraus, dass er wesentliche Fakten erfunden hat. Diese Beispiele zeigen: Der äußere Eindruck kann trügen.

Kulturelle Unterschiede in der Glaubwürdigkeitswahrnehmung

Eine wesentliche Herausforderung bei der Beurteilung von Zeugenaussagen liegt im kulturell geprägten Kommunikationsstil. In westlich geprägten Rechtssystemen gelten lineare, strukturierte und detailgenaue Erzählweisen als besonders glaubwürdig. Aussagen, die chronologisch aufgebaut und auf den Punkt formuliert sind, wirken kompetent und überzeugend. In vielen anderen Kulturen hingegen sind zirkuläre, assoziative oder bildhafte Erzählformen verbreitet, die auf westliche Beurteilende chaotisch oder ausweichend wirken können (vgl. Gümüs & Fazel, 2020).

Diese Differenzen führen leicht zu Missverständnissen: Eine Person, die aus ihrer kulturellen Prägung heraus anders erzählt, wird nicht unbedingt als weniger ehrlich wahrgenommen, aber als weniger glaubwürdig. Diese Unterscheidung ist entscheidend, denn sie verdeutlicht, dass Glaubwürdigkeit keine rein objektive Kategorie ist, sondern durch Wahrnehmung und Bewertung entsteht – und diese sind anfällig für Bias.

Typische kulturell geprägte Unterschiede sind:

- **Erzählweise:** Linear vs. assoziativ
- **Sprachtempo:** ruhig und kontrolliert vs. emotional und variabel
- **Blickkontakt:** Zeichen der Ehrlichkeit vs. Zeichen des Respekts

- **Emotionsausdruck:** Zurückhaltung vs. Offenheit
- **Nonverbale Gestik:** Minimalistisch vs. expressiv

Ein weiteres Beispiel ist der Blickkontakt: In vielen westlichen Kulturen gilt er als Zeichen von Aufrichtigkeit und Selbstsicherheit. In asiatischen oder arabischen Kulturen kann direkter Blickkontakt dagegen als respektlos empfunden werden. Entsprechend kann ein kulturell geprägter nonverbaler Ausdruck zu Fehleinschätzungen führen, wenn die Bewertenden sich der kulturellen Unterschiede nicht bewusst sind.

Die Rolle emotionaler Intelligenz

Emotionale Intelligenz beschreibt die Fähigkeit, eigene Gefühle und die anderer wahrzunehmen, zu verstehen, auszudrücken und konstruktiv zu nutzen (vgl. Goleman, 1995). Sie umfasst auch die Reflexion von Emotionen, die Regulation von Impulsen und das Einfühlungsvermögen in andere Perspektiven. Gerade in der Bewertung menschlichen Verhaltens – wie etwa der Einschätzung von Zeugenaussagen – ist sie zentral.

Wer über eine hohe emotionale Intelligenz verfügt, ist eher in der Lage, eigene Voreingenommenheiten zu erkennen, Empathie aufzubringen und zwischen kulturell bedingtem Verhalten und tatsächlich verdächtigem Verhalten zu unterscheiden. In diesem Sinne ist emotionale Intelligenz ein Schutzfaktor gegen vorschnelle Urteile und kulturell geprägte Fehlbewertungen. Gerade im juristischen Kontext, wo Entscheidungen weitreichende Konsequenzen haben, ist dies von besonderer Bedeutung.

Ein Beispiel: Ein Zeuge weicht Blickkontakt aus, spricht mit leiser Stimme und vermeidet klare Aussagen. Ohne Kontextwissen könnte dies als Zeichen für Lüge oder Schuld gedeutet werden. Eine empathische, emotional intelligente Bewertung würde jedoch auch kulturelle oder traumaspezifische Hintergründe in Betracht ziehen und eine vorschnelle Schlussfolgerung vermeiden.

Training emotionaler Intelligenz zur Vorurteilsreduktion

Die Fähigkeit, glaubwürdige Aussagen interkulturell sensibel zu bewerten, ist nicht angeboren, sondern trainierbar. Programme zur Förderung emotionaler Intelligenz bieten die Möglichkeit, Wahrnehmungs- und Kommunikationskompetenzen gezielt zu schulen. Dabei geht es nicht nur um emotionale Ausdrucksformen, sondern auch um die kritische Reflexion eigener Urteilsprozesse und impliziter Vorannahmen.

Effektive Trainingsprogramme beinhalten:

- **Theoretisches Wissen:** Kommunikationsmodelle, Kulturdimensionen, Bias-Forschung
- **Selbstreflexion:** Auseinandersetzung mit den eigenen Deutungsmustern
- **Praxisübungen:** Perspektivwechsel, Rollenspiele, Videoanalysen
- **Transferhilfen:** Fallbeispiele, Gesprächsleitfäden, juristische Checklisten

Studien zeigen, dass Trainings in emotionaler Intelligenz nicht nur die Empathiefähigkeit steigern, sondern auch das Bewusstsein für kulturelle Unterschiede in Kommunikation und Verhalten erhöhen (vgl. Matsumoto & Hwang, 2013). In der Praxis bedeutet dies, dass Polizist*innen, Jurist*innen oder Gutachter*innen besser vorbereitet sind, Menschen aus anderen Kulturen gerecht zu begegnen. Das gilt besonders in einer Zeit, in der Migration und Vielfalt den Alltag vieler Institutionen bestimmen.

Langfristig sollten solche Angebote integraler Bestandteil juristischer Aus- und Fortbildungen sein – etwa in Polizeiakademien, an juristischen Fakultäten oder bei der Ausbildung von Dolmetscher*innen und Sachverständigen.

Fazit

Glaubwürdigkeitsbewertung ist ein hochkomplexer, fehleranfälliger Prozess – insbesondere in interkulturellen Kontexten. Kulturelle Unterschiede in der Kommunikation, im Emotionsausdruck und im sozialen Verhalten erschweren die objektive Einschätzung von Zeug*innenaussagen. Wer sich der kulturellen Vielfalt bewusst ist und über emotionale Intelligenz verfügt, kann diese Herausforderungen konstruktiv bewältigen.

Emotionale Intelligenz ist damit nicht nur ein individuelles Kompetenzmerkmal, sondern ein Schlüssel zu gerechteren und differenzierteren juristischen Bewertungen. Durch gezielte Trainings lassen sich Wahrnehmung, Empathie und Reflexionsfähigkeit fördern – und damit auch die Fähigkeit, Glaubwürdigkeit jenseits von Vorurteilen und kulturellen Missverständnissen zu erkennen.

Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, sollten rechtsstaatliche Institutionen strukturelle Voraussetzungen schaffen, um emotionale Intelligenz und interkulturelle Kompetenz systematisch zu fördern. In einer zunehmend komplexen Welt ist dies kein "nice to have", sondern ein notwendiger Bestandteil professioneller Entscheidungsfindung.

Quellen

- Ekman, P. (2009). *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. W. W. Norton & Company.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books.
- Gümüs, E. & Fazel, M. (2020). *Cultural Narratives and Credibility in Legal Contexts*. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 51(4), 287–302.
- Matsumoto, D. & Hwang, H. C. (2013). Culture and nonverbal behavior. In J. A. Hall & M. L. Knapp (Eds.), *Nonverbal Communication* (pp. 549–572). De Gruyter Mouton.
- Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). The Truth About Lies: What Works in Detecting High-Stakes Deception? *Legal and Criminological Psychology*, 14(1), 1–21.
- Emotional Intelligence Academy (EIA). (2022). *Training Frameworks for Legal Professionals*. Internal Manual.
- Bond, M. H., & Omar, A. S. (1990). *Social psychology across cultures*. Harvester Wheatsheaf.
- Brackett, M. A., & Rivers, S. E. (2014). Transforming students' lives with social and emotional learning. *International Handbook of Emotions in Education*.
- Devine, P. G., Forscher, P. S., Austin, A. J., & Cox, W. T. L. (2012). Long-term reduction in implicit race bias: A prejudice habit-breaking intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(6), 1267–1278.
- Greenwald, A. G., & Krieger, L. H. (2006). Implicit bias: Scientific foundations. *California Law Review*, 94(4), 945–967.
- Granhag, P. A., & Hartwig, M. (2008). A new theoretical perspective on deception detection: On the psychology of instrumental mind-reading. *Psychology, Crime & Law*, 14(3), 189–200.
- Matsumoto, D., & Hwang, H. S. (2013). Culture and emotion: The integration of biological and cultural contributions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 44(1), 25–62.
- Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*, 15(3), 197–215.

- Meissner, C. A., & Brigham, J. C. (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. *Psychology, Public Policy, and Law*, 7(1), 3–35.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. John Wiley & Sons.