

## Warum sozialpsychologische Forschung für die Rechtswissenschaften von Interesse ist

Katja Corcoran<sup>\*</sup>, Graz & Jan Crusius<sup>\*\*</sup>, Köln

### Kurztext

Ziel des Artikels ist es, zu ergründen, welchen Beitrag die psychologische Forschung für die Rechtswissenschaften im Rahmen des Governance-Ansatzes leisten kann. Wir umreißen, mit welchen Fragestellungen sich die psychologische und insbesondere die sozialpsychologische Forschung beschäftigt, und verdeutlichen anhand eines Beispiels, warum die Erkenntnisse aus dieser Forschung für die Ziele der Rechtswissenschaften relevant sind. Zudem stellen wir das Experiment als eine zentrale Forschungsmethode der Psychologie vor und zeigen dessen Vorteile und Grenzen auf.

The aim of this article is to discuss how psychological research can inform law in the context of governance. We briefly describe the areas of investigation of psychological research and social psychological research in particular. Based on an example, we highlight why psychological findings are relevant for law. In addition, we describe the experiment as a central research method of psychological research and discuss its strengths and its limitations.

**Schlagnworte:** Psychologie und Rechtswissenschaften; Sozialpsychologie; kognitive Prozesse; Verhaltensbeeinflussung; Forschungsmethodik.

Im Mittelpunkt der Rechtswissenschaften als eine Governance- und Steuerungswissenschaft steht der handelnde Mensch als Steuerungsobjekt. Die Gesetzgeber schaffen mit dem Rechtssystem Strukturen, die die Wahrscheinlichkeit erhöhen sollen, dass ein Mensch gewünschte Handlungen zeigt (zB Steuern zahlt) und unerwünschte Handlungen unterlässt (zB Drogen nicht konsumiert). Dabei kann der Mensch als Privatperson oder als Vertreter einer Institution handeln. Wenn man Governance in diesem Sinne als ein Ziel der Rechtswissenschaften versteht, so entstehen daraus aus unserer Sicht zwei zentrale Fragen: Erstens, *welche* Handlungen sollen

---

<sup>\*</sup> Univ.-Prof. Dr. Katja Corcoran, Institut für Psychologie, Leiterin des Arbeitsbereichs Sozialpsychologie, Universität Graz.

<sup>\*\*</sup> Dr. Jan Crusius, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Arbeitsbereich Sozialpsychologie, Universität zu Köln.

beeinflusst werden und wer entscheidet darüber? Zweitens, *wie* können die Handlungen von Menschen im erwünschten Sinne beeinflusst werden? Während die erste Frage eine starke politische und vielleicht auch philosophische Komponente aufweist, können bei der zweiten Frage Erkenntnisse aus der Psychologie wichtige Hinweise liefern. Im Folgenden möchten wir verdeutlichen, welchen Beitrag die Psychologie für die Rechtswissenschaften im Rahmen des Governance-Ansatzes leisten kann und warum psychologische Forschung bei der Beantwortung dieser Frage beachtet werden sollte. Dazu werden wir umreißen, mit welchen Fragestellungen sich die psychologische und insbesondere die sozialpsychologische Forschung beschäftigt. Als nächstes werden wir an einem Beispiel verdeutlichen, warum die Erkenntnisse aus dieser Forschung für die Ziele der Rechtswissenschaften relevant sind. Abschließend werden wir kurz das Experiment als eine zentrale Forschungsmethode der Psychologie vorstellen und dabei die Vorteile aber auch die Grenzen aufzeigen.

## I. Fragestellungen der psychologischen und sozialpsychologischen Forschung

Was ist Psychologie? Die Psychologie ist eine empirischen Wissenschaft, die versucht, die Gedanken, die Gefühle und das Verhalten von Menschen zu verstehen, zu erklären und letztendlich vorherzusagen.<sup>1</sup> Dabei steht das Individuum, also der handelnde Mensch, im Mittelpunkt. Ein Teil der psychologischen Forschung (zB Forschung in der Klinischen Psychologie oder die Begabungsforschung) fokussiert hierbei auf spezifische Subpopulationen (Personen mit psychischen Erkrankungen, Personen mit besonderen Begabungen), aber ein Großteil der Forschung hat zum Ziel, Gesetzmäßigkeiten zu identifizieren und zu verstehen, die das Verhalten, Fühlen und Denken von Menschen im Allgemeinen bestimmen. Dabei geht die Psychologie ganz grundlegend davon aus, dass Verhalten aus einem Wechselspiel von Person und Situation resultiert.<sup>2</sup> Menschen sind individuell unterschiedlich und weisen beispielsweise unterschiedliche Eigenschaften, Erfahrungen, Vorlieben und Werte auf, die ihr Verhalten beeinflussen. Diese Variationen innerhalb der Personen können erklären, warum verschiedene Personen in identischen Situationen unterschiedlich reagieren. Jemand, der sich mit Computern auskennt, wird sich beispielsweise eher für einen bestimmten Laptop auf Grund von spezifischen Produktinformationen (zB Festplatte mit 4096 MB DDR3 und 1066MHz) entscheiden, als jemand mit wenig Fachkenntnissen, der vor einer Kaufentscheidung zurückschreckt.<sup>3</sup> Andererseits verhält sich eine Person nicht immer gleich, sondern verändert ihr Verhalten je nach Situation. Nur weil eine Person mit mehr Fachkenntnis wenig zögerlich in der oben beschriebenen Situation ist, muss dies nicht immer so sein. Dies hängt beispielsweise davon ab, wie die Produktinformation dargestellt ist. Wenn die Information nicht absolut

---

<sup>1</sup> Gerrig/Zimbardo, Psychologie<sup>18</sup> (2008).

<sup>2</sup> Lewin, Principles of topographical psychology (1936); Krueger, A componential model of situation effects, person effects and situation-by-person interaction effects on social behavior, Journal of Research in Personality 2009, 127.

<sup>3</sup> Lange/Krahé, The effects of information form and domain-specific knowledge on choice deferral, Journal of Economic Psychology 2014/Vol 43, 92.

(siehe oben) sondern relativ dargeboten wird (eine *gute* Festplatte), wird sie eine Entscheidung eher vermeiden.<sup>4</sup> Hier führt also eine Variation der Situation zu einer Veränderung des Verhaltens. Dabei wirken die beiden Faktoren Person und Situation oft nicht unabhängig voneinander. Es ist also beispielsweise nicht so, dass Menschen mit weniger Fachkenntnissen generell zögerlicher bei Kaufentscheidungen sind und dass absolute Produktinformationen eher zu Kaufentscheidungen führen als relative. Stattdessen zögern die Personen mit Fachkenntnissen eher bei der relativen Darstellungsart, während Personen ohne Fachkenntnisse eher bei den absoluten Produktinformationen eine Kaufentscheidung verschieben.<sup>5</sup> Mit anderen Worten, es ist häufig die Wechselwirkung aus Person und Situation die das Verhalten des Individuums beeinflusst und diese Prädiktoren des menschlichen Verhaltens sind der Forschungsgegenstand der Psychologie.

Die Sozialpsychologie ist die Subdisziplin innerhalb der Psychologie, die ihr Augenmerk insbesondere auf den Einfluss der Situation<sup>6</sup> legt.<sup>7</sup> Regularien und Strukturen, die durch ein Rechtssystem generiert werden, sind Komponenten der Situation des handelnden Menschen. Gesetze können beispielsweise festlegen, welche Informationen einem Kunden in welcher Form bei einer weitreichenden Kaufentscheidung vorgelegt werden müssen oder mit welcher Strafe man bei einem bestimmten Vergehen rechnen kann. Daher sind die Erkenntnisse der Sozialpsychologie von besonderer Bedeutung für die Rechtswissenschaften.

Innerhalb der Sozialpsychologie beschäftigt sich die soziale Kognitionsforschung mit den Denkprozessen, also den Kognitionen der Personen, die sich in einer bestimmten Situation verhalten.<sup>8</sup> Diese Denkprozesse stehen zwischen der äußeren, objektiven Situation und dem daraus resultierenden Verhalten. Entscheidend für das Verhalten eines Individuums ist nicht die objektive Situation, sondern die individuelle und subjektive Repräsentation dieser Situation im Kopf des Handelnden. Die soziale Kognitionsforschung sammelt Erkenntnis darüber, wie Informationen, die in der Situation gegeben sind, von einer Person wahrgenommen, interpretiert, abgespeichert und erinnert werden. Darüber hinaus untersucht sie, wie dieser Informationsverarbeitungsprozess von den bereits vorhandenen Wissensinhalten beeinflusst wird und wie letztendlich die subjektive Repräsentation der Situation das Verhalten eines Individuums beeinflusst. Anders ausgedrückt, die soziale Kognitionsforschung will nicht nur beschreiben, wie eine bestimmte Situation das Verhalten von Individuen beeinflusst, sondern möchte verstehen, warum das so ist. Sie

---

<sup>4</sup> Lange/Krahé, *Journal of Economic Psychology* 2014/Vol 43, 92.

<sup>5</sup> Lange/Krahé, *Journal of Economic Psychology* 2014/Vol 43, 92.

<sup>6</sup> Der Schwerpunkt liegt hierbei auf der sozialen Situation, also den Einfluss durch die tatsächliche, vorgestellte oder erschlossene Anwesenheit anderer Menschen.

<sup>7</sup> Allport, *The historical background of social psychology*, in Lindzey/Aronson (Hrsg), *The handbook of social psychology* - Vol 1<sup>3</sup> (1985) 1.

<sup>8</sup> Fiske/Taylor, *Social cognition*<sup>2</sup> (1991).

interessiert sich für die kognitiven Prozesse, die die Situation in Verhalten übersetzen. Warum es wichtig ist, diese kognitiven Prozesse zu verstehen, wenn man über die Veränderung der Situation, zB durch eine Veränderung der Rechtsgrundlage, Einfluss auf das Verhalten nehmen will, möchten wir an einem Beispiel verdeutlichen.<sup>9</sup>

## II. Beispiel für die Bedeutung zugrundeliegender kognitiver Prozesse im Governance-Ansatz

Ein prominentes Beispiel für den Einfluss kleiner Variationen in der Situation auf das Verhalten von Menschen ist der Ankereffekt bei numerischen Schätzungen.<sup>10</sup> Stellen Sie sich vor, Sie wollen den Wert eines Gebrauchtwagens schätzen.<sup>11</sup> Sie fahren dazu zu einem Experten und fragen, ob der von Ihnen geschätzte Wert des Wagens von € 2.800 zu hoch oder zu niedrig ist und welchen Wert er oder sie schätzen würde. In diesem Szenario wäre die Zahl 2.800 der Anker, der die numerische Schätzung des Experten beeinflusst. Der Einfluss der Situation wird deutlich, wenn man die Schätzungen in Abhängigkeit von dem Anker vergleicht: Wie hoch wird der Wert des Wagens geschätzt, wenn entweder die Zahl 2.800 oder die Zahl 5.000 vor der Schätzung in den Raum gestellt wird. Typischerweise führt ein hoher Anker (5.000) zu einer höheren Schätzung als der niedrige Anker (2.800).<sup>12</sup> Dabei ist es relativ unbedeutend, ob der Anker ein realistischer Wert für die Schätzung ist,<sup>13</sup> ob der Anker von einer fachkundigen Person geäußert wird,<sup>14</sup> oder ob der Anker ganz offensichtlich auf Zufall beruht.<sup>15</sup> Die Frage ist nun, warum kommt es zu einem Ankereffekt? Welche Denkprozesse sind dafür verantwortlich?

Ein Ansatz besagt, dass der Ankereffekt auf einem ungenügenden Korrekturprozess beruht.<sup>16</sup> Das heißt, der Anker stellt den Ausgangspunkt der Schätzung dar. Da der Schätzer aber merkt, dass dieser Anker inkorrekt ist, findet eine Korrektur in Richtung des wahren Wertes statt. Diese Korrektur ist allerdings oft unzureichend. Daher führt der Korrekturprozess ausgehend von einem niedrigen Anker zu einer niedrigeren Schätzung als der Korrekturprozess, der von einem hohen Anker ausgeht. Wenn der Ankereffekt auf einem unzureichenden Korrekturprozess beruht, dann sollte dieser reduziert werden, wenn Menschen motiviert sind, mehr über die Schätzung nachzudenken und stärker zu korrigieren. Dies sollte beispielsweise der Fall sein, wenn Anreize gesetzt werden eine

<sup>9</sup> Siehe auch *Crusius/van Horen/Mussweiler*, Why process matters: A social cognition perspective on economic behavior, *Journal of Economic Psychology* 2012, 677.

<sup>10</sup> *Tversky/Kahnemann*, Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, *Science* 1974, 1124.

<sup>11</sup> Siehe *Mussweiler/Strack/Pfeiffer*, Overcoming the inevitable anchoring effect: Considering the opposite compensates for selective accessibility, *Personality and Social Psychology Bulletin* 2000, 1142.

<sup>12</sup> Für einen Überblick siehe *Mussweiler/Englich/Strack*, Anchoring effect, in *Pohl* (Hrsg), *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgment and memory* (2004) 183.

<sup>13</sup> *Chapman/Johnson*, The limits of anchoring, *Journal of Behavioral Decision Making* 1994, 223.

<sup>14</sup> *Englich/Mussweiler*, Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the courtroom, *Journal of Applied Social Psychology* 2001, 1535.

<sup>15</sup> *Tversky/Kahnemann*, *Science* 1974, 1124.

<sup>16</sup> *Tversky/Kahnemann*, *Science* 1974, 1124.

akkurate Schätzung zu fällen, wenn man seine Schätzung rechtfertigen muss, oder wenn man vorgewarnt wird, dass Menschen oft diesem Fehler unterliegen. All dies wären Maßnahmen, die man im Rahmen eines Governance-Ansatz mit Hilfe von konkreten Rechtsvorgaben forcieren könnte. Leider hat sich jedoch gezeigt, dass solche Maßnahmen den Ankereffekt relativ wenig beeinflussen.<sup>17</sup> Dies lässt darauf schließen, dass ein ungenügender Korrekturprozess, auch wenn dieser intuitiv Sinn macht, nur bedingt für den Ankereffekt verantwortlich ist. Andere Denkprozesse scheinen eine entscheidende Rolle zu spielen.

Ein weiterer Ansatz zur Erklärung des Ankereffektes basiert auf der Tendenz von Menschen, Hypothesen zu prüfen, in dem man nach bestätigender Evidenz sucht.<sup>18</sup> Die zu überprüfende Hypothese wird in der oben beschriebenen Situation durch den Anker gesetzt: Ist der Wagen € 2.800 wert? Was spricht dafür, dass der Wagen so viel wert ist? Das Überprüfen der Hypothese rückt somit Dinge in den Blick, die für einen niedrigen Wert des Wagens sprechen. Da die letztendliche Schätzung auf dem in diesem Moment zugängliche Wissen beruht, wird auf diesem Weg die Schätzung von dem Anker beeinflusst. Wenn man diesen Denkprozess als Ursache für den Ankereffekt ausgemacht hat, wird schnell deutlich, warum Strategien, die auf Grund der Annahme eines unzureichenden Korrekturprozesses vielversprechend erschienen, zu keiner Reduktion des Ankereffektes führen. Strukturen, die Menschen dazu anhalten, intensiver über die Schätzung nachzudenken, können den Ankereffekt sogar verstärken.<sup>19</sup> Je intensiver die auf den Anker basierte Hypothese geprüft wird, desto mehr hypothesenkonformes Wissen wird aktiviert und desto stärker sollte sich die Schätzung an den Anker anpassen. Um den Ankereffekt zu reduzieren, muss man die Schätzer hingegen dazu bringen, Evidenz zu suchen und zu bedenken, welche *gegen* die Hypothese spricht.<sup>20</sup> „Consider the opposite“ scheint hier die richtige Strategie zu sein und ein Rechtssystem, das bei wichtigen, numerischen Entscheidung eine Verzerrung durch einen möglichen Anker minimieren möchte, sollte Entscheider dazu anhalten, genau dies zu tun.

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass es für einen erfolgreichen Governance-Ansatz nicht ausreicht zu wissen, wie eine Situation unser Verhalten beeinflusst, sondern dass wir verstehen müssen, warum diese Situation das Verhalten auslöst und welche Denkprozesse das Verhalten verursachen. Wenn wir die Ursachen für das Verhalten in den Denkprozessen der Individuen verstehen, steigt die Wahrscheinlichkeit, durch gezielte Regelsysteme und passende Strukturen das Verhalten im erwünschten Sinne zu beeinflussen. Das heißt aber, dass Kausalzusammenhänge identifiziert werden müssen und dazu sollte experimentelle Forschung herangezogen werden.

---

<sup>17</sup> Wilson/Houston/Etling/Brekke, A new look at anchoring effects: Basic anchoring and its antecedents, *Journal of Experimental Psychology: General* 1996, 387.

<sup>18</sup> Strack/Mussweiler, Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility, *Journal of Personality and Social Psychology* 1997, 437.

<sup>19</sup> Siehe beispielsweise Bodenhausen/Gabriel/Lineberger, Sadness and susceptibility to judgmental bias: The case of anchoring, *Psychological Science* 2000, 320.

<sup>20</sup> Mussweiler/Strack/Pfeiffer, *Personality and Social Psychology Bulletin* 2000, 1142.

### III. Experimente als wichtige Methode in der sozialpsychologischen Forschung

In einem Experiment werden verschiedene Bedingungen, also Situationen, hergestellt, die sich möglichst nur in einem Element unterscheiden.<sup>21</sup> Dann werden Personen zufällig einer der Bedingungen ausgesetzt und ihr Verhalten (oder ihr Denken oder Fühlen) in dieser Situation beobachtet bzw. erfasst. Verhalten sich die Personen in der einen Bedingung anders als in der anderen, dann spricht dies dafür, dass der Unterschied zwischen den Bedingungen die Variation im Verhalten verursacht. Auf diesem Wege lassen sich Ursachen für Verhalten identifizieren und somit Maßnahmen rechtfertigen, die diese Ursachen gezielt beeinflussen. Eine solche Rechtfertigung wäre auf Grund reiner Beobachtungsstudien nicht möglich.

Nehmen wir beispielsweise an, dass der Gesetzgeber überlegt, Medien mit gewalthaltigen Inhalten für Jugendliche zu verbieten, weil der Konsum dieser Medien aggressives Verhalten fördert. Umfragen haben gezeigt, dass Jugendliche, die mehr gewalthaltige Medien konsumieren – also beispielsweise ego-shooter Spiele spielen – in der Schule vermehrt durch aggressives Verhalten auffallen.<sup>22</sup> Der Konsum gewalthaltiger Medien geht also mit aggressivem Verhalten einher. Aber lässt diese Beobachtung den Schluss zu, dass das Spielen von ego-shooter Spielen aggressives Verhalten verursacht? Dies ist nicht der Fall. Der Zusammenhang kann auch anders erklärt werden. So könnte das aggressive Verhalten der Jugendlichen dazu führen, dass sie weniger soziale Kontakte haben und deswegen mehr Zeit mit Videospiele verbringen als andere Jugendliche. In diesem Fall wäre der Kausalzusammenhang genau entgegengesetzt zu dem vermuteten. Es könnte aber auch ein dritter Umstand sowohl das aggressive Verhalten als auch den Medienkonsum beeinflussen, ohne dass diese beiden Dinge in einem kausalen Zusammenhang stehen. Vielleicht leben diese Jugendliche in einem Haushalt, in dem Gewalt zwischen Erwachsenen an der Tagesordnung ist und deswegen ist für sie Gewalt normal, was sich wiederum in ihrem Verhalten in der Schule als auch bei der Wahl der Medien widerspiegelt. Um den Konsum gewalthaltiger Medien als Ursache für aggressives Verhalten zu identifizieren, muss diese Annahme experimentell überprüft werden.

Der Vorteil des Experiments als Forschungsmethode besteht also darin, dass Kausalaussagen getroffen werden können. Wenn sich Personen, die zufällig ein gewalthaltiges Videospiel gespielt haben, im Anschluss aggressiver verhalten, als Personen, die ebenfalls ein Videospiel gespielt haben, welches jedoch weniger gewalthaltig ist, so bestätigt dies den Konsum von gewalthaltigen Medien als eine mögliche Ursache von aggressivem Verhalten.<sup>23</sup> Dies bedeutet aber nicht, dass das Spielen von gewalthaltigen

---

<sup>21</sup> Für eine Einführung in Forschungsmethoden siehe *Sedlmeier/Renkewitz, Forschungsmethoden und Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler*<sup>2</sup> (2013).

<sup>22</sup> *Krahé/Möller, Links between self-reported media violence exposure and teacher ratings of aggression and prosocial behavior among German adolescents, Journal of Adolescence* 2011, 279.

<sup>23</sup> Für eine Beispielsstudie siehe *Greitemeyer, Intense acts of violence during video game play make daily life aggression appear innocuous: A new mechanism why violent video games increase aggression, Journal of Experimental Social Psychology* 2014/Vol 50, 52.

Videospielen immer, unter allen Umständen und bei jeder Person aggressives Verhalten hervorruft oder auch nur die Bereitschaft dazu erhöht. Zudem sagt es wenig über die praktische Relevanz dieses Befundes aus. Hierin sehen wir einen Nachteil des Experimentes, welches insbesondere bei der Verwertung der Befunde in der Anwendung, und damit auch in der Rechtswissenschaft, zum Tragen kommt.

Die experimentelle Überprüfung eines kausalen Zusammenhangs findet in der Regel in einer künstlichen Laborsituation statt. Für die Aussagekraft des Experiments ist es wichtig, dass sich die Bedingungen in möglichst nur einem Element unterscheiden – also zB im Gewaltgehalt der Medien. Wenn sich die Bedingungen in mehreren Elementen unterscheiden (zB Spannung, Erregungslevel, Involviertheit in dem Videospiel), bleibt unklar, was genau den beobachteten Unterschied im Verhalten verursacht. Zudem müssen die Personen zufällig den Bedingungen zugewiesen werden. Ansonsten können Charakteristika der Person, welche die Wahl der Bedingung bzw der Situation beeinflussen, die eigentliche Ursache der Variation im Verhalten sein. Diese Rahmenbedingungen lassen sich jedoch im Feld, also im realen Leben, nur schwer umsetzen. Von daher liefern die experimentellen Untersuchungen im Labor zwar gute Erkenntnisse über die Ursachen von Verhalten, es stellt sich aber die Frage, ob sich diese Erkenntnisse ins reale Leben übertragen lassen. Letztendlich bedarf es also einer Mischung von verschiedenen Forschungsmethoden.

#### **IV. Zusammenfassung**

Ein Verständnis der Rechtswissenschaften als eine Governance- oder Steuerungswissenschaft beinhaltet das Bestreben, das Handeln der Menschen durch das Rechtssystem zu beeinflussen. Je größer das Verständnis für die Ursachen von Verhalten ist, desto eher kann dieses Ziel erreicht werden. Die Psychologie stellt die Wissenschaftsdisziplin dar, die sich mit der Erforschung des Denkens, Fühlens, und Handelns von Menschen als Individuen beschäftigt und daher zentrale Erkenntnisse bereitstellt. Insbesondere die Perspektive der Sozialpsychologie, die den Einfluss der Situation auf den Menschen untersucht, deckt sich mit dem Ansatz der Rechtswissenschaften, da das Rechtssystem die Situation strukturell mitgestaltet. Befunde aus der sozialen Kognitionsforschung legen nahe, dass die subjektive Repräsentation einer objektiven Situation, basierend auf dem Informationsverarbeitungsprozess, maßgeblich für das resultierende Verhalten ist. Für die Rechtswissenschaften ist es also nicht nur wichtig zu erkennen, wie eine Situation das Verhalten beeinflusst, sondern auch, warum dies der Fall ist, um Maßnahmen der Steuerung entwickeln zu können. Als Basis für diese Erkenntnis liefern psychologische Experimente Hinweise für die Ursachen von Verhalten. Auch wenn die experimentelle Forschung der Sozialpsychologie und insbesondere der sozialen Kognitionsforschung manchen Rechtswissenschaftlerinnen und Rechtswissen-

schaftlern fremd und lebensfern anmutet, erscheint es gewinnbringend, dieser Forschung Beachtung zu schenken.