

Секция «44.2 Актуальные вопросы права немецкоязычных стран (на немецком языке)»

## **Kritische Analyse der richterlichen Beweiswürdigung: Glaubwürdigkeit oder Glaubhaftigkeit?**

**Научный руководитель – Щербаков Александр Александрович**

**Опарина Александра Романовна**

*Студент (бакалавр)*

Московский государственный институт международных отношений,

Международно-правовой факультет, Москва, Россия

*E-mail: oparina\_a\_r@my.mgimo.ru*

In Zivil- und Strafprozessen stellt die Zeugenaussage oft das einzige Beweismittel dar (sog. -gegen-Aussage“-Konstellation). Der Tatrichter steht hierbei vor der Herausforderung, den Wahrheitsgehalt der Angaben zu evaluieren. Obwohl der Bundesgerichtshof (BGH) postuliert, dass Richter qua Amt über die nötige Menschenkenntnis verfügen, um Lügen zu erkennen, operiert die Gerichtspraxis häufig mit einer Beweisregel“. [1] Einem Zeugen wird im Zweifel geglaubt, sofern keine gravierenden Anhaltspunkte dagegensprechen. [2] Dies führt oftmals zu unzureichenden Urteilsbegründungen, die sich pauschal auf einen ürdigen Eindruck“ berufen.

Ein zentrales Problem der juristischen Praxis ist die unpräzise Differenzierung zwischen der Glaubwürdigkeit der Person und der Glaubhaftigkeit der Aussage. Während die Glaubhaftigkeit rein inhaltsbezogen ist und anhand aussagepsychologischer Realkennzeichen (z.B. Detailreichtum, Schilderung von Komplikationen) geprüft wird, bezieht sich die Glaubwürdigkeit auf eine dauerhafte personale Eigenschaft, insbesondere die “ oder den Leumund des Zeugen. [3]

Die moderne Aussagepsychologie hat sich von der personalen Glaubwürdigkeit weitgehend verabschiedet, da sich aus dem allgemeinen Charakter eines Menschen nicht zwingend auf die Richtigkeit einer spezifischen Aussage schließen lässt. Dennoch verlangt die höchstrichterliche Rechtsprechung weiterhin, dass sich das Gericht einen persönlichen Eindruck vom Zeugen verschafft, um dessen individuelle Glaubwürdigkeit bewerten zu können.[4] Die Annahme, Lügen ließen sich an nonverbalen oder paraverbalen Signalen erkennen, ist wissenschaftlich nicht haltbar. Gerichte verwerten häufig Kriterien wie Blickkontaktvermeidung, Nervosität, starkes Schwitzen oder eine zögerliche Sprechweise als Indizien für eine Falschaussage. [5]

Empirische Studien belegen jedoch, dass es keine universellen, eindeutigen Lügensignale“ (einen messbaren -Effekt“) gibt.[6] Nervosität kann gleichermaßen bei einem wahrheitsgemäß aussagenden Zeugen auftreten, der durch die ungewohnte Gerichtssituation oder die Angst, ihm werde nicht geglaubt, gestresst ist. [7] Zwar existieren sogenannte Mikroexpressionen - unwillkürliche, sekundenbruchteilartige Gesichtszuckungen - , diese sind jedoch für das bloße Auge untrainierter Personen im Gerichtsalltag nicht verlässlich wahrnehmbar.[8] Wer als Richter glaubt, Falschaussagen allein anhand der Körpersprache sicher entlarven zu können, unterliegt folglich einer massiven Kompetenzillusion.

Neben der fehlenden Validität von Körpersprache wird der persönliche Eindruck durch psychologische Verzerrungseffekte, insbesondere den Halo-Effekt, beeinträchtigt. Dieser bewirkt, dass eine dominante Eigenschaft (z.B. Attraktivität, Sympathie) die Wahrnehmung anderer Eigenschaften überstrahlt. Folglich wird attraktiven und selbstsicher auftretenden Zeugen statistisch häufiger geglaubt. [9] Ebenso verleiten offene Emotionen, wie etwa das Weinen im Zeugenstand, Gerichte schnell zur Annahme einer hohen Glaubwürdigkeit. Dass Tränen jedoch auch strategisch eingesetzt oder Ausfluss einer Persönlichkeitsstörung (z.B. histrionische Persönlichkeitsstörung) sein können, wird oft übersehen und hat in der Vergangenheit bereits zu tragischen Fehlurteilen geführt.[10]

Schließlich, ist die wissenschaftliche Evidenz eindeutig: die Trefferquote bei der Erkennung von Lügen auf Basis des bloßen Verhaltens liegt bei durchschnittlichen Beobachtern kaum über 50 Prozent – sie entspricht damit der statistischen Wahrscheinlichkeit eines Münzwurfs.[11]Die richterliche Überzeugungsbildung darf sich daher aus Gründen juristischer Rationalität nicht primär auf das subjektive Bauchgefühl oder laienpsychologische Alltagsmythen stützen. Der persönliche Eindruck kann im besten Fall als Warnsignal dienen, um gezieltere Nachfragen zu stellen. Das juristische und prozessuale Schwergewicht muss jedoch zwingend auf die systematische, inhaltsorientierte Aussageanalyse (Prüfung der Glaubhaftigkeit) verlagert werden. Nur die methodische Analyse der Aussage auf innere Konsistenz, Detailgrad und Widerspruchsfreiheit bietet ein intersubjektiv nachvollziehbares Fundament für eine fehlerresistente Beweiswürdigung.

### **Источники и литература**

- 1) Vgl. grundlegend BGH, Urt. v. 13.6.1952 – 2 StR 259/52.
- 2) Reineke, MDR 1986, 630; Geipel, Handbuch der Beweiswürdigung, 2. Aufl. 2013, Kap. 16 Rn. 7.
- 3) Vgl. BGH, Urt. v. 13.3.2013 – VIII ZR 49/12
- 4) Prechtel, Günter: Die Bedeutung der Glaubwürdigkeit und des persönlichen Eindrucks für die Beweiswürdigung, in: Zeitschrift für das Juristische Studium (ZJS) 4/2017, S. 381-394 (ab Seite 381).
- 5) Vgl. BGH, Urt. v. 17.12.1998 – 1 StR 156/98
- 6) Köhnken, Glaubwürdigkeit, 1990, S. 46 f.; Jansen, Zeuge und Aussagepsychologie, 2. Aufl. 2012, Rn. 264.
- 7) Wendler/Hoffmann, Technik und Taktik der Befragung, 2. Aufl. 2015, Rn. 42 u. 103.
- 8) Geipel, Handbuch der Beweiswürdigung, 2. Aufl. 2013, Kap. 25 Rn. 67 f.
- 9) Werth/Mayer, Sozialpsychologie, 2008, S. 149 ff.
- 10) Ekman/Sullivan, American Psychologist, 1991, S. 913 ff.
- 11) Eschelbach, in: Beck'scher Online-Kommentar zur StPO, Ed. 27, Stand: 1.1.2017, § 261 Rn. 55.