

Abstract

This thesis discusses the applicability and use of impression management in police interrogations. It uses literature supported objective hermeneutics and findings of social, legal and communication psychology as well as applied linguistics.

In the first step it discusses the determining factors of interrogation context characteristics and analyses the resulting impact on the willingness of suspects to testify. While the objective of the interrogator is to determine the details of the crime and the question of guilt with the goal of prosecution, the interviewee will have the goal to prevent any meaningful fact finding. In the context of applying the impression management approach to the interrogation characteristics it shows that the interviewer can establish a working relationship with the interviewee through the use of different impression techniques, and as result and despite the involved parties being at cross purposes, will be able to positively impact and guide the interrogation. Additionally, it outlines that knowledge of impression motivation and impression construction of suspects will allow to heuristically judge the suspects credibility.

Keywords: Interrogation, suspect, impression management, working relationship, lie detection, credibility

Kurzzusammenfassung

Die vorliegende Arbeit diskutiert die Anwendbarkeit und den Nutzen von Impression Management in der polizeilichen Beschuldigtenvernehmung. Die Arbeit basiert methodisch auf der literaturgestützten objektiven Hermeneutik und Erkenntnissen aus den wissenschaftlichen Disziplinen der Sozial-, Rechts- und Kommunikationspsychologie sowie der angewandten Linguistik. In diesem Zusammenhang sind zunächst die Determinanten des Vernehmungskontextes disziplinübergreifend erarbeitet und hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Aussagebereitschaft des Beschuldigten untersucht worden. Dabei ist herausgearbeitet worden, dass der Vernehmungskontext insbesondere von den antagonistischen Interessen der beteiligten Akteure geprägt ist. Während der Vernehmer die Aufklärung der Tat- und Schuldfrage zur Durchsetzung des staatlichen Strafanspruchs intendiert, versucht der Beschuldigte ebendiese, für ihn in der Regel mit negativen Konsequenzen verbundene Aufklärung, zu verhindern. Im Rahmen der Übertragung des Impression Management-Ansatzes auf den Vernehmungskontext konnte festgestellt werden, dass der Vernehmende den Aufbau einer

Arbeitsbeziehung durch die Nutzung verschiedener Eindruckstechniken des Impression Managements, trotz der unterschiedlichen Interessen der Akteure, positiv beeinflussen und das Vernehmungsgespräch steuern kann. Zudem wird aufgezeigt, dass das Wissen um die Eindrucksmotivation und Eindruckskonstruktion eines Beschuldigten eine nützliche Heuristik für die Beurteilung seiner Glaubwürdigkeit sein kann.

Schlüsselwörter: Vernehmung, Beschuldigter, Impression Management, Arbeitsbeziehung, Glaubwürdigkeit