

DIE PERFEKTE LÜGE

DIE 13 TRICKS DER TOP-LÜGNER UND
WIE SIE SIE DURCHSCHAUEN

INHALT

Einleitung	3
Die Techniken.....	6
1. Baseline kopieren	6
2. Keine Emotionen	10
3. Selbst glauben	12
4. Pausenlos	14
5. Kinderspiel	18
6. Maskieren	20
7. Emotionen umdeuten	24
8. Eingebettete Lügen	26
9. Verzerrte Wahrheit	29
10. Körpersprache.....	33
11. Netter Kerl	35
12. Vorbereitung ist alles	38
Nachwort.....	42
Literatur.....	44

*„Der Beste muss mitunter lügen,
zuweilen tut er's mit Vergnügen.“*

Wilhelm Busch

EINLEITUNG

Der Titel dieses Manuskripts verspricht 13 Tricks. Das aber ist nicht wahr, das Manuskript enthält lediglich 12. Sie sehen: man glaubt in der Regel, was man gesagt bekommt. Das ist der entscheidende Grund, weshalb Lügner zumeist erfolgreich sind. Die Lüge muss nicht so plump sein; sie kann aus gezieltem Verschweigen, Weglassen oder Hinzufügen (gerade dann, wenn es wichtig ist) bestehen. Die Berufe, in denen das hervorragende Lügen mehr oder weniger Grundvoraussetzung für den Erfolg ist, gehen weit über den Klischee-Lügner des Politiker hinaus: Headhunter, Schauspieler, Zauberkünstler, Verkäufer, Strafverteidiger, Spione oder Diplomaten – hier können

Naturtalente ihre besondere Gabe ausleben und auch überdurchschnittlich gute Entlarver täuschen.

Was aber machen gute Lügner anders als schlechte Lügner? Mit anderen Worten: was macht eine Lüge gut? Und – noch wichtiger: Wie kann man sich gegen meisterhafte Lügen schützen?

Bei der Recherche zum Buch *Durchsicht: Das Geheimnis, kleine und große Lügen zu entlarven* (ab jetzt kurz: *Durchsicht*¹) stieß ich immer wieder auf besondere Schwierigkeiten beim Entlarven: nämlich Techniken besonders versierter Lügner, die das Entlarven selbst für den geschulten Beobachter sehr schwierig machen. Dieses Büchlein widmet sich den Methoden, die eine Lüge perfekt machen, präziser: fast perfekt – denn auch hier gibt es Möglichkeiten... Und

¹ Ich werde hier immer wieder auf *Durchsicht* verweisen. Nicht, um Werbung für das Buch zu machen, da ich davon ausgehe, dass Sie es längst gelesen haben (der vorliegende Text ist ohne vorherige Lektüre des Buches kaum zu verstehen, da er auf ihm aufbaut). Sinn der Verweise ist es, unnötige Wiederholungen zu vermeiden.

so werde ich auch zeigen, wie man sich dagegen schützen kann, sprich: wie man die Besten entlarvt!

Dieses Manuskript habe ich nicht in das Buch aufgenommen, weil ich das Wissen um eine perfekte Lüge nicht unkontrolliert verbreiten wollte. Zugleich aber möchte ich meine Erkenntnisse nicht horten und sie für den wirklich interessierten Leser zugänglich machen. Nicht, um die Qualität der Lüge zu verbessern, sondern um dem Interessierten Mittel an die Hand zu geben, auch den hervorragenden Lügner zu entlarven.

Sicherlich gibt es auch in Ihrem Leben Situationen, in denen Sie glauben, lügen zu müssen. Ich bitte Sie aber, das Wissen um die perfekte Lüge nicht leichtfertig zum Lügen zu verwenden, so wie ein Karatelehrer seine Eleven ermahnt, das Wissen nur in absoluten Notfällen einzusetzen. Die Techniken dienen nur der Selbstverteidigung, sprich: das Entlarven.

DIE TECHNIKEN

1. BASELINE KOPIEREN

Verhaltensänderungen zu beobachten, stellt nicht umsonst das erste Kapitel meines Buches *Durchsicht* dar, handelt es sich doch hier um die universell wichtigste Technik zur Entlarvung. Die vier weiteren Kapitel könnte man alle in das erste inkludieren, da es sich bei allem stets um Abweichungen vom Normalverhalten hält: Lügner zeigen besondere Emotionen, ihr Verhalten ist nicht harmonisch, sie zeigen Stress und Anzeichen der Verhaltenskontrolle. Was auch immer – stets handelt es sich um eine Veränderung ihres üblichen Verhaltens.

Auf dieser Erkenntnis basiert eben auch der Lügendetektor: Er stellt keine Lügen fest, sondern misst lediglich die Veränderung. Eine Technik, den Lügendetektor zu täuschen ist es, wie in *Durchsicht*

erwähnt, schon bei den unverfänglichen Fragen ungewöhnlich zu reagieren (indem man den Schließmuskel anspannt, langsam von 7-1 runterzählt etc.). Die Idee dahinter ist es, die anfängliche Baseline, also das gemessene Normalverhalten, zu verzerren und dadurch Veränderungen zu verschleiern.

Auf den Alltag übertragen, ohne Lügendetektor, erregt es aber durchaus Verdacht, wenn sich der vermeintliche Lügner schon am Anfang eines Gesprächs sonderbar verhält (vor allem für Menschen, die ihn kennen). Daher ist hier der umgekehrte Weg der effektivere, nämlich nicht die Baseline am Anfang zu manipulieren, sondern das Verhalten bei den Fragen zur Lüge.

Wenn man nämlich nach der Messung der Baseline sein Verhalten nicht ändert, sondern sich ‚normal‘ verhält (also sein Verhalten nicht ändert), kann ebenfalls nicht auf die Lüge geschlossen werden. Dies ist schwierig aber durchaus möglich.

Die Technik besteht darin, seine eigene Baseline vorher einzustudieren und bei Bedarf vorzuspielen.

Das heißt, der hervorragende Lügner beobachtet sich selbst, wenn er mit der Freundin spricht und tatsächlich die letzte Nacht allein zuhause verbrachte. Dabei erfasst er sein Verhalten nicht nur oberflächlich, nein er geht so weit, Notizen zu machen: reagierte er als Unschuldiger auf Vorwürfe und Misstrauen ihrerseits mit Wut oder etwa mit Amüsement, sprach er leiser oder lauter, schneller oder langsamer? Wenn er dann tatsächlich lügt und mit einer Frage wie „Wann warst du gestern im Hotelzimmer?“ konfrontiert wird, spielt er seine Baseline wieder ab – wie ein Skript. So kann der Belogene keinen Unterschied zwischen Verhalten bei Wahrheit oder Lüge feststellen.

Der KGB/CIA-Doppelagent Aldrich Ames verwendete genau diese Technik: Er kopierte seine eigene Baseline, spielte also das Normalverhalten auch bei den entscheidenden Fragen ab. Der CIA-Lügendetektor konnte keinen Unterschied zwischen Wahrheit und Lüge bei ihm erkennen – über Jahre hinweg.

DENNOCH ENTLARVEN

Wie kann man auch einen derart meisterhaften Lügner enttarnen, wenn Sie trotz Verdachts partout keine Verhaltensänderung feststellen können? Da es für den Lügner nicht leicht ist, die Baseline zu kopieren und gleichzeitig seine Lügengeschichte aufrecht zu erhalten, ist hier die Methode des Stresserzeugens die effektivste. Im vierten Kapitel von *Durchschaut* wird sie detailliert erklärt. Hier ist sie die vielversprechendste Technik, da der Lügner hier seine Lüge wie ein Theaterstück einstudierte und leichter aus dem rigiden Konzept zu bringen ist als bei einer ‚normalen‘ Lüge. Das heißt: haken Sie immer weiter nach, sodass der Lügner entweder aufgibt oder aber seine Stressmerkmale unüberschaubar werden.

2. KEINE EMOTIONEN

Gute Lügner fühlen weder Angst, noch Schuld oder Freude – die typischen Emotionen der Lüge (wobei Freude fast nur bei dem Typus ‚Hochstapler‘ vorkommt).² Gute Lügner wissen, wie miserabel Menschen im Entlarven sind und dass sogar professionelle Verhörer meist versagen. Dadurch minimieren sie ihre Angst und zeigen keine entsprechenden Anzeichen. Dies ist besonders dann der Fall, wenn sie den Belogenen vorher schon erfolgreich täuschten.

Die Schuldgefühle werden sie dadurch los, dass sie Meister der sogenannten Homöostase sind: bevor sie dem Belogenen entgegentreten, kommen sie mit sich moralisch ins Reine; sie rechtfertigen ihr Verhalten vor sich und finden Gründe, die ihre Lüge legitimieren.

² Vrij, 2008, S. 378 f.

Der Stellenbewerber mit den gefälschten Bewerbungsunterlagen etwa redet sich ein, dass er der Beste für den Posten sei und davon auch das Unternehmen profitieren werde und die Fälschung für beide Parteien langfristig vorteilhaft sei. Der Vermieter mit der Wohnung neben der anstehenden Dauerbaustelle redet sich ein, dass der wochentägliche Baulärm die neuen Mieter sowieso nicht störe, da sie ja den ganzen Tag über arbeiteten.

DENNOCH ENTLARVEN

Auf die typischen Emotionen Angst und Schuld zu achten, bringt hier nichts – sie werden vom Lügner einfach nicht gefühlt. Das ist kein Zufall: gute Lügner suggerieren sich gezielt die moralische Korrektheit ihres Verhaltens ein, um keine verräterischen Emotionen zu zeigen.

Stellt man bei einem vermeintlichen Lügner fest, dass er tatsächlich keine Emotionen zeigt, muss man hier

die Techniken zur Erhöhung der Angst und der der Schuldgefühle erhöhen (in *Durchschau* detailliert beschrieben). Denn eine Lüge wird schwieriger, je mehr und größere Emotionen gefühlt werden.

Kurz gesagt ist es hier sinnvoll, die Angst des Verdächtigen zu erhöhen, indem man ihm zu verstehen gibt, dass man hervorragend im Entlarven sei und dass wirklich viel auf dem Spiel stehe. Um Schuldgefühle zu erhöhen macht man auf das enge Verhältnis zum vermeintlichen Lügner aufmerksam: etwa auf die lange und intensive Partnerschaft oder auf die besonders vertrauensvolle Geschäftsbeziehung.

3. SELBST GLAUBEN

Auch bei dieser Methode redet sich der Lügner etwas ein. Hier überzeugt sich der Lügner von der Lüge, bis er sie fast selbst glaubt. Dadurch treten weder die für das Lügen typische Emotionen, noch Veränderungen der Baseline auf – es gibt einfach keinerlei Anzeichen.

Es ist am einfachsten gut zu lügen, wenn man die Lüge für wahr hält.

Es ist eine Technik professioneller ‚Täuscher‘, nämlich von Zauberkünstlern: sie bringen sich bei, daran zu glauben, dass die Hand vor dem Erscheinen eines Kartenspiels leer ist. Der versierte Zauberkünstler suggeriert sich selbst ein – wenn auch nur für kurze Zeit – dass es tatsächlich so ist, wie er vorgibt. Gute Verkäufer etwa bringen es tatsächlich fertig, von ihrem Produkt überzeugt zu sein – auch wenn sie noch zwei Wochen vorher für das Konkurrenzunternehmen tätig waren.

Wenn man sich selbst etwas glaubhaft macht, kommen die Anzeichen – oder besser ihr Fehlen – von selbst. Nun muss der Lügner nicht mehr auf Details seiner Worte, Gesten und Stimme achten – die Anzeichen der „Ehrlichkeit“ folgen nun von allein.

DENNOCH ENTLARVEN

Eine sinnvolle Technik, hier dennoch an die Wahrheit zu gelangen, ist die Technik des ‚Reality Monitoring‘ (s. *Durchschaut*). An Ereignisse, die man wirklich erlebt hat, erinnert man sich anders als an solche, die man sich nur einbildet. Das Wesentliche hier ist der Inhalt des Gesagten: sind die Details spärlicher und nur an bestimmten Stellen zahlreicher als im echten Leben?

Das perfide an dieser Art der Lüge ist, wie schwer zu erkennen ist, dass überhaupt gelogen wird. Es lohnt sich, auf Unregelmäßigkeiten der Details zu achten, wenn Sie scheinbar ohne ersichtlichen Grund eine Lüge vermuten.

4. PAUSENLOS

Lügen verursachen Stress: die Lügengeschichte muss plausibel und widerspruchsfrei sein, der Belogene wird

ständig beobachtet: glaubt er einem noch oder sollte man seine Strategie ändern? Dieser Stress führt dazu, dass Lügner für eine Antwort länger nachdenken müssen und vor Fragen länger zögern als Ehrliche (der Lügner zögert übrigens nicht häufiger als ein Ehrlicher – aber er zögert länger). Dieses Merkmal ist eines der ganz wenigen, das sogar ungeschulte Beobachter verwenden, um Lügner zu entlarven. Hervorragende Lügner minimieren daher ihr Zögern.³

Das Zögern zu minimieren ist nicht schwierig: wie auch Politiker und Top-Manager bei Medientrainings lernen, muss man eine Antwort einfach nur ‚triggern‘, also in Gang setzen. Auch wenn man nach Beendigung der Frage noch keine Ahnung über eine Antwort hat, muss man bloß einen Satz beginnen und das Gehirn fängt blitzschnell an zu arbeiten und diesen zu beenden.

Vor einiger Zeit nahm ich an einem solchen Training teil: den Teilnehmern wurden Fragen gestellt zu einem Thema fernab ihrer Expertise. Ein Manager wurde

³ Vrij, 2008, S. 43.

gefragt, was er von der anstehenden Olympiade in Peking halte und den damit verbundenen Problemen. Er setzte – ohne eine Ahnung über die erwähnten ‚Probleme‘ zu haben – sofort zu einer Antwort an: „Ich freue mich sehr darauf, denn – abgesehen von Schwierigkeiten, die sich nie vermeiden lassen – ist der Geist der Olympiade der des fairen Wettkampfs und dem friedlichen Mit- und Nebeneinander der Nationen der Welt.“ Eine Antwort, mit der er der Welt zwar keine besondere Erleuchtung schenkte, mit der der ahnungslose Seminarteilnehmer aber in jeder Talkrunde gerührte Zustimmung geerntet hätte und über die er selbst am allermeisten überrascht war. Jedem von uns wurde eine andere Frage gestellt und wir alle antworteten – trotz Ahnungslosigkeit – blitzschnell und mit größtenteils ansehnlichen Antworten.

Der Schlüssel ist es, dem Gehirn die Struktur für eine Antwort zu liefern. Sitzt man auf einem Stuhl herum und wartet auf eine Eingebung, kann es frustrierend sein – vielmehr muss man das Gehirn in die richtigen Bahnen bringen. Beginnt man einfach einen Satz, wird

es das Gehirn in den allermeisten Fällen schon richten. Als Fortgeschrittener kann man sich mehr trauen und gar damit beginnen, dass es „drei Entscheidende Gründe gibt, nämlich...“ – auch wenn man am Beginn des Satzes noch keinen einzigen davon kennt. Es ist verblüffend. Gute Lügner verwenden diese Methode, um das typische Zögern beim Lügen zu eliminieren – ohne Weiteres.

DENNOCH ENTLARVEN

Verdächtigt man jemanden, der auf wirklich jedes Nachhaken wie aus der Pistole geschossen antwortet, ist vor allem der Inhalt ein Merkmal für die Lüge. Die Technik des ‚Triggers‘ bringt in der Regel Antworten hervor, die – wie im obigen Beispiel gezeigt – nichtssagend und inhaltsarm sind. Detailarmut ist sowieso ein typisches Merkmal der Lüge. Denn die Wahrheit ist – wie im letzten Kapitel von *Durchschaut* erläutert – nicht so leicht: hier und da geht mal etwas schief, hier hat man eine Kleinigkeit vergessen. Die

Lüge dagegen ist rigide, chronologisch und arm an Details. Das Triggern verstärkt diesen Effekt umso mehr.

5. KINDERSPIEL

In *Durchsicht* wird erwähnt, dass es besonders schwierig ist, Kinder zu entlarven (in einigen Experimenten entlarvten Erwachsene nur 25 % der Kinderlügen⁴). Gute Lügner kopieren ihre Verhaltensmuster: Kinder sprechen in der Regel in kürzeren Sätzen, was sie davor schützt, sich in Widersprüchen zu verheddern. Schon der englische Schriftsteller Alexander Pope wusste: „Wer lügt, ist sich nicht darüber bewusst, welche große Aufgabe er damit übernimmt. Um diese eine Lüge

⁴ Jackson & Granhag 1997.

aufrechtzuerhalten, ist er gezwungen, zwanzig zu erfinden.“ Diese Gefahr ist mit knappen Antworten verringert. Für Popes Kollegen und Landsmann Samuel Butler war daher klar: „Der beste Lügner ist der, der mit den wenigsten Lügen am längsten auskommt.“

Gute Lügner sagen entweder wenig, oder sie sagen Dinge, die unmöglich zu widerlegen sind. Hinzu kommt, dass ungeschulte Menschen glauben, die Wahrheit sei kurz und knapp, eine Lüge aber ungewöhnliche und überflüssige Details enthalte.⁵ Mit diesen falschen Ansichten ist es kein Wunder, dass Menschen so miserabel im Entlarven sind. Dem Lügner wird so die Lüge jedenfalls ausgesprochen leicht gemacht: er muss nichts weiter tun als die Sätze kurz zu halten.

⁵ Vrij, 2008, S.379, 240.

DENNOCH ENTLARVEN

Sitzen Sie nicht dem Mythos auf, dass die Wahrheit kurz ist – das Gegenteil ist der Fall. Besonders Detailarmut muss Sie aufhorchen lassen. Wenn das nicht genügt, machen Sie dem vermeintlichen Lügner das Leben mit der guten alten Technik des beständigen Nachhakens schwer: so bringen Sie ihn in eine Stresssituation, die er nicht erwartet.

6. MASKIEREN

Kinder verwenden (unbewusst) eine weitere Technik, die das Entlarven so schwer macht: sie haben weniger spontane Gesichtsausdrücke als Erwachsene und verraten sich daher kaum durch Mikroausdrücke.⁶ Bei ihnen ist es natürlich; aber auch versierte Lügner

⁶ Vrij, S. 156.

können ihre Mimik unterdrücken – wenn sie wissen, dass der andere darauf achtet.

Wenn etwa die Ehefrau während des unverfänglich begonnenen Gesprächs mit dem Ehemann plötzlich bemerkt, dass ihr Mann viel mehr über ihre heimlichen Abenteuer weiß, als angenommen, wird sie mit Angst reagieren. Dieses Gefühl wird sich in ihrem Gesicht zeigen und sie wird sofort versuchen, den Ausdruck zu unterdrücken. Entweder mit einem Pokerface, was aber besonders schwierig ist: wenn man lügt und eine Emotion fühlt, wie beispielsweise Schuld oder Angst, ist es schwierig, ein neutrales Gesicht zu bewahren, weil dabei zig Muskeln in Zaum zu halten sind.

Leichter ist es, eine andere Emotion vorzuspielen, also eine *Maske* aufzusetzen. So wird die bewanderte Ehefrau eher versuchen, die wahre Emotion mit einer anderen zu maskieren. Zum Beispiel kann sie scheinbar wütend auf den Ehemann sein und ihm vorwerfen, dass er ihr „sowieso nie glaubt“. Dabei zeigt sie unbewusst Angst, bewusst unterdrückt sie diesen Impuls und setzt die Maske des Zornes auf. (Angst

lässt typischerweise die Augenbrauen nach oben gehen, Zorn aber zwingt sie nach unten.)

Diese Methode genügt in der Regel, um jemanden zu täuschen. Sie funktioniert aber nicht bei Menschen, die gut im Entlarven sind. Denn bis eine Unterdrückung oder Maskierung einer Emotion auftaucht, kann man – wie in *Durchschaut* detailliert erklärt – den Mikroausdruck beobachten, der kurz aber klar ist und Aufschluss über die wahren Gedanken gibt.⁷

Allerdings gibt es Lügner, die Mikroausdrücke so kontrollieren können, dass sie nicht mehr wahrzunehmen sind. Wer bewusst Emotionen wie Zorn, Freude, Angst, Überraschung, Ekel und Traurigkeit vorspielen kann – ob als Naturtalent oder durch Übung – hat das Potenzial, hervorragend zu lügen.⁸

⁷ Ekman, 2001; Vrij, 2008, S. 65.

⁸ Riggio & Friedman, 1983.

Man kann etwa Überraschung vorgaukeln statt Angst. Die einfachste und bei guten Lügern beliebteste Maske ist das Lächeln: Ein Lächeln ist ein unauffälliger und allgemein als positiv bewerteter Gesichtsausdruck. Zwar ist künstlich zu lächeln, gar nicht so einfach; im Vergleich zu anderen Emotionen aber ist es am einfachsten zu fälschen – schon Säuglinge können in ihrem ersten Lebensjahr absichtlich lächeln, um anderen zu gefallen.

DENNOCH ENTLARVEN

Lächeln sagt an sich nichts über das Lügen aus: Menschen lächeln genauso häufig, wenn sie Lügen, wie wenn sie die Wahrheit sagen.⁹ Allerdings wird bei einer Lüge deutlich häufiger künstlich gelächelt. Bei einem künstlichen Lächeln zeigt sich das wahre Gefühl

⁹ Ekman, S. 127.

um die Augen herum. Wie in *Durchschau* schon erwähnt, gibt es eine sehr einfache Methode, ein echtes Lächeln von einem künstlichen zu unterscheiden: beim echten Lächeln lachen die Augen mit. Allein das Wissen darum hilft schon immens, das künstliche Lächeln zu erkennen.

Was eine extrem eingeschränkte Mimik angeht, so ist es etwas schwieriger, aber man kann von Experimenten lernen, in denen das Entlarven von Kindern überprüft wurde: hat man einen Lügner vor sich, der wenig Mimik zeigt, so ignoriere man die Körpersprache völlig und achte nur auf die Worte. Bei den Worten liegt der Schlüssel in der Verhaltenskontrolle, also in der Detailarmut.

7. EMOTIONEN UMDEUTEN

Wie hinreichend besprochen, führt eine Lüge in der Regel zu Emotionen beim Lügner. Es gibt die Angst, enttarnt zu werden, das Schuldgefühl dem Belogenen

gegenüber und vielleicht auch Freude über die Täuschung. Die Emotion mit einer Maskierung zu verbergen kann schwierig sein, da hier zahlreiche Faktoren – von Körpersprache über die Stimme – zu kontrollieren sind. Der versierte Lügner macht es anders: er deutet die *Ursache* der Emotion um. Der untreue Ehemann versucht nicht, seine Schuldgefühle zu verstecken (was sehr schwierig ist), sondern erzählt davon, welche Schuldgefühle es ihm bereite, dass er sein braves Großmütterchen im Heim so selten besuche. Der diebische Kellner, der beim Erscheinen des Wirts Angst bekommt, erzählt diesem von seiner großen Angst vor der anstehenden Führerscheinprüfung. Es geht also darum, die auftretende Emotion nicht zu vertuschen, sondern lediglich die Quelle umzudeuten, was deutlich einfacher und effektiver ist.

DENNOCH ENTLARVEN

Nur ausgesprochen versierte Lügner wenden diese Technik an. Sie kann nicht unbewusst von Menschenkennern, sondern nur bewusst von wirklichen ‚Profis‘ eingesetzt werden, die die Mechanismen des Lügens kennen. Insofern ist es höchst selten, dieser Technik zu begegnen (mir ist sie nur ein einziges Mal untergekommen). Wenn man sie jedoch kennt, sollte man hellhörig werden, wenn ein intelligenter Mensch uns unvermittelt von Gründen seiner Ängste und Schuldgefühle erzählt. Vor allem, wenn es unpassend ist, dass er uns überhaupt davon erzählt und wenn seine Ängste und Schuldgefühle übertrieben wirken.

8. EINGEBETTETE LÜGEN

Eine wirksame Strategie, täuschend zu lügen ist es, keine komplett erfundene Geschichte zu erzählen,

sondern etwas tatsächlich Erlebtes mit nur einer einzigen Veränderung zu erzählen. Wenn die Sekretärin etwa eine halbe Stunde zu spät zur Arbeit kommt und etwas sagt wie „Auf der Autobahn war ein riesiger Unfall mit zwei LKW“, der Unfall aber auf der anderen Richtung lag, dann ist eben nur die Richtung eine andere. Sie kann sämtliche Details aufzählen: die Farbe der LKW, die Anzahl der beteiligten Fahrzeuge, die Länge des Staus. Wenn sie entlarvt wird, dann von einem, der die tatsächlichen Details kennt (dabei war, im Internet nachgesehen hat etc.) – was dann ausgesprochen peinlich ist.

Ungefährlicher für den Lügner hingegen ist es, nur den Faktor ‚Zeit‘ zu verändern.¹⁰ Denn den persönlichen Terminkalender des Lügners kann man nicht googeln. Der kluge Lügner etwa erzählt von einem Restaurantbesuch am letzten Dienstag; davon, was er bestellte, wie es schmeckte etc. Die Details sind lebendig und korrekt aber sie stammen von einem

¹⁰ Hartwig, Granhag & Strömwall, 2007; Strömwall, Granhag & Landström, 2007; Vrij, 2008, S. 266.

Restaurantbesuch, der sich tatsächlich bereits am Montag ereignete. Die besten Verhörspezialisten lassen sich von einer solchen Lüge täuschen: die lebendigen Details machen die Geschichte so echt.¹¹ Je länger zurück die angebliche Begebenheit liegt, desto sicherer ist die Lüge, so wußten schon die Brüder Grimm: „Wer lügen will, soll von fernen Ländern oder alten Zeiten lügen, so kann man ihn nicht nachfragen.“

DENNOCH ENTLARVEN

Wenn Sie eine detaillierte Geschichte hören aber dennoch misstrauisch sind, ist eine gute Strategie, nach zeitabhängigen Faktoren zu fragen: was war das Tagesgericht, welcher Kellner servierte etc. Nachhaken ist stets eine der effektivsten Methoden,

¹¹ Vrij, 2008, S. 376.

hier aber sind die Details über die Zeit die einzigen, die dem Lügner Stress bereiten.

9. VERZERRTE WAHRHEIT

Als ich in der 12. Klasse war, hatte ich einen Lehrer wie aus einem alten Film: akkurater Seitenscheitel, Hornbrille, braune Hose mit leichtem Schlag, knallenges Hemd mit größerem Kragen, all das wohlgemerkt nicht in den siebzigern, sondern in den späten 90ern. Auch sein Name konnte passender kaum sein: Herr Grabowski. Ein sparsamer Mann: er wohnte – mit über fünfzig – bei Muttern, schippte Schnee im Winter, statt zu heizen und trug die Kleidung seines seligen Vaters auf – eine Reliquie aus „Hurra-die-Schule-brennt“-Zeiten.

So sehr ich mich für seinen Unterricht interessierte, so wenig Lust hatte ich einmal, die zig Daten für eine Klassenarbeit zu lernen und so verlockend erschien es mir, ebendiese fein säuberlich (ordentlicher als in

jedem meiner bisherigen Schulhefte) auf einem rosafarbenen Löschblatt zu notieren. Da es mein erster und letzter Spickzettel war (bitte glauben Sie mir...Sie glauben mir doch?), war ich entsprechend nervös und zog ihn mit zittriger Hand während der Arbeit aus dem hinteren Heftteil hervor. Schon sah ich, wie Herr Grabowski schnellen Schrittes in meine Richtung kam, jegliche Hoffnung, dass er noch einen Schlenker ans Fenster machen würde, zerbarst als er schnurstracks an meinen Tisch trat, mich mit strengem Schulmeisterfinger auf meinen Spickzettel zeigend fragte, was denn das da sei. Was konnte ich anderes sagen, als es mit klaren Worten einzuräumen: „Das ist mein Spickzettel.“ Nach einer Sekunde des Schweigens lachte Herr Grabowski amüsiert, schüttelte dabei den Kopf und spazierte heiter zurück, dabei kopfschüttelnd und immer wieder etwas wie „Haha, ein Spickzettel“ murmelnd. In Schockstarre verstand ich erst nach ein paar Minuten, was da geschah: er dachte, ich scherzte. Zu meinem Glück kamen ihm während der verbleibenden Stunde auch keinerlei Zweifel an seiner Theorie. An mein

Abschneiden kann ich mich nicht mehr erinnern (was dafür spricht, dass es weniger brachte als erwartet) aber ich lernte hautnah, was ich Jahre später beim Schweizer Schriftsteller Max Frisch las: „Die beste und sicherste Tarnung ist immer noch die blanke und nackte Wahrheit. Die glaubt niemand!“

Zu der Wahrheit muss noch eine absurde Verzerrung kommen. So würde sich der Belogene wie ein Idiot fühlen, sollte er an finstere Absichten glauben. Ein Beispiel: der Chef ist beim Mitarbeiter zu Hause eingeladen und sieht einen Tacker auf seinem Schreibtisch, der vom Büro stammen könnte. Wenn nun der Mitarbeiter antwortet, dass nicht nur dieser Tacker, sondern die gesamte Einrichtung, inklusive Einbauküche vom Büro stammten, dann mag das (bis zu einem gewissen Grad) wahr sein, aber so ironisiert, dass es absurd wäre, ihm zu glauben. In der (ungeplanten) Begebenheit mit meinem Spickzettel war das Absurde, dass ich es so frank und frei gesagt habe.

Die Wahrheit also völlig frei herauszuposaunen, bestenfalls noch mit einer absurden Übertreibung am Ende, ist einfach unglaublich.

DENNOCH ENTLARVEN

Am einfachsten ist es, der vermeintlich Belogene überprüft die Fakten: er sieht sich den vermeintlichen Spickzettel und die Büroeinrichtung näher an. Das kann aber schwierig sein, da der Lügner den Entlarver hier absichtlich in die Bredouille bringt: in dieser Situation wirkt Misstrauen völlig deplatziert und berührt die Anwesenden peinlich. Dennoch kann man hier geschickt entlarven: man kann Streß erzeugen, da es eine für den Lügner (wie in meinem Fall) fast unerträgliche Situation ist. Schweigen ist dabei sehr effektiv, um den Stress ins Unermessliche zu steigern. Auch scheinbar interessiertes Nachhaken („ein schöner Tacker, ich bräuchte auch mal einen neuen“) schafft Stress. Dabei sollten Sie unbedingt auf Verhaltensänderungen und auf Disharmonien achten:

passt der Gesichtsausdruck nicht, wird künstlich gelächelt oder entspricht das Verhalten nicht der Situation?

10. KÖRPERSPRACHE

Es ist typisch für Lügner, dass sie beim Lügen eine ruhigere, wenn nicht gar steife Körpersprache haben.¹² Das liegt an der – im letzten Kapitel von *Durchschaut* besprochenen – Verhaltenskontrolle: Lügner wollen sich nicht verraten und kontrollieren daher ihr Verhalten so, dass sie sich nur minimal bewegen. Dabei kommt ihnen zugute, dass ungeschulte Beobachter glauben, Lügner neigten dazu, beim Lügen

¹² Körpersprache: Vrij, 2008, S. 42; Burgoon & Buller, 1994; DePaulo & Kirkendol, 1989. Hand- und Fingerbewegungen: DePaulo, Lindsay et al., 2003; Vrij, 2008, S. 56; Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1972. Kopf: Fiedler & Walka, 1993; Ford, S. 213. Gesichtsausdruck und Anspannung: DePaulo, Lindsay et al., 2003; Vrij, 2008, S. 57. Handgesten: Ekman, S. 106 ff.

unruhig zu zappeln, Blickkontakt zu vermeiden, sich nervös hin- und her zu bewegen und dabei mit den Händen herumzufuchteln.¹³

Auch Gesten wie ein Kratzen am Ohr, das Reiben des Unterarms oder Ellenbogens werden für Verlegenheitsgesten gehalten, die der Nervosität des Lügens entspringen. Tatsächlich aber sagen solche Manipulatoren, mit denen ein Körperteil ein anderes berührt, streichelt, kratzt, kneift, reibt oder anderweitig berührt nichts aus, denn sie können ebenso bei Entwie bei Anspannung auftreten.

Lügner, die das wissen, können ihre Bewegungen schlicht und einfach einschränken und die ungeschulten Beobachter so hinters Licht führen.

¹³ Kraut & Poe, 1980.

DENNOCH ENTLARVEN

Die bewegungsarmen Lügner können mit der in *Durchsicht* beschriebenen Technik der Beobachtung von Verhaltenskontrolle entlarvt werden: Lügner haben eine hölzerne Körpersprache. Eigentlich benötigt man keine weitere Technik. Wieso ist es hier dennoch inkludiert? Weil es sich hier um die einfachste Art der Täuschung überhaupt hält (nämlich sich kaum zu bewegen), mit denen selbst professionelle Entlarver (Polizisten etc.) sehr leicht aufs Glatteis zu führen sind.

11. NETTER KERL

Der Münchner Staatsanwalt Andreas Franck erzählte mir von dem Verhör eines Millionenbetrügers. Selten, so der Staatsanwalt, habe er einen so lebenswürdigen Herrn kennengelernt. Hervorragende Lügner wissen intuitiv, dass Sympathie entwaffnet und ihre Lügen deutlich glaubwürdiger wirken lassen.

Versuche haben gezeigt, dass uns jemand in der Regel unsympathischer ist, wenn er im Gespräch lügt – auch wenn wir nicht merken, dass wir belogen werden.¹⁴ Intuitiv spüren wir etwas Negatives. Bei Paaren setzt sogar das Gefühl der Liebe kurzzeitig aus, wenn einer von beiden lügt.¹⁵ Sollten Sie also plötzlich eine regelrechte Antipathie für Ihr Gegenüber spüren, kann das durchaus daran liegen, dass dieser Sie gerade belügt. Der versierte Lügner aber weiß das zu verschleiern, in dem er sympathisch wirkt. Wie man sich bei anderen Menschen beliebt macht, ist relativ einfach: Lächeln, Kopf nicken, nach vorne lehnen, spiegeln, offene Gesten, angenehm und abwechslungsreich sprechen.¹⁶

Hält sich der Lügner an diese einfachen Verhaltensweisen, hat der Belogene auch kaum das Gefühl, dass etwas nicht stimmt.

¹⁴ Toris & DePaulo, 1984; Ford, S. 266.

¹⁵ Clynes et al., 1990; Ford, S. 266 f.

¹⁶ Vrij, 2008, S. 379 mit weiteren Nachweisen.

DENNOCH ENTLARVEN

Auch hier gibt es Mittel, den Lügner zu entlarven. Der Schlüssel liegt bei derartigen Lügner in den Disharmonien: passt die Freundlichkeit einfach nicht zu der Situation? Ist der Kerl einfach zu nett und reizend? Geschickte Hochstapler setzen kein tölpelhaftes Dauergrinsen auf, sie gehen geschickter vor: nicken, stimmen Ihnen häufig zu und sind einfach unerhört liebenswert.

Wenden Sie nun noch die Technik des Streßerzeugens an, in dem Sie immer wieder Nachhaken. Kommt der vermeintliche Lügner ins Schwitzen und – was noch verräterischer ist: läßt seine Gefälligkeit plötzlich nach? Denn es erzeugt sehr hohen Streß, sich passende Antworten zu überlegen und zugleich die Liebenswürdigkeit in person zu spielen.

12. VORBEREITUNG IST ALLES

Robert J. Hunt sprach vor der *Experimental Aircraft Association* in Boston: in seinem alten NASA-Anzug stand er vor dem Publikum und erzählte von seinem Flug als US-Marine Offizier im Space Shuttle Atlantis. Er antwortete auf jede noch so detaillierte Frage und ließ sogar seinen alten Helm herumreichen. Tatsächlich aber war er weder Astronaut, noch war er jemals US Marine. Wieder einmal handelte es sich um das bunte Wirken eines Hochstaplers, also eines quasi professionellen Lügners.¹⁷

Hervorragende Lügner wissen, wie wichtig es ist, auf jede mögliche Frage eine Antwort parat zu haben. Sie setzen sich also mit allen möglichen Szenarien auseinander und überlegen sich entsprechende Er widerungen und Schilderungen der angeblichen Ereignisse. Besonders glaubwürdig wirken dabei unverstandene Details.

¹⁷ Neill, 1989, s. auch Ford, S. 2.

Dazu ein Beispiel: die Teenager-Tochter erzählt ihren Eltern von ihrem Wochenende bei der besten Freundin im Nachbardorf (das sie tatsächlich aber in Lloret de Mar gemeinsam mit ihrem neuen Freund, einem sechsunddreißigjährigen tunesischen Animator, verbrachte). Ist sie eine versierte Lügnerin, würde sie jeden Tag, wenn nicht jede Stunde des Wochenendes, vor der Heimkehr genau skizzieren und dann im Kopf durchleben. So könnte sie souverän davon erzählen, wie sie am Samstagmittag angeblich die Möbel im Zimmer der besten Freundin umgestellt hat, um es größer wirken zu lassen etc.

Wenn sie nun noch ein scheinbar unverstandenes Detail einflucht, ist die Lüge so gut wie perfekt: sie könnte davon erzählen, dass sie am Samstagabend beim Kochabend mit der Freundin durch den Lärm von einer Gruppe Kinder gestört wurde, die wohl einen Geburtstag feierten. Wenn nun die Eltern daraufhin entgegen, dass an diesem Samstag doch St. Martinstag war und es sich bei den Kindern um einen Laternenzug halten musste, werden sie vollständig von

der Lüge überzeugt sein. Dabei hat die listige Tochter genau gewusst, um welchen Tag es sich handelte.

Auf jede mögliche Frage vorbereitet zu sein und dabei sogar noch scheinbar unverstandene Details einzubauen, macht eine Lüge so gut wie wasserdicht.

DENNOCH ENTLARVEN

Glücklicherweise ist es aber so, dass sich die wenigsten Lügner – verblüffender Weise – derart akribisch auf jede mögliche Frage vorbereiten. Sie scheinen darauf zu hoffen, dass man nicht nachhakt. Aber auf die wenigen hervorragenden Lügner sollte man durchaus vorbereitet sein.

Wenn man Antworten des Lügners unter die Lupe nimmt, hilft in der Regel das Anzeichen der Hölzernheit: der Ehrliche überlegt oft und verbessert sich bei Antworten durchaus auch mal. Der Lügner aber klebt an seiner Version. Häufig verwendet er auch beim Nachhaken immer wieder die gleichen Worte. Er

hat die Ereignisse ja nicht erlebt, sondern klammert sich an seine Geschichte. Beim wirklich wohlpräparierten Lügner aber ist dies weniger deutlich ausgeprägt als im Normalfall. Denn er hat das vermeintliche Ereignis detailliert skizziert und in Gedanken durchlebt.

Für das Entlarven kommt hier zu dem Prinzip der Hölzernheit noch das Prinzip der Disharmonien: ist die Erinnerung unpassend? Erinnert und erzählt der Lügner wirklich jedes noch so kleine Detail? Ehrliche vergessen auch einmal unwichtigere Details. Der Lügner kennt aber jede noch so kleine Banalität und führt sie unpassend und extensiv aus.

*„Ein Tor hasst die Lebenslüge
Und schwört, dass der schöne Schein trüge.
Doch dreimal nein!
Der schöne Schein
Allein hält das Weltgefüge.“*

Eugen Roth

NACHWORT

Wir unterschätzen unsere Fähigkeit, andere zu belügen („Ich bin ein schlechter Lügner.“).¹⁸ Das mag damit zusammenhängen, dass sich die meisten Menschen für überdurchschnittlich moralisch halten.¹⁹ In der Regel aber sind wir alle ziemlich erfolgreiche Lügner, einfach deshalb, weil wir leichtes Spiel haben – Menschen sind in der Regel miserabel im Entlarven.

¹⁸ Elaad, 2003.

¹⁹ Kaplar & Gordon, 2004.

Besonders ausgefeilte Techniken für die Lüge sind daher kaum nötig. Aber es gibt auch Ausnahmen, die gut im Entlarven sind: Naturtalente oder solche, die sich das Wissen mühevoll angeeignet haben (so wie ich). Hier fahren versierte Lügner schwerere Geschütze auf. Und ebendiese Geschütze habe ich im Laufe meiner Recherchen gesammelt und sie hier zusammengestellt. Das Erfreuliche: auch hier ist das Entlarven möglich. Die fünf allgemeinen Prinzipien des Entlarvens gelten dabei nach wie vor, nur ist eben – wie gezeigt – bei der Gewichtung einiges zu beachten.

Beim Entlarven der Besten wünsche ich Ihnen von Herzen alles Gute – ungelogen!

LITERATUR

Burgoon, J.K.; Buller, D.B.: »Interpersonal deception: III. Effects of deceit on perceived communication and nonverbal dynamic«; in: Journal of Nonverbal Behavior; 1994, 18; S. 155-184.

Clynes, M.; Jurisevic, S.; Rynn, M.: »Inherent cognitive substrates of specific emotions: love is blocked by lying but not anger«; in: Perceptual and Motor Skills; 1990, 70; S. 195-206.

DePaulo, B.M.; Kirkendol, S.E.: »The motivational impairment effect in the communication of deception«; in: Credibility assessment; herausgegeben von J. Yuille; Dordrecht/Niederlande: Kluwer, 1989; S. 51-70.

DePaulo, B.M.; Lindsay, J.J.; Malone, B.E.; Muhlenbruck, L.; Charlton, K.; Cooper, H.: »Cues to

deception«; in: Psychological Bulletin; 2003, 129; S. 74-118.

Ekman, P.; Friesen W.V.: »Hand movements«; in: Journal of Communication; 1972, 22; S. 353-374.

Ekman, P.: Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage; New York: W.W. Norton, 2001.

Elaad, E.: »Effects of feedback on the overestimated capacity to detect lies and the underestimated ability to tell lies«; in Applied Cognitive Psychology; 2003, 17; S. 349-363.

Fiedler, K.; Walka, I.: »Training lie detectors to use nonverbal cues instead of global heuristics«; in: Human Communication Research; 1993, 20; S. 199–223.

Ford, C.V.: Lies! Lies!! Lies!!! The Psychology of Deceit; Arlington: American Psychiatric Publishing, 1996.

Hartwig, M.; Granhag, P.A.; Strömwall, L.A.: »Guilty and innocent suspects' strategies during police interrogations«; in: Psychology, Crime & Law; 2007, 13; S. 213-227.

Jackson, J.L.; Granhag, P.A.: »The truth or fantasy: The ability of barristers and laypersons to detect deception in children's testimony«; in: New trends in criminal investigation and evidence; herausgegeben von J.F. Nijboer und J.M. Reintjes; Lelystad/Niederlande: Koninklijke Vermande B.V., 1997; S. 213-220.

Kaplar, M.E.; Gordon, A.K.: »The enigma of altruistic lying: Perspective differences in what motivates and justifies lie telling with romantic relationships«; in: *Personal Relationships*; 2004, 11; S. 489-507.

Kraut, R.; Poe, D.: »Behavioral roots of person perception: The deception judgments of custom inspectors and laymen«; in: *Journal of Personality and Social Psychology*; 1980, 39; S. 784-798.

Neill, M.: »Posing as an astronaut was just one small step for flim-flam man Robert Haunt«; in: *People Weekly*; 1989, 31; S. 271-274.

Riggio, R.; Friedman, H.S.: »Individual differences and cues to deception«; in: *Journal of Personality and Social Psychology*; 1983, 45; S. 899-915.

Strömwall, L.; Granhag, P.A.; Landström, S.: »Children's prepared and unprepared lies: Can adults see through their strategies?«; in: Applied Cognitive Psychology; 2007, 21; S. 457-471.

Toris, C.; DePaulo, B.M.: »Effects of actual deception and suspiciousness of deception on interpersonal perceptions«; in: Journal of Personality and Social Psychology; 1984, 47 (55); S. 1063-1073.

Vrij, A.: Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities; Chichester/England: John C. Wiley & Sons, 2008.

Auf meiner Seite www.JackNasher.com finden Sie aktuelle Informationen zum Thema und Termine zum Tagesseminar "Durchschaut!".