



Richtig oder falsch?

**„Wenn alles sitzen bliebe,
was wir in Hass und Liebe
so voneinander schwatzen;
wenn Lügen Haare wären,
wir wären rau wie Bären
und hätten keine Glatzen.“**

Recht hat er gehabt, der gute alte Wilhelm Busch. Mit einem dicken Bärenfell würden wir alle rumlaufen, würde uns für jede Lüge ein neues Haar wachsen. Und ziemlich deutlich könnte man erkennen, wie genau es mancher Zeitgenosse mit der Wahrheit nimmt – oder eben nicht.



Heiko Stein ist Dipl.-Kriminalist und Medienmanager (VWA). Er war mehrere Jahre als Redakteur tätig, bevor er in den Verkauf wechselte. Heute ist er Coach, Trainer und Berater für die Bereiche Marketing und Kommunikation sowie Vertrieb/Verkauf.

Vielleicht ist es besser, wenn man nicht immer ganz genau weiß, was Wahrheit ist und was Lüge. Obwohl: Wer hat sich nicht schon einmal gewünscht, genau zu erkennen, ob sein Gegenüber, ein Politiker, Verkäufer, Versicherungsvertreter, Freund* ... (diese Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen) die Wahrheit sagt oder einem eine mehr oder weniger dicke Lüge auftischt? Manchmal wäre es schon praktisch, wenn Lügen tatsächlich und im physiologischen Sinne kurze Beine hätten oder des Lügners Nase mit jedem falschen Wort ein Stück länger würde. Immerhin hat es die juckende Nase (bekannt aus dem Clinton-Lewinsky-Fall) schon in die Top-10 der eindeutigen Anzeichen für eine Lüge geschafft. Aber ist sie es tatsächlich? Diese und andere Antworten finden Sie in den folgenden zehn Wahrheiten über die Lüge ...

*) Der besseren Lesbarkeit wegen habe ich mich ausschließlich für die männliche Sprachform entschieden. Leserinnen grenze ich nicht aus, sondern fordere sie ausdrücklich zur Lektüre dieses Ratgebers auf. Was ich Ihnen jedoch ersparen will, sind Satzungetüme wie folgender:

Während einer Unterhaltung sollten Sie Ihre/-n Gesprächspartner/-in beobachten, seine/ihre Mimik und Gestik im Auge behalten. Sein/ihr ungläubiger Blick, sein/ihr begeisterter Gesichtsausdruck aber auch sein/ihr gelangweilter Blick auf seine/ihre Uhr gibt Ihnen wertvolle Hinweise, wie Sie das Gespräch mit ihm/ihr fortsetzen sollten.

1. Früh übt sich, was ein guter Lügner werden will.

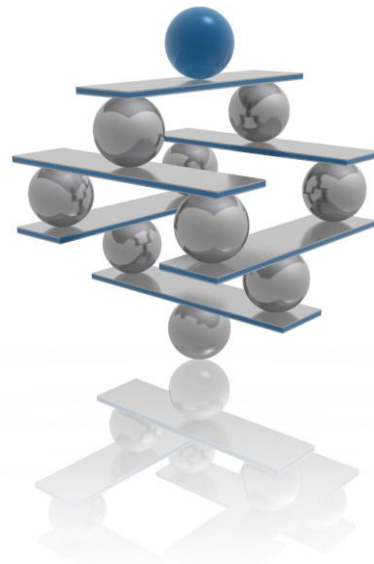
Richtig:

Das kleine 1x1 des Schummelns lernt man bereits im zarten Kindesalter. Schon mit zwei bis drei Jahren beginnen Kinder zu lügen. Noch etwas brachte eine Studie mit 1.200 Kindern zwischen 2 und 16 Jahren an der Universität Tokio ans Licht: Je älter die Kinder werden, desto mehr lügen sie. Und das auch, wenn zuhause eine strenge Erziehung oder besonders hohe Moralvorstellungen herrschen.

2. Lügen ist ganz einfach.

Falsch:

Lügen ist ein hochkomplexer Vorgang, der uns einiges abverlangt. Schließlich muss der Lügner stets verschiedene Aspekte parallel betrachten, analysieren, bewerten und folgerichtig handeln. Er muss eine Lüge konstruieren und sich die eigene Lügenkonstruktion zur späteren Verwendung merken, dabei aber die Wahrheit für sich behalten. Er muss gedanklich überprüfen, was sein Gegenüber wissen könnte und wie weit er mit seiner erfundenen Geschichte gehen kann. Außerdem ist der Lügner bemüht, seine eigene Mimik, Gestik, Sprache und Stimme unter Kontrolle zu halten, damit ihn ja nichts verrät. Schwerstarbeit fürs Gehirn also.



3. Ich lüge nie.

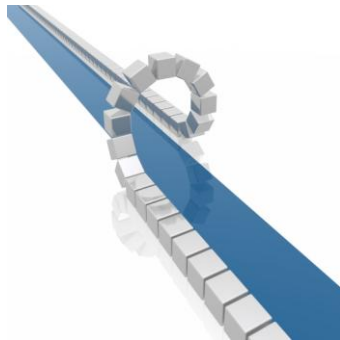
Falsch:

Wenn Ihnen das jemand sagt, haben Sie denjenigen gerade auf frischer Tat ertappt. Lächeln Sie ihn freundlich an und sagen: „Erwischt!“ Nach wissenschaftlichen Untersuchungen lügt jeder Mensch bis zu 200 mal am Tag: gegenüber anderen oder sich selbst, vorsätzlich mit einem klaren Ziel oder aus Angst, Höflichkeit, Bescheidenheit ...

4. Blick nach rechts bedeutet Wahrheit, Blick nach links heißt Lüge.

Falsch:

Blicken die Augen Ihres Gegenübers von Ihnen aus gesehen nach rechts, holt dieser sich eine Information aus der Erinnerung. Wandert der Blick von Ihnen aus gesehen nach links, werden Zusammenhänge konstruiert. Im ersten Fall sagt jemand die Wahrheit, im zweiten Fall lügt er – meint man. Die Sache hat jedoch



mehr als einen Haken. Die klassischen Eye Accessing Cues (Augenzugangshinweise) treffen zwar auf viele, aber eben nicht auf alle Menschen gleichermaßen zu. Diese Hürde ließe sich mit entsprechenden Kontrollfragen nehmen. Schwerer ist das bei der Zweiten. Gute Lügner legen sich ihre Lüge bereits vorher zurecht, holen sie im Fall des Falles also aus der Erinnerung. Das scheinbare Entlarvungssignal wird fälschlicherweise zum Wahrheitsindiz.

5. Wer sich häufig an die Nase fasst, der lügt.

Falsch:

Zwar gibt es Studien, die einen Zusammenhang von Lügen, dem Anstieg eines bestimmten Hormons und dem daraus resultierenden Jucken der Nase herstellen, vor dem Umkehrschluss sollten Sie sich allerdings hüten. Die Durchblutung der Nase steigt auch bei nicht lügenbedingtem Stress, das Kratzen der Nase kann eine Übersprunghandlung sein. Und manchmal juckt sie eben, die Nase, und wir kratzen. Dass Bill Clinton in der Lewinsky-Affäre anhand seines Nase-Kratzens überführt wurde, ist ein hartnäckiges Gerücht. Vielleicht war das ein Zeichen für eine Lüge. In seinen Äußerungen zum Fall waren jedoch deutlichere Indizien für eine – vorsichtig formuliert – nicht ganz wahrheitsgemäße Darstellung zu erkennen.

6. Lügner können einem nicht in die Augen schauen.

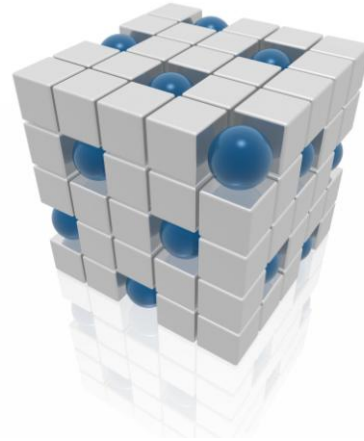
Falsch:

Lügen gilt als unmoralisch und Lügner haben Angst davor, dass man ihre Lügen entdeckt. Deswegen meiden Sie den Blickkontakt, weichen den Blicken ihres Gesprächspartners aus oder schließen beim normalen Blinzeln deutlich länger ihre Augen. Dass viele genau dieses Verhalten mit einer Lüge in Verbindung bringen, wissen auch Lügner. Oft kontrollieren sie das vermeintlich verräterische Verhalten und schauen ihrem Gegenüber besonders tief in die Augen. Und sollte Ihr Gesprächspartner Ihren Blicken dennoch deutlich ausweichen, kann das auch andere Gründe haben: Scham, Schüchternheit, Unsicherheit ...

7. Es gibt Signale, die eine Lüge anzeigen.

Richtig:

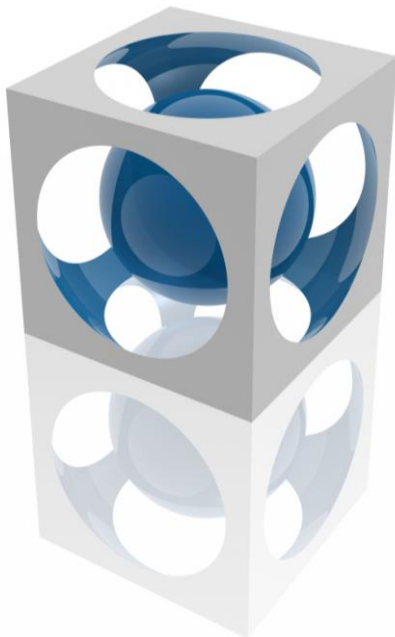
Es gibt eine ganze Reihe von Signalen, die darauf hindeuten, dass jemand unter mehr oder weniger starkem Stress steht, sogar dass er lügt. Im (un-)passenden Kontext kann – richtig interpretiert – ein einziges nonverbales Signal einen Lügner beim Lügen entlarven. Meist sind es aber eine Vielzahl kleiner Signale und Informationen, die sich erst zum Verdacht und später zur Gewissheit verdichten, dass man eine Lüge aufgetischt bekam. Das Spektrum an möglichen Signalen ist groß: Mimik und Gestik spielen eine Rolle, Emotionen, sprachliche Besonderheiten, Inhalte, Reaktionen ...



8. Einen Lügendetektor kann man nicht belügen.

Falsch:

Die aus zahlreichen amerikanischen Filmen bekannten klassischen Lügendetektoren sind in Deutschland nicht als gerichtliches Beweismittel zugelassen. Aus gutem Grund: Mit ihnen misst man nämlich nicht, ob jemand lügt oder nicht. Man misst bestimmte physiologische Parameter wie Atemfrequenz, Herzfrequenz, Blutdruck oder Leitfähigkeit der Haut, die auf eine Stressreaktion hindeuten. Dabei gibt es mehrere Probleme: Auf der einen Seite muss ein Vernehmer die richtigen Fragen richtig stellen (Fehlerquelle 1) und die entsprechenden Reaktionen korrekt bewerten (Fehlerquelle Nr. 2). Auf der anderen Seite muss man sicher sein, dass der Untersuchte die erfassten Parameter nicht manipuliert hat. Denn das geht einfacher, als man denkt.



9. Lügen kann man lernen ...

Richtig:

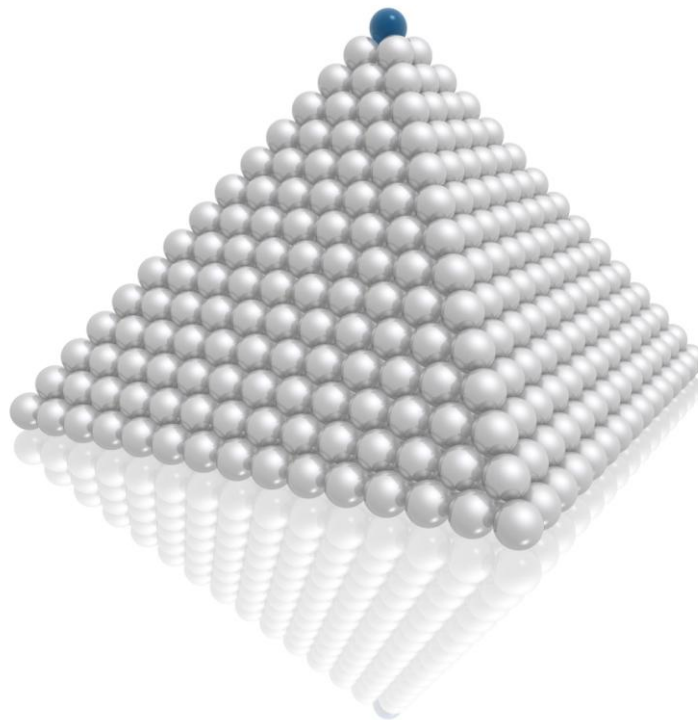
Lügen ist erlernbar, zweifellos. Menschen, die viel und erfolgreich lügen, Betrüger etwa, bringen es fast bis zur Perfektion. Bis auch sie eines Tages ihren Meister finden und das Lügenkonstrukt wie ein überdimensionales Kartenhaus in sich zusammenstürzt.



10. ... Lügen erkennen aber auch.

Richtig:

Viele Menschen glauben von sich, Lügen und Lügner intuitiv gut zu erkennen. Das ist ein Irrglaube. Zahlreiche Studien haben gezeigt, dass die meisten von ihnen mit ihrer Erfolgsquote in einem Bereich liegen, der mit dem Ergebnis einer Zufallsauswahl übereinstimmt. Zwar kann das „Bauchgefühl“ ein guter Ratgeber sein. Wer jedoch besser sein will als der Durchschnitt, dem kann schon ein wenig Training helfen. Wichtig ist vor allem, sich auf seinen Gegenüber zu konzentrieren und zu wissen, worauf man achten muss.



Sie wollen mehr zum Thema wissen?
Dann besuchen Sie doch unser Training „[Lügendetektor Mensch!](#)“.

Weitere Informationen unter www.apedos.de oder +49(0)800 2733671.

Heiko Stein, den Autor dieses Ratgebers, erreichen Sie auch direkt:
h.stein@apedos.de oder +49(0)171 7563465.

Grafiken: © artSILENSEcom/fotolia.de