

Erkennbarkeit der Lüge: Alltagstheorien und empirische Befunde

1. Einleitung¹

Die Grenzen des Begriffs der Lüge können weit oder eng gefaßt werden. Bei einem sehr weiten Begriffsverständnis von Lüge, bei dem konventionelle Höflichkeitsfloskeln, konsequenzenloses Übertreiben oder geschönte Selbstdarstellungen eingeschlossen werden, wird der Schluß nahe gelegt, daß ein Gutteil zwischenmenschlicher Interaktionen als alltägliches und wohl auch leicht zu nehmendes „Maskenspiel der Genien“² aufzufassen sei. Was sodann im statistischen Sinn häufig ist (= *statistische Norm*), erscheint in der Folge auch beim Anlegen eines Wertmaßstabes (= *soziale* bisweilen auch *moralische Norm*) als wenig gravierend – die Grenzen zwischen einem Aprilscherz und einem Meineid beginnen zu verschwimmen.

Im Folgenden sollen in Einengung und Schärfung bisheriger Definitionsvorschläge die mit einer Lüge *beabsichtigten bzw. in Kauf genommenen negativen Konsequenzen für den Getäuschten* oder Belogenen zumindest als Abgrenzungskriterium für eine echte Lüge mitgedacht werden (es muß sich in der Folge denn auch „lohnen“, Lügen erkennen

Bei der folgenden Abhandlung über die Frage der Erkennbarkeit von Lügen können viele interessante Phänomene nicht behandelt werden: Ausgeschlossen werden Überlegungen zur Erkennbarkeit von Lügen aufgrund von *Sachbeweisen*, die sowohl im Alltag wie auch vor Gericht eine hohe Bedeutung haben. Auch kann nicht auf die Frage der *Gedächtnis- und Erinnerungstäuschungen* im Allgemeinen eingegangen werden, obwohl auch diese im Alltag wie in der Forensischen Psychologie eine wichtige Rolle spielen (man denke etwa an den problematischen Bereich der Befragungen zum Thema des sexuellen Mißbrauchs von Kindern). Auch wird nichts zum *Thema der Selbsttäuschung bis hin zu der Lebenslüge* gesagt, die einen hohen adaptiven Wert haben können; nur der Bereich der absichtlichen Lüge und bewußten Täuschung sollen hier angesprochen werden.

² F. von Herzmanovsky-Orlando: *Maskenspiel der Genien*. In: *Gesammelte Werke*. Bd. 2. Hg. von F. Torberg. München 1971.

zu wollen). Mit „negativen Konsequenzen“ ist gemeint, daß sich der unerkannte Lügner entweder ungerechtfertigte Vorteile verschafft oder daß sich materielle, persönliche oder soziale Nachteile für den Belogenen ergeben. Es ist dabei klar, daß ein solches Kriterium, das auf Absichten und Motivationen abstellt (*eigennützige oder antisoziale Motivation*) im Einzelfall schwer anzuwenden ist und es kann auch gut sein, daß eine Handlung durch eine Vielzahl motivationaler Bestrebungen überdeterminiert ist. Daß solche Konsequenzen von dem Lügner in Abrede gestellt oder in ihr Gegenteil umgedeutet werden, entspricht in etwas paradoxer Weise der moralischen Denkweise des westlichen Menschen. Untrennbar davon ist also der Bereich der *Rechtfertigungsstrategien von Lügen*, d. h. des bisweilen zwanghaft-rationalisierenden Suchens nach Absolution.

Daß in der Tat im westlichen Kulturkreis Wahrhaftigkeit höchst geschätzt ist, kann mit einigen Ergebnissen aus empirischen Studien illustriert werden:

- (1) Anderson³ ließ 555 Eigenschaftsbezeichnungen hypothetisch danach beurteilen, wie gerne man eine Person mit diesen Eigenschaften hätte (vgl. Tab. 1). Dabei lagen an erster und zweiter Stelle die Eigenschaften *aufrichtig*, *redlich* und nicht weit davon entfernt die Eigenschaft *wahrheitsliebend*; an letzter Stelle lag die Bezeichnung *Lügner*, davor waren die Begriffe *falsch* und *niederträchtig* positioniert.

Tabelle 1: Anordnung von 555 Eigenschaftsbegriffen nach dem Grad ihrer Erwünschtheit; Frage: Denken Sie an eine Person, auf die diese Eigenschaft zutrifft! Wie gern würden Sie diese Person haben?

Adjektive	
1.	aufrichtig (sincere)
2.	redlich (honest)
3.	verständnisvoll (understanding)
4.	loyal
5.	wahrheitsliebend (truthful)
...	
551.	unehrlich (dishonest)
552.	grausam (cruel)

3 N. H. Anderson: *Likeableness ratings of 555 personality-trait words*. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 9. 1968. S. 272-279.

553.	niederträchtig (mean)
554.	falsch (phony)
555.	

- (2) Von Hauser et al.⁴ wurde eine empirische Erhebung über die semantischen Ähnlichkeiten lügendnaher und lügendferner Begriffe durchgeführt (vgl. Abb. 1). Man kann aus den Ergebnissen sehr deutlich sehen, daß Lüge und Rücksichtslosigkeit als eng miteinander verbunden erscheinen und einen Gegenpol zu dem Begriffstripel der Wahrheit, der Aufrichtigkeit und der Freundschaft ausmachen. Der Begriff des Irrtums wird dabei von diesen beiden Begriffsgruppen sehr wohl unterschieden.

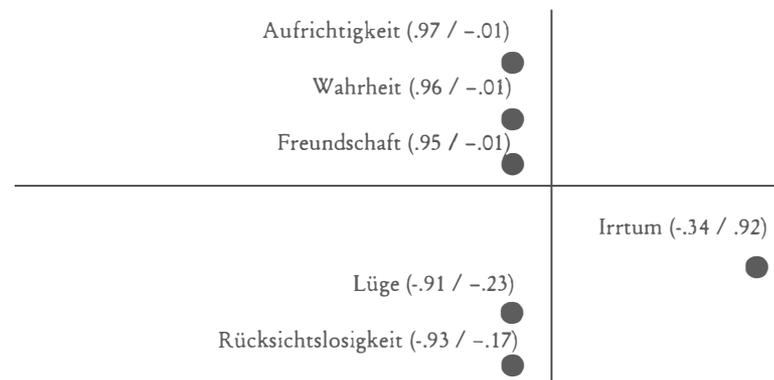


Abbildung 1: Einordnung lügendnaher und lügendferner Begriffe aufgrund semantischer Ähnlichkeiten (die sechs Begriffe wurden nach 21 Eigenschaften beurteilt, die zweifaktorielle Struktur ergab sich aufgrund einer Faktorenanalyse, die über die Korrelationen der gemittelten Eigenschaftsprofile durchgeführt wurde).

Man kann aus diesen Studien ersehen, daß *Wahrhaftigkeit* in der westlichen Kultur sehr hoch geschätzt ist.⁵ In anderen Kulturen kann hierzu

4 S. Hauser/B. Huber/U. Schaller/S. Scherm: *Semantik der Lüge. Praktikumsbericht*. Universität Regensburg 2000.

5 Wahrhaftigkeit ist im übrigen der eigentliche Gegenbegriff zur Lüge, nicht etwa der Begriff der Wahrheit, dessen Gegenteil die Falschheit wäre; Falschheit oder die Unwahrheit einer Aussage kann aber auch aufgrund eines Irrtums begründet werden.

durchaus ein anderer Standpunkt vorgefunden werden. Zu verweisen ist etwa auf China, wo es eine semantische Nähe, wenn nicht sogar Identität von Wahrheit und List gibt.⁶ List wiederum hat viel mit beachtlicher Täuschung und demnach auch mit Lüge zu tun. Die denotative Bedeutung des Begriffs der Wahrheit ist also nicht mit unserem Wahrheitsbegriff identisch und demgemäß verschieben sich auch die dazugehörigen Konnotationen. D. h. dort würde in Kreisen der Gebildeten jede Mitteilung daraufhin geprüft werden, ob sich dahinter eine Strategie des Täuschens und Manipulierens befindet. Gegenüber diesen Vorgehensweisen⁷ herrscht keineswegs die gleiche moralisch-ablehnende Haltung vor wie im Westen, sondern diese einzusetzen ist ein legitimes Mittel im interpersonalen Umgang; wer diese Mittel nicht beherrscht, hat hingegen gute Chancen, als „tumber Thor“ lächerlich gemacht zu werden (was man wiederum sich oder anderen niemals eingestehen kann, ohne sein Gesicht zu verlieren). Wie Harro von Senger herausstellt, könnte man auch sagen, in China herrscht ein „unverschämter Umgang“ mit der List vor, in westlichen Ländern aber ein „verschämter“. Natürlich ohne daß dies Konsequenzen auf die Art oder die Häufigkeit des Einsatzes solcher Techniken zu haben braucht.⁸

2. Der „Lügendetektor“

Wie aber eine Lüge erkennen? Shakespeare führt in der 2. Szene des 3. Akts des *Hamlets* eine Möglichkeit vor: Dem schurkischen Onkel Claudius läßt Hamlet die Mordtat, die dieser an seinem Bruder und somit Hamlets Vater begangen hat, unter dem Deckmantel eines Theaterstücks über einen Gonzago, der ebenfalls mit Gift seinen Rivalen tötete und dessen Witwe ehelichte, vorspielen; der Usurpator ist somit öffentlich mit der ungeheuerlichen Beschuldigung des Brudermordes konfrontiert und stürmt darauf in höchster Erregung aus dem Saal.⁹

6 H. von Senger: *Die Kunst der List*. Strategeme durchschauen und anwenden. München 2001. S. 34.

7 H. von Senger (ebd.) spricht hierbei von Strategemen.

8 Man denke etwa an das Junktim des Bundeskanzlers Gerhard Schröder zwischen einer Truppenentsendung nach Afghanistan und der Vertrauensfrage; dies würde in China als typisches Beispiel eines Verkettungsstrategems durchgehen.

9 M. Steller: *Psychophysiologische Täterschaftsermittlung* („Lügendetektor“, „Polygraphie“). In: *Psychologie im Strafverfahren*. Hg. von M. Steller/R. Volbert. Göttingen 1997. S. 89-104, S. 90.

Diese Annahme, daß also die bewußte Lüge bzw. das Ertapptwerden beim Lügen mit Erregung und in der Folge davon mit einer erhöhten Aktivität des sympathischen Nervensystems verbunden ist, liegt auch dem Einsatz des Polygraphen zur Lügendetektion zugrunde. Durch die höhere Erregung wird der Organismus auf Angriff oder Flucht vorbereitet. Psychologische Prozesse, durch die eine höhere Erregbarkeit begründet ist, könnten dabei sein: Schuldgefühle aufgrund der Lüge, Schuldgefühle aufgrund der verheimlichten Tat, Unsicherheit beim Verlassen des Bodens der Tatsachen oder eben einfach die Angst vor dem Offenkundigwerden der Lüge und den möglichen sozialen Konsequenzen davon.

Ein Problem dabei ist naheliegender Weise, daß aus vielen Gründen Erregung ausgelöst werden kann, die nicht auf das Lügen zurückgeführt werden muß, z. B. Angst vor ungerechtfertigter Anschuldigung, vor anderer Schuld oder vor der Peinlichkeit der Befragungssituation selbst. Dies herauszufinden ist Aufgabe eines geschulten „Lügendektors“. Erregung muß zudem nicht nur als Folge von Belastung eintreten, sondern sie kann auch aufgrund von Freude bei dem Gedanken vorkommen, jemanden erfolgreich in die Irre zu führen (*duping delight*), sie kann auch in Zusammenhang mit *Dominanzerleben* stehen, quasi als ein erlebter Energieschub bei dem Erleben, daß man Zweifel des Hörers sicher aus dem Weg geräumt hat.

Der Lügendetektor selbst ist nichts anderes als eine Methode zur Objektivierung einer solchen physiologischen Reaktion. Ein oder mehrere solcher Parameter werden dabei erfaßt (vgl. Tab. 2)¹⁰; technisch gesehen, können viele (beinahe beliebige) physiologische Maße zur Lügendetektion verwendet werden. Eingespielt haben sich aber Indikatoren

- der Atmung (Steigerung der Atemfrequenz, Verlängerung der Atemzyklen und geringere Atemtiefe),
- der Hautleitfähigkeit (Zunahme der Hautleitfähigkeit bzw. der Durchblutung; dieses Maß ist sehr sensibel, fast zu sensibel) oder des Blutdrucks (im Sinne eines Anstiegs),
- EEG-Maße;
- in letzter Zeit wird auch zunehmend der Stimmen-Streß-Analysator (voice stress analyzer) als Mittel zur Entdeckung von Lügen (Mikro-

10 R. Schandry: *Psychophysiologie. Körperliche Indikatoren menschlichen Verhaltens*. München 1981. S. 281.

tremor in der Stimme) diskutiert, aber eher mit skeptischer Beurteilung,¹¹

- auch die Pupillenreaktion wird als ein sensibler Indikator untersucht¹²,
- ebenso werden minimale Temperaturveränderungen der Augenpartie als Mittel der Lügendetektion erforscht.¹³

Tabelle 2: Indikatoren psychophysischer Erregung

Bereich	Beispiele	Subjektive Korrelate
Kardiovaskuläre Merkmale	- Beschleunigung der Herzschlagrate - Erhöhung des Blutdrucks	- Herzklopfen, -jagen - Kopfschmerzen - blasses Gesicht
Dermatologische Merkmale	- Verengung der peripheren Blutgefäße - Abnahme des Hautwiderstandes	- Schwitzen (Hände) - Frösteln und Hitzegefühle
Gastrointestinale Merkmale	- Hemmung der Magenmotilität - Hemmung der Speichelsekretion	- Übelkeit - Kloß im Hals - trockener Mund
Respiratorische Merkmale	- Erhöhung der Atemfrequenz und - des Atemvolumens	- heftiges Atmen - Bedürfnis, tief Luft holen zu müssen
Muskuläre Merkmale	- Tonuserhöhung - Tremor	- Zähneklappern - aufgerissene Augen
Kortikale Merkmale	- Pupillenerweiterung - Aktivierung der Wachzentren - Alpha-Blockade	- Haare stehen zu Berge - allgemeine Erregung und Wachheit

11 C. R. Bartol/A. M. Bartol: *Psychology and law: Research and application*. Pacific Grove, CA 1994.

12 R. E. Lubow/O. Fein: *Pupillary size in response to a visual guilty knowledge test: New technique for the detection of deception*. In: *Journal of Experimental Psychology*. Applied 2. 1996. S. 164-177.

13 I. Pavlidis/N. L. Eberhardt/J. A. Levine: *Seeing through the face of deception. Thermal imaging offers a promising hands-off approach to mass security screening*. In: *Nature* 415. 2002. S. 35.

Auch den in verschiedenen Kulturen verbreiteten Wahrheitsproben liegen diese Erfahrungen zugrunde¹⁴, z. B.

- gilt im arabischen Raum die Überprüfung der Trockenheit von Reis, der aus dem Mund genommen und beurteilt wird, als Wahrheits- bzw. Lügenbeweis,
- verwendet wird auch das Hinunterschlingen eines trockenen Brotes oder - allerdings weniger freundlich -
- das Berühren der Zunge mit einem glühenden Eisen (allen diese Lügenproben zugrunde liegt das Phänomen der Hyposalvation, das bei hoher Erregung, z. B. bei Angst, auftritt).

Es gibt allerdings kein spezifisches Erregungsmuster für eine Täterschaft, nur aus der Stärke der physiologischen Reaktion auf bestimmte Reizvorgaben kann auf das Ausmaß der subjektiven Bedeutsamkeit oder eben auf die vorhandene Erregung geschlossen werden.¹⁵ Die verstärkte sympathische Erregung begleitet dabei das Lügen wie im übrigen auch viele andere emotional besetzte Prozesse. Daß die Vermutung einer erhöhten vegetativen Erregung bei einer Lüge wiederum nicht für jeden Lügner gilt, ist naheliegend.

Konkret geht man bei dem Einsatz des Polygraphen so vor, daß in einem längeren Vorgespräch mit dem zu Befragenden die zu explorierenden Fragebereiche festgelegt werden. Auch wird versucht, den Probanden von der Zuverlässigkeit des Gerätes und von der Aussichtslosigkeit des Lügens zu überzeugen. Das Verfahren selbst kann in zwei Formen durchgeführt werden:

- (1) *Tatwissenstest (guilty knowledge test)*: Es werden in einer Fragenreihe auch Fragen vorgegeben, die nur dem Täter im Gegensatz zu unbeteiligten Personen bekannt sind (z. B. Details der Kleidung des Opfers, genauer Betrag des gestohlenen Geldes, genauer Zeitpunkt der Tat ...).
- (2) *Kontrollfragentest*: Hier werden Reaktionen auf Fragen nach der Tat mit Reaktionen auf ähnlich belastende Sachverhalte verglichen, die aber in keinem Tatzusammenhang stehen; ebenso werden diese Reaktionen mit solchen auf nicht belastende, also auf neutrale Fragen verglichen. Eine unschuldige Person sollte auf die belastenden Kontrollfragen stärker reagieren als auf die Tatfragen, bei einer schuldigen

14 Steller (wie Anm. 9). S. 90.

15 Schandry (wie Anm. 10). S. 280ff.

gen Person sollte es hingegen umgekehrt sein. Diese Kontrollfragen sind in einem Vorgespräch zu eruieren.

Hinsichtlich der Ergebnisse der Untersuchungen mit einem Lügendetektor können – wie auch bei jedem anderen Entscheidungsverfahren – zwei verschiedene Fehler gemacht werden, die indirekt miteinander verbunden sind (vgl. Tab. 3): Es kann zu falschen Alarmen und zu übersehenen Treffern kommen. Beide Fehler hängen miteinander zusammen: Will ich möglichst alle Lügner ausfindig machen, werden auch mehr Unschuldige unter Lügenverdacht kommen, nehme ich mir vor, keine Unschuldigen als Lügner bezeichnen zu wollen, so vermehrt sich wiederum der Anteil der nicht erkannten Lügner.

Tabelle 3: Fehlermöglichkeiten bei Entscheidungen (falsche Alarme / übersehene Treffer)

Entscheidung für	wahrer Zustand	
	wahre Aussage	Lüge
wahre Aussage	richtige Entscheidung ($p = 1 - \alpha$)	falsche Entscheidung Fehler 2. Art ($p = \beta$)
Lüge	falsche Entscheidung Fehler 1. Art ($p = \alpha$)	richtige Entscheidung ($p = 1 - \beta$)

Nach der Mittelung der Ergebnisse, die zu dem Bereich der Lügendetektion berichtet werden¹⁶, scheint der Kontrollfragentest für die Täterermittlung sehr valide Ergebnisse zu bringen, der Tatwissenstest aber zur Identifikation von fälschlich beschuldigten Personen gut geeignet zu sein (= Entlastungstest).¹⁷

16 B. R. Berning: „Lügendetektion“: eine interdisziplinäre Beurteilung. In: *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform* 76. 1993. S. 242-255.

17 Weitere und noch wesentlich differenziertere Ergebnisse berichten Undeutsch und Klein. Zu bedenken geben sie auch, daß für andere Verfahren (z. B. aussagepsychologische Gutachten) keine auch nur annähernd gleich gute Bewährungskontrollen vorliegen (ebd. S. 87). Kritisch – vor allem zum Kontrollfragentest – äußert sich hingegen Fiedler. U. Undeutsch/G. Klein: *Wissenschaftliches Gutachten zum Beweiswert physiopsychologischer Untersuchungen*. In: *Praxis der Rechtspsychologie* 9 (Sonderheft). 1999. S. 45-126.

Tabelle 4: Ergebnisse polygraphischer Täterermittlung unter Ausschluß nicht-klassifizierbarer Fälle, gemittelte Treffer und Fehlerraten (vgl. Fußnote 16).

Vorgehensweise	schuldig %		unschuldig %	
	+	-	+	-
Kontrollfragentest in Feldstudien ¹⁾	97,2 (89,5 – 100,0)	2,8	74,8 (35,7 – 94,1)	25,2
Kontrollfragentest in Analogstudien ²⁾	94,9 (81,7 – 100,0)	5,1	77,0 (50,0 – 97,4)	23,0
Tatwissenstest in Feldstudien ¹⁾	50,0 ³⁾	50,0	97,9	2,1
Tatwissenstest in Analogstudien ²⁾	80,0 (59,4 – 95,0)	20,0	96,6 (87,5 – 100,0)	3,4

1) Mit Feldstudie ist gemeint, daß hier als Wahrheitskriterium ein Geständnis oder ein Sachbeweis verwendet wurde.

2) Mit Analogstudie ist gemeint, daß in einer gestellten experimentellen Versuchsanordnung (= „mock-crime“-Experiment) eine Versuchsperson gezielt zum Lügen bzw. zum Äußern der Wahrheit angehalten wurde.

3) Hierzu lag nur eine Studie vor, deswegen können keine Streuungsbereiche angegeben werden.

Auf alle Fälle beruht die Aussagekraft der polygraphischen Lügendetektion nicht allein auf der zuverlässigen Messung physiologischer Erregung, sondern im Wesentlichen auf der mit psychologischem Sachverstand durchgeführten *vorhergehenden Exploration* und dem daraus

abgeleiteten Frageschema. Die einfache Übernahme solcher Ergebnisse in die Alltagspsychologie („den Lügner kann man am roten Gesicht erkennen“) ist von daher nicht gerechtfertigt.

Trotz der an sich hohen Effizienz dieser Verfahren gibt es allerdings immer wieder spektakuläre Fälle, bei denen die polygraphische Lügendetektion versagt hatte. Zu nennen wäre beispielsweise der amerikanische Serienmörder David Meirhof (der im übrigen auch ein „Wahrheitsserum“ bekommen hatte und dennoch seine Taten leugnete) oder der amerikanische Agent Aldrich Ames, der vermutlich mit Biofeedback-Methoden trainiert worden war, um Erregungssymptome zu unterdrücken, und der so den russischen Geheimdienst bei der Befragung mit dem Polygraphen erfolgreich täuschen konnte; ebenso gibt es falsch positive Fälle mit gravierend negativen Konsequenzen für die Beschuldigten.¹⁸

1998 erklärte der 1. Strafsenat des Bundesgerichtshofes den Kontrollfragentest erneut für unzulässig im Strafverfahren. Wesentlich war dabei das Gutachten von Fiedler¹⁹, der die Gültigkeit des Vorgehens kritisierte (vor allem die Validierung am Kriterium „Geständnis“ und der Vergleich mit einem 50 %-Kriterium der Grundrate für einen Erfolg sei fraglich; zu prüfen wäre, inwieweit das Verfahren die Trefferquote erhöht, die aufgrund der sonstigen Ermittlungsergebnisse erzielt werden würde [inkrementelle Validität]).

3. Auf der Suche nach gültigen und alltagstauglichen Lügenindikatoren – Befunde der empirisch-experimentellen Lügendetektion

Bei der Wahrhaftigkeitsbeurteilung im Alltag kann man seinen Gesprächspartner in der Regel nicht an einen Polygraphen anhängen, auch die Teilnehmer in einer Fernsehdiskussion vertreten ihre Standpunkte ohne verdrahtet zu sein und der eventuell entlarvende Blick in eine Infrarot-Kamera bei einer Befragung durch Zollbeamte vor dem Einchecken in ein Flugzeug ist noch Zukunftsmusik. Wie also Wahrhaftig-

18 U. Füllgrabe: *Ist der Polygraph wirklich ein „Lügendetektor“? Oder: Von der Kunst, „Maulwürfe“ zu züchten.* In: *Magazin für die Polizei* 269. 1998. S. 19-27.

19 K. Fiedler: *Gutachterliche Stellungnahme zur wissenschaftlichen Grundlage der Lügendetektion mithilfe sogenannter Polygraphentests.* In: *Praxis der Rechtspsychologie* 9 (Sonderheft). 1999. S. 5-44.

keit oder Lüge erkennen? Bei Pinocchio war es einfach zu entdecken, wenn er log. Im Alltag wächst aber selbst dem hartnäckigen Lügner die Nase nicht so schnell.

Und das muß auch so sein: Lüge und Täuschung machen eigentlich nur Sinn, wenn sie nicht entdeckt werden. D. h. man muß davon ausgehen, daß bei Lüge und Täuschungsabsicht alles getan wird, um diese nicht offenkundig zu machen. Auch hier sind individuelle Unterschiede nachgewiesen, gerade sozial geschickte Personen können eher Glaubwürdigkeit bei ihren Zuhörern erzeugen und die Detektion einer Lüge erschweren.²⁰

Der Lügner wird sozusagen alle Informationskanäle zu kontrollieren versuchen, damit seine Lüge nicht erkennbar wird. Dies bezieht sich zuerst auf den Inhalt dessen, den jemand verbaliter von sich gibt. D. h. einer verbalen Mitteilung wird bei einer Kommunikation wohl die meiste Aufmerksamkeit zugewandt und dies führt dazu, daß das verbale Verhalten wohl am meisten kontrolliert wird.²¹ Ein Ausweg ist, sich zum Zwecke der Lügendetektion den *nonverbalen Kommunikationskanälen* besonders zuzuwenden, da zu vermuten ist, daß nicht alle Kanäle im Sinne des Erzeugens von Wahrhaftigkeit vom Lügner manipuliert werden können, sondern daß die Information, die er eigentlich verschleiern will, dennoch durchsickert. Dies ist die Kernannahme der sog. *Leakage-Hypothese*.²²

Die diskutierten Erklärungen für das Vorkommen von Lügenindikatoren kommen allerdings wieder zu unterschiedlichen Vorhersagen (s. u. (1) Zunahme von Symptomen, (2) und (3) Abnahme):

(1) *Erklärung aufgrund emotionaler Erregung:* Danach bewirkt eine Täuschung physiologische Erregung als Konsequenz von Belastung. Diese kommt wieder dadurch zustande, daß sich der Lügner / Täuscher bewußt ist, etwas Verbotenes zu tun, oder weil er befürchtet, bei seinem Täuschungsversuch erwischt zu werden. Nach dieser Theorie sollten Stresssymptome häufiger werden, d. h. es sollte zu

20 R. E. Riggio/J. Tucker/B. Throckmorton: *Social skills and deception ability.* In: *Personality and Social Psychology Bulletin* 13. 1987. S. 568-577.

21 Darauf zielt auch das dem französischen Staatsmann und Bischof *Talleyrand* (1757-1838) auf dem Wiener Kongreß zugeschriebene Aperçu „Die Sprache ist dem Menschen gegeben, um seine Gedanken zu verschleiern“.

22 P. Ekman/W. V. Friesen: *Nonverbal leakage and clues to deception.* In: *Psychiatry* 32. 1969. S. 88-106.

einer Zunahme der Stimmhöhe, der Sprachstörungen oder der Lebendigkeit der Bewegungen kommen.

- (2) *Erklärung aufgrund einer Kontrolltheorie*: Auch hier wird davon ausgegangen, daß ein Täuschungsversuch Erregung bewirkt und der Lügner sich im Grunde in einem angespannten Zustand befindet. Zusätzlich wird aber angenommen, daß der Lügner sein Verhalten kontrollieren will und deshalb alle Hinweise auf Unehrlichkeit unterdrückt. Er muß dabei eine klare Vorstellung davon haben, wie er sich verhalten muß, damit der Eindruck von Ehrlichkeit hergestellt werden kann (d. h. eine effektive, wenngleich subjektive Theorie über das Verhalten bei Lüge und bei Ehrlichkeit). Allerdings sind wiederum bestimmte Ausdruckskanäle leichter zu kontrollieren (Lächeln, Anstarren, ... Gesichtsbewegungen) als andere (Stimmhöhe ...). Es könnte also zum Hindurchsickern der eigentlich zu verheimlichenden Ausdrucksweise kommen („leaky channels“²³). Nach dieser Theorie wird ein Lügner auch versuchen, *Signale des Vertrauens an den anderen* zu senden, also z. B. den Gesprächspartner gezielt und länger anschauen, er wird eher seltener lachen und Sprachstörungen unterdrücken.
- (3) *Kognitive Erklärung*: Täuschung ist nach dieser Überlegung eine kognitiv komplexe Angelegenheit und erfordert demgemäß einen besonderen kognitiven Aufwand, da eine falsche Information vermittelt und Details eventuell hinzu erfunden werden müssen.²⁴ D. h. man muß eine plausible und überzeugende Lüge erfinden, die auch noch konsistent zu dem paßt, was der andere vermutlich weiß oder herausfinden könnte. Eventuell kann dieser kognitive Aufwand wieder Spuren im Verhalten hinterlassen:
- So ist bekannt, daß bei kognitiv komplexen Aufgaben Sprachstörungen zunehmen, aber weniger Arm- und Handbewegungen auftreten.
 - Es ist eine hohe Wachsamkeit erforderlich, um auf Rückfragen sofort reagieren zu können
 - Die Körpersprache muß kontrolliert und verräterische Zeichen müssen unterdrückt werden.

23 P. Ekman/W. V. Friesen: *Nonverbal aspects unmasking the face*. Englewood Cliffs, N. J. 1975.

24 *Mendacem memorem esse oportere* („Wer lügt, braucht ein gutes Gedächtnis.“ Quintilian, *Institutiones Oratorias*, iv 2.91).

- Der Eindruck von Glaubwürdigkeit muß vermittelt werden.
- Der sprachliche Ausdruck verarmt aufgrund der kognitiven Investitionen in die Kontrollversuche.
- Es kommt in der Folge zu längeren Pausen.
- Das Verhalten wirkt nicht mehr spontan.
- Und einzelne Verhaltensbereiche scheinen nicht mehr zusammen zu passen (Kanaldiskrepanzen).

Diese kognitive Belastung führt – nach dieser Theorie – also zu einer Mißachtung der Körpersprache und allgemein zu einer Reduktion der Lebhaftigkeit.

3. 1. Empirisch abgesicherte Lügenindikatoren

Was nun reale Lügenindikatoren sind, kann auf empirischem Wege ermittelt werden. Ein typisches *Lügenexperiment* („mock-crime“-Experiment) schaut etwa so aus:

Zuerst wird eine Baseline-Messung durchgeführt, d. h. die Ausprägung der interessierenden Indikatoren wird in einer Vorsituation (Gespräch) erhoben. Dann werden Situationen eingeführt, in welchen die Versuchsperson (= Vp) entweder die Wahrheit oder eine Lüge erzählen muß. Dieses Vorgehen entspricht auch einer realen Situation bei einem Verhör, denn dieses beginnt oft sehr allgemein, damit der Vernehmende die Chance zur Beobachtung des „normalen“ Verhaltens des Beschuldigten hat bzw. aus der Veränderung des Verhaltens auf einen problematischen Fragenbereich schließen kann. Dann werden von dem Verhörenden einige tatbezogene Fragen gestellt. Das Verhalten der Vp wird dabei videographiert und danach ausgewertet. Eventuell werden die Vpn auch noch zu der Situation befragt (z. B. wie angespannt sie sich gefühlt haben). Untersuchte Kriterien können sein:

- Häufigkeit der Gesten,
- Häufigkeit der Selbstmanipulationen,
- Häufigkeit von Hand- und Fingerbewegungen,
- Häufigkeit von Kopfbewegungen,
- Häufigkeit von Bewegungen des Oberkörpers,
- Häufigkeit von Fuß- und Beinbewegungen,
- Häufigkeit des Lächelns und Lachens,
- Dauer, während der die Vp den Polizist nicht anschaut,
- Häufigkeit von Ah-Sprechstörungen (Ahs, ...),

- Häufigkeit von Nicht-Ah-Sprechstörungen (Wort- oder Satzwiederholungen, unvollständige Sätze, Versprecher),
 - Häufigkeit des Tonhöhenwechsels.
- Verhaltensweisen, die unter der Lügenbedingung häufiger auftreten (im Vergleich zu den Änderungen im Verhalten unter den anderen Bedingungen), werden dann als potentielle Lügenindikatoren weiter diskutiert. Aufgrund verschiedener solcher Lügendetektions-Studien wurden folgende Indikatoren herausgearbeitet²⁵:

3. 1. a) Mimik

- mehr Zwinkern,
- homogenere, weniger segmentierte Mimik,
- weniger Lachen, Lächeln,
- weniger (!) Blickkontaktvermeidung²⁶,
- Ekman und Friesen²⁷ diskutieren u.a. den Wert des sog. *echten und falschen Lächelns*. Beim unechten Lächeln ist die Augenpartie nicht beteiligt, häufig ist dieses schnell ablaufende Lächeln auch nicht symmetrisch, sondern „schief“ (ein Mundwinkel ist hoch gezogen), auch der Verlauf des Lächelns scheint anders zu sein. So eine Mimik scheint auch als Ausdruck der Freude aufzutauchen, den anderen getäuscht zu haben.

Diese Hinweise sind allerdings so subtil, daß sie nur durch Einsatz diffiziler Beobachtungstechniken und technischer Hilfsmittel (Video-Aufnahmen und Zeitlupe) erkannt werden können. Im Alltag hat man allenfalls den vagen Eindruck, daß etwas „nicht stimmt“ oder man hat „ein komisches Gefühl“ beim Anschauen des Gesichtes.

25 J. Schmid: *Lügen im Alltag - Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen*. Münster 2000. M. Zuckerman/R. E. Driver: *Telling lies: verbal and nonverbal correlates of deception*. In: *Multichannel integrations of nonverbal behavior*. Hg. von A. W. Siegman/S. Feldstein. Hillsdale, NJ 1985. S. 129-148. R. E. Kraut: *Humans as lie detectors. Some second thoughts*. In: *Journal of Communication* 30. 1980. S. 209-216.

26 A. Vrij: *Behavioral correlates of deception in a simulated police interview*. In: *Journal of Psychology* 129. 1995. S. 15-28.

27 P. Ekman/W. V. Friesen: *Felt, false, and miserable smiles*. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 6. 1982. S. 238-252.

3. 1. b) Gestik

- weniger homogene und mehr segmentierte Körperbewegungen,
- Zu- bzw. Abnahme von Arm- und Handbewegungen (Zunahme nach DePaolo et al. und Zuckerman et al.²⁸, Abnahme nach DePaolo und Ekman²⁹). Auch nach Vrij³⁰ treten weniger Hand- und Fingerbewegungen, weniger Kopfbewegungen, weniger Bewegungen des Oberkörpers und weniger Bein- und Fußbewegungen auf;
 - Zunahme der Adaptoren (Übersprunghandlungen, d. h. Handlungen, die eine Person an sich selbst vornimmt, wie z. B. An-der-Kleidung-Zupfen oder Am-Kopf-Kratzen); Abnahme der Anzahl redegleitender Gesten (sog. „Illustratoren“), häufigeres Schulterzucken, Auftreten von Kanaldiskrepanzen (gestischer und mimischer Ausdruck sowie Inhalt passen nicht zusammen).
- D. h. die verhaltensmäßigen Indikatoren scheinen ein Kompromiß von Nervosität und Erregtheit sowie ein Versuchen der Selbstkontrolle zu sein.

3. 1. c) Paraverbale Hinweise

- erhöhte Grundfrequenz bzw. höhere Stimmlage³¹,
- mehr Tonhöhenwechsel (auch signifikant gegenüber der Unschuldsbedingung, d. h. eher Bestätigung der Kontrollhypothese!³²),
- weniger Ah-Störungen (!) (nach Vrij auch signifikant gegenüber der Unschuldsbedingung³³),

28 B. M. DePaolo/J. L. Stone/G. D. Lassiter: *Nonverbal aspects Deceiving and detecting deceit*. In: *The self and social life*. Hg. von B. R. Schlenker. New York 1985. S. 323-370. M. Zuckerman/B. M. DePaolo/R. Rosenthal: *Verbal and nonverbal communication of deception*. In: *Advances in experimental social psychology*. Nr. 14. Hg. von L. Berkowitz. San Diego 1981. S. 2-59

29 B. M. DePaolo: *Nonverbal aspects of deception*. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 12. 1992. S. 153-162. P. Ekman: *Why lies fail and what behaviors betray a lie*. In: *Credibility assessment*. Hg. von C. Yuille. Dordrecht 1989. S. 71-83.

30 Vrij: *Behavioral correlates* (wie Anm. 26).

31 P. Ekman/W. V. Friesen/K. R. Scherer: *Body movement and voice pitch in deceptive interaction*. In: *Semiotica* 16. 1976. S. 23-27. DePaolo: *Nonverbal aspects* (wie Anm. 29). Ekman: *Why lies* (wie Anm. 29).

32 Vrij: *Behavioral correlates* (wie Anm. 26).

- Aber: Es scheint eine Interaktion zwischen der Schwierigkeit einer Lüge und der Häufigkeit von Sprechfehlern und Sprechverzögerungen (Ähs, ahems und Pausen) zu geben³⁴: Bei einer komplexeren Lüge treten mehr Sprechfehler und Sprechverzögerungen auf als bei einer einfachen, bei einer einfachen hingegen weniger.
- kürzere Antworten,
- häufigeres Zögern³⁵, d. h. Anzeichen von Kapazitätsüberlastung.

3. 1. d) Verbale und inhaltsbezogene Indikatoren

Oft liegt nur eine schriftliche Kommunikation vor (Heiratsanzeige, Werbung, Stellenbewerbung ... Tagebucheintrag, Brief). Auch hierbei ist die Frage zu diskutieren, ob es inhaltsbezogene Hinweise auf Äußerungen gibt, die in Täuschungsabsicht verfaßt werden. Gefunden wurden

- mehr absolut formulierte Aussagen (Übertreibungen),
- mehr irrelevante Information³⁶,
- weniger Zweifel über die Richtigkeit eigener Erinnerungen (Wahrheitssager sagen z. B. häufiger „ich denke, daß ...“; Lügner wollen gerade Zweifel an ihren Aussagen vermeiden, deshalb vermeiden sie diese Phrasen. Dies wurde auch von Vrij und Heaven³⁷ in ihrem Experiment bestätigt: Zweifel an dem Berichteten wurden von 27 % der Wahrheitssager geäußert und von den Lügner nur in 5 % der Fälle. Allerdings wurde in dieser Studie kein größerer Detailreichtum in den Berichten bei den Wahrheitssagern im Vergleich zu den Lügner gefunden. Bei der subjektiven Lügendetektion werden Zweifel an der eigenen Aussage eher als Lügenindikator verwendet, in Lügenexperimenten erscheint dies gerade umgekehrt.

33 DePaolo et al.: *Nonverbal aspects* (wie Anm. 28). D. B. Buller/J. K. Burgoon/A. L. Busling/J. F. Roiger: *Interpersonal deception VIII. Further analysis of nonverbal and verbal correlates of equivocation from the Baueles et al. (1990) research*. In: *Journal of Language and Social Psychology* 13. 1994. S. 396-417.

34 A. Vrij/S. Heaven: *Vocal and verbal indicators of deception as a function of lie complexity*. In: *Psychology, Crime & Law* 5. 1999. S. 203-215.

35 DePaolo et al.: *Nonverbal aspects* (wie Anm. 28).

36 R. E. Kraut/D. Poe: *Behavioral roots of person perception: The deception judgements of customs inspectors and laymen*. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 39. 1980. S. 784-798.

37 Vrij/Heaven (wie Anm. 34). S. 211.

Zunahme negativer Aussagen und damit Hinweise auf den Gefühlszustand des Lügners, der negativer ist (der Lügner versucht, sich von seinen Äußerungen zu distanzieren).

Knapp et al.³⁸ diskutieren noch weitere Sprachindizes:

- geringere Wortvielfalt,
- weniger Verweise auf die Vergangenheit,
- weniger Verweise auf eigenes Erleben,
- weniger faktisch nachprüfbare Behauptungen.

Sporer³⁹ hat sowohl einen Satz von Merkmalen aus forensischen Glaubwürdigkeitskriterien wie auch von Realitätsüberwachungskriterien auf 200 schriftlich niedergelegte Ereignisse angewandt. Korrekte Detektionsleistungen waren bei Verwendung der ersteren Kriterien in 63 % der Fälle (62 % der erfundenen und 64 % der wahren Geschichten wurden korrekt zugeordnet) und bei letzteren in 69 % der Fälle (64 bzw. 74 %) gegeben.

3. 2. Problematik der Anwendbarkeit dieser Indikatoren im Alltag

Das Problem ist aber, daß sich in diesen Studien zwar Mittelwertsunterschiede und in der Folge statistisch vermehrt korrekte Zuordnungen zu der Gruppe der Lügner oder Wahrheitssager ergeben können, daß aber die Zuordnung auch bei Berücksichtigung multipler Kriterien keineswegs perfekt ist; selbst wenn in einer Studie 70 % richtige Klassifikationen möglich sind, so weiß man in der Alltagssituation nicht, ob man bei seiner Entscheidung bei den 70 % richtigen oder den 30 % falschen Zuordnungen ist.

Dieses Problem wiederholt sich auch auf der individuellen Ebene. Bei einem Vergleich von einer unbelasteten mit einer belasteten Situation verhält sich nicht jeder Mensch gleich: Ekman et al.⁴⁰ fanden bei einem within-design, daß 39 % der Vpn in der Lügensituation weniger

38 M. L. Knapp/R. P. Hart/D. S. Dennis: *An exploration of deception as a communication construct*. In: *Human Communication Research* 1. 1974. S. 15-29.

39 S. L. Sporer: *Realitätsüberwachungskriterien und forensische Glaubwürdigkeitskriterien im Vergleich: Validitätsprüfung anhand selbsterlebter und erfundener Geschichten*. In: *Psychologie der Zeugenaussage. Ergebnisse der rechtspsychologischen Forschung*. Hg. von L. Greuel/T. Fabian/M. Stadler. Beltz 1997. S. 71-85.

40 P. Ekman/M. O'Sullivan/W. V. Friesen/K. R. Scherer: *Face, voice, and body in detecting deceit*. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 15. 1991. S. 125-135.

Handbewegungen zeigten, 26 % aber mehr und bei 35 % war keine substantielle Veränderung zu bemerken. Nach Vrij et al.⁴¹ machen diese Prozentsätze 52 %, 30 % und 18 % aus. Auch diese Differenzen kann man partiell wieder erklären: So ist bei Menschen mit hoher Selbstbewußtheit, die also habituell einen großen Wert darauf legen, welchen Eindruck sie machen, fast keiner, der in einer Lügensituation mit einer Zunahme der Handbewegungen reagiert. Aber auch hier kann man in der Alltagssituation wieder keinen Test durchführen, der für Selbstaufmerksamkeit indikativ ist.

4. Subjektive Lügendetektion

4.1. Häufigkeit des Lügens im Alltag

Ist Lügendetektion im Alltag überhaupt wichtig? D. h. kommen substantielle Lügen und Unwahrhaftigkeiten im Alltag in substantieller Form vor?

Selbstangaben, wie z. B. Tagebuchstudien über das Auftreten von Lüge zeigen, daß zumindest in Bezug auf die *milden Formen der Informationskontrolle* gegenüber einem Interaktionspartner (neben den negativ konnotierten Begriffen des Lügens und Täuschens müßte man hier eher von Techniken des Irreführens, Ablenkens, Weglassens von Information, des bewußten Spiels mit Mehrdeutigkeiten, von Ausflüchten, Höflichkeitslügen oder erfundenen Entschuldigungen sprechen) zwischen *ein- und zweimal* (Studenten vs. Nicht-Studierende) pro Tag nicht die volle Wahrheit gesagt wird, d. h. aber immerhin, daß gegenüber etwa jedem dritten Interaktionspartner solche Techniken eingesetzt werden.⁴²

Fragebogenstudien, wie die zur Lügenhäufigkeit unter Paaren, erbringen eine größere Häufigkeit, wobei der Bezug zu einem absoluten Maßstab aber fehlt (vgl. Tab. 4).

41 A. Vrij/L. Akehurst/P. Morris: *Individual differences in hand movements during deception*. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 21. 1997. S. 87-102.

42 B. M. DePaolo/D. A. Kashy/S. E. Kirkendol/M. M. Wyer/J. A. Epstein: *Lying in everyday life*. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 70. 1996. S. 979-995.

Tabelle 4: Häufigkeit und Bewertung verschiedener Formen des Lügens und Täuschens (Peterson, 1996⁴³; N = 80)

	Häufigkeit ¹⁾ Selbst	Häufigkeit ¹⁾ Partner(in)	eigene Schuldgefühle ²⁾	Tadelns- wertigkeit des Täters ³⁾	Unehrlich- keit der Methode ⁴⁾
Auslassungen	3,23	2,16	4,27	3,87	4,03
mißlungene Lüge	3,28	2,16	3,92	3,87	
Halbwahrheiten	3,43	2,28	4,20	3,61	4,07
Notlüge	4,60	2,77	3,40	2,94	3,57
Verzerrung	3,36	2,26	4,14	4,00	4,26
offene Lüge	2,80	1,91	4,34	4,08	4,50

¹⁾ 5 = häufig, 1 = nie; ²⁾ 5 = extrem schuldig, 1 = extrem erfreut; ³⁾ 5 = extrem tadelnswert, 1 = extrem lobenswert; ⁴⁾ 5 = völlig unehrlich, 1 = völlig ehrlich

Auf experimentellem Wege wurde schon in sehr frühen Untersuchungen⁴⁴ Ehrlichkeit oder die Häufigkeit des Schwindeln untersucht, und diese Untersuchungen über die Ehrlichkeit in experimentellen Situationen erbrachten etwas andere Ergebnisse. Hierbei mußten Versuchspersonen auf einem sich ruckartig vorwärts bewegenden Papierstreifen einstellige Zahlen zur Kenntnis nehmen und addieren. Nach jeweils fünf Zahlen mußte die richtige Summe genannt werden. Dabei hatten die Versuchspersonen die Gelegenheit, dieses Ergebnis, das von einem Blatt verdeckt neben der fünften Zahl stand, abzulesen. Allerdings waren unter diesen Summenwerten einige falsche eingestreut, um zu testen, ob die Versuchsperson ehrlich addierte oder nur abgelesen hatte. In einem nachfolgenden Verhör wurden die Versuchspersonen befragt, ob sie immer ehrlich gewesen wären. Von 48 Schülern verhielten sich nur sechs wahrheitsgemäß (12,5 %).

43 C. Peterson: *Deception in intimate relationship*. In: *International Journal of Psychology* 31. 1996. S. 279-288, S. 283.

44 O. Schulz: *Experimentelle Untersuchungen über Lüge und Charakter*. In: *Untersuchungen zur Psychologie, Philosophie und Pädagogik* 8, 2. Hg. von N. Ach. 1934 (zit. n. H. Rohrer: 1965).

Zusammenfassend ergeben sich aus diesen Untersuchungen folgende Tendenzen:

- Gravierende Formen des Lügens sind seltener und werden auch in einem moralischen Sinn als problematisch empfunden.
- Wer selbst angibt, häufig Täuschungstechniken zu verwenden, vermutet dies auch häufiger bei seinen Interaktionspartnern (vielleicht ist dies wieder eine der vielen Rechtfertigungsstrategien, die man sich zurecht gebastelt hat).
- Die Kosten-Nutzen-Relation beim Lügereinsatz spielt eine große Rolle, je mehr man sich erwartet, umso eher greift man zu moralisch nicht integeren Maßnahmen (man täuscht z. B. umso mehr, je attraktiver der Partner / die Partnerin ist, um eine „date“ zu erhalten⁴⁵).
- Geschlechtsunterschiede scheinen nicht vorhanden zu sein⁴⁶, obwohl Frauen eher verdächtigt werden, nicht die Wahrheit zu sagen.⁴⁷
- Intimität scheint vor dem Belogen-Werden nicht unbedingt zu schützen; aber immerhin: der beste Freund / die beste Freundin scheinen einen gewissen Ausnahmestatus zu besitzen.

4. 2. Maskierungsstrategien

4. 2. a) Kontrolle von Lügensignalen

Es ist klar, daß man im Laufe seiner Sozialisation auch die kulturspezifischen *Kontrollmechanismen* erlernt, um einen bestimmten Eindruck hervorzurufen, aber nicht immer gelingt diese Kontrolle. Man denke etwa an kleine Kinder, denen es im Spiel sehr schwer fällt, etwas zu verheimlichen. Aber ab sechs bzw. sieben Jahren ist die Fähigkeit des Täuschens ausgebildet (vielleicht auch als Folge der Fähigkeit zur Perspektivenübernahme).

45 W. C. Rowatt/M. R. Cunningham/P. B. Druen: *Lying to get a date: The effect of facial physical attractiveness on the willingness to deceive prospective dating partners*. In: *Journal of Social and Personal Relationships* 16. 1999. S. 209-223.

46 DePaolo et al.: *Lying in everyday life* (wie Anm. 42).

47 M. G. Millar/K. Millar: *Effects of situational variables on judgements about deception and detection accuracy*. In: *Basic and Applied Social Psychology* 19. 1997. S. 401-410, S. 407.

Hinsichtlich der *Kontrolle des Gesichtsausdrucks* wurden folgende Techniken unterschieden⁴⁸:

1. *Amplifikation*: Es wird mehr Freude ausgedrückt als eigentlich empfunden wird.
2. *Reduktion des mimischen Ausdrucks*, wenn dieser in der Situation *unangemessen* wäre (z. B. Unterdrückung von [Schaden-]Freude, wenn der Verlierer dabei ist).
3. *Neutralisierung*: Überdecken einer Emotion durch Aufsetzen eines möglichst neutralen Gesichtsausdrucks („poker-face“).
4. *Maskierung durch einen anderen emotionalen Ausdruck*: Es wird z. B. eine negative Emotion durch ein Lächeln überdeckt; oder man zeigt ein sog. „asiatisches Lächeln“, d. h. es werden negative Emotionen, welche das Selbstbild bedrohen, nicht gezeigt.

Über beides – Kontrollversuch und auch über eventuell weniger gut kontrollierbare Ausdrucksbereiche – weiß aber auch der Interaktionspartner Bescheid. Im Grunde führt das dazu, neben einer Technik des Täuschens auch über eine Metatechnik nachzudenken, d. h. darüber, wie man trotz der antizipierbaren Durchschaubarkeit einer Täuschung solche Hinweise gibt, die wieder nicht zu erkennen sind. Es lassen sich also beliebig Ebenen übereinander stapeln.

4. 2. b) Einsatz von Techniken zur Erweckung von Vertrauen und Sympathie

Nach Mehrabian⁴⁹ wirkt jemand sympathischer,

- wenn er seinen Körper zum Gesprächspartner hin orientiert,
- wenn er vermehrt lächelt,
- wenn eine optimale und angemessene soziale Distanz eingehalten wird,
- wenn man generell non-verbal aktiver ist und
- wenn man vermehrt Blickkontakt sucht (wobei es hier ein Optimum zu geben scheint, bei dessen Überschreitung es zu negativen Reaktionen durch den Partner kommt);
- fehlender Blickkontakt und häufige Abwendung führen hingegen zu dem Eindruck, daß die Person die Wahrheit verbergen will.

48 Ekman/Friesen: *Nonverbal aspects* (wie Anm. 23).

49 A. Mehrabian: *Nonverbal communication*. Aldine 1972.

Vertrauenswürdigkeit wird von einem Sender auch dann suggeriert, wenn dieser eher mehr Betroffenheit signalisiert, positive Affekte zeigt, flüssig argumentiert sowie sich gelassen und verschwiegen zeigt.⁵⁰

Machiavellistisch eingestellte Personen äußern gerade in Täuschungssituationen vermehrt Merkmale vertrauensvollen Verhaltens.⁵¹ Auch Personen mit einer *hohen Selbstaufmerksamkeit* sind eher zu einer solchen erfolgreichen Selbstdarstellung in der Lage (*Interaktionskompetenz, Sensitivität für die Signale anderer*). Dies führt auch zur Frage der *Traienierbarkeit dieser Fähigkeit*, die sich nicht nur für Politiker, sondern auch für normale Schauspieler stellt.

4. 3. Güte des Erkennens der Lüge im Alltag

Olechowski⁵² diagnostizierte mittels des gleichen Versuchs wie Schulz⁵³ Lügner und Nicht-Lügner. Die Verhöre über das wahrhaftige Verhalten von fünf Lügner und fünf Nicht-Lügner wurden aufgenommen und mit einer zweiten Sprechprobe aus einer unbelasteten Situation vielen anderen Personen (29 Kriminalbeamte, 145 Psychologie-Studenten, 200 Gymnasiasten) zur Beurteilung von Wahrhaftigkeit oder Lügenhaftigkeit vorgelegt. Das Ergebnis war enttäuschend: An der Veränderung der Sprechweise konnten nur 59,7 % der Äußerungen richtig zugeordnet werden; auch bestanden keine wesentlichen Unterschiede in den Trefferraten zwischen den drei Beurteilergruppen. Zwischen der Sicherheit des eigenen Urteils und der tatsächlichen Richtigkeit bestand sogar eine bedeutsame negative Korrelation (-.38), d. h. der Tendenz nach irren wir gerade dann, wenn wir uns unseres Urteils besonders sicher zu sein glauben. Dies wird auch von Fiedler⁵⁴ bestätigt: Es gibt demnach klare Anzeichen für eine fehlende metakognitive Einsicht bei der Lügendetektion (Unsicherheit bei Falschheit; Unsicherheit bzw.

50 J. K. Burgoon/D. B. Buller/L. K. Guerrero: *Interpersonal deception. IX. Effects of social skill and nonverbal communication on deception success and detection accuracy.* In: *Journal of Language and Social Psychology* 14. 1995. S. 289-311.

51 R. Christie/F. Geis (Hg.): *Studies in machiavellianism.* New York 1970.

52 R. Olechowski: *Experimente über den Stimm- und Sprechdruck beim Lügen.* Unveröff. Phil. Diss. Wien 1961 (zit. n. H. Rohrer, 1965).

53 Schulz (wie Anm. 44).

54 K. Fiedler: *Lügendetektion aus alltagspsychologischer Sicht.* In: *Psychologische Rundschau* 40. 1989. S. 135.

geringe Einsicht hinsichtlich der verwendeten Kriterien für die Lügendetektion).

Auch ein relativ aktuelles Experiment mit verschiedenen *Experten-Gruppen* (vgl. Tab. 5)⁵⁵ brachte keine überragenden Entdeckungsquoten (man könnte allerdings das Design in Frage stellen, hier ging es um das Erkennen der Behauptung, einen angenehmen Film gesehen zu haben, während es in Wirklichkeit ein grauenvoller Film war).

Tabelle 5: Prozentanteil richtig erkannter Täuschungen in verschiedenen Berufsgruppen

Berufsgruppe	Prozentanteil richtig erkannter Täuschungen	Standardabweichung
Geheimdienstangehörige	64 %	14,8
Lügendetektivexperten	56 %	13,3
Polizisten aus dem Raubdezernat	56 %	14,9
Richter	57 %	14,7
Psychiater	58 %	14,6
Interessierte Laien	55 %	18,8
Studenten	53 %	17,3

Auch diese Ergebnisse liegen im Durchschnitt nur wenig oberhalb der Ratewahrscheinlichkeit von 50 %. Berufserfahrung, Lebensalter und das Geschlecht kovariierten nicht bedeutsam mit der Entdeckung von Lügner. Aber: Es liegen allerdings große individuelle Unterschiede im Erkennen von Lügen vor. Könnte es also sein, daß einige Menschen sozusagen gültige Lügenindikatoren für ihr Urteil verwenden, andere aber ihr Urteil an unzureichenden Hinweisen fest machen? Und: Nur die Gruppe der Geheimdienstangehörigen war insgesamt relativ erfolgreich in der Lügendetektion, ein Ergebnis, das auch in einem anderen Experiment bestätigt wurde (74 % der einbezogenen CIA-Agenten erreichten bei der Beurteilung von fünf Lügner und fünf Wahrheitssa-

55 P. Ekman/M. O'Sullivan: *Who can catch a liar?* In: *American Psychologist* 46. 1991. S. 913-920.

gern jeweils zwischen 70 und 100 % Treffer⁵⁶). Allerdings wird von Ekman et al. (ebd.) keine Erklärung für die unterschiedlich erfolgreiche Lügendetektion angeboten (Alter und Geschlecht waren damit wieder unkorreliert). Es wäre sicherlich auch eine Untersuchung wert, die Vernehmungshinweise, die im Rahmen der Kriminalistik empfohlen werden⁵⁷ einer systematischen Überprüfung zu unterziehen.

Aber es gibt auch einige sehr unangenehme Studien, die sich auf das Erkennen bzw. vielmehr das Nicht-Erkennen von Simulation (oder Dissimulation) von Symptomen durch Fachleute beziehen. Die Sicherheit über die Entdeckung von Personen, die z. B. psychiatrische Symptome vorgeben, wird seit der klassischen Studie von Rosenhan⁵⁸ als nicht allzu hoch eingeschätzt. Dieser hatte Pseudopatienten in psychiatrische Anstalten gesandt, die vorgeben sollten, ein einziges Symptom zu haben (und zwar das Hören einer Stimme, die „leer“, „hohl“ und „plumps“ sagt), ansonsten aber vollkommen ehrlich zu sein hatten (daß sie bei einer Studie mitmachten, durften sie natürlich nicht sagen). Alle Pseudopatienten wurden wegen beträchtlicher psychischer Störungen als krank diagnostiziert und in die Anstalten aufgenommen. Nach der Aufnahme sollten sie aufhören, das Symptom anzugeben. Dennoch wurde kein einziger durch das medizinische Personal als gesund erkannt, und die psychiatrischen Diagnosen wurden nicht zurückgenommen; hingegen wurden alle als sich „in Remission“ befindend dargestellt. Nach der öffentlichen Bekanntgabe seiner Studie verkündete Rosenhan, daß er die Studie wiederholen wollte. Darauf hin wurde eine ganze Reihe von Personen als Pseudopatienten erkannt – nur, Rosenhan hatte keine weiteren Pseudopatienten losgeschickt. (Im übrigen wurde noch eine bessere Erkennbarkeit der Simulanten durch andere Patienten als durch Psychiater gefunden). Das müßte allerdings nicht so sein, wie Lanyon⁵⁹ (1997) ausführt.

56 P. Ekman, M. O'Sullivan/M. G. Frank: *A few can catch a liar*. In: *Psychological Science* 10. 1999. S. 263-266.

57 H.-H. Fröhlich: *Lüge und Geständnis bei Vernehmungen*. In: *Kriminalistik und forensische Wissenschaften* 39. 1980. S. 23-28. – A. Nack: *Vernehmungslehre. Grundlagen der Vernehmungstechnik und Vernehmungstaktik*. In: *Kriminalistik* 49. 1995. S. 398-400.

58 D. Rosenhan: *On being sane in insane places*. In: *Science* 179. 1973. S. 250.

59 R. I. Lanyon: *Detecting deception: Current models and directions*. In: *Clinical Psychology* 4. S. 377-387.

Ein Simulant müßte ein genaues Wissen um die angezielten Gegebenheiten besitzen und er müßte sich auch so verhalten können wie eine Person mit diesen Problemen.

4. 4. Erklärungsmöglichkeiten für die schlechte Effektivität des Lügenerkennens

4. 4. a) Verwendung invalider Einzelindikatoren

Vrij und Semin⁶⁰ befragten mehrere Gruppen über nonverbale Lügenindikatoren. Als solche Experten wurden angesehen: Polizei- und Zollbeamte (n = 109), Studenten (n = 83) und Gefängnisinsassen (n = 20). Gefängnisinsassen (vielleicht weil sie in einer Umwelt leben, in der das Erkennen von Lügen besonders wichtig ist) verfügten über die – gemessen an den empirisch ermittelten Indikatoren des Lügens – validesten Lügenindikatoren (32 %) und sie zeigten das größte Wissen über tatsächliche non- oder paraverbale Lügensignale. Studenten waren zwar besser als Polizisten, aber der Unterschied war nicht signifikant (25 % vs. ca. 23 %).

4. 4. b) Verwendung invalider Heuristiken zur Lügendetektion

Das Erkennen von Lügen könnte als ein Prozeß der Hypothesenbildung und Hypothesenprüfung aufgefaßt werden. Damit dieser Prozeß eingeleitet wird, muß Mißtrauen erst geweckt werden, dann werden weitere Indikatoren eingesetzt. Ein guter Lügner wird es daher vermei-

Dieses Wissen ist an sich hoch spezifisch für jede Situation. Es ergeben sich dabei drei mögliche Probleme, an denen ein Simulant erkannt werden könnte (a.a.O.):

(1) *Fehlen außergewöhnlichen Wissens*: Wer sich z. B. als schizophren darstellen will, müßte die spezifischen Symptome kennen (z. B. nicht allgemeine Wahnvorstellungen, sondern Stimmen hören; Psychotiker haben im Allgemeinen kein großes Interesse an ihrer Umwelt, ein Simulant schon),

(2) *irrige Stereotype* (z. B. die Annahme, daß Schizophrene Gedächtnisprobleme haben), Face-Validität von Symptomen, aber mangelnde empirische Validität,

(3) *übermäßiges Engagement* (overendorsement): Verwenden von Aspekten, die sowohl face als auch empirische Validität aufweisen, die aber außerhalb einer für das Krankheitsbild typischen Norm gezeigt werden (z. B. es werden alle Symptome einer Krankheit angegeben, während ein normal Kranker davon etwa die Hälfte verspüren würde).

Ein Simulant müßte natürlich auch auf einen Psychiater treffen, der auch in Richtung der Falsifikation einer einmal aufgestellten Diagnose (= Hypothese) denkt und der nicht nur mit einer Bestätigungsheuristik an einen neuen Patienten herangeht.

60 A. Vrij/G. H. Semin: *Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception*. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 20. 1996. S. 65-80.

den, einen solchen „Anfangsverdacht“ hervorzurufen. Da Ehrlichkeit als hoher Wert akzeptiert ist, wird ein solcher Prozeß vermutlich eher selten einsetzen.

Die Heuristiken zur Lügendetektion sind aber wieder von Stereotypen über Lüge und Wahrhaftigkeit geleitet; Fiedler und Walka⁶¹ diskutieren folgende:

- *Unwahrscheinlichkeit* eines Ereignisses als Basis für ein Wahrheitsurteil,
- *Falsifizierbarkeit*: Je mehr falsifizierbare Aspekte in einer Kommunikation sind, desto eher wird ihr nicht geglaubt. Nicht auffälligen Botschaften sollte ein höherer Wahrhaftigkeitswert zugeschrieben werden.
- *Nonverbale Auffälligkeit*: Hinweise auf verkleidetes Lächeln, Fehlen von Kopfbewegungen, Zunahme der Selbst-Adaptoren, höhere Stimmlage, reduzierte Sprechrate und Zunahme der Pausenfüller, Kanaldiskrepanzen. Auch hier kann man Erregungsprozesse als Grundlage für die potentielle Erkennbarkeit einer Täuschung / Lüge heranziehen.

Diese Heuristiken können auch durch attributionstheoretische Überlegungen untermauert werden⁶²: Bei dem Erkennen von Täuschungen oder beim Durchsickern von Informationen, die man eigentlich zurückhalten will, werden vom Beobachter solche Hinweisreize besonders gewichtet, die ungewöhnlich und wenig situationsangemessen sind und deshalb zu internalen d. h. personenzentrierten Attributionen führen. Wenn andere Personen in der gleichen Situation etwas anderes machen oder wenn sich die Person zu verschiedenen Zeitpunkten oder anderen Situationen gleich oder ähnlich verhält, dann wird dies besonders gewichtet. Dies gilt auch für die Beurteilung nonverbalen Verhaltens. Beides entspricht wieder dem Befund von Fiedler⁶³, daß bei der Beurteilung schriftlich abgegebener Erzählungen als wahr oder erfunden folgende Merkmale besonders beachtet werden:

61 K. Fiedler/I. Walka: *Training lie detectors to use nonverbal cues instead of global heuristics*. In: *Human Communication Research* 20. 1993. S. 199-223.

62 H. G. Wallbott: *Die „Leakage“-Hypothese – zum aktuellen Forschungsstand*. In: *Geheimnis und Geheimhaltung. Erscheinungsformen – Funktionen – Konsequenzen*. Hg. von A. Spitznagel. Göttingen 1998. S. 197-216.

63 Fiedler (wie Anm. 54). S. 127-140. S. 134.

- Ereignisse mit geringer Auftretenswahrscheinlichkeit erscheinen als unglaubwürdig; wenn jemand also etwas sehr Seltenes, Außergewöhnliches erzählt, so wird der Zuhörer mißtrauisch.
- Berichte, in denen über etwas Intimes, Persönliches ausgesagt wurde, erschienen eher als glaubwürdig.
- Wer sich eher positiv darstellt, wird eher als glaubwürdiger angesehen (im Unterschied zu Berichten, bei denen sich jemand abwertet). Faktische, falsifizierbare Aussagen werden als weniger glaubwürdig beurteilt als schwache, weniger direkte Aussagen.

4. 4. c) Einsatz sozialer Stereotype über Ehrlichkeit

In anderen Studien wurden von Fiedler diese Geschichten Versuchspersonen mit der Anweisung vorgelegt, sie so umzuändern, daß sie glaubwürdiger erscheinen. Die neuen Geschichten wurden von den Vpn spontan in Richtung von mehr Intimität, mehr Detailreichtum und geringerer sozialer Erwünschtheit verändert. Sodann wurden die originalen und die veränderten Geschichten neuerlich Versuchspersonen vorgelegt, die sie daraufhin beurteilten, ob es sich um wahre oder erfundene Ereignisse handelt. Die frisierten Ereignisse wurde dabei häufiger als wahr beurteilt als die originalen. D. h. es gibt gut *funktionierende soziale Stereotype über Ehrlichkeit*.

Die Zusammenfassungen vieler Studien zeigen, daß es mit der Erkennbarkeit von Lügen schlecht aussieht, zumeist liegt die Erkennbarkeit von Täuschungen knapp oberhalb des Zufallsniveaus.⁶⁴ Nur wenige Menschen können signifikant überlegene Leistungen in der Lügendetektion aufweisen, wobei hier (außer dem Verweis auf ganz spezifische Berufserfahrung) noch viele Fragen offen sind, warum dies so ist.

5. Rückblick – Konsequenzen – Zusammenfassung

1. Betrachtet man das Phänomen des Lügens in psychologischer Hinsicht, so steht man vor einer paradoxen Situation: Ehrlichkeit oder Wahrhaftigkeit, also das Gegenteil von Lügenhaftigkeit, werden sozial sehr geschätzt und werden dennoch im Alltag nicht immer realisiert.

64 DePaolo et al.: *Nonverbal aspects* (wie Anm. 28).

2. Die Bedeutsamkeit der Lügenentdeckung ist in vielen gesellschaftlichen Kontexten hoch bedeutsam, z.T. sogar als Straftatbestand definiert. Zu verweisen ist im Bereich des Strafrechts auf die *Vortäuschung einer Straftat* (§ 145d STGB) und die *falsche Anschuldigung* (z. B. Glaubwürdigkeitsbegutachtung bei der Anschuldigung des sexuellen Mißbrauchs), aber auch auf die Phänomene der *Simulation und Dissimulation* bei einer medizinischen, psychiatrischen oder psychologischen Begutachtung (z. B. bei Fragen der Berentung).
3. Neben den alltäglichen Maskierungsstrategien ist davon auszugehen, daß jemand, der gezielt die Unwahrheit vermitteln will, auf Stereotype der Wahrhaftigkeit setzt, Stereotype des Täuschens und daraus ableitbare Hinweise auf Täuschung aber konsequent zu vermeiden versucht. Geht man von den vorliegenden empirischen Befunden aus, so sind solche Strategien des Täuschens erfolgreich, zumindest in dem Sinn, daß sie häufig nicht durchschaut werden.
4. Neben dem geringen Erfolg bei der Lügendetektion ist in den westlichen Kulturen auch die Metakognition über Lüge defizitär: Die subjektive Überzeugung, daß jemand etwas Falsches oder auch Wahres sagt, korreliert im Experiment sogar eher negativ mit tatsächlicher Wahrheit oder Falschheit.

Letztlich: Was ist zu tun? „An ihren Früchten sollt ihr sie erkennen“, heißt es bereits in der Bergpredigt. Oder man möge die Folgen für den Belogenen an einem von Molière⁶⁵ gegebenen Beispiel betrachten: Tartuffe ist es gelungen, sich das Vertrauen von Orgon zu erschleichen. Fast alle anderen durchschauen den Täuscher, nur Orgon ist von seinem Vorurteil so gefangen, daß er nicht an Tartuffe zweifeln will. Letztendlich wird erst durch bittere Erfahrungen, die Orgon mit Tartuffe macht, ein Umdenken eingeleitet (der Hausherr Orgon hört – versteckt unter dem Tisch – wie der sich bigott gebende Tartuffe der Hausfrau Elmire eindeutige Angebote macht, bzw. Tartuffe glaubt letztlich sogar, Orgon mitsamt seiner Familie des Hauses verweisen zu können). Letztendlich wäre Orgon verloren, würde nicht ein Deus ex machina (ein Kommissar des Königs) auftreten, der ihn und seine Familie vor dem Ruin rettet.

Tartuffe: Gewiß, Gebote gibt's, die uns, so scheint es, binden,
Doch weiß ein kluger Kopf sich damit abzufinden.

65 Molière: *Tartuffe, Amphitruon, Der eingebildete Kranke*. Ins Deutsche übertragen von A. Luther und L. Wolde. München o. J.

Sehr dehnbar ist zum Glück das menschliche Gewissen,
Denn findet sich auch stets ein Weg zu Kompromissen,
Und leicht rechtfertigt man der Übeltat Gemeinheit
Durch ihren edlen Zweck und durch des Willen Reinheit. (2. Aufzug, 5. Auftritt)

Leider erscheint solch ein gutwilliger und Gerechtigkeit herstellender Deus ex machina nur auf der Bühne und kaum jemals im realen Leben. Es ist somit jeder aufgefordert, ein ausgewogenes Maß zwischen Vertrauen (als den normativ beinahe erzwungenen Normalfall in unserer Kultur) und Vorsicht oder Mißtrauen zu entwickeln, besonders dann, wenn die Kosten einer Interaktion hoch sein können. Den gleichen Ratschlag, der Jesus in der Bergpredigt zugeschrieben wird, kann man im übrigen auch bei Konfuzius nachlesen: „Nicht einseitig nur auf Worte hören, sondern vor allem auf die Taten achten!“ Vielleicht ist die westliche Kultur zu naiv im Umgang mit der Täuschung. Wie bereits gesagt, in China liegt eher ein „unverschämter“ Umgang mit Täuschungsstrategien vor, im Westen nur ein verschämter, daher findet auch keine rationale Analyse von Täuschungen statt. Die Häufigkeit der Konfrontation mit Lüge und Täuschung und die relative Ohnmacht, diese zu erkennen, sollten indes ein Ansporn zu strategischer Wachsamkeit sein, so wie Alfred Polgar (1873-1955) dies einmal zum Ausdruck brachte: „Ich glaube fest an das Gute im Menschen, aber ich rate dennoch, sich auf das Schlechte einzustellen.“