

Gute Lügenentlarver und gute Lügner

Uwe Füllgrabe

Magazin für die Polizei, 32. Jahrgang, Nr. 306, Oktober 2001, S. 29 – 36

1. Lügenentlarven ist erlernbar

Für jeden, der sich mit dem Entlarven von Lügen beschäftigen will, habe ich eine gute und eine schlechte Nachricht.

Die schlechte Botschaft ist : Es ist keineswegs so einfach, zwischen einer Lüge und einer Wahrheit zu unterscheiden, wie man glaubt. Man kann sich sehr leicht irren. besonders wenn man von derart einfachen und unwissenschaftlichen Formeln ausgeht wie z. B. : Wer Rot wird, lügt, wer sich an der Nase reibt, lügt, wer mir in die Augen schauen kann, sagt die Wahrheit usw.

Die gute Botschaft ist: Es ist aber durchaus möglich, eine Lüge zu entdecken, vorausgesetzt, man geht sorgfältig dabei vor und ist bereit, einen Lernprozess zu durchlaufen. Da ich in verschiedenen Artikeln und in meinem Buch auf zahlreiche Irrtumsmöglichkeiten hingewiesen habe, muss ich aber zunächst den Optimismus aufrechterhalten und kurz aus meinen eigenen Erfahrungen mit dem Thema berichten. Aus dem Buch „Telling Lies“ (Ekman, 1985) ersah ich, dass wegen der Mehrdeutigkeit aller Symptome, der Komplexität der Mimik und vor allem wegen dem, was ich später mit dem Begriff „Das Dilemma des Lügenentlarvers“ (Füllgrabe, 1995) versah, das Deuten sprachlicher und nichtsprachlicher Signale und das Lügenentlarven nicht einfach, sondern durchaus schwierig ist, weil man sie nicht rezeptbuchartig deuten kann.

Aber dann machte ich in der Realität mehrere Beobachtungen, die mir zeigten, dass man in der Realität durchaus nichtsprachliche Signale innerhalb des situationspezifischen Musters sinnvoll deuten kann.

Eine der Beobachtungen hat überhaupt nichts mit einer Lüge zu tun, belegt aber, dass auch schnell ablaufende und kurze nichtsprachliche Signale erkannt werden können, selbst von einem nichtmotivierten, d.h. hier nicht am Entdecken einer Lüge direkt interessierten, Beobachter.

Ich hatte beobachtet, dass eine bekannte Fernsehmoderatorin beim Sprechen eine höhere Lidschlagrate zeigte als in früheren Sendungen. Sie schrieb mir freundlicherweise zurück und teilte mir mit, dass sie auf das Ablesen ihres Textes aus dem Teleprompter (dabei kann man beim Blick in die Kamera den eingeblendeten Text ablesen) verzichtet habe, weil sie sich beim Ablesen nicht frei fühlte. Da aber das freie Sprechen mit einem höheren Aktivierungsgrad verbunden ist, erhöhte sich dadurch aber auch die Häufigkeit ihres Lidschlags.

Eine tatsächliche Lüge, nämlich das Verbergen der Tatsache, dass sie einen Liebhaber hatte, konnte ich bei einer meiner Tennispartnerinnen feststellen. Ich sagte ihr nach einem Turnier in einem Telefongespräch, dass sie mir mehr Zeit für ein Gespräch mit ihr hätte widmen müssen, zumal wir doch zusammen ein Tennismatch gespielt hatten. Darauf hin sagte sie etwas erregt: „ Du bist nicht mein Geliebter! Ich bin nicht verliebt in Dich! Ach! Ich mag Dich! Du bist mir sympathisch! Ist das nicht furchtbar, was ich Dir jetzt alles gesagt habe!?“

Dieses Gespräch, aus einem eigentlich harmlosen Anlass, ist sehr aufschlussreich. Dass eine eher kontrollierte Frau derart emotional reagierte, war schon an sich ungewöhnlich. Offensichtlich hatte mein Satz etwas Wesentliches aufgewühlt.

Ihr Wortschwall zeigte auch deutlich die Entwicklung eines bestimmten Gedankenganges an. Als verheiratete Frau hätte sie eigentlich zunächst sagen müssen: „Du bist nicht mein Ehemann!“ Dass sie stattdessen „Geliebter“ sagt, was zunächst für einen Außenstehenden völlig unmotiviert und unverständlich erscheint, lässt spontan aufhorchen. Der Versprecher „Geliebter“ ist entlarvend. Der Ablauf der einzelnen Sätze zeigt, wie erschrocken sie darüber ist, dass sie sich von ihren Gefühlen mitreißen ließ und ungewollt ein gut gehütetes Geheimnis preisgegeben hat. Tatsächlich stellte sich kurze Zeit später heraus, dass sie heimlich einen Liebhaber hatte.

Dass man durchaus durch eine sorgfältige Beobachtung eine Lüge, z. B. das Verschweigen eines Verbrechens, erkennen kann, zeigt folgender Fall.

Ein Mann behauptete, seine Frau und seine Kinder seien entführt worden. Später stellte sich heraus, dass der Mann seine Familie selbst ermordet hatte. Der Fotoreporter einer großen deutschen Zeitung sagte mir später, dass ihm der Mann schon vor seinem Geständnis verdächtig vorgekommen war. In dem Gespräch mit ihm zeigte der Mann nämlich verschiedenen Verhaltensweisen, die nicht dem üblichen Muster von Verhaltensweisen eines betroffenen Familienvaters entsprachen.

- Bei Äußerungen schaute er nicht in die Augen. (Dies waren nicht Reaktionen eines depressiven Menschen.)
- Er wirkte seltsam distanziert.
- Seine Gedanken schweiften ab.
- Er fragte nicht nach dem Schicksal der Kinder.
- Er fragte nicht: „Wo sind die Kinder?“
- Er wirkte sachlich und kühl. Wäre er unschuldig gewesen, hätte er mehr Betroffenheit und weniger Sachlichkeit zeigen müssen.
- Es war ein naiver Versuch, mit der Aussage in der Presse seine Version glaubhafter zu machen.
- Er wusste mehr, als er zugab.

Diese und ähnliche Eindrücke an sich müssen nicht unbedingt Verdacht erwecken. Insgesamt ergeben sie aber ein vom Normalen abweichendes Muster.

2. Der (lange) Weg zum Lügenentlarver

Viele Menschen sind keineswegs so gute Menschenkenner, wie sie selbst glauben.

Typisch dafür ist der Bericht eines Amerikaners, nachdem er wegen Spionage verurteilt worden war. Mit einem gewissen Amüsement erzählte er von einer Frau in seiner Dienststelle, die ihm gegenüber behauptet hatte, sie könne „Verräter riechen“ – ihn aber trotz seiner langjährigen Spionage nicht enttarnen konnte.

Dies zeigt, dass nicht jeder, der großes Selbstvertrauen in seine Fähigkeiten besitzt, auch tatsächlich ein guter Lügenentlarver ist. Vielmehr sollte man strategische Bescheidenheit entwickeln und bescheiden davon ausgehen, dass jeder, der ein guter Lügenentlarver werden will, einen Lernprozess durchlaufen muss, in dem er allmählich zwischen Lüge und Wahrheit unterscheiden lernt. Dabei muss er Misserfolge ertragen, aus Fehlern lernen, usw. – genauso wie beim Erwerb vieler Fähigkeiten.

Ich möchte zur Illustration dieses Gedankens ganz subjektiv vier Stufen des Lügenentlarvens schildern, die (gemäß meiner subjektiven Einschätzung) jeder nach Belieben und nach vorheriger Anstrengung nehmen kann.

Stufe 1: *Der naive Laie*

Er hat mal Erfolg, mal hat er Misserfolg. Da er gelegentlich Erfolg hat und gleichzeitig seine Misserfolge bagatellisiert oder übersieht, meint er fälschlicherweise: „Ich habe Menschenkenntnis“.

Stufe 2: *Der problembewusste Irritierte*

Er hat sich näher mit den Fehlermöglichkeiten beim Lügenentlarven beschäftigt und wird deshalb verunsichert, wegen der Möglichkeiten des Irrtums, der Vieldeutigkeit nichtsprachlicher Signale usw. Vielleicht „blickt er nicht mehr durch“ u. Ä.

Stufe 3: *Der bescheidene Lernende*

Nachdem er etwas Erfahrung gesammelt hat, vorsichtig eine Entscheidung über Lüge oder Wahrheit getroffen hat, die sich als vollkommen richtig erweist, stellt er erstaunt fest: „Es geht doch“ . Erstaunt stellt er vielleicht fest, dass er Dinge sieht, die andere eigentlich auch sehen müssten, aber wegen Unkenntnis oder Unaufmerksamkeit nicht sehen. Er sieht z.B., dass sich manche Lügner darüber freuen, einen anderen so gut getäuscht zu haben und sich durch ein verschmitztes oder *asymmetrisches Lächeln* (s. Ekman 1985) verraten. Dass er etwas sieht, was er früher nicht gesehen hat und was andere Menschen immer noch nicht registrieren, verleiht ihm Selbstsicherheit.

Stufe 4 : *Der entspannte Spitzenkünstler*

Wie jeder, der lange Zeit eine Fähigkeit perfektioniert hat, wie z.B. ein erfahrener Autofahrer, ein guter Klavierspieler oder ein routinierter Tennisspieler, hat er seine Fähigkeiten automatisiert. Er kennt die Vieldeutigkeit der Lügenkriterien, erkennt aber schnell das *Muster*, das einer Lüge oder Wahrheit zugrunde liegt, genauso wie ein Schachmeister nicht bloß Figuren auf einem Schachbrett sieht, sondern ein Gesamtmuster dieser Figuren.

Der Spitzenkünstler hat gelernt, dass er dazu zuerst genügend Informationen sammeln muss, bevor er sich eine Meinung bilden kann. Er kann die Kriterien benennen, auf die er sein Urteil stützt. Er ist auch selbstsicher genug, zu sagen: „Ich kann *keine* Entscheidung treffen, ob hier Lüge oder Wahrheit vorliegt!“, wenn die Kriterien zu vage sind.

Er sieht sich also nicht als der große Unfehlbare an. Vielmehr sieht er das Lügenentlarven wie ein Spiel an, wo jeder, der Lügner und der Lügenentlarver ihre Chancen haben. Weil er dies weiß, lässt er sich weniger vom Lügner übertölpeln und da er seine eigenen Fähigkeiten erprobt hat, kann er gelassen – selbstsicher handeln.

3. Die notwendigen inneren Einstellungen

Dass man die Fähigkeit zum Lügenentlarven erlernen kann und ständig verbessern muss (z.B. durch Rollenspiele), lenkt den Blick darauf, dass erfolgreiches Lügenentlarven mehr ist, als das mechanische Anwenden von Lügensignalen. Vielmehr sind, um die 4 Stufen des Lügenentlarvens durchlaufen zu können, eine bestimmte Reihe innerer Einstellungen nützlich oder sogar Voraussetzung: die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen, das Vermeiden frühzeitiger kognitiver Festlegungen (premature cognitive commitments) durch die Geduld, erst nach Abwägung aller Kriterien sich ein Urteil zu bilden, Fairness, auch einen Unschuldigen zu entlasten (statt voreiligem Misstrauen = „Othellofehler“ s. Ekman, 1985; Füllgrabe, 1995).

Die Praxis zeigt, dass auch der Umgang mit Straftätern viel wirkungsvoller gestaltet werden kann, wenn sie merken, dass der Polizist kompetent, aber fair handelt. Deshalb dürfte auch der Einsatz der *Provokativen Therapie* bei einer Vernehmung sinnvoll sein. Der Polizist ist dann freundlich, reagiert aber mit überraschenden Umdeutungen der Worte, der Äußerungen und der Deutungen des Täters, erzeugt so Überraschung und Verblüffung (Füllgrabe 1996).

Wenn man ein weiteres Gebiet, das Überleben gefährlicher Situationen (Survivability) betrachtet, kann man feststellen, dass auch hier sofortiges Reagieren auf den anderen, eine kooperative Orientierung, Humor usw. eine wichtige Rolle spielen. Deshalb kann man hier von universellen Fähigkeiten sprechen : Gleichgültig, um welches Gebiet es sich handelt, wer durch Humor, eine entspannte Haltung mit der Bereitschaft zum Perspektivwechsel entwickelt und aufgabenorientiert handelt, wird eher zum Spitzenkünstler (Füllgrabe, 2001).

4. Das Muster von Täuschungshinweisen

Was muss der gute Lügenentlarver konkret tun, um zwischen einer Lüge und der Wahrheit unterscheiden zu können?

Sprachliche und nichtsprachliche Signale - auch solche, die beim Lügen eine Rolle spielen – sind mehrdeutig (eine ausführliche Darstellung s. Füllgrabe, 1995), man kann sie also nicht rezeptbuchartig beim Lügenentlarven einsetzen. Dies gemahnt zur Vorsicht, soll aber keineswegs entmutigend wirken. Der gute Lügenentlarver weiß nämlich, dass es nicht unbedingt auf das *einzelne* Merkmal, sondern auf das Gesamtmuster sprachlicher und nichtsprachlicher Gesamtmuster ankommt, Dies zeigt z.B. die Untersuchung von Ekman und O’Sullivan (1991).

Wie in einem früheren Experiment (Ekman 1985) ließen Ekman und O’Sullivan (1991) Krankenschwesterschülerinnen einen unangenehmen Film (Amputation, Person mit schweren Verbrennungen usw.) sehen. Sie sollten dann ihre negativen Gefühle verbergen, aber dem Interviewer berichten, dass sie einen angenehmen Film gesehen hätten. Es wurde dann durch objektive Messungen ermittelt, ob die Krankenschwesterschülerinnen bei diesen Lügen Verhaltensänderungen in verschiedenen Bereichen zeigten. Tatsächlich zeigten sie im Vergleich zu ihrem Verhalten während eines neutralen Interviews vor dem Film:

- weniger echtes Lächeln
- mehr ihre wahren Gefühle maskierendes Lächeln

- einen höheren Tonfall in der Stimme
- weniger Illustratoren (Gestik u. Ä., was das Sprechen begleitet und illustriert).

Man kann also *grundsätzlich* feststellen, dass sich das Verhalten eines Menschen während einer Lüge anders als bei einer wahrhaften Aussage äußern *kann*.

Das Wort *kann* weist auf ein praktisches Problem hin. In der gesamten Gruppe nahm die Zahl der Illustratoren ab, d. h.: die Personen gestikulierten weniger, begleiteten ihre Worte weniger mit Gestik, weil sie bei einer Lüge ihr Verhalten insgesamt mehr kontrollierten. Doch dies trat nicht bei *allen* Personen dieser Gruppe auf.

Als Ekman und O'Sullivan (1991) analysierten, in wieweit sie aus der Zahl der Illustratoren eine Lüge erkennen konnten, stellten sie fest :

- Treffer bei 12 Personen
- Kein Treffer (erwartungswidrige Verhaltensänderung) bei 8 Personen
- Nicht klassifizierbar (keine Verhaltensänderung) bei 11 Personen.

Fazit: Wenn eine Person im Gespräch plötzlich weniger Illustratoren zeigt, kann dies eine Täuschung begleiten. Aber nicht alle Personen zeigen bei einer Lüge ein Abnehmen der Illustratoren. Ähnliches fanden Ekman und O'Sullivan (1991) bei den anderen drei beobachteten Kriterien.

5. Unterschiedliche Täuschungshinweise

Ekman und O'Sullivan (1991) stießen auch auf ein weiteres Problem für den Lügenentlarver : Personen unterscheiden sich darin, welche Merkmale ihres Verhaltens sie am besten verstecken können. Sie konnten nämlich die gleiche Anzahl von Personen richtig klassifizieren:

- alleine durch die Merkmale des Lächelns
- alleine durch die Stimmveränderungen
- durch Stimme *und* Lächeln.

Bei 8 Personen, die nicht auf der Grundlage der zwei Arten des Lächelns klassifiziert werden konnten, wurde dies durch die Hinzunahme des Kriteriums der Stimmhöhe ermöglicht. Andererseits erlaubte alleine die Betrachtung des Gesichts (Arten des Lächelns) eine korrekte Klassifizierung von 4 Personen, die sich bei Lüge und Wahrheit nicht in ihrer Stimmlage unterschieden.

Ekman und O'Sullivan (1991) ermittelten aber auch eine wichtige Vorgehensweise für den Lügenentlarver. Sie stellten nämlich fest, dass die **optimalste Trefferquote** durch die Kombination der Kriterien *echtes/ unechtes Lächeln* erzielt wurde.

Fazit: Es kommt nicht unbedingt auf *einzelne* Kriterien an. Aufschlussreicher ist oft vielmehr das **Gesamtmuster** der sprachlichen und nichtsprachlichen Signale. Tatsächlich fanden Ekman und O'Sullivan (1991) unter ihren Beobachtern einige mit sehr hoher Trefferquote (80 – 90 %). Diese sehr guten Beobachter stützten sich bei ihrem Urteil auf konkrete Merkmale und zwar die gleichen, wie sie Ekman und O'Sullivan (1991) objektiv maßen: Lächeln, Stimmhöhe u. Ä.

Ekman und O´Sullivan (1991) weisen auch auf folgende allgemeine Thesen zum Lügenentlarven hin:

Wenn ein Mensch eine hohe Motivation zum Lügen hat, wenn viel für ihn auf dem Spiel steht, wird er versuchen, *alle* Verhaltensweisen zu kontrollieren, die ihn verraten können: sprachlicher Inhalt, Sprechrate, Wortflüssigkeit, Körperbewegungen, leicht erkennbare Gesichtsausdrücke. Aber einige dieser Merkmale sind schwerer zu kontrollieren oder nicht gleichzeitig, z. B.: Stimmhöhe, subtile Veränderungen der Mimik.

Ekman und O´Sullivan (1991) vermuten auch, dass eine Lüge eher erkannt werden kann, wenn in der Lüge Gefühle beinhaltet sind, entweder

- weil ein empfundenes Gefühl verborgen werden soll (und z.B. durch ein unechtes Lächeln maskiert werden soll), oder
- weil als Begleiterscheinung der Lüge Gefühle auftauchen (Furcht vor Entlarvung; Schuldgefühle, dass man lügt; Freude, den anderen zu täuschen und hereinzulegen).
- Dann sind die „Gefühlsthermometer“ (Füllgrabe, 1995) derart hoch, dass der Lügner sich eher verrät.

6. Berufserfahrung hilft keineswegs beim Lügenentlarven

Ekman und O´Sullivan (1991) fanden bei ihrer Untersuchung, dass es keine Korrelation zwischen der Treffergenauigkeit und

- dem Lebensalter
- der Berufserfahrung und
- dem Geschlecht

der Gesamtstichprobe aus Angehörigen verschiedener Berufe gab. Dass die Treffergenauigkeit nicht mit dem Alter oder der Berufserfahrung zunimmt, ist zunächst erstaunlich und warnt vor dem unbewiesenen Vorurteil, dass man im Laufe seines Berufslebens automatisch immer besser werde. Vielleicht hat man sich aber auf seinen „Lorbeeren“ ausgeruht und vernachlässigt unter Umständen die präzise Analyse der Situation.

Eine zweite Erklärung wäre, dass man ähnlich bei der Thematik Eigensicherung nie die richtigen kognitiven Schemata aufgebaut hat. Auch hier waren keineswegs die Berufsanfänger diejenigen, die im Dienst getötet wurden (Füllgrabe, 2001).

Auf jeden Fall gibt es hier eine Parallele zu der Untersuchung von Kraut und Poe (1980), bei der erfahrene Zollbeamte nicht besser Schmuggler enttarnen konnten als weniger erfahrene.

Ekman und O´Sullivan (1991) fanden bei den von ihnen untersuchten Geheimdienstagenten und Polygraphenexperten sogar eine negative Korrelation zwischen dem Lebensalter und der Genauigkeit des Lügenentlarvens. Dass man mit höherem Lebensalter also immer schlechter Lügen entlarven konnte(was *insgesamt* bei dieser Gruppe aber nicht automatisch bei jeder *Person* aus dieser Gruppe!) erklären Ekman und

O´Sullivan (1991) so: In einer Gruppe junger Menschen kann die Erfahrung zu einer Verbesserung des Lügenentlarvens beitragen, bis ein bestimmter Punkt erreicht wird; danach kann sich das Lügenentlarven sogar verschlechtern. Die erfahrenen Experten werden allmählich immer weniger bei Befragungen von Angesicht zu Angesicht eingesetzt, sie werden mehr mit Verwaltungsarbeiten beschäftigt, was ihre Fähigkeit zum Lügenentlarven verschlechtern könnte.

7. Die Bedeutungslosigkeit des Zuertrauens in die Richtigkeit des Urteils

Wie viele andere Untersuchungen fanden auch Ekman und O` Sullivan (1991) keinerlei Zusammenhang zwischen dem Zuertrauen in die Richtigkeit des Urteils und der tatsächlichen Trefferquote beim Lugentlarven.

Man könnte hier die Hypothese aufstellen, dass manchen Menschen mit längerer Berufserfahrung viel zu viel ungerechtfertigtes Zuertrauen in ihre Fähigkeiten des Lugentlarvens entwickeln. Vielleicht werden sie auch durch leichte Erfolge weniger wachsam. Da es aber Personen gibt, deren Lügen schwerer zu entdecken sind als die anderer Menschen (Ekman & O`Sullivan, 1991, p. 918), entgeht ihnen dann leicht ein geschickter Lügner, den man mit größerer Wachsamkeit hätte entdecken können.

Dass die Genauigkeit des Lugentlarvens nicht mit der Berufserfahrung zusammenhing, zeigt, dass die kognitiven Schemata, die den Einschätzen der Personen hinsichtlich dem Vorliegen einer Lüge zugrunde lagen, sich recht früh entwickelten und sich später kaum veränderten (s. Bindungsstil, Miculincer, 1997).

Personen mit hoher Trefferquote benutzen eine größere Vielfalt von Kriterien; sie benutzen mehr nichtsprachliche als sprachliche Merkmale. Hier wird auch deutlich, dass viele Menschen ihr Potenzial als Lugentlarver nicht ausschöpfen. Wie der große Erfolg der Mitglieder der forensischen Abteilung des Geheimdienstes zeigt, ist der häufige Kontakt von Angesicht zu Angesicht und die Notwendigkeit, aus vielen Verdächtigen eine gefährliche Person herausfinden zu müssen, eine Bedingung, die das Lugentlarven fördern kann. Dagegen waren die inneren Einstellungen und Arbeitsbedingungen anderer Berufsgruppen weniger auf eine Entlarvung von Lügen aus nichtsprachlichen Signalen ausgerichtet. Die Richter wiesen darauf hin, dass sie gewöhnlich in einer Position säßen, die sie hinderte, die Gesichter der Aussagenden zu sehen. Sie waren darauf konzentriert, sich Notizen zu machen und achten weniger auf Nuancen des Verhaltens. Sie widmeten den Worten mehr Aufmerksamkeit als dem Verhalten der Zeugen. Viele der untersuchten Psychiater gaben an, dass sie weniger interessiert an Lügen seien und sagten, dass Patienten irgendwann einmal ihnen die Wahrheit offenbaren würden. Dies gilt nicht für forensische Psychiater, und deshalb waren Ekman & O`Sullivan (1991) sehr erstaunt, dass sie keinerlei Unterschied zwischen Psychiatern fanden, die forensische Tätigkeiten ausübten und solchen mit nichtforensischen Tätigkeiten.

Man kann also feststellen, dass gute Lugentlarver

- mit der anderen Person in eine Interaktion eintreten und
- genau hinschauen, was sich in der Situation abspielt.

8. Was ist typisch für den guten Lugentlarver?

Kraut und Poe (1980) unterschieden zwischen „erfolgreichen“ und „weniger erfolgreichen“ Inspektoren, gemessen an:

- eigenen Angaben ihrer beruflichen Leistung,
- Zahl der im vorhergehenden Jahr überführten Schmuggelversuche,
- Höhe der dadurch verhängten Geldstrafen.

Es bestand aber kein allzu hoher Zusammenhang zwischen diesen Kriterien: sie korrelierten nur mit 0,35 miteinander. Diese relative Unabhängigkeit der Leistungskriterien deutet darauf hin, dass der berufliche Erfolg ein sehr komplexes Kriterium darstellt

„Erfolgreiche“ und „weniger erfolgreiche“ Zollinspektoren stimmten bezüglich ihren Einteilungen in „verdächtige“ / „nichtverdächtige“ Personen weitgehend überein. Beruflich erfolgreiche Inspektoren waren also keineswegs besser in der Lage, Lügen zu entdecken und die richtigen Personen für eine Durchsuchung auszuwählen.

Dass es aber auch gute Lügenentlarver gibt, also Personen, die in verschiedenen Situationen, bei verschiedenen Aufgaben gleich gut Lügen entlarven konnten, wurde von Frank und Ekman (1997) gezeigt.

Wer gut bei einem gestellten Diebstahl zwischen *schuldig* und *unschuldig* unterscheiden konnte, konnte dies auch beim Entlarven einer Lüge bei einer Meinung, an die der Lügner fest glaubte und die er verleugnete. Wer bei einer Aufgabe schlecht war, war dies auch bei der anderen ($r = 0,48$).

Noch ein weiteres Ergebnis, dass man häufig bei der Analyse von Urteilen, z.B. Zeugenaussagen, findet, ist interessant: **Es gibt keinerlei Zusammenhang in die Richtigkeit des eigenen Urteils und der tatsächlichen Richtigkeit des Urteils !**

Die Selbsteinschätzung hinsichtlich der Fähigkeit, eine Lüge zu entdecken, korrelierte nicht mit der tatsächlichen Genauigkeit. Das Vertrauen in die Richtigkeit seines Urteils, sowohl vor als auch nach dem Experiment, erwies sich also als trügerisch. Das Vertrauen *vor* dem Experiment mit der tatsächlichen Richtigkeit korrelierte: für „Verbrechen“ $r = .10$ (n. s. = nicht signifikant); „Meinung“: $- .15$ (n. s.). *Nach* dem Experiment war das Selbstvertrauen in die Richtigkeit des eigenen Urteils ebenfalls unberechtigt: für „Verbrechen“ und „Meinung“ $r = .13$ (n. s.).

Man kann aus dieser mangelnden Übereinstimmung zwischen Vertrauen und Richtigkeit den Hinweis ableiten, dass ein guter Lügenentlarver ein optimistisch - selbstkritisches Selbstvertrauen (Dörner et al., 1983) haben muss oder, anders ausgedrückt, „**strategische Bescheidenheit**“, d. h. aufgabenorientiert zu sein und seine eigene Person zurückzustellen.

Aufgabenorientiert und deshalb eine Voraussetzung für gutes und erfolgreiches Lügenentlarven ist folgende Vorgehensweise:

1. Der Lügenentlarver sammelt zunächst alle verfügbaren Informationen bezüglich: Was spricht für die Wahrheit in der Aussage der Person? Was spricht für das Vorliegen einer Lüge? Er bildet sich nicht voreilig ein Urteil.
2. Der Lügenentlarver sagt dann entweder
 - a) „Folgende Kriterien sprechen für das Vorliegen einer Lüge.“ *oder*
 - b) „Folgende Kriterien sprechen für das Vorliegen der Wahrheit.“ *oder*
 - c) „Ich kann nicht entscheiden, ob eine Lüge oder die Wahrheit vorliegt.“
3. Der Lügenentlarver überprüft ständig, ob seine Urteile über Wahrheit und Lüge richtig waren.

Das Dilemma des Lügenentlarvers kann durch eine derartige Vorsicht bei dem Abgeben eines Urteils, sei es beim Beobachten eines Menschen oder bei der Benutzung eines Polygraphen („Lügendetektor“) o. Ä. gelöst werden.

Andererseits könnte man daraus auch Einstellungen ableiten, die dem Lügenentlarven entgegenstehen:

- **Kompetenzillusion**

Wer nicht geduldig Fakten sammelt, nicht sorgfältig den Einzelfall analysiert, nie den Erfolg/Mißerfolg seiner Urteile überprüft, sondern sich auf sein „Gefühl“, seinen vagen Eindruck verläßt, zeigt **Kompetenzillusion**. Er besitzt falsches Selbstvertrauen.

- **Extremes Misstrauen (Othellofehler)**

Wer anderen Menschen grundsätzlich extrem misstraut, wer sich von starken Gefühlen leiten lässt, verliert die psychologischen Grundlagen und die Fähigkeit, zwischen Lüge und Wahrheit unterscheiden zu können (Füllgrabe, 1995).

9. Der Lügenentlarver muss streetwise sein

Ein guter Lügenentlarver muss neben rein fachlichem Wissen auch bestimmte Sachverhalte kennen, die das Denken, Fühlen und Verhalten anderer Menschen, spezifisch aus anderen Schichten und Kulturen, betreffen. Ja, man könnte sogar von einer Lebenshaltung sprechen, die in dem Begriff *streetwise* ausgedrückt werden kann. Dazu folgender Fall.

Van Hoffmann (1990) beschreibt das Leben des amerikanischen Serienmörders Gerald Gallego. Wegen bewaffnetem Raubüberfall, Gefängnisausbruch und Autodiebstahls verbüßte er als 16jähriger eine Strafe „von 5 Jahren bis lebenslänglich“. Dann erreichte ihn die Nachricht, dass sein 13jähriger Halbbruder bei einem Autounfall getötet worden war. Gallego witterte eine einmalige Chance: „Nachdem er die Nachricht hörte, tauchte er - die Gelegenheit wahrnehmend - in eine tiefe Depression ein und wurde in die psychiatrische Abteilung des Gefängnisses eingeliefert. „*Ich möchte Gott töten, weil er mir meinen Bruder genommen hat*“ klagte Gerald über diesen Verlust. „*Aber ich kann es nicht, so werde ich mich selbst töten!*“ (Van Hoffman, 1990, p. 121).

Gallego hatte hier eine mächtige Waffe eingesetzt, einen Knopf, den man nur zu drücken braucht, um relativ viele Psychiater, das Krankenhauspersonal u.ä. zu manipulieren. Die Drohung, Selbstmord zu begehen, alarmiert sofort diese Personengruppe, und mancher Patient benutzt sie, um sich Vorteile zu verschaffen.

Dies gelang auch Gerald. „Der erschrockene junge Doktor empfahl, dass Gerald sofort zu dem angenehmen psychiatrischen Hospital in Vaccaville, das eine geringere Sicherheitsstufe für Straftäter hatte, gebracht werden sollte, wo er „die liebevolle Fürsorge und Aufmerksamkeit bekäme, die er benötigte“. Der alte, erfahrene Gefängnisdirektor legte dennoch sein Veto gegen die ärztliche Anordnung ein, weil er wusste, dass Gerald ein „Fluchtkünstler“ war und innerhalb 24 Stunden über den Zaun von Vaccaville gewesen wäre.

Gerald bekam seine Verlegung nicht, aber er benutzte Georges Tod, um die Psychiater der Anstalt und den Begnadigungsausschuss davon zu überzeugen, dass er durch das frühzeitige Ableben seines geliebten Bruders „in die Realität zurückgeschockt“ worden sei, und tränenüberströmt versicherte er dem Begnadigungsausschuss, dass er den Rest seines Lebens als anständiger Bürger“ leben würde, der versuchen würde, all das Schlechte wieder gut zumachen, das er getan hatte.“

Tatsächlich kannte Gerald seinen Halbbruder kaum und hasste ihn, weil er ihm die Aufmerksamkeit ihrer Mutter gestohlen hatte - so wenig das auch war. Bei einer der seltenen Gelegenheiten, als ihre Mutter sie zusammen im gleichen Haus hatte, hatte Gerald seinen kleinen Bruder mit einer eisernen Bratpfanne besinnungslos geschlagen, weil er eine Scheibe Toast von seinem Teller gestohlen hatte. „Gerald zeigte sein bestes „Weinen und Lügen“- Schauspiel, und der Begnadigungsausschuß entließ ihn, bevor er noch nicht einmal die Hälfte des Minimums seiner Strafe von 5 Jahren beendet hatte, die er hätte absitzen müssen, bevor er überhaupt für eine Begnadigung in Frage gekommen wäre.“ (Van Hoffman pp. 121/122)

Dies war eine folgenschwere Fehlentscheidung, die den Tod vieler Menschen zur Folge hatte. Van Hoffman (1990, p. 122) kommentiert dies mit den bitteren - sarkastischen Worten: „Der 16jährige Gerald Gallego hatte wieder einmal das System in den Hintern getreten und war frei, als ein viel klügerer, härterer und entschlossener junger Mann. Er „begann mit seinem Spiel“ und hörte damit nicht auf, bis er mindestens 10 Frauen getötet hatte.“ (Van Hoffman 1990, S. 122)

Der Fall Gallego ist aus verschiedenen Gründen aufschlussreich:

1. Der Begnadigungsausschuß machte den großen Fehler, seine Entscheidung nicht auf konkrete Fakten zu stützen. Aus der Vorgeschichte wäre ersichtlich gewesen, dass Gallego log. Auch hätte der Begnadigungsausschuss schon wegen der extrem demonstrativ gezeigten Gefühlsäußerungen von Gallego vorsichtig sein müssen. Ein echter Gesinnungswandel wäre wohl weniger demonstrativ geäußert worden. Wie die Abkehr eines Täters von Gewalt tatsächlich abläuft, zeigt der Fall von Charles Dutton (s. Füllgrabe 1997). Dieser zeigte seine Verhaltensänderung durch sein *Verhalten*, durch das Verlassen der aggressiven Gruppe, durch Nichtaggression, Verzicht auf Vergeltung, wodurch sein Ansehen bei seinen früheren Kameraden litt.

2. Der junge Psychiater war akademisch gebildet, und hatte vermutlich einen angemessenen hohen Intelligenzquotienten. Aber er war nicht, im Gegensatz z.B. zum Gefängnisdirektor, **streetwise**. Nur in wenigen neueren Lexika findet man eine Übersetzung für diesen Begriff: clever. Aber diese Übersetzung verdeutlicht leider nicht das Wesentlichste. Streetwise bedeutet, dass jemand „kenntnisreich darüber ist, wie die einfachen Leute sich verhalten, überleben usw., besonders in den großen Städten.“ Es geht also darum, zu wissen, wie diese Menschen wirklich denken und handeln.

Es ist nämlich keineswegs so, dass Personen der Unterschicht sich von Personen der Mittelschicht lediglich dadurch unterscheiden, dass sie weniger Geld haben. Vielmehr gibt es verschiedene psychologische und verhaltensmäßige Unterschiede, die Miller (1970) in seinen Untersuchungen zur „Kultur der Unterschicht“ beschrieb, wobei er offensichtlich eher den zu Impulsivität und Gewalt neigenden Teil der Unterschicht darstellte, den Anderson (1994) als *street people* bezeichnete. Wichtig ist hier z.B. Smartness (Klugheit, Geschicklichkeit), die Fähigkeit, eine oder mehrere Personen auszutricksen, „übers Ohr zu hauen“, zu betrügen und die entgegengesetzte Fähigkeit, selbst nicht ausgetrickst, betrogen zu werden. Der wesentlichste Kern von Smartness beinhaltet die Fähigkeit, eine begehrte Sache (z.B. materielle Güter, persönlicher Status) durch eine maximale Benutzung geistiger Geschicklichkeit und eine minimale Benutzung körperlicher Anstrengung zu

erlangen. Diese Fähigkeit besitzt in der Unterschicht eine sehr lange Tradition und wird hoch geschätzt.

Interessant für das Lügenentlarven ist auch das dahinter stehende Weltbild. Es wird nämlich eine deutliche Unterteilung zwischen zwei Arten von Menschen getroffen:

- Dummköpfe („suckers“), leichte Opfer, Narren, Angeführte, leicht Täuschbare, die für ihr Geld arbeiten und „legitime“ Ziele für Ausbeutung sind, und
- die gerissenen Handelnden, die „mit Gehirn“, die von ihrem Verstand leben und durch ihre geistige Gewandtheit das von den „Dummköpfen“ bekommen, was sie wollen.

In das Fähigkeitssyndrom der „Smartness“ ist in der Kultur der Unterschicht eine starke Betonung von erfinderischen aggressiver, schlagfertiger Antworten eingebettet. Diese Fähigkeit – die im Umfeld der Straßengruppen erlernt und ausgeübt wird – reicht von halbritualisiertem Hänkeln, Veralbern, auf den Arm nehmen, an der Nase heranzuführen, die so typisch für Gruppeninteraktion von männlichen Gleichaltrigen sind bis zum hochritualisiertem Austausch von Beleidigungen in einem sprachlichen Wettstreit. Dabei erringt der den ersten Platz, der Einfallsreichtum, haarsträubende Reaktionsfähigkeit, Erfindungsgabe und die scharfsinnige Ausübung geistiger Fähigkeiten zeigt.

Kinder der Unterschicht lernen die Benutzung dieser Fähigkeit in der „Situation der Straßenecke“ (street corner) und üben sie dort aus, lernen also dort, wie man andere täuscht.

Der Begriff „streetwise“ lenkt den Blick darauf, dass es viele Dinge gibt, die beruflich äußerst wichtig sind, die sogar für das Überleben entscheidend sein können, die aber leider in der formalen Ausbildung nicht (oder äußerst selten) vermittelt werden. Derartiges „Insider- Wissen“ könnten z.B. sprachliche Eigenarten, Slang, Erkennungszeichen usw. krimineller Gruppen, „Gaunerzinken“ sein.

Die Tatsache, dass der junge Psychiater ein falsches oder teilweise unangemessenes Menschenbild hatte, lenkt den Blick darauf, dass auch eine akademische Ausbildung nicht unbedingt eine Garantie für perfekte Entscheidungen sein muss und dass man deshalb das, was man gelernt hat, an der **Realität** überprüfen muss.

10. Schwachstellen in manchen experimentellen Untersuchungen

Der Hinweis auf Ausbildungsinhalte erfordert einige kritische Anmerkungen zu manchen experimentellen Untersuchungen, denn nicht alle sind so realitätsnah wie die von Ekman (1985) durchgeführten. Manche Experimente mögen zwar hohen methodischen und statistischen Standards genügen, leiden aber unter einer *Einengung* des Untersuchungsgegenstandes, der Stichprobe usw. und sind deshalb kaum generalisierbar. Vor allem scheint mir durch eine unrealistische Vorgehensweise bewirkt zu werden, dass das Erkennen von tatsächlichen Lügen und Täuschungsversuchen erschwert oder von vornherein verhindert wird.

Was besagt es z.B., wenn man in einem Experiment finden würde, dass man bestimmte nichtsprachliche Signale (undifferenziert oft als „Lügensignale“ bezeichnet) oder sprachliche Glaubwürdigkeitsmerkmale *nicht* trainieren kann? Ein Blick in die Zusammensetzung der Versuchspersonen kann hier schon aufschlussreich sein. Wenn dort nur Personen aus der Mittelschicht auftauchen,

ist Vorsicht geboten, diese Ergebnisse zu verallgemeinern. Zunächst gibt es nämlich grundsätzlich durchaus große psychologische Schichtunterschiede (s. Miller 1970, Anderson 1994). Und spezifisch weist die Beobachtung von Miller (1970), dass in bestimmten Subkulturen „Smartness“ sogar systematisch trainiert wird, darauf hin, dass man gerade im forensischen Raum mit geschickten Täuschern zusammentreffen kann.

Aber unabhängig von der Schichtzugehörigkeit muss man bei Experimenten und Diagnostik (Polygraph usw.) damit rechnen, dass es sehr geschickte Täuschungs- und Lügenexperten gibt.

Eine weitere Problematik: Manche Experimente zum Lügnerkennen erbringen auch deshalb keine Ergebnisse, weil man dabei keine starken Gefühle wie Angst, Schuld usw. erzeugen kann oder (z.B. aus ethischen Gründen) will. Aber gerade durch drei starke Gefühle (Angst, Schuld, Freude am Täuschen) werden sprachliche und vor allem nichtsprachliche Signale ausgelöst, die auf eine Lüge hinweisen (Ekman 1985).

Dies bewirkte offensichtlich das Experiment von Weigold und Wentura (2001). Es wurde ein „Verdächtiger“ durch Los bestimmt, der DM 500.- erhielt, wenn er bei einer Wahlgegenüberstellung nicht durch Beobachter identifiziert wurde. Da der (die) „Verdächtige“ im Vergleich zu einer Kontrollbedingung signifikant häufiger identifiziert wurde, war offensichtlich ein entsprechend hohes Aktivierungsniveau ausgelöst worden. Es handelt sich hier nicht um die bei einem Täter vorhandene Angst vor einer Bestrafung, aber das Experiment war durchaus realistisch, weil es nämlich das Prinzip verwirklichte: Die Entdeckungsfurcht ist um so höher, je mehr man bei einer erfolgreichen Lüge gewinnen und bei einer erfolglosen verlieren kann. Und für Studenten sind DM 500.- offensichtlich ein großer Anreiz, um das „Gefühlsthermometer“ für Entdeckungsfurcht hochzutreiben (s. Füllgrabe, 1995, S. 44).

Es wäre natürlich nicht auszuschließen, dass bei einigen Versuchspersonen auch das Gefühl „Freude am Täuschen“ ausgelöst wurde, was aber nichts am Ergebnis ändert, weil dann das „Gefühlsthermometer“ für *Freude am Täuschen* (Füllgrabe, 1995, S. 46) ausgelöst worden wäre, was ebenfalls verräterisch wirkte.

Und damit möchte ich auch auf das erstaunliche Versäumnis aufmerksam machen, dass man zumeist in Untersuchungen und in der Praxis beim Lügenentlarven nach Angstzeichen sucht, aber nicht nach dem – für bestimmte Situationen und Personen vorkommende - *positiven* Gefühlszustand der *Freude am Täuschen*, der sich z.B. im asymmetrischen Lächeln (z.B. ein hochgezogener Mundwinkel) äußert (Ekman, 1985). Dies ist umso erstaunlicher, weil – wie ich immer wieder feststellte – dieses asymmetrische Lächeln leicht und häufig in der Praxis zu erkennen ist, auch bei introvertierten und sich kontrollierenden Personen. Und es dürfte vermutlich gerade für geschickte Täuscher verräterisch werden.

11. Strategien des guten Lügners

Obwohl wenig empirische Forschungen dazu vorliegen, kann man sagen, dass sich Menschen erheblich darin unterscheiden, gut oder schlecht zu lügen, aber auch in der Fähigkeit, Lügen gut oder schlecht zu erkennen.

Der geschickte Lügner

- besitzt Vorstellungskraft

Er entwickelt aktive Vorstellungskraft. Schauspieler tun dies z.B. gemäß der *Stanislawski-* Methode: Sie lernen sich vorzustellen: Wie handele ich in der vorgestellten Situation? (Füllgrabe, 1995).

- schafft einen guten Eindruck

Jeder, der einmal einen Serienmörder gesehen hat oder der sich mit dem Leben und Persönlichkeit dieser Täter befasst hat, weiß, dass sie äußerlich nicht dem allgemein verbreiteten Bild vom impulsiven böartigen Mörder entsprechen. Freundlich, höflich, unauffällig oder charmant - man traut ihnen derartige Taten auf den ersten Blick nicht zu.

- ist gefühlsmäßig distanziert, durch
- psychologische Distanz und Abwertung der anderen Person
- machiavellistische Haltung: Solange ich die Macht habe, ist alles gut und richtig.
- Aktivierung anderer Körpergefühle
- Entspannungstraining

Beispielsweise sind Serienmörder oft gute Lügner, weil sie zweierlei gut beherrschen:

1. Einen guten, harmlosen Eindruck zu machen, harmlos und friedlich zu erscheinen.
2. Gefühlsmäßig distanziert zu sein. Deshalb gibt es einige Fälle, wo sie nach einem Test durch den Polygraphen (der fälschlicherweise als „Lügendetektor“ bezeichnet wird) als „harmlos“ klassifiziert wurden (s. z. B. Füllgrabe 1995). Vielleicht entsteht diese Distanzierung z. B. durch das mangelnde Schuldbewusstsein und die Meinung, selbst Opfer ihrer Umwelt zu sein. Es fehlen also weitgehend Kriterien, die nach Ekman (1985) ein starkes Gefühl von Schuldbewusstsein erzeugen, was sie durch einen erhöhten Gefühlszustand verraten könnte.

Es gibt aber auch verschiedene Strategien, die eine geschickte Lüge ermöglichen. Ekman (1985) berichtet die Reaktion von Robert Leuci, einem Undercoveragent, der eines Tages von einem Mafiaboss verdächtigt wird, ein Informant zu sein. Leuci sagt die Wahrheit, aber in extrem übertriebener Form: Ja, ich arbeite für die Regierung. Und heute Abend sollten wir nicht zu nahe bei der Musikbox sitzen, weil ich dann keine Aufnahmen machen kann. Und das Übertragungsgerät ist bei dem Barmädchen versteckt, usw. Alle Anwesenden lachen. Leuci hat es dem Mafiaboss schwer gemacht, den Verdacht weiter zu verfolgen, ohne sich lächerlich zu machen. Mit dieser **Strategie der Übertreibung** hatte Leuci ein wichtiges, universelles Prinzip verwirklicht, das für viele polizeiliche Situationen gilt, sei es eine Vernehmung, sei es die Begegnung mit einer gewaltbereiten Person: **Man muss stets die Kontrolle über die Situation behalten.** Dadurch wird vermieden, dass eine gewalttätige Situation entsteht und dass man selbst gefährdet wird (Füllgrabe, 2002).

12. Die Schwachstellen von Täuschungsexperten

Gute Lügner und Täuscher sind aber keineswegs unfehlbar. Welche Fehler z. B. bei Täuschungsversuchen selbst dort vorkommen können, wo man genügend Zeit zur Vorbereitung der Täuschung und das professionelle Knowhow hat, zeigt Bittman (1972) auf.

Als früherer Offizier des tschechischen Geheimdienstes war er in den 60er Jahren an Desinformationsoperationen beteiligt, durch die während des „kalten Krieges“ das Ansehen der USA, NATO und der Bundesrepublik geschädigt werden sollte. Dazu wurden vom tschechischen Geheimdienst Dokumente hergestellt, die die betreffenden Zielstaaten belasten sollten, und auf verschiedenen Kanälen Zeitungen, Politikern usw. zugespielt. Bittman (1972, pp. 231 - 232) führt vier Fehler auf, die bei der Herstellung dieser angeblichen „Dokumente“ gemacht wurden:

1. Während eigentlich für die Glaubwürdigkeit einer Information die Übereinstimmung zwischen dem Inhalt der Information und der psychologischen Struktur und Situation der Person notwendig ist, gab es bei den „Dokumenten“ einen deutlichen Widerspruch. Sie wurden von einer anonymen Person zugeschickt, die im Begleitbrief von starker Erregung berichtete, weil ihre nationalen oder moralischen Gefühle verletzt seien, so dass sie beschlossen habe, „die Wahrheit ans Licht zu bringen“. Dagegen war der Inhalt des „Dokuments“ wenig dazu angetan, derartige Erregung auszulösen.
2. Die Aussagen der „Dokumente“ stimmten nicht mit tatsächlichen Organisationsformen und deren Verwaltungspraktiken überein, oder sie waren längst veraltet.
3. Da Wasserzeichen und die richtige Qualität und chemische Zusammensetzung des Papiers sehr teuer waren, musste man sich angesichts der Menge der Dokumente mit weniger perfekten Imitationen begnügen.
4. Die „Dokumente“ wurden zunächst in der Landessprache des Geheimdienstes entworfen. Damit die Übersetzer nicht den genauen Zweck und das Land, auf das die Lüge gezielt war, erraten konnten, erhielten sie keine kompletten und präzisen Text, sondern eine veränderte Fassung. Deshalb kam in der Übersetzung eine gestelzte Sprache vor. Wenn dann die Schreibkräfte, die die „Dokumente“ in ihrer Endfassung tippten, mit der jeweiligen Sprache nur oberflächlich oder überhaupt nicht vertraut waren, kam es zu weiteren Fehlern. „Schreibfehler und schlechte, falsche Worttrennung am Ende des Satzes können deshalb Hinweise auf die Nationalität des Fälschers liefern“ (Bittman, 1972, p. 232).

Dass selbst in den Täuschungsversuchen von Profis Fehlerquellen auftreten können, hängt unter anderem auch mit dem psychologischen Faktor zusammen, dass die meisten Menschen in ihrer eigenen Erlebniswelt gefangen bleiben und nicht oder nur schwer eine völlig andere Perspektive übernehmen können. Beispielsweise berichtet Bittman (1972) von den ideologischen Grenzen, an die man bei Erstellung von Desinformationsmaterial stieß (es durfte z. B. nicht von der marxistischen Ideologie abgewichen werden oder etwas Negatives über die Sowjetunion geschrieben werden).

Bittman erklärt, warum trotz all dieser Mängel derartige Fehler nicht entdeckt und die Lüge geglaubt wurde: die Fälschung passte in das ideologische

Konzept der Empfänger, z.B. die Vorstellung eines Entwicklungslandes, dass eine Verschwörung gegen es geplant sei. Damit wird ein weitverbreitetes Phänomen verständlich: Viele Lügen und Täuschungen sind keineswegs perfekt. Weil aber der Empfänger psychologisch bereit ist, die Lüge zu glauben, wird er zum Opfer der Täuschung, obwohl er sie beim sorgfältigen Hinschauen entdecken könnte. Dass dies nicht nur für die Welt des Geheimdienstes gilt, sondern auch für die Lügen des Alltags, belegt Ekman (1985, S. 280), der zeigt, wie schwer es ist zu lügen, ohne Fehler zu machen. Die meisten Menschen entgehen der Entdeckung ihrer Lüge nur deshalb, weil die Zielpersonen ihrer Täuschungen nicht genügend daran arbeiten, diese zu entdecken. Es ist sehr schwer, „Lecks“ in der Lüge oder Hinweise auf Täuschungen zu vermeiden.

Wie durch Bittman (1972) aufgezeigt, besteht die Möglichkeit, bei genauer Analyse die Echtheit eines Dokumentes zu ermitteln. Doch die dabei vorhandene Zeit der genauen Analyse hat man in einem Gespräch nicht.

Erschwerend für das Erkennen von Lügen ist im geheimdienstlichen Bereich auch, dass die gefühlsmäßige Aktivierung bei einer Lüge nicht so hoch wie im Alltag sein dürfte. Schuldgefühle wegen einer Lüge dürften wohl kaum vorkommen (vor allem, wenn ideologische Unterschiede zum Gesprächspartner bestehen). Angst vor dem Ertapptwerden bei einer Lüge könnte bei einem Spion auftreten, dürfte aber bei einem gut dafür trainierten Spion keine große Rolle spielen. Man betrachte dazu die drei „Gefühlsthermometer“ in Füllgrabe (1995).

Einen wenig beachtenden Ansatz für das mögliche Erkennen von verräterischen Hinweisen auf eine Täuschung stellt aber möglicherweise die Freude am Täuschen dar, die Freude jemanden übertölpelt zu haben. Sehr anschaulich schildert der Spionagefilm „Charlie Muffin“ (1979), wie dieser bei einem gefangenen Topspion die Freude am Täuschen provoziert und ihm dadurch eine Information entlockt. „Muffin“ sagt dem Spion über den enttarnten Spionering: „Jetzt haben wir euch alle **fünf!**“ Als er später eine Videoaufzeichnung dieses Gespräches in Zeitlupe abspielt, kann er zeigen, dass der Topagent an dieser Stelle sofort ein *höhnisches Lächeln* (asymmetrisches Lächeln im Sinne Ekmans 1985) zeigte. Er schließt (richtig) daraus: „Das Gesicht zeigt Triumph, Erleichterung. Es gibt noch andere!“ (unentdeckte Spione).

Literatur

- Anderson, E. (1994). The code of the streets. *The Atlantic Monthly*, Vol. 273, Nr. 5, May 1994, S. 80 – 94
- Bittman, L. (1972). *The deception game*. Syracuse, New York: Syracuse University Research Company.
- Dörner, D. et al. (1983). *Lohhausen*. Bern: Huber
- Ekman, P. (1985). *Telling Lies*. New York: Norton & Company.
- Ekman, P. & O´ Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, Vol. 46, September 1991, pp. 913 – 920.
- Frank, M. G. & Ekman, P. (1997). The ability to detect deceit generalizes across different types of high – stake lies. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 72, Nr. 6, pp. 1429 – 1439.
- Füllgrabe, U. (1995). *Irrtum und Lüge*. Stuttgart: R. Boorberg.
- Füllgrabe, U. (1996). Vernehmungstaktik: Das Dilemma des Lügenentlarvers *Kriminalistik*, 50. Jahrgang, Nr. 2, Februar 1996, S. 113 – 117.
- Füllgrabe, U. (1997). *Kriminalpsychologie. Täter und Opfer im Spiel des Lebens*. Frankfurt: Edition Wötzel:

- Füllgrabe, U. (2002). *Psychologie der Eigensicherung: Überleben ist kein Zufall*. Stuttgart: Richard Boorberg Verlag.
- Kraut, R. E. und Poe, D. (1980). Behavioral roots of person perception: The deception judgements of customs inspectors and laymen. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 39, pp. 784 - 798.
- Miculincer, M. (1997). Adult attachment style and information processing: Individual differences in curiosity and cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 72, pp. 1217 – 1230.
- Miller, W. B. (1970). Lower class culture as a generating milieu of gang delinquency. In M. E. Wolfgang, B. J., Bushman & R. W. Groom (Eds.). *The sociology of crime and delinquency* (pp. 351 – 363). New York: John Wiley & Sons.
- Van Hoffmann, E. (1990). *A vernom in the blood*. New York: Donald I Fine Company.
- Weigold, A. & Wentura, D. (2001). Wiedererkennen des Täters oder Identifizieren des Verdächtigen? Experimentelle Evidenz für einen Bias in der Zeugengegenüberstellung. 9. Arbeitstagung der Fachgruppe Rechtspsychologie in der Deutschen Gesellschaft für Psychologie e.V. Münster, 14. 09 2001.