

# Möglichkeiten und Grenzen des Lügenentlarvens

Uwe Füllgrabe

Auszug aus:

Magazin für die Polizei, 32. Jahrgang, Nr. 299, März 2001, S. 21 - 28

Eine ausführliche Darstellung der sprachlichen und nichtsprachlichen Signale, die beim Lügen eine Rolle spielen, ihre Mehrdeutigkeit und ihren sinnvollen Einsatz beim Lügenentlarven findet man in meinem Buch **Irrtum und Lüge**.

## 1. Das Dilemma des Lügenentlarvers

Ein spezifisches Problem des Erkennens von Lügen und Täuschungsversuchen stellt die Frage dar, ob jemand eines Vergehens schuldig ist oder nicht. Bei Kriminalfällen ist die Frage leichter zu klären, ob jemand überhaupt als Täter in Frage kommen könnte oder nicht. Schwieriger ist dies, wenn ein Vergehen vorliegen könnte und wenn die möglichen Täter sich unauffällig in der Masse verstecken können. Dies ist z. B. bei der Frage der Fall, welcher der Männer und Frauen, die eine Zollkontrolle passieren, Schmuggler sind bzw. sein könnten und welche harmlos. Da aus Zeitgründen nicht jeder Reisende kontrolliert werden kann, muss eine Auswahl getroffen werden, wen man kontrollieren sollte. Der Zollbeamte steht also vor dem grundsätzlichen Dilemma jedes Lügenentlarvers:

- a) Er glaubt einer Person nicht und läuft damit Gefahr, einen Unschuldigen zu verdächtigen.
- b) Er glaubt der Person und läuft damit Gefahr, auf eine Lüge hereinzufallen.

Es gibt also vier Möglichkeiten:

		Der Beobachter deutet das Verhalten des Verdächtigen als	
		<b>ehrlich</b>	<b>unehrlich</b>
Der Verdächtige ist in Wirklichkeit	<b>ehrlich</b>	glaubwürdiger Ehrlicher	zu Unrecht Beschuldigter
	<b>unehrlich</b>	nichtentlarvter Unehrlicher	entlarvter Unehrlicher

Da bei der Zollkontrolle die „Lüge“, der Betrug darin besteht, dass jemand etwas durch den Zoll schmuggelt, ohne dies offiziell anzugeben, besteht das Dilemma des Zollbeamten konkret darin:

	Der Zollbeamte deutet das Verhalten des Verdächtigen als		
	<b>ehrlich</b>	<b>Schmuggler</b>	
Der Verdächtige ist in Wirklichkeit	<b>ehrlich</b>	harmloser Reisender	zu Unrecht Beschuldigter
	<b>Schmuggler</b>	nichtentlarvter Schmuggler	entlarvter Schmuggler

Wenn man nicht das richtige psychologische Vorgehen wählt und falsche Kriterien bei der Einschätzung einer Person als „Schmuggler“ oder „Nichtschmuggler“ benutzt, könnte es geschehen, dass man einem harmlosen Reisenden Unrecht tut und ihn einer zeitraubenden Kontrolle unterzieht. Kontrolliert man aber nicht genau, könnte andererseits ein tatsächlicher Schmuggler fröhlich und unerkannt durch die Zollkontrolle marschieren.

Dies wird durch eine Untersuchung von Kraut und Poe (1980) deutlich. Um eine realistische, aber nach wissenschaftlichen Gesichtspunkten kontrollierbare Situation zu schaffen, ließen sie Reisende auf einem amerikanischen Flughafen „Schmuggelgut“ (in Wirklichkeit weißes Pulver, eine Miniaturkamera u. ä.) durch den Zoll schmuggeln. Sie wurden dann – genau wie eine gleichgroße Gruppe von harmlosen Reisenden ohne „Schmuggelware“ – von uninformierten Inspektoren des US-Zolls routinemäßig befragt. Die „Schmuggler“ wurden vorher angewiesen zu lügen, wenn sie befragt wurden, ob sie etwas zu verzollen hätten. Durch verschiedene Maßnahmen (z. B. Preis für den „überzeugendsten Schmuggler“, Appell an das Selbstbewusstsein durch Hinweis auf die auch in anderen Bereichen notwendige Fähigkeit der Beeinflussung anderer) war sichergestellt, dass die „Schmuggler“ motiviert waren und die Situation realistisch war. Die Videoaufzeichnungen dieser Befragung der Schmuggler und der „harmlosen“ Kontrollgruppe wurde von

- 39 US-Zollinspektoren (34 männlich, 5 weiblich) und
  - 49 „Laien“ (29 männlich, 20 weiblich) aus verschiedenen Berufen
- darauf hin beurteilt, ob der Befragte log und „Schmuggelware“ bei sich hatte.

Insgesamt konnte festgestellt werden, dass sich die „Schmuggler“ als gute Lügner erwiesen. Sowohl die Laien als auch die Zollinspektoren irrten sich nicht nur häufig darin, ob jemand „Schmuggelware“ bei sich hatte. Bei beiden Gruppen war sogar die Tendenz festzustellen, *weniger* „Schmuggelware“ bei den „Schmugglern“ als vielmehr bei den harmlosen Reisenden zu vermuten. Offensichtlich wurden ihre Entscheidungen, jemanden als „Schmuggler“ zu klassifizieren, von den gleichen sprachlichen und nichtsprachlichen Schlüsselreizen der Reisenden ausgelöst. Welche waren das?

Vor allem wurden jüngere Reisende und solche der Unterschicht verdächtigt, weil diese mehr verdächtige nichtsprachliche Signale ausstrahlten. Reisende wurden umso mehr verdächtig, je mehr sie nervös erschienen:

- wenn sie längere Zeit brauchten, eine Frage zu beantworten,
- der Frage auszuweichen schienen,
- sich häufig kratzten,
- kurze Antworten gaben,
- ihren Körper hin und her bewegten,
- Augenkontakt vermieden,
- freiwillig Zusatzinformationen gaben.

Zollinspektoren und „Laien“ unterschieden sich nicht in der Verwendung dieser nichtsprachlichen Signale, um sich ein Bild darüber zu machen, wen man zu durchsuchen hätte, weil er verdächtig erschien.. Man kann also sagen, dass „jahrelange Berufserfahrung“ keineswegs automatisch zu besserer Menschenkenntnis, oder - spezifischer gesagt – zur besseren Lügenentlarvung führen muss.

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.

## 2. Die Gründe für die Fehleinschätzungen

Man muss sich jetzt die Frage stellen, warum Unschuldige verdächtigt wurden, tatsächliche Schmuggler aber unkontrolliert blieben.

Offensichtlich lag den Entscheidungsprozessen der Zöllner der gleiche Gedankengang zugrunde, den man auch im Alltag findet: „Wer lügt, ist aufgeregt. Wenn man also feststellt, dass jemand in einer verdächtigen Situation aufgeregt ist, lügt er. Ist er nicht nervös, ist er unschuldig!“

Dieser weit verbreiteten Argumentation liegen mehrere Fehler zugrunde:

1. Es wird nicht berücksichtigt, dass die sichtbaren Zeichen der Aufregung (z. B. Schwitzen, feuchte Hände, heftige Atmung und schneller Herzschlag, häufiges Schlucken, Erröten) nicht nur Ausdruck der Angst sein können, er tappt zu werden, überführt zu werden. Es könnte z. B. auch die Angst eines unschuldig Verdächtigten sein, dass ihm seine Beteuerungen der Unschuld nicht geglaubt werden.

2. Es wird übersehen, dass manche Menschen geschickt lügen, ohne rot zu werden, ohne irgendwelche Gefühle zu zeigen.
3. Es wird übersehen, dass der subjektive Eindruck, dass die andere Person Gefühle wie Angst, Trauer u. ä. zeige, lediglich durch anatomische Eigenarten des Gesichts oder andere Äußerlichkeiten ausgelöst sein könnte. Vielleicht erweckt die Person durch ihr Gesicht oder ihren Körper (ungewollt) ständig diesen Eindruck bei einem Beobachter – unabhängig davon, welche Gefühle sie tatsächlich empfindet.
4. Es wird auch übersehen, dass manche Verhaltensweisen lediglich persönliche Eigenarten, individuelle Ausdrucksstile darstellen. Beispielsweise wird umständliches, ausweichendes Sprechen häufig als Lügensignal gedeutet. Aber könnte es sich hierbei nicht lediglich um den *üblichen Sprechstil* der Person handeln? Deshalb liefern sprachliche und nichtsprachliche Signale vor allem dann Hinweise auf eine Lüge, wenn sie sich während eines Gesprächs u.ä. *verändern*.
5. Warum manche Menschen irrtümlich einer Lüge bezichtigt werden, ergibt sich auch aus einer Untersuchung von Bond et al. (1992). Sie meinen, dass das Vorliegen einer Täuschung von Beobachtern aus dem nichtsprachlichen Verhalten des Gesprächspartners abgeleitet wird, wenn dieses Verhalten *normative Erwartungen verletzt*, wenn es **irgendwie ungewöhnlich** zu sein scheint. Zwei Studien, die sie in den USA machten und eine, die sie in Indien durchführten, kamen zu dem gleichen Ergebnis.

Obwohl eine Person (auf Video) die Wahrheit erzählte, deuteten Beobachter ihr Verhalten als Beleg für eine Lüge, z. B. wenn die Person

- nicht so viele Augenkontakte machte, wie sie sollte und Sprechfehler beging ( hier wurden die Beobachter durch kulturelle Stereotype irregeleitet)
- traurig ausschaute, während sie sagte, sie sei glücklich.

Die Person wurde umso weniger ehrlich eingeschätzt, je seltsamer ihr Verhalten dem Beobachter zu sein schien, wenn sie

- die Augen schloss
- in die Videokamera starrte
- einen Arm vorwärts hielt
- die linke Schulter zum linken Ohr führte.

### 3. Möglichkeiten des Lügenentlarvens

Die Chancen des Lügenentlarvens bestehen darin, dass Lügner vor einem großen Problem stehen: Da ein Lügner große Schwierigkeiten hat, Sprache, Gestik, Mimik, Körperhaltung usw. genau zu koordinieren, entstehen Täuschungshinweise und „Lecks“ in der Lüge. Das ist die Chance des Lügenentlarvers.

Bei einem „**Leck**“ wird das, was jemand wirklich denkt, offenbart durch:

- einen sprachlichen Versprecher,
- ein Emblem (s. Ekman, 1985), d. h. eine Geste mit bestimmter Bedeutung (s. z. B. „O.K.-Zeichen“; beleidigende Gesten) und
- die wahre Gefühlslage durch einen „Mikroausdruck“ (= Mimik wird kurz sichtbar) oder „abgebrochenen Gesichtsausdruck“ (= die entstehende Mimik der Angst, des Ärgers usw. wird abrupt unterbrochen).

**Täuschungshinweise** zeigen dem guten Beobachter auf, dass eine Lüge vorliegen könnte, aber nicht, *welcher* Gedanke, *welches* Gefühl o. ä. hier verborgen ist.

Täuschungshinweise und Lecks entstehen dadurch, dass in vielen Lügen drei Gefühle vorhanden sein *können*:

Wenn die Person verunsichert ist :

1. **Angst vor der Entdeckung der Lüge**
2. **Schuldgefühle**

Wenn die Person sich dem Lügenentlarver überlegen fühlt, Freude hat, „ein Spiel zu treiben“ o. ä.:

**3. Freude am Täuschen.** Typisch und relativ leicht erkennbar ist hier das asymmetrische Lächeln (s. Ekman 1985, Füllgrabe, 1975), z. B. das Hochziehen eines Mundwinkels.

Ob in einer Lüge diese Gefühle auftauchen bzw. wie stark sie sind, hängt von verschiedenen Bedingungen ab (s. Ekman, 1985), die, durch drei „Gefühlsthermometer“ (s. Füllgrabe, 1995) veranschaulicht, einem Lügenentlarver die Möglichkeit geben:

1. abzuschätzen: Ist in dieser Situation überhaupt mit dem Auftreten eines dieser Gefühle zu rechnen, wenn eine Person lügt. Deshalb muss das Nichtvorhandensein dieser Gefühle keineswegs ein Beweis dafür sein, dass die Person *nicht* lügt.  
Die Angst vor Entdeckung einer Lüge ist z. B. um so stärker
  - je schlechter der Lügner Gefühle verbergen kann
  - wenn er keine Zeit hatte, sich eine plausible Ausrede auszudenken
  - je höher die Strafe für eine entdeckte Lüge ist
  - wenn die Zielperson der Lüge den Ruf hat, schwer zu täuschen zu sein (s. Füllgrabe, 1995).
2. durch entsprechende Äußerungen und Verhaltensweisen die Stärke der Gefühlsäußerungen zu erhöhen, wenn eine Lüge vorliegt. Voraussetzung ist hier, dass vorher eine vertrauensvolle Atmosphäre aufgebaut wurde, damit nicht ein Unschuldiger starke Gefühlsreaktionen zeigt.

Bei der Deutung nichtsprachlicher und sprachlicher Signale muss der persönliche Stil der Person berücksichtigt werden. Manche Personen sprechen z. B. **immer** langsam, bedächtig oder umständlich, so dass man bei einer Vernehmung usw. aus einem derartigen Sprechstil keineswegs ableiten kann, dass diese Person durch langsames Sprechen Zeit gewinnen will, sich eine Lüge auszudenken.

Dass ein Täuschungshinweis vorliegt, ist vielmehr daran erkennbar, dass sich bei bestimmten Sachverhalten, in bestimmten Situationen das Verhalten der Person

**plötzlich** ändert. **Plötzlich** wird

- weniger gestikuliert
- es kommt zu häufigeren Selbstkontakten mit der Hand im Gesicht (Kratzen, Nasenberührung, Lippen zusammen drücken usw.)
- Körperbewegungen der Unruhe gezeigt,
- Gestik wird in einer abgekürzter Form gezeigt, die den Gefühlszustand aufzeigt,

- in Sekundenbruchteilen die Mimik für das wahre Gefühl gezeigt („Mikroausdruck“),
- die Stimmlage höher.

Da dies aber keine absoluten Lügenzeichen sein müssen, wären jedoch abzuklären, was hinter diesen Reaktionen steht, eine Lüge oder Erinnerungen an eine harmlose Sache (s. Fall Anderson, Ekman, 1985; Füllgrabe, 1995).

## Literatur

- Bauer, G. (1970). Grundsätzliche Fehlerquellen der kriminalistischen Beweisführung. *Kriminalpolizeiliche Tagespraxis* (Beilage der Zeitschrift *Die Polizei*). Nr. 5/6; Oktober 1970, S. 137 – 144.
- Bond, F.J. (1992). Fishy –looking lies: Deception judgement for expectancy violation. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 63, Nr. 6, pp. 969 – 977.
- Ekman, P. (1985). *Telling Lies*. New York: Norton & Company.
- Füllgrabe, U. (1995). *Irrtum und Lüge*. Stuttgart: R. Boorberg Verlag.
- Kraut, R. E. & 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.