

Ekman · Weshalb Lügen kurze Beine haben

Paul Ekman

Weshalb Lügen kurze Beine haben

Über Täuschungen und deren Aufdeckung
im privaten und öffentlichen Leben

Aus dem Amerikanischen
von Ska Wiltschek



Walter de Gruyter · Berlin · New York 1989

Copyright © 1985 by Paul Ekman

Titel der amerikanischen Originalausgabe: Telling Lies, Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage, W.W. Norton & Company, Inc., New York 1985

Deutsche Bibliothek Cataloguing in Publication Data

Ekman, Paul:

Weshalb Lügen kurze Beine haben : über Täuschungen und deren Aufdeckung im privaten und öffentlichen Leben / Paul Ekman. Aus d. Amerikan. von Ska Wiltschek. – Berlin ; New York : de Gruyter, 1989

Einheitssacht.: Telling lies <dt.>

ISBN 3-11-011733-9

∞ gedruckt auf säurefreiem Papier

Copyright © 1989 by Walter de Gruyter & Co., D-1000 Berlin 30.

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany

Satz und Druck: Tutte Druckerei GmbH, Salzweg/Passau

Buchbinderische Verarbeitung: Lüderitz & Bauer Buchgewerbe GmbH, Berlin

Umschlaggestaltung: Johannes Rother, Berlin

In Erinnerung an
Erving Goffman,
den außergewöhnlichen Freund und Kollegen

und für meine Frau,
Mary Ann Mason,
meine Kritikerin und Vertraute

„Wenn die Verhältnisse genau so zu sein scheinen, wie sie aussehen, dann ist die naheliegendste Alternative die, daß alles von Grund auf Trug ist; wenn der Betrug auf der Hand zu liegen scheint, dann ist die wahrscheinlichste andere Möglichkeit die, daß keine Täuschung vorliegt.“

– Erving Goffman, Strategische Interaktion

„Von Interesse ist hier nicht die Kategorie der Moral, sondern die des Überlebens. Auf allen Ebenen, von der groben Tarnung bis zur Vision des Dichters, ist die Kraft der Sprache, zu verheimlichen, irrezuführen, im Zwielficht zu lassen, Hypothesen aufzustellen, zu erfinden, für das Gleichgewicht des Bewußtseins und die gesellschaftliche Entwicklung des Menschen unerläßlich.“

– George Steiner, Nach Babel

„Wenn die Lüge nur ein Gesicht hätte wie die Wahrheit, wäre es nicht so schlimm; denn wir könnten das Gegenteil von dem, was der Lügner sagt, als richtig annehmen; aber die Gegenseite der Wahrheit hat hunderttausend Gesichter und einen unendlich weiten Spielraum.“

– Michel de Montaigne, Die Essais

Vorwort

In den Hexenprozessen des 16. und 17. Jahrhunderts gingen die Ankläger oft davon aus, daß es untrügliche Kennzeichen dafür gebe, ob jemand mit dem Teufel im Bunde sei oder nicht. Man brauchte nur nach den verborgenen sogenannten Hexenmalen am Körper des Verdächtigen zu suchen. Solche Überzeugungen halten wir heute für gefährlichen Aberglauben. Aber die Hoffnung, die Unzugänglichkeit des Bewußtseins unserer Mitmenschen zu überwinden, lebt auch heute noch. Was die Hexenmale für den frühmodernen Prozeß waren, das sind bisweilen die Lügendetektoren für die Gegenwart amerikanischer Gerichtsverfahren. Die Zugänglichkeit des Körpers soll die Undurchdringlichkeit der Seele kompensieren.

Wenn man Ekmans Buch gelesen hat, kann man aufatmen: wir Lügner – und wer wäre das nicht, zumindest manchmal, vor allem, wenn man auch jede Verheimlichung Lüge nennt – sind noch einmal davongekommen. Es gibt keine untrüglichen „Lügenmale“. Die als „Lügendetektoren“ eingesetzten Apparate messen Gefühlsveränderungen, nicht aber Wahrhaftigkeit. „Geborene“ Lügner erregen sich normalerweise nicht beim Lügen, während andererseits ängstliche Menschen, die zu Unrecht der Lüge bezichtigt werden, genau jene Symptome zeigen, die als Indiz für Lüge dienen können. Ekman spricht in diesem Zusammenhang vom „Othello-Fehler“: Der Mohr von Venedig erkannte zwar die Anzeichen der Angst und Erregung im Verhalten Desdemonas richtig, aber er deutete sie falsch: Lügner und fälschlich der Lüge Beschuldigte reagieren vielfach ganz ähnlich. Wer sich also von diesem Buch ein Patentrezept zur Entlarvung aller Lügner erwartet, wird nicht bedient werden. Ekman zeigt vielmehr, daß gerade der Glaube, ein unbestechlicher Menschenkenner zu sein, uns nur zu leicht dazu verleitet, Wahrheit für Lüge und diese für jene zu halten. Das Hauptresultat der Untersuchungen Ekmans ist also der Rat zur Vorsicht. Auch Wahres muß dargestellt werden, und die Kunst der Darstellung steht gerade dem Lügner vielfach eher zu Gebote als dem, der glaubt, seine Wahrhaftigkeit sei die beste Voraussetzung für Glaubwürdigkeit. Da ein guter Betrüger auch das weiß, wird er bisweilen sogar absichtlich kleine Darstellungsfehler begehen. Was zu perfekt ist, erregt eben dadurch Verdacht, daß es nichts Verdächtiges zu bemerken gibt.

Haben Lügen also in Wirklichkeit gar nicht so kurze Beine? Doch! Es gibt zwar keine untrüglichen körperlichen Symptome für Lügen, die man mit einiger Übung leicht dechiffrieren könnte. Aber gleichwohl setzt unentdecktes Lügen angesichts sorgfältiger kritischer Beobachter eine Fülle spezieller Begabungen voraus, die nicht jeder besitzt: Gedächtnis, Geistesgegenwart, Voraussicht,

Selbstbeherrschung, schauspielerische Fähigkeiten und darstellerische Künste. Vor allem wirkt sich der Glaube, daß Lügen kurze Beine haben, immer wieder als „self-fulfilling prophecy“ aus. Unsere Angst, entdeckt zu werden, unser Schuldgefühl beim Lügen produzieren unwillkürliche Gefühlsreaktionen, die uns verraten. Glücklicherweise (für den Lügner!) ist nicht nur das Lügen eine Kunst, sondern auch dessen Entlarvung. Ekman erwähnt allein 18 verschiedene Arten des Lächelns. Wer die spontan auseinanderhalten kann, wird manchmal leicht entdecken können, daß sein Gegenüber heuchelt. Zusätzlich braucht man außerdem zumeist genaue Informationen über den Charakter des Verdächtigen, weil das, was bei dem einen Zeichen für Erregung oder Angst sein mag, beim anderen ausfällt oder normal sein kann. Die Kosten, diese zu beschaffen, sind für gewöhnlich hoch, zu hoch, als daß es sich immer lohnte, sie aufzubringen, insbesondere wenn man bedenkt, daß wir nur zu häufig geradezu ein Interesse daran haben, unangenehme Wahrheiten gar nicht zu erfahren. Manche Verfahren zur Entdeckung einer Lüge erfordern außerdem, daß man selbst zum Lügner wird. Warum aber sollte die Lüge des Entlarvers weniger leicht entdeckt werden als die Lüge, die man auf diese Weise entlarven will?

Die Möglichkeit, unentdeckt zu lügen, wird also auch durch die Einsichten Ekmans nicht sabotiert. Diese ist aber die Basis menschlicher Freiheit. Wenn wir nicht lügen könnten oder wenn jede Lüge sofort entdeckt würde, wäre Individualität unmöglich. Gesellschaft und Bewußtsein gingen dann direkt ineinander über, wenn wir die Gedanken der anderen lesen könnten. Wir verraten zwar oft mehr und anderes über unser Inneres, als uns lieb ist, und die unwillkürlichen Bewegungen unseres Körpers spielen uns dabei oft unliebsame Streiche, aber solche „Informationslecks“ können wohl Vermutungen begründen, doch machen sie unser Bewußtsein nicht völlig transparent für fremde Blicke. Wir bleiben insofern „black boxes“ füreinander. Die „Entdeckung“ einer Lüge ist wie alles Verstehen nur eine mehr oder weniger gelingende und stets partielle und nie zu endgültiger Gewißheit vorstoßende „Aufhellung“ des Geheimnisses des anderen.

Trier, im August 1989

Alois Hahn

Vorbemerkung

Mein Dank gilt der Abteilung für klinische Forschung des National Institute of Mental Health für die Unterstützung meiner Forschungsarbeit über nonverbale Kommunikation von 1963 bis 1981 (MH11976). Das Research Scientist Award Program des National Institute of Mental Health hat während der vergangenen zwanzig Jahre die meiste Zeit über sowohl die Entwicklung meines Forschungsprogramms als auch das Schreiben dieses Buches unterstützt (MH 06092). Der Harry F. Guggenheim Foundation und der John D. and Catherine T. MacArthur Foundation möchte ich dafür danken, daß sie Teile der Forschungsarbeit unterstützt haben, die in den Kapiteln IV und V beschrieben werden. Für die Forschungsergebnisse, über die ich in diesen Kapiteln berichte, ist Wallace V. Friesen, mit dem ich seit mehr als zwanzig Jahren zusammenarbeite, gleichermaßen verantwortlich; viele der in diesem Buch entwickelten Ideen wurden geboren in unserem über zwei Jahrzehnte andauernden Dialog.

Ich danke Silvan S. Tomkins, meinem Freund, Kollegen und Lehrer, dafür, daß er mich ermutigte, dieses Buch zu schreiben, sowie für seine Kommentare und Vorschläge zu meinem Manuskript. Profitiert habe ich von den Kritiken einer ganzen Reihe von Freunden, die das Manuskript aus ihrem jeweiligen Blickwinkel lasen: Robert Blau, einem Arzt; Stanley Caspar, einem gerichtserfahrenen Anwalt; Jo Carson, einem Romanschriftsteller; Ross Mullaney, einem pensionierten FBI-Agenten; Robert Pickus, einem politisch engagierten Bürger; Robert Ornstein, einem Psychologen, und Bill Williams, einem Unternehmensberater. Meiner Frau, Mary Ann Mason, die das Geschriebene immer als erste zu lesen bekam, danke ich für ihre Geduld und ihre konstruktive Kritik.

Viele der in diesem Buch enthaltenen Überlegungen habe ich mit Erving Goffman diskutiert, der sich unter einem ganz anderen Blickwinkel für Täuschungen interessierte und der Freude hatte an unseren zwar gegensätzlichen, sich jedoch nicht widersprechenden Ansätzen. Mir hätte das Glück zuteil werden sollen, von ihm Kommentare zu meinem Manuskript zu erhalten, aber er starb ganz unerwartet, kurz bevor ich ihm mein Manuskript zuschicken wollte. Die unglückliche Tatsache, daß unser Dialog deshalb nur in meinem Geist stattfinden konnte, bedeutet für den Leser wie für mich einen argen Verlust.

Inhalt

I.	Einleitung.....	1
II.	Lügen, undichte Stellen und Hinweise auf eine Täuschung	11
III.	Weshalb Lügen kurze Beine haben	27
	Schlechte Lügengeschichten.....	27
	Verheimlichung und Fälschung von Gefühlen	30
	Gefühle beim Verheimlichen und Fälschen	32
	Die Angst, ertappt zu werden.....	32
	Das Schuldgefühl beim Lügen	45
	Das Vergnügen, jemanden an der Nase herumzuführen	56
IV.	Wie man Täuschungen in der Sprache, an der Stimme oder am Körper entdecken kann	59
	Der sprachliche Ausdruck	65
	Die Stimme	69
	Der Körper	75
	Das autonome Nervensystem als Produzent von Täuschungshinweisen	89
V.	Täuschungshinweise im Gesicht.....	97
VI.	Gefahren und Vorsichtsmaßnahmen	133
	Vorsichtsmaßnahmen bei der Interpretation von Verhaltens- hinweisen auf eine Täuschung.....	155
	Exkurs: Der Polygraph als Lügendetektor	158
	Wer polygraphische Tests einsetzt	160
	Wie der Polygraph funktioniert	161
	Der Polygraph und die Verhaltenshinweise auf eine Täuschung im Vergleich	163
VII.	Wie man kontrollieren kann, ob jemand lügt.....	169
	Epilog	205

Anhang	211
Tabelle 1: Das Offenbarwerden verheimlichter Informationen, ausgehend von den Verhaltenshinweisen	212
Tabelle 2: Das Offenbarwerden verheimlichter Informationen, ausgehend von der Art der Information	213
Tabelle 3: Hinweise darauf, daß ein Ausdruck vorgetäuscht ist ..	214
Tabelle 4: Liste zur Kontrolle von Lügen	215
Register	219

I. Einleitung

Es ist der 15. September des Jahres 1938, und eine Täuschung, die niederträchtiger und verhängnisvoller kaum vorstellbar ist, steht unmittelbar bevor. Adolf Hitler, der deutsche Reichskanzler, und Neville Chamberlain, der britische Premierminister, treffen sich zum erstenmal. Die Welt schaut zu in dem Bewußtsein, daß dies vielleicht die letzte Chance ist, einen erneuten Weltkrieg zu verhindern. (Ziemlich genau sechs Monate zuvor waren Hitlers Truppen in Österreich einmarschiert und hatten es annektiert. England und Frankreich hatten protestiert, sonst aber nichts weiter unternommen.) Am 12. September, also drei Tage vor dem geplanten Treffen mit Chamberlain, fordert Hitler den Anschluß eines Teils der Tschechoslowakei an Deutschland und läßt in der Tschechoslowakei Krawalle anzetteln. Hitler hat bereits heimlich die deutsche Armee zum Angriff auf die Tschechoslowakei mobilisiert, seine Armee ist jedoch nicht vor Ende September kampfbereit.

Wenn Hitler die Tschechen noch einige Wochen davon abhalten kann, ihre Armee zu mobilisieren, hat er den Vorteil, einen Überraschungsangriff durchführen zu können. Um Zeit zu schinden, hält Hitler seine Kriegspläne vor Chamberlain geheim und verspricht, Frieden zu wahren, wenn die Tschechen seinen Forderungen nachkommen. Chamberlain wird zum Narren gehalten; er versucht, die Tschechen dazu zu überreden, ihre Armee nicht zu mobilisieren, solange noch eine Möglichkeit besteht, mit Hitler zu verhandeln. Nach dem Treffen mit Hitler schreibt Chamberlain an seine Schwester: „... trotz der Härte und Unbarmherzigkeit, die ich in seinem Gesicht zu sehen glaubte, gewann ich den Eindruck, daß da ein Mann war, auf den man sich verlassen konnte, wenn er sein Wort gegeben hatte ...“.¹ Fünf Tage später verteidigt Chamberlain seine Vorgehensweise gegen all jene, die Hitlers Versprechungen nicht trauen, und in einer Rede vor dem Parlament erklärt er, seine persönliche Beziehung zu Hitler erlaube ihm die Feststellung, daß Hitler „tut, was er sagt“.²

Als ich vor fünfzehn Jahren damit begann, Lügen zu untersuchen, hatte ich keine Ahnung, daß meine Arbeit einmal für diese Art von Lügen von Bedeu-

¹ Ich verdanke dem Buch von Robert Jervis, *The Logic of Images in International Relations*, Princeton, N.J. (Princeton University Press) 1970, viele meiner Gedanken über internationale Täuschung und die Bekanntschaft mit den Schriften von Alexander Groth. Dieses Zitat wurde analysiert in Groths Artikel: On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy, in: *Orbis*, 7 (1964), S. 833–849. Es stammt aus Keith Feiling, *The Life of Neville Chamberlain*, London (Macmillan) 1947, S. 367.

² Rede an das Unterhaus, 28. September 1938. Neville Chamberlain, *In Search of Peace*, New York (Putnam and Sons) 1939, S. 210, zitiert nach Groth.

tung sein könnte. Ich glaubte, sie würde nur für diejenigen von Nutzen sein, die mit psychiatrischen Patienten arbeiten. Mein Interesse an der Untersuchung von Lügen wurde ausgelöst durch Fragen von Therapeuten, die ich über meine Forschungsergebnisse – nämlich daß Gesichtsausdrücke universal, Gesten jedoch kulturspezifisch sind – unterrichtete. Sie wollten wissen, ob man in diesen nonverbalen Verhaltensweisen entdecken kann, ob ein Patient lügt.³ Normalerweise ist lügender Verhalten für Therapeuten kein Problem, aber es wird zu einem, wenn Patienten, die aufgrund von Selbstmordversuchen in ein Krankenhaus eingeliefert wurden, behaupten, es gehe ihnen viel besser. Jeder Arzt kennt die Furcht, von Patienten zum Narren gehalten zu werden, die, sobald sie nicht mehr der Überwachung durch das Krankenhaus unterliegen, Selbstmord begehen. Das praktische Interesse der Therapeuten führte zu einer sehr grundsätzlichen Frage, die sich in bezug auf die menschliche Kommunikation stellt: Können Menschen, selbst wenn sie sehr erregt sind, die Mitteilungen, die sie machen, völlig kontrollieren, oder wird ihr nonverbales Verhalten durchsickern lassen, was ihre Worte verbergen?

Ich durchsuchte meine Filme, auf denen Interviews mit psychiatrischen Patienten aufgezeichnet waren, nach einem Beispiel für Lügen. Ursprünglich hatte ich diese Filme zu einem anderen Zweck gemacht – nämlich um Ausdrücke und Gesten zu isolieren, die dazu beitragen könnten, Art und Schweregrad von psychischen Störungen festzustellen. Nun, da ich mich auf die Frage der Täuschung konzentrierte, glaubte ich, in einer Reihe von Filmen Anzeichen für Lügen gesehen zu haben. Das Problem war, auf welche Weise ich mich vergewissern konnte, ob dabei wirklich Lügen im Spiel waren. Es gab nur einen Fall, bei dem kein Zweifel bestand – und zwar aufgrund des weiteren Geschehens nach dem Interview.

Mary war eine zweiundvierzig Jahre alte Hausfrau. Der letzte ihrer drei Selbstmordversuche war ziemlich ernst. Nur durch Zufall wurde sie gefunden, bevor eine Überdosis an Schlaftabletten ihr den Tod gebracht hätte. Ihre Geschichte unterschied sich nicht sehr von der vieler anderer Frauen, die an einer typischen ‚*midlife*‘-Depression leiden. Die Kinder waren erwachsen und brauchten sie nicht mehr. Ihr Ehemann schien in seiner Arbeit aufzugehen. Mary fühlte sich nutzlos. Als sie ins Krankenhaus kam, hatte sie den Haushalt nicht mehr im Griff, konnte nicht gut schlafen und saß häufig allein da und weinte. In den ersten drei Wochen ihres Krankenhausaufenthalts wurde sie medikamentös behandelt und erhielt Gruppentherapie. Sie schien sehr gut darauf anzusprechen: Ihr Verhalten wurde freundlicher, ihre Stimmung hellte sich auf, und sie sprach nicht mehr von Selbstmordabsichten. In einem der Interviews, die wir filmten, erzählte sie dem Arzt, um wie vieles besser sie sich fühlte

³ Über diese Arbeit wurde in einer Reihe von Artikeln in den späten 60er Jahren und in einem Buch berichtet, das ich herausgab und das den Titel trägt *Darwin and Facial Expression*, New York (Academic Press) 1973.

und bat um einen Wochenendurlaub. Bevor ihr der Urlaubsschein ausgehändigt wurde, gestand sie, daß sie gelogen hatte, um den Schein zu erhalten. Sie hatte noch immer den verzweifelten Wunsch, sich zu töten. Mary blieb im Krankenhaus, und nach drei Monaten ging es ihr wirklich besser, obwohl sie ein Jahr später einen Rückfall hatte. Sie mußte nicht mehr eingewiesen werden, und allem Anschein nach geht es ihr seit vielen Jahren gut.

Die meisten jungen und selbst viele der erfahrenen Psychiater und Psychologen, denen ich das gefilmte Interview mit Mary zeigte, ließen sich täuschen.⁴ Wir arbeiteten Hunderte von Stunden an diesem Interview, gingen es immer wieder durch und untersuchten jede Geste und jeden Ausdruck in Zeitlupe, um möglichen Hinweisen auf eine Täuschung auf die Spur zu kommen. Dann sahen wir in der Zeitlupenaufnahme ihres Gesichts in einer kurzen, momenthaften Pause, ehe sie auf die Frage des Arztes nach ihren Zukunftsplänen antwortet, einen flüchtigen Ausdruck der Verzweiflung in ihrem Gesicht. Er war von so kurzer Dauer, daß er uns die ersten paar Male, als wir den Film durcharbeiteten, gar nicht aufgefallen war. Nachdem wir auf die Idee gekommen waren, daß verheimlichte Gefühle in diesen sehr kurzen *Mikro-Ausdrücken* sichtbar werden könnten, fanden wir bei unserer Suche viele weitere solche Ausdrücke, die typischerweise innerhalb eines kurzen Augenblicks von einem Lächeln verdeckt wurden. Wir fanden auch eine *Mikro-Geste*. Als Mary dem Arzt erzählte, wie gut sie mit ihren Problemen zurechtkam, zeigte sie manchmal den Bruchteil eines Zuckens – nicht das ganze, eben nur einen Teil davon. So zuckte sie zum Beispiel nur mit einer Hand, indem sie mit ihr eine kleine Drehung machte. Oder sie hielt die Hände ruhig, hob aber einen Moment lang eine Schulter.

Wir glaubten noch andere nonverbale Hinweise auf eine Täuschung zu sehen, aber wir waren uns nicht sicher, ob wir sie tatsächlich entdeckt oder uns nur eingebildet hatten. Ein vollkommen unschuldiges Verhalten scheint verdächtig, wenn man weiß, daß jemand gelogen hat. Nur eine objektive Messung, die unbeeinflusst war von dem Wissen, ob eine Person log oder die Wahrheit sagte, konnte unsere Entdeckungen überprüfen. Und es bedurfte der Untersuchung zahlreicher Personen, um sichergehen zu können, daß die Hinweise auf eine Täuschung, die wir fanden, nicht idiosynkratischer Art waren. Für denjenigen, der versucht, eine Lüge ausfindig zu machen, wäre es um manches einfacher, wenn die Verhaltensweisen, die bei der einen Person eine Täuschung verraten, auch für die Lügen anderer Personen gelten würden; doch es könnte ja sein, daß die Anzeichen einer Täuschung für jede einzelne Person auch besonderer Art sind. Wir entwarfen daher ein Experiment nach dem Muster von Marys Lüge, in welchem Versuchspersonen dazu gebracht wurden, intensive

⁴ Über diese Arbeit wird in meinem ersten Artikel über Täuschung berichtet: Paul Ekman/Wallace V. Friesen, Nonverbal Leakage and Clues to Deception, in: *Psychiatry*, 32 (1969), S. 88–105.

negative Emotionen, die sie im Augenblick der Lüge empfanden, zu verheimlichen. Während sie einen sehr aufregenden Film anschauten, der blutige Operationsszenen enthielt, mußten unsere Versuchspersonen ihre wahren Gefühle von Bedrängnis, Pein und heftiger Reaktion verbergen und den Interviewer, der den Film nicht sehen konnte, davon überzeugen, daß sie sich an einem Film mit hübschen Blumen erfreuten. (Unsere Ergebnisse werden in den Kapiteln IV und V beschrieben.)

Es war kaum ein Jahr später – wir waren mit unseren Lügenexperimenten noch im Anfangsstadium –, als Leute zu mir kamen, die an einer ganz anderen Art von Lügen interessiert waren. Könnten meine Ergebnisse oder Methoden dazu verwendet werden, Amerikaner zu überführen, die unter Spionageverdacht standen? Über die Jahre hinweg, in denen wir unsere Forschungsergebnisse über Verhaltenshinweise auf eine Täuschung zwischen Patient und Arzt in wissenschaftlichen Zeitschriften publizierten, nahmen die Anfragen zu. Sollte es möglich sein, die Leibwächter von Kabinettsmitgliedern so auszubilden, daß sie einen Terroristen mit einem Mordvorhaben an seiner Haltung oder seinen Gesten erkennen können? Könnte man dem FBI zeigen, wie Polizisten ausgebildet werden müssen, damit sie sicherer entscheiden können, ob eine verdächtige Person lügt? Es war keine Überraschung mehr für mich, als ich gefragt wurde, ob ich nicht Unterhändlern bei Gipfeltreffen helfen könnte, die Lügen ihrer Kontrahenten herauszufinden, oder ob ich den Photographien von Patricia Hearst, die aufgenommen wurden, während sie an einem Banküberfall teilnahm, entnehmen könnte, ob sie freiwillig oder unfreiwillig am Raub beteiligt war. In den vergangenen fünf Jahren hat das Interesse internationale Ausmaße angenommen. Vertreter zweier den Vereinigten Staaten freundlich gesinnter Länder traten an mich heran; und als ich Vorlesungen in der Sowjetunion hielt, wandten sich Funktionäre an mich, die bekundeten, daß sie aus einem „Elektro-Institut“ kämen und für die Durchführung von Verhören zuständig seien.

Ich war nicht sehr glücklich über diese Art von Interesse, denn ich befürchtete, daß meine Entdeckungen mißbraucht, unkritisch übernommen oder auch vorschnell angewandt würden. Ich hatte das Gefühl, daß in den meisten Fällen einer kriminellen, politischen oder diplomatischen Täuschung keine Belege für nonverbale Hinweise auf eine Täuschung zu finden sein würden. Es war nur so eine Ahnung. Wenn ich danach gefragt wurde, konnte ich keine Erklärung dafür liefern. Dazu mußte ich erst herausfinden, weshalb Menschen *überhaupt* Fehler machen, wenn sie lügen. Nicht alle Lügen haben kurze Beine. Einige werden fehlerfrei ausgeführt. Verhaltenshinweise auf eine Täuschung – ein zu lang anhaltender Gesichtsausdruck, eine fehlende Geste, kurze Schwankungen in der Stimme – müssen nicht auftreten. Es braucht keine verräterischen Anzeichen zu geben, die den Lügner überführen. Und doch wußte ich, daß es Hinweise auf eine Täuschung geben kann. Die entschlossensten Lügner können durch ihr eigenes Verhalten überführt werden. Will man wissen, wann Lügen erfolgreich sind und wann sie danebengehen, wie Hinweise auf eine Täuschung ent-

deckt werden können und wann sich der Versuch nicht lohnt, muß man lernen zu verstehen, worin sich Lügen, Lügner und die Person, die eine Lüge aufdecken will, unterscheiden.

Sowohl die Lüge Hitlers gegenüber Chamberlain wie auch die Lüge Marys ihrem Arzt gegenüber waren mit verhängnisvollen Täuschungen verbunden, die Entscheidungen über Leben und Tod beinhalteten. Beide, Hitler wie Mary, verheimlichten ihre Zukunftspläne, und in beiden Fällen bildete die Vortäuschung von Emotionen einen zentralen Teil ihrer Lüge. Es gibt jedoch erhebliche Unterschiede zwischen ihren Lügen. Hitler ist ein Beispiel für das, was ich an späterer Stelle als einen Schauspieler mit natürlicher Begabung beschreiben werde. Abgesehen von der ihm eigenen Begabung hatte Hitler aber auch weit mehr Übung im Täuschen als Mary.

Hitler hatte zudem den Vorteil, jemanden zu täuschen, der in die Irre geführt werden wollte. Chamberlain war ein williges Opfer. Er glaubte Hitlers Lüge, die in dem Versprechen bestand, keinen Krieg zu planen, wenn nur die Grenzen der Tschechoslowakei seinen Forderungen entsprechend neu gezogen würden. Andernfalls hätte Chamberlain zugeben müssen, daß seine Appeasement-Politik gescheitert war und in der Tat sein Land in eine schwache Position gebracht hatte. In dieselbe Argumentationsrichtung zielt auch die Untersuchung der Politikwissenschaftlerin Roberta Wohlstetter über einen ähnlichen Fall, nämlich über Täuschungen beim Wettrüsten. In ihrer Erörterung der Verletzungen des Englisch-Deutschen Flottenabkommens von 1936 durch Deutschland schrieb sie:

„... der Betrüger und der Betrogene ... haben ein Interesse daran, die Vertragsverletzung fortbestehen zu lassen. Beide müssen sich die Illusion bewahren, daß das Abkommen nicht verletzt worden ist. Die Angst der Briten vor einem Wettrüsten, die von Hitler so gekonnt geschürt wurde, führte zu einem Flottenabkommen, in welchem die Briten (ohne Frankreich oder Italien zu Rate zu ziehen) heimlich den Versailler Vertrag revidierten; und die Angst, die man in London vor einem Wettrüsten hatte, verhinderte auch, daß die Verletzungen des neuen Abkommens erkannt oder zugegeben wurden.“⁵

In vielen Täuschungsfällen werden die Fehler, die der Lügner begeht, vom Opfer übersehen, indem etwa ein zweideutiges Verhalten eine positive Deutung erfährt oder die Lüge in geheimem Einverständnis aufrechterhalten wird, um die schrecklichen Folgen ihrer Aufdeckung abzuwenden. Sieht ein Ehemann über die Hinweise auf Affären seiner Frau hinweg, so kann es ihm zumindest gelingen, die Demütigung, als Gehörnter dazustehen, und die Möglichkeit, geschieden zu werden, hinauszuzögern. Auch wenn er sich selbst ihre Untreue

⁵ Roberta Wohlstetter, *Slow Pearl Harbors and the Pleasures of Deception*, in: Robert L. Pfaltzgraff, Jr./Uri Ra'anah/Warren Milberg (eds.), *Intelligence Policy and National Security*, Hamden, Conn. (Archon Press) 1981, S. 23–34.

eingesteht, kann er zur Aufrechterhaltung ihrer Lügen beitragen, um sein geheimes Wissen ihr gegenüber nicht offenbaren zu müssen oder um eine konfrontative Auseinandersetzung und Entscheidung zu vermeiden. Solange nicht darüber gesprochen wird, kann er sich immer noch in der Hoffnung wähen – wie gering diese auch immer sein mag –, daß er sie womöglich falsch einschätzt und sie vielleicht gar keine Affäre hat.

Nicht alle Opfer machen so bereitwillig mit. Manchmal gibt es nichts zu gewinnen, wenn man eine Lüge ignoriert oder an ihrer Aufrechterhaltung mitwirkt. Manche von denen, die darauf aus sind, eine Täuschung zu erkennen, ziehen aus der Entdeckung einer Lüge nur Gewinn, ohne dabei etwas zu verlieren. Der Vernehmungsbeamte bei der Polizei ist, wenn er hereingelegt wird, immer nur der Verlierer. Dasselbe gilt für den Kreditsachbearbeiter bei der Bank. Beide können nur gute Arbeit leisten, wenn sie den Lügner überführen und den Ehrlichen erkennen. Es kommt auch häufig vor, daß das Opfer gewinnt *und* verliert, wenn es einer Lüge aufsitzt oder aber die Lüge aufdeckt; jedoch halten sich Gewinn und Verlust meist nicht die Waage. Marys Arzt konnte nur ein geringes Interesse daran haben, ihre Lüge zu glauben. Wenn sie nicht mehr depressiv war, konnte er es sich als Verdienst anrechnen, ihre Genesung herbeigeführt zu haben. Sollte es sich aber herausstellen, daß es ihr in Wirklichkeit nicht besser ging, hätte er dadurch keine großen Nachteile zu erwarten. Im Gegensatz zu Chamberlain stand die Karriere des Arztes nicht auf dem Spiel; er hatte sich nicht öffentlich und gegen Widerspruch zu einem Urteil bekannt, das sich als falsch erweisen würde, wenn er ihre Lüge aufdeckte. Er hatte viel mehr dabei zu verlieren, wenn er hereingelegt wurde, als er gewinnen konnte, wenn sie die Wahrheit sagte. Für Chamberlain dagegen war es im Jahr 1938 zu spät. Sollte Hitler sich als unglaubwürdig herausstellen, sollte es keinen Weg mehr geben, seine kriegerische Aggression zu stoppen, dann wäre Chamberlains Karriere zu Ende, und der Krieg, den er zu verhindern meinte, würde beginnen.

Ganz abgesehen von den Motiven, die Chamberlain veranlaßten, Hitler zu glauben, war der Erfolg der Lüge vorauszusehen, da keine starken Emotionen verheimlicht werden mußten. Lügen haben sehr häufig deshalb kurze Beine, weil irgendein Hinweis auf eine versteckte Emotion durchsickert. Je stärker die mit einer Lüge verbundenen Emotionen sind und je größer die Zahl der verschiedenen beteiligten Emotionen ist, desto wahrscheinlicher ist es, daß die Lüge durch irgendeine undichte Stelle im Verhalten ans Tageslicht kommt. So hatte Hitler sicher kein Schuldgefühl, – eine Emotion, die für den Lügner in zweifacher Hinsicht problematisch ist: Nicht nur, daß Anzeichen davon durchsickern können, sondern auch, daß das peinigende Schuldgefühl den Lügner zu Fehlern veranlaßt, die die Wahrscheinlichkeit einer Entdeckung erhöhen. Hitler empfand sicher kein Schuldgefühl dabei, den Repräsentanten des Landes zu belügen, das – wie er selbst erlebt hatte – Deutschland eine demütigende militärische Niederlage zugefügt hatte. Im Gegensatz zu Mary orientierten sich

Hitler und sein Opfer nicht an gemeinsamen sozialen Grundwerten; weder respektierte noch bewunderte er Chamberlain. Mary mußte starke Emotionen verheimlichen, um erfolgreich zu lügen. Sie mußte die quälende Verzweiflung unterdrücken, die ihrer Selbstmordabsicht zugrunde lag. Darüber hinaus hatte Mary allen Grund, sich schuldig zu fühlen, weil sie ihre Ärzte belog, denn sie mochte sie, sie bewunderte sie, und sie wußte, daß sie nichts anderes als ihr helfen wollten.

Aus allen diesen und noch anderen Gründen ist es normalerweise im Fall eines suizidgefährdeten Patienten oder einer lügenden Ehefrau viel einfacher als im Fall eines Diplomaten oder eines Doppelagenten, Verhaltenshinweise auf eine Täuschung zu entdecken. Aber nicht jeder Diplomat, nicht jeder Straftäter und nicht jeder Agent eines Nachrichtendienstes ist ein perfekter Lügner. Es kommt vor, daß Fehler gemacht werden. Die Analysen, die ich durchgeführt habe, erlauben es, die Chancen einzuschätzen, die man hat, Hinweise auf eine Täuschung zu entdecken oder in die Irre geführt zu werden. Meine Empfehlung an all jene, die ein Interesse daran haben, politische oder kriminelle Lügen aufzudecken, lautet nicht, Verhaltenshinweise zu ignorieren, sondern mehr Vorsicht walten zu lassen und sich der Grenzen und Möglichkeiten bewußter zu werden.

Die Forschungen über Verhaltenshinweise auf eine Täuschung haben zwar zu einigen Erkenntnissen geführt, die aber noch nicht voll bestätigt sind. Meine Untersuchungen darüber, wie und warum Menschen lügen und wann Lügen kurze Beine haben, stützen sich auf Experimente über Lügen und auf historische und literarische Darstellungen. Aber ich hatte noch keine Zeit, der Frage nachzugehen, ob die gefundenen Theorien der Überprüfung durch weitere Experimente und durch kritische Diskussion standhalten werden. Ich entschloß mich, mit dem Schreiben dieses Buches nicht zu warten, bis alle Antworten vorliegen, weil auch diejenigen nicht warten, die versuchen, Lügner zu erwischen. Dort, wo die Entdeckung eines Fehlers den höchsten Gewinn abwirft, werden bereits Versuche gemacht, nonverbale Hinweise auf eine Täuschung herauszufinden. So bieten „Experten“, die mit gesicherter wissenschaftlicher Erkenntnis und Argumentation nichts anzufangen wissen, ihre Dienste als ‚Lügenentdecker‘ bei der Auswahl von Geschworenen und bei Einstellungsinterviews an. Und einige Polizisten und andere Leute, die beruflich mit dem „Lügendetektor“ arbeiten, werden über die nonverbalen Hinweise auf eine Täuschung belehrt. Etwa die Hälfte der in den Ausbildungsmaterialien enthaltenen Informationen, die ich zu Gesicht bekommen habe, ist falsch. Zollbeamte besuchen einen Spezialkurs für das Auffinden von nonverbalen Hinweisen beim Schmuggeln. Mir wurde gesagt, daß meine Arbeit in dieser Ausbildung benutzt wird, aber wiederholte Anfragen, die Ausbildungsmaterialien einsehen zu können, führten nur zu wiederholten Versprechungen von der Art „Wir werden uns umgehend bei Ihnen melden“. Es ist auch nicht möglich zu erfahren, was die Nachrichtendienste tun, denn ihre Arbeit ist geheim. Ich weiß, daß

sie Interesse haben, denn vor sechs Jahren wurde ich vom Verteidigungsministerium eingeladen, dort meine Ansicht über die Möglichkeiten und Gefahren vorzutragen. Seitdem sind mir nur Gerüchte zu Ohren gekommen, daß die Arbeit voranschreitet, und ich habe die Namen von einigen der Leute aufgeschnappt, die daran offensichtlich beteiligt sind. Die Briefe, die ich ihnen geschrieben habe, blieben entweder unbeantwortet oder führten zu der Mitteilung, daß man mir keine Informationen geben könne. Mich beunruhigen „Experten“, die sich der Überprüfung durch die Öffentlichkeit und durch die scharfe Kritik der wissenschaftlichen Gemeinschaft entziehen. Dieses Buch wird ihnen und denen, für die sie arbeiten, klarmachen, wie ich sowohl die Gefahren als auch die Möglichkeiten sehe.

Ich habe dieses Buch aber nicht nur für diejenigen geschrieben, die sich mit lebensbedrohlichen Täuschungen beschäftigen. Ich bin zu der Ansicht gelangt, daß die Untersuchung dessen, wie und wann Leute lügen und die Wahrheit sagen, dazu beitragen kann, zahlreiche menschliche Beziehungen zu verstehen. Es gibt nur wenige, in denen keine Täuschung oder nicht einmal die Möglichkeit zur Täuschung vorkommt. Eltern belügen ihre Kinder über Sexualität, um ihnen ein Wissen zu ersparen, für das, wie sie glauben, ihre Kinder noch nicht bereit sind. Genauso belügen Kinder ihre Eltern, wenn sie erwachsen werden und ihre sexuellen Abenteuer verheimlichen, weil sie glauben, daß ihre Eltern dafür kein Verständnis haben. Lügen kommen vor zwischen Freunden (selbst dein bester Freund wird dir nicht immer die Wahrheit sagen), zwischen Lehrer und Schüler, Arzt und Patient, Mann und Frau, Zeuge und Geschworenen, Anwalt und Klient, Verkäufer und Kunde.

Lügen ist ein solch zentrales Merkmal unseres Lebens, daß ein besseres Verständnis davon für nahezu alle menschlichen Angelegenheiten von Bedeutung ist. Einige mag diese Behauptung erschauern lassen, weil sie Lügen für etwas Verwerfliches halten. Ich teile diese Auffassung nicht. Der Standpunkt, daß kein Mensch, egal in welcher Beziehung, jemals lügen muß, ist einfach naiv; ebensowenig würde ich vorschreiben wollen, daß jede Lüge unaufgedeckt bleiben soll. Die Ratgeber-Kolumnistin Ann Landers trifft durchaus einen richtigen Punkt, wenn sie ihren Lesern zu bedenken gibt, daß die Wahrheit als Keule zu verwenden ist, mit der man einem anderen einen harten Schlag versetzen kann. Auch Lügen können schreckliches Leid zufügen, aber nicht alle tun es. Einige Lügen – weitaus weniger, als Lügner dies für sich in Anspruch nehmen – sind altruistisch. An manchen sozialen Beziehungen findet man Gefallen gerade aufgrund der Mythen, die sie konservieren. Aber kein Lügner sollte leichthin von der Annahme ausgehen, daß sein Opfer den Wunsch hat, in die Irre geführt zu werden. Und niemand, der eine Lüge aufdeckt, sollte leichthin das Recht für sich beanspruchen, jede Lüge an den Pranger zu stellen. Manche Lügen sind harmlos, ja geradezu menschlich. Die Aufdeckung bestimmter Lügen kann zu einer Demütigung des Opfers oder eines Dritten führen. Aber all das muß einer detaillierten Betrachtung unterzogen werden, wofür zunächst eine Reihe ande-

rer Probleme zu erörtern ist. Den Ausgangspunkt bildet eine Definition von Lügen, eine Beschreibung der beiden grundlegenden Formen des Lügens sowie der beiden Arten von Hinweisen auf eine Täuschung.

II. Lügen, undichte Stellen und Hinweise auf eine Täuschung

Acht Jahre, nachdem Richard Nixon als Präsident zurückgetreten war, stritt er ab, *gelogen* zu haben, gab jedoch zu, daß er, wie andere Politiker auch, bestimmte Dinge *verheimlicht* hatte. Es sei notwendig, ein öffentliches Amt zu erlangen und zu halten, argumentierte er. „Man kann nicht immer sagen, was man über diese oder jene Person denkt, weil man sie noch einmal brauchen könnte. ... man kann nicht seine Ansichten über führende Weltpolitiker zum Ausdruck bringen, weil man in der Zukunft mit ihnen zu tun haben könnte.“¹ Nixon ist nicht der einzige, der das Wort *Lüge* in den Fällen vermeidet, in denen es gerechtfertigt sein kann, nicht die Wahrheit zu sagen.² Wie man dem *Oxford English Dictionary* entnehmen kann, „ist das Wort [Lüge] normalerweise ein starker Ausdruck moralischer Mißbilligung, der deshalb in höflicher Konversation eher vermieden und häufig durch die verhältnismäßig euphemistischen Synonyme *Falschheit* und *Unwahrheit* ersetzt wird.“³ Es fällt leicht, eine unaufrichtige Person einen Lügner zu nennen, wenn man sie nicht mag, aber es ist sehr schwer, diesen Begriff auch für eine Person zu benutzen, die man trotz ihrer Unaufrichtigkeit liebt oder bewundert. Viele Jahre vor Watergate war Nixon für die damalige demokratische Opposition der Inbegriff des Lügners – „Würden Sie von diesem Mann einen Gebrauchtwagen kaufen?“ –, während seine republikanischen Bewunderer seine Fähigkeit, Dinge zu verheimlichen und zu verhüllen, gerade als Beweis für politischen Verstand priesen.

Diese Sachverhalte sind jedoch unerheblich für meine Definition von Lüge oder Täuschung. (Ich verwende diese Wörter synonym.) Viele Leute – z. B.

¹ *San Francisco Chronicle*, 28. Oktober 1982, S. 12.

² Es kann sein, daß diese Haltung derzeit eine Änderung erfährt. Jody Powell, der Pressereferent des ehemaligen Präsidenten Carter, rechtfertigte bestimmte Lügen auf die folgende Weise: „Vom ersten Tag an, an dem der erste Reporter die erste unangenehme Frage an einen Regierungsbeamten stellte, gab es eine Debatte darüber, ob die Regierung das Recht hat zu lügen. Sie hat. Unter bestimmten Umständen hat die Regierung nicht nur das Recht, sondern eindeutig die Pflicht zu lügen. In den vier Jahren, die ich im Weißen Haus verbrachte, war ich zweimal mit solchen Umständen konfrontiert.“ Er fährt fort und beschreibt einen Vorfall, bei dem er log, um „einer Anzahl von vollkommen unwissenden Leuten großes Leid und große Schwierigkeiten“ zu ersparen. Die andere Lüge, die er zugab, bestand darin, die militärischen Pläne zur Rettung der amerikanischen Geiseln im Iran geheimgehalten zu haben (*San Francisco Examiner*, 8. April 1984).

³ *The Compact Edition of the Oxford English Dictionary*, New York (Oxford University Press) 1971, S. 1616.