

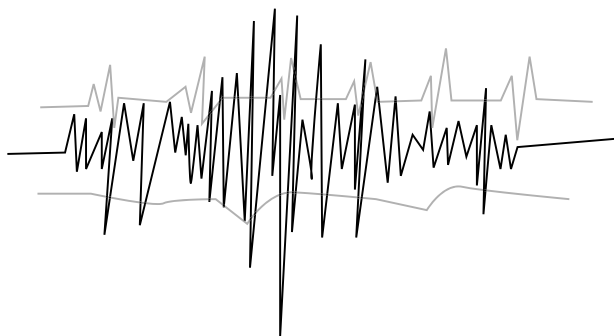
# Der kleine Lügendetektor



**EIN PRAKTISCHES  
HANDBUCH**

Joe Navarro

# Der kleine Lügendetektor



**mvg**verlag 

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

### **Für Fragen und Anregungen:**

[info@mvg-verlag.de](mailto:info@mvg-verlag.de)

9. Auflage 2022

© 2013 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,  
Türkenstraße 89  
80799 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2011 unter dem Titel *Clues to Deceit*.

© der Originalausgabe 2011 by Joe Navarro. All rights reserved.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Dr. Kimiko Leibnitz, Würzburg  
Redaktion: Andreas Klatt, Bielefeld  
Umschlaggestaltung: Maria Wittek, München  
Umschlagabbildung: unter Verwendung von Motiven von Shutterstock  
Satz: Georg Stadler, München  
Druck: CPI  
Printed in the EU

ISBN Print 978-3-86882-431-5  
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86415-446-1  
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86415-447-8



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.mvg-verlag.de](http://www.mvg-verlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# INHALT

<b>Einleitung</b> .....	5
Vier Gelegenheiten, Täuschungen aufzudecken .....	9
Gelegenheit Nr. 1 – Fragen stellen .....	10
Gelegenheit Nr. 2 – die Verarbeitung der Frage .....	11
Gelegenheit Nr. 3 – die Antwort .....	12
Gelegenheit Nr. 4 – nach der Antwort.....	13
Die Wahrheit über das Aufdecken von Lügen.....	14
Nützliche Verhaltensweisen bei der Aufdeckung von Täuschungen .....	16
<b>Kopf</b> .....	20
<b>Stirn</b> .....	25
<b>Augen</b> .....	30
<b>Nase</b> .....	40
<b>Lippen und Mund</b> .....	44
<b>Wangen und Kiefer</b> .....	58
<b>Kinn</b> .....	63
<b>Hals</b> .....	67
<b>Schultern</b> .....	72
<b>Brust und Bauch</b> .....	74
<b>Hände</b> .....	80

<b>Hüften und Rumpf .....</b>	<b>96</b>
<b>Beine und Füße.....</b>	<b>100</b>
<b>Zusammenfassung.....</b>	<b>106</b>
<b>Bibliografie .....</b>	<b>107</b>
<b>Über den Autor.....</b>	<b>111</b>



# EINLEITUNG

Als ich 1973 meine Laufbahn als Gesetzeshüter begann, suchte ich händeringend nach einer kompakten Anleitung mit Verhaltensweisen, die auf eine Täuschung hindeuten. Aber ein solches Handbuch gab es nicht. Also zeichnete ich während meiner Zeit als Special Agent des FBI all die mimischen und gestischen Regungen auf, die mir in den Verhören besonders auffielen. Einige davon entdeckte ich während meiner Ermittlungen in Mord- und Vergewaltigungsfällen im Colorado-River-Indianerreservat, anderen begegnete ich, während ich in den USA und im Ausland Spione befragte. Mit der Zeit wuchs diese Liste immer weiter an und ich verwendete sie als meinen persönlichen Leitfaden, während ich zugleich meine Beobachtungen immer wieder auf den Prüfstand stellte. Aus den identifizierten Verhaltensmustern entwickelte sich schließlich das Nachschlagewerk, das ich zu Beginn meiner Karriere so dringend gebraucht hätte. Zu dieser Zeit war nach wie vor kein umfassender Leitfaden verfügbar und ich stellte obendrein fest, dass die meisten Bücher zum Thema Täuschung, genau wie viele meiner Ausbilder, Informationen vermittelten, die schlichtweg falsch wa-

ren. Und nicht nur falsch, sondern gemeingefährlich. In den letzten zehn Jahren konnten durch nachträgliche DNA-Beweise zahlreiche Unschuldige (261 zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung) entlastet werden, die fälschlicherweise verurteilt worden waren, weil die Ermittlungsbeamten Anzeichen von Stress für Hinweise auf Täuschungsabsichten gehalten hatten. Wir wissen inzwischen, dass viele Verhaltensweisen, die gemeinhin mit Lügen, Täuschung und Verschleierung in Verbindung gebracht werden, nicht nur von Schuldigen, sondern auch von Unschuldigen gezeigt werden. Dies hängt vom Stressniveau, dem Alter der Verdächtigten, den äußeren Umständen des Verhörs (z. B. der Anzahl der im Raum anwesenden Ermittler, intensiven Befragungstechniken) und vielen weiteren Faktoren ab.

Ich musste auch feststellen, dass in der wissenschaftlichen Fachliteratur zum Thema Körpersprache dem Gesicht nach wie vor eine unverhältnismäßig große Bedeutung beigemessen wird. Ich denke, dies ist darauf zurückzuführen, dass die Forscher ihre Erkenntnisse unter Laborbedingungen gewinnen und ihre Erfahrungen nicht wie polizeiliche Ermittler auf der Straße sammeln, wo man in der Regel Dinge zu sehen bekommt, die sich in keinem Labor der Welt jemals nachstellen lassen. Ich habe festgestellt, dass man den ganzen Menschen beobachten muss und nicht nur sein Gesicht, weil jeder Zentimeter des Körpers einem mitteilt, was gerade im

Gehirn vor sich geht. Haut, Muskeln, Hände, Füße, Nacken, Augen, Rumpf, Daumen, Schultern – sie alle geben Auskunft darüber, was das Gehirn gerade verarbeitet, fühlt, wünscht, befürchtet oder beabsichtigt. Bereits im Altertum wusste man das. Das alttestamentarische *Buch der Sprichwörter* (Kapitel 6:13) besagt, dass all jene, die Böses im Schilde führen, ein bestimmtes Bild abgeben: »Wer mit den Augen zwinkert, mit den Füßen deutet, Zeichen gibt mit den Fingern.« Daran hat sich bis heute nichts geändert.

In meinem Buch *Menschen lesen* (mvg 2010) beschreibe ich einige der Verhaltensweisen, die mit Lügen, Täuschung und Verschleierung einhergehen (Kapitel 10), um der ersten Neugier gerecht zu werden. Das Buch war jedoch eher als ein allgemeiner Ratgeber angelegt und nicht als Praxisbuch zur Deutung der Körpersprache bei Menschen mit Täuschungsabsicht in einem kriminalistischen Umfeld. Nach der Veröffentlichung von *Menschen lesen* baten mich viele Ermittler, aber auch Angehörige anderer Berufsgruppen (zum Beispiel Anwälte, Personalverantwortliche, Versicherungsmakler) um eine kompakte, aber dennoch umfassende Anleitung zur Interpretation von Verhaltensmustern, die auf eine Täuschung oder Verschleierung hinweisen, weil es so etwas nicht gab – bis jetzt!

Das vorliegende Buch ist die Antwort auf diesen so oft an mich herangetragen Wunsch. Ein über-



sichtlicher, leicht zu nutzender Leitfaden mit einer Liste von zweihundertsechzehn der häufigsten Verhaltensweisen und Anzeichen, die auf Täuschung und Verschleierung hindeuten. Dieses Werk erhebt nicht den Anspruch, ein erschöpfendes Kompendium zu sein, sondern ist vielmehr als eine Kurzanleitung für all jene gedacht, die in ihrem Job bereits wichtige Gespräche führen müssen und in diesem Zusammenhang gerne über eine Liste mit Verhaltensweisen verfügen würden, die auf Täuschung, das Verbergen von Informationen oder Täterwissen hindeuten. Dieses Werk richtet sich an alle, die darauf angewiesen sind, durch gezieltes Fragenstellen zur Wahrheit zu gelangen. Ich empfehle Ihnen, sich alle Verhaltensweisen durch mehrmaliges Lesen gründlich einzuprägen und dann das Buch stets griffbereit zu halten, um bei Bedarf schnell etwas nachschlagen zu können. Es ist handlich genug, um es immer bei sich zu führen, und außerdem kann die elektronische Version auf jedes geeignete Abspielgerät (Smartphone, Tablet, PC oder eBook-Reader) geladen werden.

Sogar wir, die wir tagtäglich die Körpersprache unseres Gegenübers lesen, vergessen manchmal, was wir bereits wissen. In diesem Ratgeber können Sie schnell zu einem beliebigen Körperbereich blättern, angefangen mit dem Kopf, um sich dann zu den tieferliegenden Partien vorzuarbeiten, bis Sie genau das finden, wonach Sie suchen.

## Vier Gelegenheiten, Täuschungen aufzudecken

Eine reine Liste an Verhaltensmustern oder Täuschungshinweisen wäre von geringem Nutzen, wenn es dazu nicht auch eine Art Bedienungsanleitung gäbe, möge sie noch so kurz sein. Lassen Sie es mich also zusammenfassen. Grundsätzlich achten wir in jeder Gesprächssituation zunächst einmal auf Zeichen für *Behagen und Unbehagen* bei unserem Gesprächspartner. Der menschliche Körper spiegelt – zum Glück, muss man sagen – *Behagen und Unbehagen* in Echtzeit wider, das ist die Grundlage für das Verständnis der Verhaltensweisen, die Sie in der nachfolgenden Liste finden. Eng damit verbunden sind Zeichen für *Zuversicht*, die das Behagen äußerlich sichtbar machen, bzw. Zeichen für einen *Mangel an Zuversicht*, die ein Ausdruck von Unbehagen sind. Sobald man dieses Prinzip versteht, geht es in einem kriminalistischen Gespräch nur noch darum, die richtigen Fragen zu stellen und diese dann in einen Zusammenhang mit den gemachten Beobachtungen zu bringen, um die Wahrheit ans Tageslicht zu bringen.

Erfreulicherweise gibt es Wege, Fragen in einem kriminalistischen Kontext (in dem man die Umgebung kontrollieren kann und Zeit keine Rolle spielt) so zu stellen, dass sie einen bei der Einschätzung von zurückgehaltenen und vorgetäuschten Informatio-

nen unterstützen – das wird Sie hoffentlich zur Wahrheit geleiten. Ihnen ist sicher aufgefallen, dass ich die Formulierung »Fragen stellen« verwendet habe, denn wenn man seinem Gesprächspartner die Möglichkeit lässt, ziellos zu schwadronieren oder in der Verhör-situation die Strippen zu ziehen, wird man sich schwer-tun, ein Täuschungsmanöver aufzudecken. Stellt je-doch ein kompetenter Gesprächsführer gezielt Fra-gen, und zwar in der richtigen Reihenfolge und mit einer präzisen Strategie, haben wir vier hervorragen-de Gelegenheiten zu bestimmen, ob die betreffende Person etwas zu verbergen hat, ob eine Frage sie be-lastet, ob sie lügt oder ob sie eine bestimmte Form von Täterwissen verbirgt. Und so funktioniert es:

## Gelegenheit Nr. 1 - Fragen stellen

Die erste Gelegenheit, einer Täuschung auf die Spur zu kommen, ist es schlichtweg, eine Frage zu stellen. Sobald der Gesprächspartner die Frage hört, soll-ten Sie nach (allen nachfolgend aufgeführten) Ver-haltensweisen Ausschau halten, die darauf hinwei-sen, dass er seine Bewegungen zügelt (einfriert), durch die Frage in eine gedrückte Stimmung kommt (die Lippen zusammenpresst, das Kinn anzieht, den Bauch abwendet usw.) oder anfängt, sich selbst zu beschwichtigen, um Stress abzubauen. Mit anderen

Worten: Zeigt die Person äußerlich, dass sie sich bei dieser Frage unwohl fühlt – und wenn ja, warum?

Ein guter Gesprächsführer stellt eine Frage und beobachtet zugleich völlig unaufdringlich, also ohne Skepsis oder Argwohn zu zeigen. Er sollte während der gesamten Unterredung wachsam bleiben, dabei aber nie anklagend wirken. Denn sonst geht sein Gegenüber in die Defensive und alle nachfolgenden Verhaltensweisen sind eher ein Ausdruck seiner Abneigung gegenüber dem Fragesteller und weniger ein Hinweis auf Täterwissen. Nach jeder Frage sollte sich der Fragesteller also zunächst abwartend verhalten und genau hinschauen.

Bedenken Sie außerdem, dass für einen Schuldigen nicht alle Wörter gleich schwer wiegen. Ein Mörder, der bei seiner Tat einen Eispickel verwendet hat, wird auf das Wort anders reagieren als auf »Schrotflinte« oder »Messer«. Diese Begriffe besitzen nicht dieselbe *limbische* oder emotionale Wirkung, weil nur das Wort »Eispickel«, die tatsächliche Mordwaffe, eine Bedrohung für ihn darstellt.

## Gelegenheit Nr. 2 – die Verarbeitung der Frage

Die zweite Gelegenheit, einer Täuschung oder vor-enthaltenem Wissen auf die Schliche zu kommen, haben wir, während die Person die soeben vernommene