



Leseprobe

Professor Dr. Jack Nasher

Durchschaut

Das Geheimnis, kleine und große Lügen zu entlarven

Bestellen Sie mit einem Klick für 10,00 €



Seiten: 224

Erscheinungstermin: 09. April 2012

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

www.penguinrandomhouse.de

Inhalte

- Buch lesen
- Mehr zum Autor

Zum Buch

Die Wahrheit über die Lüge

»Das war ich nicht«, »Ich stand im Stau«, »Die Rente ist sicher« – bis zu 200-mal am Tag werden wir belogen, sind aber nicht in der Lage, Lügen auch als solche zu erkennen, sondern verlassen uns stattdessen auf unseren ahnungslosen Bauch, um herauszufinden, ob andere ehrlich sind. Jack Nasher, Psychologe und Jurist, zeigt auf eindrucksvolle Weise und anhand von vielen Beispielen, wie man in kürzester Zeit Lügen durchschauen und die Wahrheit herausfinden kann. Ungelogen!



Autor

Professor Dr. Jack Nasher

Prof. Dr. **Jack Nasher**, Jahrgang 1979, ist Wirtschaftspsychologe und Jurist. Er studierte und lehrte an der Oxford University und ist zur Zeit Professor für Führung und Organisation an der Munich Business School. Jack Nasher ist Mitglied der Society of Personality and Social Psychology und Leiter des NASHER-Verhandlungsinstitut. Er berät internationale Unternehmen und hält weltweit Vorträge und Seminare zum Thema Verhandlungsführung auf Grundlage des aktuellen Forschungsstands. Jack Nashers Bücher wurden mehrfach *Spiegel*-Bestseller und erschienen unter anderem in den USA, Russland, Indien und China. Er publizierte außerdem in renommierten Medien wie dem *Wall Street Journal*, *Harvard Business Review*, *China Times*, *Frankfurter Allgemeine*, *ZEIT* und *Watson*. Mit

Jack Nasher

Durch
schaut

Das Geheimnis, kleine und
große Lügen zu entlarven

WILHELM HEYNE VERLAG
MÜNCHEN



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® Noo1967

7. Auflage

Taschenbucherstausgabe 05/2012

Copyright © 2010 by Wilhelm Heyne Verlag, München,
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München

Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie Werbeagentur,
Zürich, unter Verwendung eines Fotos von © Kay Blaschke
Innenabbildungen: Paul Ekman, Ph. D. / Paul Ekman Group, LLC

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-453-60246-5

www.heyne.de

*In Erinnerung an
Hanspeter Luley und Jan ‚Honsa‘ Kiča.*

*Dem ehrlichsten Kerl
und dem größten Menschenfreund.*

»Je mehr Schwäche, je mehr Lüge.
Die Kraft geht gerade.«

JEAN PAUL

Inhalt

Dank	9
Wie es zu diesem Buch kam	11
Einleitung	17

DIE FÜNF PRINZIPIEN DES ENTLARVENS

I. VERHALTENSÄNDERUNG	39
Die Baseline	43
Veränderungen der Baseline	48
Fazit	58
<i>Auf einen Blick: Verhaltensänderung</i>	61

<i>Der Mann, der den Eiffelturm verkaufte – von der Lust am Lügen</i>	62
---	----

II. DIE DREI EMOTIONEN	65
1. Angst vor der Entlarvung	66
2. Schuldgefühle	76
3. Freude über die Täuschung	82
Fazit	85
<i>Auf einen Blick: Die drei Emotionen</i>	88

<i>Der König der Diebe – und wie ihn ein Spiegel dazu machte</i>	89
--	----

III. DISHARMONIEN	93
Anzeichen der Disharmonie	94
Das wahre Gefühl – Mikro-Ausdrücke	103
Fazit	110
<i>Auf einen Blick: Disharmonien</i>	113
<i>Die Abenteuer des »Frauenflüsterers« – Heiratsschwindel auf höchstem Niveau</i>	114
IV. STRESSANZEICHEN	117
Typische Anzeichen von Stress	119
Techniken der Stresserhöhung	126
Der rettende Ausweg	144
Fazit	151
<i>Auf einen Blick: Stressanzeichen</i>	153
<i>La Grande Thérèse – ein Dorf mädchen im Élysée-Palast</i>	154
V. VERHALTENSKONTROLLE	157
Körperliche Merkmale	158
Kontrolle des Inhalts	162
Fazit	176
<i>Auf einen Blick: Verhaltenskontrolle</i>	179
Das Puzzle zusammensetzen	181
ANHANG	
Anmerkungen	195
Literatur	201

Dank

Ich bedanke mich bei Professor Paul Ekman, Emeritus der University of San Francisco, und bei Professor Aldert Vrij von der University of Portsmouth für ihre unermüdlichen Forschungen über die Psychologie des Lügens.

Sehr dankbar bin ich dem Heyne Verlag: meiner Lektorin Jessica Hein für ihre hervorragende Arbeit und dem Redakteur Ulrich Thiele für sein brillantes Werk.

Vor allem aber bin ich meinen Lieben verpflichtet: meiner Familie. In erster Linie meiner lieben Mutter, der ich einfach alles verdanke; meinem Vater, der stolz auf mich ist, seit ich einfach nur auf der Welt bin. Meiner Mimi, die mir eine Oase des Friedens gab, in der ich dieses Buch endlich zu Papier brachte. Und meiner Rebecca, ohne die gar nichts ging.

*»Wer Augen hat zu sehen und Ohren zu hören,
überzeugt sich, dass die Sterblichen kein
Geheimnis verbergen können. Wessen Lippen
schweigen, der schwätzt mit den Fingerspitzen;
aus allen Poren dringt ihm der Verrat. Und
darum ist die Aufgabe, das verborgenste
Seelische bewusst zu machen, sehr wohl lösbar.«*

SIGMUND FREUD

Wie es zu diesem Buch kam

»Aus der Villa Kennedy in den Knast« war der Titel eines Artikels in der *Frankfurter Rundschau* vom 18. August 2008. Nach einigen Wochen Untersuchungshaft wurden die beiden Australier Wayne A. und Antonio I. in Handschellen in das Amtsgericht Frankfurt am Main geführt. Ersteren, schmal und gebräunt, bezeichnete die Zeitung treffend als »Typ verlebter Dandy«. Antonio I., während der gesamten Verhandlung temperaturunabhängig in eine enorme Daunenjacke gehüllt, spielte offensichtlich die zweite Geige.

Was war geschehen? Die beiden hatten sich für mehrere Monate in die Präsidentensuite eines Frankfurter Luxushotels einquartiert. Beim emsigen Packen wurden sie von der Polizei überrascht – sie wollten einen Tag vor ihrem offiziellen Check-out nach Sydney abreisen. Freilich ohne vorher die Rechnung – knapp 150.000 Euro – zu begleichen. Ein Missverständnis? Nun, es stellte sich heraus, dass die beiden »Geschäftsmänner« mit Firmensitzen von Dubai bis New York völlig mittellos waren.

Die hohe Hotelrechnung rührte übrigens nicht nur vom Zimmerpreis her. Auch sonst ließen sich die beiden nicht lumpen. Neben dem üppigen Roomservice betrug allein die Forderung des hauseigenen Coiffeurs an Antonio mehrere Tausend Euro. Das war insbesondere deshalb so bemerkenswert, weil Antonio kahl war wie ein Knie.

Die Naivität des Hotels wurde allseitig verhöhnt, und eines war klar: Die beiden Herren schuldeten dem Haus viel

Geld. Aber hatten sie sich auch strafbar gemacht? Um sich nach deutschem Recht wegen Betrugs strafbar zu machen, hätten sie die Absicht haben müssen, nicht zu zahlen. Aber war das wirklich der Fall, oder gingen die Herren von heute auf morgen bankrott und konnten urplötzlich nicht mehr zahlen – eben entgegen ihrer eigentlichen Absicht? Das mag sich nach einer juristischen Nuance anhören – für die Frage, ob die zwei Australier betrogen hatten oder nicht, ist es aber von entscheidender Bedeutung.

Ich nahm als Prozessbeobachter an dem Verfahren teil. Dabei erschien es mir völlig ungeklärt, ob die beiden überraschend mittellos geworden waren oder tatsächlich betrügen wollten. Darüber unterhielt ich mich mit dem Vorsitzenden Richter, einem erfahrenen Mann, der mit seiner natürlichen Autorität und seinen sehr präzisen Fragen einen guten Eindruck auf mich gemacht hatte. Als ich ihm offenbarte, dass ich eine Verurteilung der Angeklagten problematisch sähe, legte er los: Er könne Betrüger schon daran erkennen, wie sie in den Gerichtssaal hereinkämen. Einmal hätte er als Tourist in Australien ein Gericht besucht und auf Anhieb gewusst, dass der Angeklagte schuldig war – ohne dessen Worte einwandfrei verstanden zu haben. Genau so verhalte es sich auch mit den Angeklagten hier (die selbstverständlich einen Dolmetscher zur Seite hatten) – er erkenne an ihrem bloßen Auftritt, dass sie logen.

Dieses Selbstbewusstsein stimmte mich sehr nachdenklich. Kann man Lügner wirklich so eindeutig entlarven? Gibt es den typischen Gang, die typische Stimme des Lügners?

Wie schön, wenn es so leicht wäre!

Die Entstehung dieses Buches

Ich wollte es wissen – und vertiefte mich daher in das Gebiet der Lügenforschung, mit dem ich bisher nur am Rande zu tun gehabt hatte. Während meines Studiums in Trier und Oxford hatte ich ein psychologisches System von Techniken entwickelt, mit denen man Fachkompetenz zeigt; ich nannte es *Competence Display*. Dieses Thema ist gerade für Dienstleister wie Rechtsanwälte, Berater und Banker wichtig – für Menschen also, die nichts als ihre Kompetenz anbieten und diese daher auch darstellen müssen. Doch gerade in Zeiten der Bankenkrise, zu deren Höhepunkt ich auch noch im Krisenzentrum New York lebte, wurde ich immer häufiger gefragt, wie man Inkompetenz entlarvt. Als ich dieser Frage nachging, wurde eines immer deutlicher: Das Entlarven von Inkompetenz ist nichts anderes als das Entlarven einer Lüge – der Lüge über die vermeintliche Fachkompetenz.

Damit war ich wieder bei dem Phänomen Lüge angekommen, einem Thema, das mich ja ohnehin schon interessierte. Wenn ich Inkompetenz entlarven wollte, musste ich lernen, Lügen zu entlarven.

Die gute Nachricht gleich zu Beginn: Der Mensch ist besser als jeder moderne Lügendetektor. Aber er braucht die richtige Technik. Damit kann er, allein indem er auf den Gesichtsausdruck seines Gesprächspartners achtet, die Entlarvungsrate von knapp 50 % auf 67–80 % anheben; wenn er zusätzlich stimmliche Anzeichen berücksichtigt, steigt die Genauigkeit sogar auf durchschnittlich 86 %; beachtet er Gesichtsausdrücke, Stimme und Körpersprache entsprechend den Prinzipien, die im Folgenden dargestellt werden, kommt er sogar auf eine Treffsicherheit von über 90 %!¹

Die Quellen

Woher schöpfe ich das Wissen, aus dem dieses Buch entstanden ist? Vor allem aus zwei Quellen: aus der modernen psychologischen Forschung und aus der Praxis. Letztere konzentriert sich in diesem Fall auf die Verhörtechniken von Experten, angewandt von der Polizei bis hin zur CIA. Diese Techniken sind absolut praxisbezogen. Viele davon wurden auch wissenschaftlich überprüft – wobei einige in ihrer Effektivität bestätigt, andere als Mythen entlarvt wurden. Dieses Buch ist die Essenz aus all diesen Erkenntnissen: Es ist so praxisbezogen wie die Leitfäden der Verhörexperten, doch alle unwirksamen Techniken und Mythen wurden daraus verbannt.

Nachdem ich die wirkungsvollsten Techniken ausgewertet und systematisiert hatte, erkannte ich gewisse Muster: Die effektiven Techniken sind nicht zufällig so erfolgreich – sie sind systematisch miteinander verwoben und mit psychologischen Mechanismen verknüpft. So kristallisierten sich fünf Prinzipien heraus, mit denen man Lügen entlarven kann: *Verhaltensänderung, die drei Emotionen, Disharmonien, Stressanzeichen* und *Verhaltenskontrolle*. Jedes dieser fünf Prinzipien wird in einem eigenen Kapitel erklärt und veranschaulicht.

Auch die Methoden von Lügendetektoren und modernsten polizeilichen Verhörsystemen wie etwa *Reality Monitoring* werden erläutert und in die Prinzipien eingebaut. So erhält man die effektivsten Vorgehensweisen, die es jemals zum Entlarven von Lügen gab. Verdeutlicht werden sie durch zahlreiche Beispiele, häufig aus dem Liebesleben oder dem Berufsalltag, wie sie wohl jeder aus seinem Leben kennt.

Mit diesem Buch halten Sie also eine Anleitung in den Händen, mit der Sie Lügen nach allen Regeln der Praxis und

Wissenschaft enttarnen können – besser und effektiver als je zuvor.

Was die beiden australischen »Geschäftsleute« angeht, so wurden sie jeweils zu einer Haftstrafe von einem Jahr und fünf Monaten verurteilt. Auf einer äußerst fragwürdigen Grundlage, wie Sie bald erkennen werden ...

Auf ein Wort

Ich werde hier auf *gender mainstreaming* verzichten. Es wird also nicht immer von dem/der LeserIn die Rede sein – ein solches Vorgehen macht das Lesen zur Tortur. Um das Geschlecht zu entscheiden, warf ich eine Münze (Kopf für männlich, Zahl für weiblich) so lange, bis Kopf fiel – im eigenen Geschlecht schreibt es sich eben am authentischsten.

Dass in diesem Buch der eine oder andere Anglizismus vorkommt, liegt daran, dass die Psychologie seit dem Zweiten Weltkrieg vom angloamerikanischen Sprachraum dominiert wird.

Die Quellen, die in dieses Buch eingeflossen sind, werden allesamt mit Quellenangaben belegt – einerseits um die Wissenschaftler zu honorieren, auf deren Arbeit meine Erkenntnisse basieren; andererseits um zu zeigen, dass diese Erkenntnisse auf Jahrzehnten der Forschung beruhen: Die Quellen sind meine Zeugen, sie können jederzeit überprüft werden. So können Sie sicher sein, die zuverlässigsten Informationen zum Thema Lügen in den Händen zu halten, die es zurzeit gibt.

*»Es war die Art zu allen Zeiten,
Irrtum statt Wahrheit zu verbreiten.«*

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Einleitung

Der Psychologe Paul Ekman führte an der University of San Francisco einmal ein interessantes Experiment durch: Er zeigte vermeintlichen Experten wie Richtern, Kriminalbeamten und Psychiatern Videoaufzeichnungen mit Aussagen von Menschen, die entweder die Wahrheit sprachen oder logen. Aufgabe der Testpersonen war es nun, die Ehrlichen von den Lügern zu unterscheiden. Das Ergebnis war erschreckend – die angeblichen Experten schlugen sich kein bisschen besser als der pure Zufall.

In einem Experiment der Psychologen Bella DePaulo und Roger Pfeifer gab es drei Versuchsgruppen: Studenten ohne jegliches Training im Entlarven von Lügen, junge Polizisten und erfahrene Ermittler. Alle drei Gruppen sollten Lügen von Wahrheiten unterscheiden. Wieder war das Ergebnis erschütternd, weil die Gruppen fast gleich abschnitten: Ihre Trefferquote war kaum besser, als wenn sie eine Münze geworfen hätten (53,6 %).

Man kann es nicht anders ausdrücken: Menschen sind miserabel darin, Lügen zu erkennen. Selbst langjährige Paare können nicht beurteilen, ob der Partner lügt. Immer wieder werden Stimmen laut, die behaupten, dass diese Paare aus genau diesem Grund so lange zusammengeblieben sind.

Aber wir sind nicht nur schlecht im Entlarven – wir sind auch noch überzeugt davon, hervorragende »Entlarver« zu sein, getreu dem Trottel-Motto: »Mir kann keiner was vor-

machen!« Diese Selbstsicherheit macht uns noch anfälliger für Fehler.

So versteifen sich vermeintliche Experten tagtäglich auf völlig falsche Anzeichen, um Unwahrheiten zu enttarnen. Wie die Sozialpsychologen Robert Kraut und Donald Poe herausfanden, achten professionelle Zollfahnder auf Faktoren, die nichts mit der Lüge zu tun haben: wenig Blickkontakt und Vermeidung direkter Antworten, dreckige Kleidung und vermehrte Handbewegungen. Schon schwarze Kleidung lässt Polizisten misstrauisch werden, wie die Psychologen Aldert Vrij und Lucy Akehurst an der britischen University of Portsmouth entdeckten. Attraktivere Vertreter unserer Art und Menschen mit einem sogenannten »Baby-Face« (hohe Stirn und weit auseinander liegende Augen) genießen dagegen den Bonus, für ehrlicher gehalten zu werden.¹

Leider sind all diese Anzeichen entweder irrelevant oder bedeuten gar das Gegenteil: Handbewegungen zum Beispiel verringern sich beim Lügen eher – doch dazu später mehr. So wiegen sich die vermeintlichen Experten in einer trügerischen Sicherheit, die zu noch größeren Irrtümern führt. Übrigens tappen die Leute überall in dieselben Fallen: In den unterschiedlichsten Kulturkreisen – von Jordanien bis zu den USA – sucht man nach den gleichen Hinweisen, um Lügner zu entlarven.²

Weshalb wir so schlecht entlarven

Wie kann es sein, dass wir so schlecht darin sind, Lügen zu entlarven? Es ist ja nicht so, dass uns Unehrlichkeit egal wäre. Bei einer Umfrage des Nachrichtenmagazins *US News and World Report* gaben 94 % der Befragten an, dass Ehrlichkeit bei einem Freund eine »extrem wichtige« Eigenschaft

sei. Überraschend ist hier höchstens, dass 6 % anderer Meinung waren. In Umfragen wird »Ehrlichkeit« regelmäßig als eine der fünf wichtigsten Eigenschaften genannt, die Menschen von Freunden, Partnern und Führungskräften erwarten.³

Wenn uns Ehrlichkeit dermaßen wichtig ist – wie kann es dann sein, dass wir der Lüge so leicht auf den Leim gehen? Nun, ein wesentlicher Faktor ist die Tatsache, dass uns die Evolution zu guten Lügner gemacht hat. Wurde man in der Urzeit als Lügner entlarvt, war der Ruf in der kleinen Gemeinschaft dahin – man wurde aus dem Stamm ausgeschlossen. Ohne Stamm war der Einzelne aufgeschmissen: Allein konnte er sich nicht versorgen, Angriffen würde er kaum standhalten – er sah dem sicheren Tod ins Auge. Dass wir uns auch heute noch buchstäblich fürchterlich fühlen, wenn wir von einer Gruppe ausgeschlossen werden – ob im Schulhof oder in der Kantine –, ist ein Erbe dieser stammesabhängigen Zeit. Doch zurück zu unseren Vorfahren: Welche Konsequenzen zogen sie aus diesen düsteren Aussichten? Sie logen seltener, aber wenn sie logen, mussten sie überzeugen, um zu überleben.⁴ Der Lügner war und ist der Gejagte – wie der Hase, der vor dem Fuchs davonläuft: Für den Fuchs stellt der Hase eine nette, aber keinesfalls unverzichtbare Mahlzeit dar – der Hase aber läuft um sein Leben.

Gut zu lügen war also in der Regel wichtiger, als gut zu entlarven – es war lebenswichtig. So entwickelten wir uns über Generationen zu meisterhaften Täuschern. Der Anthropologe Robert J. Trivers von der amerikanischen Rutgers University ist sogar überzeugt davon, dass erst die Lüge zur Herausbildung des menschlichen Gehirns geführt hat.

Und heute? Heute können wir unseren Vorfahren dankbar sein, denn die Gegenwart bietet uns mehr Gelegen-

heiten denn je, unsere ererbten Fähigkeiten anzuwenden: Wir verfügen über mehr Privatsphäre als je zuvor. Und sollten wir doch einmal als Lügner enttarnt werden, können wir ohne Weiteres die Gemeinschaft wechseln – sei es durch Wechsel des Jobs, des Wohnorts oder eben der Facebook-Gruppe. Unsere mobile Welt ist die ultimative Spielwiese für meisterhafte Lügner.

Dabei können notorische Lügner von Glück sagen, dass die Strafen auf Lügen – also Betrug und Korruption – in unserer Zeit verhältnismäßig harmlos ausfallen im Vergleich zu Gewaltverbrechen. Noch im Mittelalter war das völlig anders: Ein Raub galt als »offen« und »ehrlich«, »heimliche« Bereicherungen wie Diebstahl und Betrug verurteilte man dagegen als »feige« und »schimpflich«. Sie wurden mit Galgen und Pranger statt mit Enthaupten bestraft – zum Tod kamen also noch Schmach und Schmerz hinzu.

Wir lernen es nicht

Vielleicht denken Sie sich jetzt: Schön und gut, aber der einen oder anderen Lüge bin ich durchaus auf die Schliche gekommen. Überlegen Sie einmal – wie haben Sie meist herausgefunden, dass man Sie hintergehen wollte? Vielleicht durch Informationen, die Sie von anderen erhielten, oder durch Beweise, die Ihnen im Nachhinein in die Hände fielen? Eine Studie legt jedenfalls nahe, dass die meisten Lügen auf diese Weise aufgedeckt werden.⁵ Nur 2 % der Studenten, die befragt wurden, konnten behaupten, eine Lüge erkannt zu haben, noch während sie belogen wurden.

Aber das waren Studenten, junge Leute ohne viel Lebenserfahrung! Wenn man älter und weiser wird, entwickelt man doch sicher ein untrügliches Gespür für Lug und Trug, nicht

wahr? Leider nein. Diesbezüglich lernt der Mensch kaum dazu. Schon unsere Eltern verweigern uns das nötige Rüstzeug zum Entlarven von Unwahrheiten: Sie belügen uns regelmäßig, etwa über den Tod von Verwandten oder über die Existenz des Weihnachtsmannes, und sind uns nicht gerade dabei behilflich, diese Lügen zu entlarven. Der kanadische Psychologe Ken J. Rotenberg fand heraus, dass Kleinkinder ein simples Lächeln als Indiz für Ehrlichkeit werten. Und dabei bleibt es mehr oder weniger: Auch im reiferen Alter stolpert man durchs Leben und verlässt sich auf seinen leider ahnungslosen Bauch.

Dabei ist uns doch eigentlich bewusst, dass häufig gelogen wird. Und trotzdem wird wenig Planvolles gegen das Lügen unternommen. Warum? Ganz einfach: Wir wollen es nicht wahrhaben. Denn ganz tief in unserem Inneren glauben wir an eine gerechte Welt, in der stets das Gute siegt. Am Ende bekommt jeder, was er verdient, denken wir, weshalb die bösen Lügen letztendlich immer entlarvt werden. Nur ist dieser »Mythos einer gerechten Welt«, wie der Sozialpsychologe Melvin J. Lerner formulierte, leider ein Wunschtraum, der einzig dazu dient, die Ungerechtigkeiten der Welt zu ertragen.

Oft ist es auch in unserem eigenen Interesse, nicht allzu misstrauisch zu sein. Denn damit würden wir uns den Alltag schwermachen – und nicht nur uns, sondern auch den anderen, deren Freundschaft wir durch unser Misstrauen kaum gewinnen dürften. Ständiges Misstrauen nämlich ist das sicherste Rezept, sämtliche Beziehungen gegen die Wand zu fahren. Jemanden zu Unrecht zu beschuldigen, kann nicht nur Freundschaften zerstören, es kann Karrieren ruinieren und Unschuldige ins Gefängnis bringen.

Daher haben wir uns angewöhnt, vorerst zu vermuten, dass die anderen ehrlich sind. Das Gute daran ist: Rein sta-

tistisch liegen wir damit sogar relativ oft richtig!* Denn man hört im Alltag eben doch eher die Wahrheit als die Lüge: Die meisten Menschen, mit denen man zu tun hat, sprechen einfach häufiger die Wahrheit als die Unwahrheit (wenn man nicht gerade Polizist oder Strafrichter ist). Jemandem nicht zu glauben, erfordert eine zusätzliche Anstrengung, meint der Harvard-Psychologe Daniel Gilbert. Also machen wir uns das Leben leicht und vertrauen erst einmal. Doch das kann – gerade, wenn es darauf ankommt – zu verheerenden Fehlentscheidungen führen.

Diesen Vertrauensvorschuss (*truth bias*) gewähren übrigens nicht alle Menschen: Polizisten wie auch Häftlinge sind in der Regel (zu) misstrauisch und glauben dem Gesprächspartner erst einmal nicht. Verkäufern wird generell misstraut: Man begegnet ihnen nicht mit einem Vertrauensvorschuss, sondern – zu ihrem Leidwesen – in der Regel mit einem Misstrauensvorschuss.⁶

* Wenn beispielsweise eine Ehefrau zehn Gespräche mit ihrem Mann führt und ihm alles glaubt, er aber bei zwei Gesprächen lügt, sieht es folgendermaßen aus: Mit 80 % Treffsicherheit hat sie die Wahrheit erkannt (8 von 10), mit 0 % Genauigkeit die Lüge (0 von 2). Das macht im Schnitt eine Trefferquote von 50 % – also wieder genauso gut wie der reine Zufall.

Kein kleiner Unterschied: Lügen von Mann und Frau

Männer und Frauen lügen gleich häufig. Doch die Lügen selbst gleichen sich nicht: Männer lügen eher über sich selbst, Frauen über andere. Denn Frauen lügen häufiger, um anderen eine Freude zu machen – sie verteilen übertriebene Komplimente und »freuen« sich über unerwünschte Geschenke. Und genau deshalb – dank der Lüge! – sind Frauen im Durchschnitt die beliebteren Gesprächspartner. Und zwar bei Männern und Frauen.⁷

Doch damit hören die Unterschiede nicht auf: Männer lügen eher über ihre beruflichen und finanziellen Perspektiven; häufig mit dem Ziel, eine Frau ins Bett zu locken. Die Täuschungen der Frauen zielen dagegen meist auf ihre sexuellen Erfahrungen und ihren Körper (etwa indem sie gezielt den Bauch einziehen).⁸

Eine Studie der Psychologinnen Susan Cochran und Vickie Mays zeigte, dass 60 % der Frauen schon belogen wurden, damit es zum Sex kam, während 34 % der Männer zugaben, schon aus diesem Grund gelogen zu haben. (Scheinbar hatten diese Männer mehr als nur eine Frau belogen ...) Männer lügen kaum (nur 4 %), Frauen erheblich häufiger (42 %) über die Anzahl ihrer bisherigen Sexualpartner. Die Lügen von Männern und Frauen spiegeln die Erwartungen des jeweils anderen Geschlechts wider: Männer wünschen sich eine attraktive und sexuell wenig erfahrene Frau, Frauen einen erfolgreichen Mann, wie die Evolutionspsychologen David Buss und Michael Barnes feststellten.

Eine Daumenregel des amerikanischen Autors und Journalisten Henry Louis Mencken ist in diesem Lichte betrachtet durchaus hilfreich: »Nimm den Durchschnitt von dem, was eine Frau über ihren Mann denkt, kurz bevor sie ihn heiratet,

