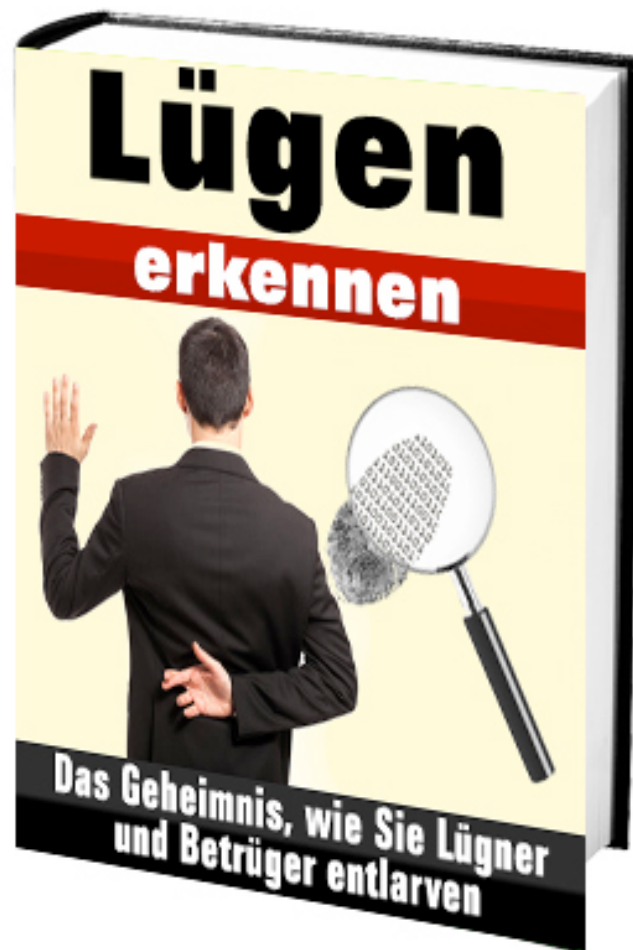


Lügen erkennen

**Das Geheimnis, wie Sie Lügner
und Betrüger entlarven!**



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Die folgenden Informationen sind nicht von einem Psychologen, Juristen oder Wissenschaftler verfasst worden. Sie dienen lediglich dem Zwecke der Aufklärung und Bildung.

Der Inhalt versteht sich nicht als Ersatz für eine psychologische, rechtliche oder soziale Beratung, Diagnose oder Behandlung.

Als Leserin und Leser dieses Ratgeber-eBooks, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantie oder Ähnliches gewährleistet werden kann. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses Buches entstehen, übernommen werden. Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen (Anwendungen) selbst verantwortlich.

Inhalt

Vorwort	4
Wir alle lügen - jeder!	6
An ihrem Handeln werdet Ihr sie erkennen!	7
Was ist eine Lüge?	8
Ist Lüge im Internet nicht Selbstschutz?	10
Wann ist eine Lüge schlimm?	11
Lüge-Notlüge-Übertreibung	12
Warum fallen wir denn immer wieder herein?	14
Wie kalibrieren Sie einen Menschen?	16
Der Profi glaubt selbst an seine Lügen	18
Und hier die 55 sensationellen Tricks	19

Vorwort

Täglich begegnet uns ein Heer von Blendern, Schauspielern, Lügnern und Betrügern. Ob im Vorstellungsgespräch, am Arbeitsplatz, im Kaufhaus, ja sogar in der Beziehung und auch im Internet – überall lauern diejenigen, die mit Unwahrheiten einen Job ergattern, uns das Geld aus der Tasche ziehen wollen oder mit Imponiergehabe mehr Schein als Sein produzieren.

Besonders schlimm gehen diejenigen vor, die in der Anonymität des World Wide Web millionenfachen Betrug organisieren oder gar in Foren und Chats mit erlogenen Phantasie-Profilen wahre Liebe vorgaukeln. So bringen sie ihre Chatpartner dazu, sich nackt vor der Kamera zu präsentieren oder sich gar mit gefährlichen Sexualstraftätern zu treffen.

Allzu leicht lassen wir uns blenden und fallen schnell auf sie herein.

Wir leben in einer schnellen und hektischen Welt, in der uns oft die Zeit fehlt, mal genauer hinzuschauen. Wir sind sozusagen alle Kinder unserer Zeit, in der Multi-Tasking dazu führt, dass wir manchmal gar nicht mehr wissen, wo wir überhaupt gerade sind – beim Telefonat, im Chat oder bei der SMS. Wir werden leider zu oberflächlich, weil wir Gehetzte des Systems sind.

Und doch ist es mit ein paar simplen Tricks und Kniffen zu schaffen, den Scharlatanen das Handwerk zu legen. Man muss also wissen, woran man Lügner und Betrüger zweifelsfrei erkennt. Die Wenigsten achten auf solche immer vorhandenen Signale – und fallen weiter auf sie herein. Allein zu wissen, dass untrügliche Botschaften Lügen

entlarven, ist ein sehr beruhigendes Gefühl. Es gibt sie, die Anzeichen von Lug und Betrug.

Dieses Ratgeber-eBook hilft Ihnen dabei, Lügner und Betrüger, Blendern und Schauspielern die Maske vom Gesicht zu reißen. Damit haben Sie einen Problemlöser in der Hand, der ihr Geld schützt, Sie nicht dem Rattenfänger von Hameln hinterher laufen lässt, Ihnen gute Kollegen und aufrichtiges Personal in die Arme spült und Sie in eine stabile Beziehung bringt, um nur einige Vorteile zu nennen. Aber schützen müssen Sie sich schon selbst. Dieses eBook zeigt Ihnen Wege dorthin.

Wir alle lügen - jeder!

Gleich zu Beginn steht allerdings eine bittere Wahrheit: Wir alle lügen, nachgewiesen **mehrmals am Tag**, selbst wenn wir uns etwas selbst vormachen und sprichwörtlich nur in die eigene Tasche lügen. Es ist so, daran führt kein Weg vorbei. Schlimm ist nur, wenn die Lüge zum **Selbstzweck** wird, sie Mittel ist, um für sich etwas zu erreichen, was man unter Wahrheitsbedingungen nie bekommen hätte. Und schlimm ist, wenn die Lüge zur **Gewohnheit** wird. So wie es notorische Diebe gibt, treffen wir auch auf Berufslügner.

Vergessen Sie deshalb die kleinen Notlügen des Alltags und die, die wir unwillkürlich instinktiv als reinen Abwehrmechanismus von uns geben, die uns so rausrutschen, weil sie uns manchmal auch in den Mund gelegt werden. Und noch eins: In den ersten zehn Minuten wird am meisten gelogen. Dass Männer mehr lügen sollen als Frauen, ist ein weit verbreiteter Mythos, nichts mehr. Doch Männer lügen anders als Frauen, mehr über Arbeit und Geld, dann über Seitensprünge, was aber Frauen auch können. Seien Sie vorsichtig vor abenteuerlustigen und draufgängerischen Männern. Wer schon die Verkehrsregeln nicht so genau nimmt, wird auch nicht treu in der Partnerschaft sein.

An ihrem Handeln werdet Ihr sie erkennen!

Die Lüge ist so alt wie die Menschheit. Deshalb sind ihre Erforschung und der Versuch, sie aufzudecken, ebenso alt. Doch in neuerer Zeit ist man sogar wissenschaftlich an das Erkennen von Lügen herangegangen. Dabei hat man Erstaunliches festgestellt: Nicht das, was wir von uns geben, überführt uns der Lüge, sondern mehr noch unsere **körperlichen Signale**.

Lüge bedeutet **Stress** und **Anstrengung**; Menschen unter Stress reagieren anders als normal, eben nicht cool und lässig, sondern unnatürlich. Um aber unnatürlich von natürlich zu unterscheiden, müssen Sie einen Menschen erst einmal richtig kennenlernen. Sie sollten Abweichung von seinem Normverhalten herausfinden. So wie man eine Waage erst einmal kalibriert (einstellt auf den Nullpunkt), damit sie ein exaktes Gewicht anzeigt, müssen Sie auch einen Menschen mit seinem alltäglichen Habitus kennenlernen. Also sollten Sie auch für sich selbst die Person, die Sie überprüfen wollen, erst einmal kalibrieren. Wie dieser wichtige Trick genau funktioniert, erfahren Sie später. Und da jeder Mensch anders lügt und sich im Normalverhalten individuell differenziert, kommt es darauf an, jeden zuerst einmal unverfänglich abzuklopfen.

Was ist eine Lüge?

Was eine Lüge ist, liegt auf der Hand: Ich sage etwas **Unwahres**, genau das Gegenteil von dem, was wahr ist. Aber auch das **Weglassen** von wichtigen Informationen, also **Halbwahrheiten**, ist klar der Lüge zuzuordnen.

Die **klassische Lüge** passiert in der **Polizeivernehmung** oder vor **Gericht**. „Sind Sie in den Laden eingebrochen? Haben Sie Ihren Nachbarn umgebracht?“ – „Nein, ich war es nicht!“ In gewisser Hinsicht wird hier sogar einem **Delinquenten** zugebilligt, dass er **lügen darf**, um einer harten Strafe zu entgehen. Deshalb legt es unser Rechtssystem darauf an, eine Lüge klar zu **überführen**, wenn nicht schon durch das **Bekenntnis** des Angeklagten, so doch durch einen schlüssigen **Indizienbeweis**. Und hier sind erstaunliche Fortschritte gemacht worden. Mit Hilfe von DNA-Spuren kann man sogar noch **nach Jahrzehnten Lügner überführen** und Verbrechen aufklären.

Lügen sind normalerweise gar **nicht leicht** als solche **erkennbar**. Allenfalls die Spezialisten von der Polizei erkennen schnell, wo jemand lügt – an der Art der Antwort und an Körperreaktionen. Aber vergessen Sie es, einen der Lüge zu bezichtigen, nur weil er Ihren Blicken ausweicht. Solche Zeichen deuten Sie meistens falsch – oder die verschränkten Arme als Abwehrhaltung einzustufen, ist auch nicht immer richtig.

Schon die Bibel definiert unter den **zehn Geboten**, den Zeugen der Wahrheit (wie man sie auch nennt) und dem Grundgesetz des Lebens im **achten**: „**Du sollst kein falsches Zeugnis** von dir geben wider

deinem Nächsten.“ Heißt nichts anderes, als überall die Wahrheit zu sagen und die Taten des Nächsten wenn immer möglich positiv auszulegen. Es verbietet uns also jede Art von **Falschheit**, also auch die gegenüber anderen, was gemeinhin als **üble Nachrede, Verleumdung, Herabsetzung** – und eben Lüge bezeichnet wird.

„Geht es Ihnen heute gut“, wird die krebskranke Frau gefragt. Müde lächelnd antwortet sie mit einem gequälten „Ja“, weil sie die Schmerzen verspürt – und sie hat glatt gelogen.

„Meyer, haben Sie die Power Point-Präsentation für den Vortrag heute Mittag fertig?“ – „Aber sicher doch, Chef, alles perfekt – Ihre Wünsche sind berücksichtigt!“ Glatt gelogen, der Kollege kommt nämlich jetzt erst richtig ins Schwitzen.

„Habt Ihr im Lotto gewonnen? So ein großes neues Auto muss doch echt ne Stange Geld kosten. – „Na klar doch, ne Million!“ Ist das nun Lüge oder nur Flunkern? Die Nachbarn haben nämlich einen Kredit aufgenommen.

Manchmal sind die Grenzen zwischen **Lüge und Übertreibung** fließend. Kommt es überhaupt noch auf die Wahrheit an? Wen interessiert es schon, woher das Geld für den neuen Wagen kommt? Das **Unrechtsbewusstsein** für Lug und Betrug verschwindet mehr und mehr.

Ist Lüge im Internet nicht Selbstschutz?

Wir leben in einem weiteren Dilemma: Der Mensch ist so löchrig geworden wie ein Schweizer Käse. **Wir sind gläsern**, auch in unseren Gedanken. Allein die Datensammlungen im **Internet** machen unser Verhalten, unsere Vorlieben und Interessen für jedermann abrufbar. Ist es da nicht allzu verständlich, dass wir tagein tagaus unsere **wahre Identität verbergen** – und lügen? Lügen aus reinem **Selbstschutz** – darf man das? Man rät ja sogar, Phantasienamen und –Profile anzulegen. Die Lüge an und für sich hat einen **anderen Stellenwert** bekommen. Seien Sie also generell vorsichtig, im Web Ihre wahre Identität, Telefonnummer oder Adresse preiszugeben, geschweige denn, Ihre Kontonummer und Geheimzahl. Da müssen Sie sich schon verdammt sicher sein.

Aber wie so oft entscheiden ja leider Emotionen, und wenn es vorgegaukelte Gefühle sind. Unsere Zeit **begünstigt** also **das Flunkern**, und warum dann nicht auch an der Supermarktkasse, ob man Biobananen oder normale eingepackt hat, bei der Politesse, ob man vielleicht gerade erst angekommen ist und eben einen Parkschein ziehen wollte, bei der Lehrerin über die nicht erledigte Hausarbeit, bei den Eltern über den Drogenkonsum und so weiter. Wir lügen, dass sich die Balken biegen.

Wann ist eine Lüge schlimm?

Allzu leicht degeneriert die Lüge zum **Kavaliersdelikt**. Wir machen uns nichtmehr klar, dass Lügen und Betrügen wirklich schlimm sind. Schnell sind wir mit der **Notlüge** bei der Hand. Wo aber ist die Grenze zwischen böser Lüge und zu vernachlässigender Notlüge? Lüge wird dann wirklich schlimm, wenn sie **anderen schadet**. Die alten Taschendiebe sind die modernen Lügner und Betrüger – **White Collar Kriminalität** nennt man das, die **Diebe und Lügner im weißen Kragen**, mit Anzug, Hemd und Krawatte. Sie machen sich die Finger nicht mehr schmutzig, sondern klauen Bankdaten und Passwörter und betrügen so millionenfach. Und fragt man sie vor Gericht, was sie sich dabei gedacht haben, lassen sie jedes **Unrechtsbewusstsein** vermissen.

Die Leute seien ja selbst daran schuld, wenn sie so leichtfertig mit ihrer Kreditkarte umgingen. Da, wo Menschen zu **Schaden** kommen, auch in ihrem **Ansehen** oder ihrer **Ehre** und vor allem in ihren **Gefühlen**, ist Lüge echt schlimm. **Beispiel Loverboys**: Das sind junge Männer, die meist junge Frauen und Mädchen übers Internet **emotional abhängig** machen, um sie dann auf den Strich zu schicken und für sich anschaffen zu lassen oder sie gar unter Drogen zu setzen und in die Abhängigkeit zu treiben. Das sind die ganz üblen Betrüger, die **falsche Gefühle vortäuschen** und lügen.

Lüge-Notlüge-Übertreibung

Eine Notlüge befreit uns aus einer misslichen Lage. Sie wollen nicht, dass jemand von Ihnen etwas erfährt, **Beispiel:** Der aufdringliche Postbote hat einen Brief für Ihnen Mann. Sie wollen ihm aber nicht sagen, dass er im Moment nicht zu Hause ist, damit er Sie nicht belästigt. Also erfinden Sie die Notlüge, dass er krank im Bett liegt.

Anderes Beispiel: Sie haben gerade Ihren Job verloren, weil Ihre Firma Personal abbaut. Der Mitarbeiter bei der Bank macht Sie darauf aufmerksam, dass die Hypothek fürs Haus noch nicht bezahlt ist. Schnell erfinden Sie eine Notlüge (man kann sie auch Lüge nennen), dass durch einen Buchungsfehler Ihr Gehalt noch nicht überwiesen sei.

Weiteres Beispiel: Ihre beste Freundin holt Sie zum Training im Fitnessclub ab; Sie kneifen und sagen, Sie hätten gerade Ihre Regel. In Wirklichkeit aber haben Sie keinen Bock mehr auf diese Freundin, die Sie ständig nervt. Ihnen fehlt der Mut, ihr klar ins Gesicht zu sagen: „Du, Helga, ich fühle mich von Dir echt genervt, bevormundet – ich will meine Freiheit haben!“

Nun haben Sie einige Beispiele für **Notlügen** gelesen, die alle auch einen gewissen **Schutzmechanismus** darstellen. Ob wir über „schönes Wetter“ reden, das in Wirklichkeit nicht da ist, über einen „tollen Job“, der die Hölle ist, über „viel Geld“, das man nicht hat – Notlügen gehen uns tagtäglich über die Lippen, ob aus Schutz oder Übertreibung und Angeberei. Warum können wir eigentlich nicht ganz einfach wir selbst bleiben und sagen, was ist und wie es ist?

Und seien wir doch mal ehrlich: Wer will schon gerne **Otto Normalverbraucher** sein? Ein bisschen mehr Schein als wirklich Sein liegt doch in der Natur des Menschen. Sonst wären wir doch für andere langweilig. Also hübschen wir uns ein wenig auf und verdienen halt 5.000 Euro im Monat anstatt „nur“ 2.500. Machen Sie es nicht auch so bei Ihrem Kreditkarten-Antrag? Und wie sieht´s mit Ihrer Ehrlichkeit in der Steuererklärung aus, mit der Autoversicherung? Steht Ihr Wagen wirklich in der Garage oder doch auf der Straße, was die Prämie verteuert? All diese Lügen sind natürlich hier nicht gemeint. Wir wollen Ihnen ja helfen, die **wahren Lügner und Betrüger** herauszufinden, damit Sie keinen Schaden nehmen.

Warum fallen wir denn immer wieder herein?

Der Mensch **vertraut mehr als** dass er **misstraut**. Wir begegnen unserer Umgebung zunächst einmal gutmütig mit einem **Vertrauensvorschuss**. Nicht der Argwohn steht an vorderster Stelle, sondern der Glaube an das Gute im Menschen. Wir rechnen also erst mal nicht mit der Schlechtigkeit anderer. Das verdrängen wir, zumal **Lügner** ja auch gerne **sympathisch** rüberkommen. Und das **blendet** generell verstärkte **Vorsicht aus**.

Sieht ein Mensch auch noch **schön aus, lächelt** er uns an und redet **schmeichelhaft**, verteilt vielleicht noch **Komplimente** – ja, wer denkt da schon an Lug und Betrug? Ein sympathischer Mensch kann doch nicht lügen! Und genau das ist das Prinzip, mit dem Lügner so erfolgreich sind. So haben sie es nämlich gelernt. Ihr Handwerk ist das des Blendens: So wie wir von einem künstlichen Swarovski-Stein als einem vermeintlichen Diamanten geblendet werden, so umgibt sich der Lügner mit Worten und Körperhaltung sowie **Anschein eines Aufrichtigen**. Er blendet halt. Wir fallen darauf herein.

Deshalb ist die **erste Schutzmaßnahme**, grundsätzlich **reserviert, distanziert** Fremden zu begegnen und bei offensichtlich übertriebenen Attitüden auf „**Hab-acht-Stellung**“ zu gehen. Seien Sie besonders **kritisch**, wenn Sie von Komplimenten umgarnt werden, jemand besonders freundlich ist oder Ihnen plötzlich unvorstellbare Angebote macht.

Denken Sie immer an die **eisernen Grundsätze**: Zu verschenken hat niemand etwas; umsonst gibt's nix – umsonst ist nur der Tod;

Millionengewinne verdrängen Sie bitte in die Märchenwelt von 1000 und einer Nacht; Sie sehen attraktiv aus, also will Sie jeder haben; schlafen Sie über wichtige Geschäfte mindestens eine Nacht; Fremden begegnen Sie mit einem Schuss kritischer Distanz; Schmetterlinge im Bauch müssen Sie nicht gleich fliegen lassen; halten Sie Ihr Geld zusammen und so weiter und so fort. Sie verstehen? Leider ist unsere Welt auf Lügen und Betrügen aus, deshalb müssen Sie unbedingt in den **Vorsicht-Modus** schalten – und sich ein paar **Techniken aneignen**, mit denen Sie **Lügen erkennen**.

Wie kalibrieren Sie einen Menschen?

Wie oben bereits erwähnt, müssen Sie einen Menschen, sagen wir einen **Bewerber für einen Job**, ganz **normal erleben**. Wie gibt er sich im Small talk? Fragen Sie ihn nach dem Weg, ob er die Firma gut gefunden hat. Fragen Sie ihn, ob er einen Kaffee, Tee oder Wasser möchte. Bieten Sie ihm einen Platz zur Auswahl an. Er soll sich **wohl fühlen**. Reden Sie mit ihm über ein Ereignis, das jüngst stattgefunden hat. „Mögen Sie Fußball? Haben Sie das Länderspiel gestern gesehen?“ Verwickeln Sie ihn in ein völlig unverfängliches Gespräch – und beobachten Sie ihn.

Dann geht's zur Sache. Knallharte Fragen zur angebotenen Arbeitsstelle. Erkennen Sie nun **Unterschiede** im Verhalten, dann dürfen Sie sicher sein, dass er lügt. Fasst er sich an die Nase? Legt er die Stirn in Falten? Öffnet er übertrieben weit die Augen und starrt Sie förmlich an? Bewegt er sich auf dem Stuhl? Verschränkt er die Arme oder gestikuliert er plötzlich wie wild? Abweichungen vom kalibrierten Normverhalten deuten immer darauf hin, dass er was zu verbergen hat – er womöglich durch **Unwahrheiten** unter **Stress** gerät. Kommen die Antworten akkurat wie einstudiert, dann ist was im Busch.

Beliebte Spielchen sind, wenn jemand vorgibt, gut Englisch sprechen zu können, das Gespräch dann auch in der Fremdsprache fortzusetzen. Und da lauern ganz besondere Fallstricke. Mit perfekten Kenntnissen bringen Sie den Scharlatan in die Bredouille, etwa wenn Sie Fachbegriffe verwenden und seine Loyalität prüfen wollen. Oder führen Sie Gehaltsverhandlungen auf Englisch – angelsächsisch ausgerichtete Firmen verhandeln über ein Jahressalär, nicht über einen Monatslohn.

Die „Benefits“ wie Boni, Urlaubs- oder Weihnachtsgeld stehen nicht zur Debatte, sondern sind im Anhang des Vertrags immer fest geregelt.

Gerade in einer Bewerbung gibt es so viele **Fallstricke**. „Warum wollen Sie wechseln? Was gefällt Ihnen in der alten Firma nicht? Sie haben es bisher nie länger als zwei Jahre bei einem Arbeitgeber ausgehalten und so weiter.

Laden Sie den Kandidaten zum **Essen** ein: Hier haben Sie besondere **Möglichkeiten**, ihn zu **beobachten**, seine **Manieren** zu studieren – beispielsweise wie viel Alkohol er dabei trinkt, wie er mit Messer und Gabel umgeht, was er bestellt, wie er isst und so weiter.

Somit haben Sie schon einmal viele **Tricks und Kniffe**, damit Sie eine möglichst gute **Personalentscheidung** treffen können.

Der Profi glaubt selbst an seine Lügen

Menschen, die sehr oft lügen und darin schon eine gewisse Professionalität entwickeln, glauben am Ende selbst an ihre Unwahrheiten. Ja, sie verinnerlichen die Lüge als Wahrheit und tragen sie dann so überzeugend vor, dass wir auf sie hereinfliegen. Es ist so: Lügenbarone wissen manchmal selbst nicht mehr, was Realität und Phantasie ist. Manchmal verstricken Sie sich dabei so sehr in ihr eigenes Lügengeflecht, dass sie sich darin verheddern. Stellen Sie sich das einmal bildlich vor: Der Lügner ist von seiner Lüge überzeugt und trägt sie als überzeugendes Faktum vor – würde es Ihnen nicht auch so gehen? Wenn Sie davon überzeugt sind, den Top-Job zu haben, treten Sie doch ganz anders auf – ob es nun stimmt oder nicht. So passiert es den notorischen Lügern, und das macht es so schwer, sie zu durchschauen.

Und hier die 55 sensationellen Tricks

1. **Lernen Sie Menschen erst einmal genauer kennen** und beobachten und kalibrieren Sie sie, um einen Vergleichswert zu haben, anhand dessen Sie Norm-Abweichungen = Hinweise auf Lügen ausmachen können. Man nennt das auch, seine „Baseline“ erkennen, ihn unter entspannten, ruhigen Bedingungen zu erleben. Oder auch: das Referenzverhalten ermitteln. Dann erst stellen Sie im Fall von Unwahrheit fest, ob er von seiner Baseline abweicht und damit lügt. Merken Sie sich eins: Es gibt sie nicht, die klaren Zeichen, die eine Lüge sofort entlarven. Es ist immer ein ganzes Bündel aus Sprache, Bewegung, Abweichungen von der Norm und Art der Reaktion. Bevor Sie auf irgendetwas eingehen, Komplimente oder Sonderangebote etwa, müssen Sie die Person durchschauen.

2. Bei **Bewerbungen** sollten Sie Kandidaten ebenso genau beobachten - bis in kleinste Details. Hier gilt das gleiche Prinzip: kalibrieren und dann Abweichungen von der Norm erkennen. Stellen Sie **Fangfragen** wie „Ihre bisherige Firma hat ja einen ausgezeichneten Ruf – warum wollen Sie wechseln?“ Da muss schon etwas Überzeugendes kommen, sonst ist Ihr Kandidat in Not, weil er vielleicht kurz vor dem Rausschmiss steht. Und so ausgezeichnet ist der Ruf der alten Firma gar nicht. In einer Bewerbung geht's knallhart zur Sache: „Sie sprechen perfekt Englisch, dann lassen Sie uns das Gespräch auf Englisch fortsetzen!“ – „Sie kennen sich mit Fotobearbeitungs-Software aus – dann zeigen Sie mir bitte mal, wie Sie dieses Bild hier mit der Fotobearbeitungs-Software freistellen.“

Sie müssen einerseits ja die **fachliche Kompetenz** prüfen, andererseits aber auch **persönliche Eigenschaften**, die für den Job wichtig sind – wie komplexes Denken, analytischen Verstand, Ergebnis-Präsentation abklopfen. Das geht relativ einfach aus dem Anforderungsprofil der Stelle heraus. Die **personal skills** aber müssen Sie erfragen, erforschen, beobachten: Ist der Kandidat Teamplayer oder Einzelkämpfer, loyal oder intrigant, kompromissfähig oder Egomane, verhandlungssicher oder Hasenfuß, präsentationsstark oder verkauft er sich unter Wert? Wie verhält sich der Kandidat in Stresssituationen? Setzen Sie ihn also unter **Stress**. Sie selbst wissen, was für den Job wichtig ist, also müssen Sie genau diese Fähigkeiten beim Bewerber checken. Und doch gibt es auch hier immer wieder Schauspieler, die Personalentscheider blenden. Meistens aber nach drei bis sechs Monaten verfällt man wieder in sein altes Strickmuster. Deshalb vereinbaren Sie eine verlängerte Probezeit, in der Sie den Neuling unter Beobachtung stellen. So entlarven Sie Lügner und Schaumschläger.

3. Bleiben wir in der **Arbeitswelt**: Wie entlarven Sie **Lügner am Arbeitsplatz**? Eine wichtige Frage, denn schließlich verbringen wir ein Drittel unseres Lebens in und mit unserem Job. Da ist es wichtig zu überleben. Und Kollegen können einem wie auch Vorgesetzte das Leben schwer machen, indem sie lügen, mobben oder intrigieren. Sie wundern sich, warum Sie nicht weiterkommen oder Kollegen Sie schneiden, sich hinterrücks über Sie lustig machen? So entlarven Sie diese falschen „Fuffziger“.

Dabei müssen Sie immer das **Machtgefüge im Betrieb** berücksichtigen. **Nicht immer** ist es **ratsam**, einem Vorgesetzten oder Kollegen die Maske vom Gesicht zu reißen, aber zu wissen, wer sich dahinter wirklich verbirgt, hilft beim Überleben. Wenn ich also weiß, dass der Chef lügt, der aber wiederum von seinem Boss wegen der erbrachten Leistungen den Rücken gestärkt bekommt, wird es wenig hilfreich sein, ihm das Handwerk zu legen. Dann müssen Sie einfach nur mitspielen. Es geht immer darum, **was ich selbst** für mich **erreichen** will – und dann die richtigen Mittel zum Zweck aussuchen. „Auf meine Unterstützung dürfen Sie zählen“ – „Meyer, ich glaube, Sie stehen kurz vor einem Karrieresprung!“ – „Es hat weiß Gott nicht an mir gelegen!“ – solche Sätze am Arbeitsplatz entlarven Lügner glasklar.

4. Wenn drei der folgenden zwölf Beobachtungen unter den Nummern vier bis sechzehn zutreffen, spricht man von einem **Lügen-Cluster**, das mit ziemlicher Sicherheit auf Unehrllichkeit Ihres Gegenüber (also Kollegen, Chefs oder Mitarbeiters) schließen lässt. Als **erstes** nennen wir ein so genanntes **gefaktes oder falsches Lächeln**. Wie erkennen Sie das?

Ganz einfach, weil es äußerst schwer ist, echtes, natürliches Lächeln vorzumachen, wenn man dabei lügt. Denn ein natürliches Lächeln verursacht nämlich so genannte Krähenfüße an den äußeren Rändern der Augen. Schauen Sie mal in den Spiegel und versuchen Sie, natürlich unverkrampft zu lächeln. Spielen Sie dagegen ein Lächeln nur vor, verändert sich Ihr Gesicht nur im Bereich Ihrer Mundpartie – also keine Krähenfüße an den Augenrändern.

5. Zweitens sollten Sie aufhorchen, wenn Ihr Gesprächspartner zu **unüblichen Zeiten antwortet**, also wie aus der Pistole geschossen schneller als normalerweise. Dann sind die Antworten einstudiert und meistens eine Lüge. Setzen Sie das wiederum genau in Relation zur Baseline. Normalerweise verhält es sich ja so, dass den Lügner überraschend eine Frage trifft, er diese erst verinnerlichen muss, die Wahrheit unterdrückt und dann die Lüge hervorkramt – was üblich einen längeren Zeitraum in Anspruch nimmt. Trifft der Lügner aber genau auf eine vorbereitete Frage, auf die er sich eine Lüge präpariert hat, schießt er sie schnell raus – und der Frager ist überrascht über Schnelligkeit und Präzision. Wie würde ein normaler Mensch reagieren? Er denkt erst nach, lässt sich Zeit, verhaspelt sich auch mal, stottert – äh und so weiter. Es ist immer etwas unrund, eben natürlich reagiert, nicht unter Stress, nicht aufgeregt und nicht gelogen.

6. Erkennen Sie **verbale Abweichungen**. Verändert der Lügner etwa seine Stimme, wird er lauter oder im Tonfall höher als wenn er normal spricht? Lügner holen in ihrer Antwort weit aus, schweifen ums Thema herum, ohne konkret wirklich exakt auf die Frage einzugehen. Achten Sie auch auf Floskeln wie „So weit mir bekannt ist“, „Ehrlich gesagt“, „Ich schwöre es“, „Gott ist mein Zeuge“, „Ich meine, gehört zu haben“ und so weiter – alles nicht sehr überzeugend.

7. Viertens **wiederholen** Lügner gerne **Fragen**, um Zeit für eine „gute“ Antwort zu finden. Obwohl sie klar und deutlich gefragt haben „Haben Sie das Buch gestohlen?“, antwortet der Lügner weit ausschweifend: „Sie wollen nun von mir wissen, ob ich dieses Buch

gestohlen habe?“ – Die Antwort ist doch klar wie Kloßbrühe: Er lügt.

8. Lügen bedeutet Stress, und unter Stress reagieren viele Menschen mit einer **Über- oder Unterproduktion von Speichel**. Sie schlucken häufiger oder trinken etwas, um das zu regulieren. Das kann sogar dazu führen, dass die Zunge am Gaumen kleben bleibt oder Speichel in den Mundwinkeln sichtbar wird.

9. Steht man unter Strom, **erweitern** sich zwangsläufig die **Pupillen**. Das passiert bei Anspannung genauso wie unter verstärkter Konzentration.

10. Siebtens **blinzelt** man **öfter mit den Augen**, wenn man nervös ist. Und Lügen machen bekanntlich sehr nervös. Man muss Menschen unter Anspannung mal genau beobachten – haben sie etwa gelogen? Schauen Sie auf die Augen und zählen mal die Blinzler. 25 Blinzler sind normal. Sind es weit mehr, dann könnte es sich um eine Lüge handeln.

11. Schauen Sie doch mal auf die **Füße**! Ja, Sie haben richtig gelesen: Auch die Füße verraten einen Lügner. Stress, Nervosität, **Unruhe** – all das überträgt sich auch auf die Füße. Während Ihr Gegenüber im Normalverhalten seine Füße noch absolut ruhig im Griff hat, scharrt er jetzt sozusagen mit den Hufen. Das sollte Sie stutzig machen und sie mal genauer hinhören lassen.

12. Sie kennen ja das Märchen vom Pinocchio, der Holzfigur, der beim Lügen eine lange Nase wächst. Ja, wenn es so einfach wäre! Dem Lügner im wahren Leben wächst leider die **Nase** nicht, aber **er fasst sich öfter** an dieselbe oder reibt sie. Sie wird nämlich bei Stress stärker durchblutet und fängt dann an zu jucken. Das ist unangenehm und der Betreffende hält dagegen. Er fasst sich an den Hals, verdeckt vielleicht mit der Hand den Mund (verstecken, weil da die Lüge rauskommt!) oder berührt seine Augen. Also, wenn jemand mit der Hand Richtung Gesicht geht, könnte das ein Zeichen dafür sein, dass Ihr Gesprächspartner nicht die Wahrheit sagt.

13. Achten Sie auf **Widersprüche** zwischen **Gesagtem** und paralleler (kongruenter) **Gestik/Mimik**. Wenn ich eine Frage verbal bejahe und dazu unterstützend mit dem Kopf nicke, passt es zusammen, dann ist die ganze Stimmung kongruent. Entdecken Sie aber **Inkongruenz**, dann stimmt etwas nicht, Beispiel: Ihre Gesprächspartnerin stimmt Ihnen zu, schüttelt aber mit einer Nein-Gestik den Kopf.

14. Elftens sollten Sie schnelle **Änderungen der Körpersprache** wahrnehmen, also wenn jemand aus einem gelassenen Zustand plötzlich wild gestikulierend wird, mit extremer Mimik reagiert, sich auf die Lippen beißt, mit der Zunge seine Lippen befeuchtet, mit der Hand durch die Haare fährt – Frauen spielen dann gerne an ihren herunterhängenden Locken und wickeln sie um den Zeigefinger. Oder sie spielen an ihrem Schmuck, fassen sich an den Hals. Das alles sind Zeichen dafür, dass hier etwas aus dem Ruder gerät; Ihr Gegenüber verhält sich

nicht mehr normal, weicht von seinem coolen Ruhezustand ab. Er wird nervös, weil er jetzt vielleicht die Unwahrheit sagt. Lügner können auch ins andere Extrem wechseln: Sie werden dann plötzlich extrem ruhig und äußern sich fast gar nicht mehr in irgendeiner Art von Körpersprache. Aber Vorsicht: Muss nicht sein, ihm kann auch einfach die Frage unangenehm sein oder sie erinnert ihn gerade an ein schlimmes Ereignis.

15. Letztens gibt es Hinweise, die allerdings nur schwer zu erkennen sind. Man muss das trainieren. Der Fachmann nennt das **Mikroexpression**. Das sind ganz **feine Veränderungen** im **Gesicht**, etwa ein flüchtiges **Zucken** bestimmter Muskeln. Sie kennen das vielleicht, wenn sich der Kaumuskel an den Wangen kaum sichtbar bewegt. Man muss schon sehr genau und intensiv hinschauen. Die Muskeln vollziehen innerliche Kaubewegungen bei geschlossenem Mund. Oder wenn das Augenlid für einen Sekundenbruchteil zuckt, die Wimpern leicht flackern, die Mundwinkel plötzlich mal kurz anspannen. Manchmal können Sie auch beobachten, wie sich unter einem T-Shirt Oberarm- oder Brustmuskeln bewegen. Beobachten Sie das genau, denn es könnte auf Nervosität hindeuten und die wiederum kann vom Lügen kommen. Wie gesagt: Drei der letzten zwölf Erkenntnis-Merkmale mit Ja beantwortet, heißt: Vorsicht Lügner am Werk, Lügen-Cluster festgestellt!

16. **Weicht** jemand **aus**, dann kann auch das ein Anzeichen für Lüge sein, etwa wenn sie auf die Frage „Schlägst Du schon mal Dein Kind?“ nicht direkt antwortet, sondern Ausflüchte sucht wie „Kinder sind doch unser höchstes Gut, die schlägt man doch

nicht!“ Sie sagt also nicht, dass sie ihr Kind nicht schlägt oder doch schlägt, sondern sie verallgemeinert mit einer bekannten Floskel. Oder Sie fragen Ihren besten Kumpel „Hältst Du Dich immer an die Geschwindigkeitsbeschränkung?“ und der antwortet: „Das ist doch selbstverständlich, sonst gefährdet man doch andere Verkehrsteilnehmer!“ Achten Sie immer darauf, ob Ihnen jemand klar antwortet, am besten mit ja oder nein. Wählen Sie also **Testfragen**, um die Ehrlichkeit Ihres Gesprächspartners zu prüfen. Dann wissen Sie, woran Sie sind.

17. Stellen Sie Fangfragen. „Sie waren also gestern im Kino. Wie war denn der Film?“ Sie kennen natürlich das Programm, fragen aber nicht, welcher Streifen lief. Bleibt sie nun sehr allgemein, können Sie ahnen, dass sie nicht viel Konkretes weiß, sie ergo auch gar nicht im Kino war. Denn die Schilderungen passen nicht zum Film. Weiter brauchen Sie gar nicht gehen.

Oder: Stellen Sie im Lebenslauf des Bewerbers eine Lücke fest, sagen Sie einfach: „Von 2006 bis 2007 waren Sie noch an der Uni?“ – Ist Ihr Kandidat ehrlich, rückt er unumwunden mit der Wahrheit raus und antwortet: „Ich habe mir nach Studienabschluss ein Orientierungsjahr gegönnt und in sozialen Projekten in Israel mitgearbeitet.“ – Oder: „Ich konnte nicht sofort eine Beschäftigung finden und habe in Nebenjobs gearbeitet, bis ich meinem Abschluss angemessen die richtige Stelle fand.“ Das ist schlüssig und ehrlich. Wer hier einfach die Frage bejaht, ist reingefallen, denn dann hätte es auch im Lebenslauf stehen können. Sie haben ´s vergeigt!

18. Manche Blender sind so von sich selbst und ihrer **Selbstinszenierung** überzeugt, dass sie manchmal ganz **offensichtlich lügen**, obwohl sie es vielleicht nur als Übertreibung werten. Überspitzt: Wenn jemand behauptet, zwei und zwei sind drei – und basta, weil ich hier das Sagen habe, ja den kann man nur müde belächeln und der wird es auch sonst mit der Wahrheit nicht allzu ernst nehmen. Aber es gibt solche Typen, die einen damit selbst zur Verzweiflung treiben. Man fragt sich, um beim Beispiel zu bleiben: „Sind denn zwei und zwei wirklich vier oder nicht doch drei? So weit treiben einen überzeugend auftretende Schauspieler.

19. Deuten Sie genau die Sprache: Verneint Ihr Gesprächspartner auffallend oft, ist meist das Gegenteil gemeint. Gebraucht er plötzlich eine überspitzte Ausdrucksweise wie „in keinster Weise“ – „nie und nimmer“ – „absolut richtig“ – „völlig übertrieben“ – „ich verabscheue zutiefst“ und so weiter. Man muss nicht übertreiben und kann einen Sachverhalt auch ganz normal ausdrücken. Übertreibt jemand dermaßen, dann hat er es auch nötig – denn es stimmt nicht, was er sagt.

20. Seien Sie vorsichtig damit, einen **ausweichenden Blick** falsch zu deuten. Denn britische Forscher haben genau das Gegenteil festgestellt: Nämlich dass ausweichende Blicke nach rechts oder links, oben oder unten nichts mit Lügen zu tun haben. Es kann sein, aber genauso ist es möglich, dass einfach nur die Frage unangenehm war. Da müssen also schon andere Faktoren hinzukommen.

21. Wichtig, um Lügen herauszufinden, ist, dass Sie die **richtigen Fragen stellen**. Die Antwort darf nicht einfach „Ja“ oder „Nein“ sein. Lassen Sie sich etwas einfallen, damit Ihr Gegenüber sich auch etwas einfallen lassen muss –und sich dabei eventuell verhaspelt. Das Problem von Lügneren ist doch in einem längeren Gespräch, dass sie am Ende oft nicht mehr wissen, was sie am Anfang gesagt haben und sich dann in ihrem Lügengeflecht verstricken. So decken Sie schnell Widersprüche auf – „Hallo, wie war das noch mal, haben Sie nicht gerade genau das Gegenteil behauptet?“

22. Menschen, die im Normalmodus ihre Worte kaum mit großen Gesten unterstreichen, kommen dann plötzlich ins Rutschen, wenn sie selbst das Gefühl haben, man glaubt ihnen nicht. Sie denken: Nun müssen wir aber mit Händen und Füßen die Glaubhaftigkeit unserer Worte künstlich verstärken. Setzen sie dann plötzlich mit **übertriebener Gestik** wie Armbewegungen oder Fußaktionen an, dann haben sie es wirklich nötig.

23. Nun gibt es **Profis** in Sachen „Lügen entlarven“; die **Kriminalisten** sind wahre **Verhörsspezialisten**. Einiges kennen wir aus amerikanischen Krimis: freundlich sein, Zigarette anbieten, ein Glas Wasser und so weiter – Wohlfühlatmosphäre schaffen. Aber von den wirklichen Methoden, an die Wahrheit zu kommen, können Sie einiges lernen und für sich nutzen. **Fragen** Sie zum Beispiel genau **nach dem Gegenteil**.

Das ist eine wirksame Waffe im Handel und Gewerbe. Wenn Sie genau wissen, dass sie es mit einer billigen Werkstatt um die Ecke zu tun haben, fragen Sie doch einfach: „Haben Sie ein Original

VW-Ersatzteil eingebaut?“ – „Aber selbstverständlich, wir liefern doch Qualität!“ Sie sind sicher, das kann nicht sein, sonst wäre der Preis höher. Also wissen Sie, dass Sie auch bei den sonstigen Reparatur-Bemühungen argwöhnisch sein sollten.

Anders herum: Gehen Sie in eine Fachwerkstatt und fragen den Handwerker: „Sie haben doch ein no-name-Ersatzteil eingebaut?“ Dann wird er sicher knapp und klar antworten: „Nein, wir sind Fachwerkstatt und garantieren Originalteile!“ Richtig, stimmt! So kann es auch im **Beziehungsgeflecht** funktionieren. Ein neuer Verehrer macht sich an Sie ran. Sie haben ihn schon des Öfteren unbemerkt auf anderen Partys beobachtet und wissen auch von Ihren Kolleginnen, dass er kein Kostverächter ist. „Gehen Sie gern auf Partys?“ – „Aber nein, ich bin doch ganz solide!“ Schießen Sie ihn schnell ab, denn er will nur das Eine. Sie sollen eine weitere Trophäe in seiner Sammlung werden.

Also, wenn Sie sich sicher sind über eine bestimmte Begebenheit, kitzeln Sie ihn oder sie genau mit dem Gegenteil, und so finden Sie heraus, ob er/sie ein Lügner ist. Noch ein Beispiel dazu: Sie wissen von einem Bewerber ziemlich genau, was er verdient, denn Sie kennen das Gehaltsgefüge und die Nebenleistungen seiner bisherigen Firma, weil Sie dort selbst mal gearbeitet haben. „Sie bekommen also ein 13. Monatsgehalt als Weihnachtsgeld und ein halbes als Urlaubsgeld.“ – „Ja, genau!“ Glatt gelogen, weil die Firma nur 50 Prozent Weihnachtsgeld zahlt, sonst nichts. Also sollten Sie sich vor diesem Kandidaten hüten. Er wird auch sonst nicht die Wahrheit sagen.

24. Über das **Referenzverhalten** hatten wir schon berichtet. Die gängige Methode – auch in Verhören – ist der **Small talk**, also jemanden unverfänglich in Sicherheit wiegen, damit er sich so gibt, wie er normal immer ist. Denn das brauchen Sie ja, um **Abweichungen** unter Stress bei Lügen zu erkennen. Einerseits sprechen Sie über Belanglosigkeiten wie Hobby, Urlaub, Familie, Bilder an der Wand, den Weg zum Gespräch – na klar und übers Wetter.

Vorsicht: **Männer** fangen schon bei **Geld** und **Beruf** an zu flunkern, was Frauen nicht tun. Deshalb Vorsicht, solche Themen mit männlichen Gesprächspartnern besser ausklammern. Seien Sie gegenüber allem und jedem kritisch, auch bei Ihnen **Nahestehenden**, denen wir Unwahrheiten eigentlich nicht zutrauen. Denn Sie glauben natürlich an das Gute und geben einen Vertrauensvorschuss. Kinder belügen Ihre Eltern, der Mann seine Frau, der Bruder seine Schwester und so weiter. Wir belügen unsere besten Freunde, selbst wenn sie uns viel bedeuten.

25. Man kann außer Small talk auch noch auf andere Weise an das Referenzverhalten kommen, etwa durch **Kontrollfragen**. Stellen Sie Fragen, die leicht zu beantworten sind und deren Beantwortung Sie kennen, etwa: „Was hast Du gestern Abend gemacht?“ – Sie haben Ihre Freundin unbemerkt und zufällig im Kino gesehen. Sie wird also antworten: „Ich war im Kino und hab mir Titanic angesehen.“ Jetzt haben Sie zur Kontrolle ihr Referenzverhalten herausgefunden, Lügt sie später, werden Sie

unweigerlich Veränderungen in ihrem Verhalten feststellen.

26. Stellen Sie Referenzverhalten durch eine **provokative Lüge** fest. Gehen Sie ins Geschäft und kaufen einen neuen Plasma-Fernseher. Sagen Sie dem Verkäufer, dass ein Test zu verschiedenen Geräten in einem bekannten Fachmagazin ein eindeutiges Ergebnis gebracht hätte, nämlich dass der Fernseher X am besten abgeschnitten hat. Das stimmt nicht und Sie können jetzt beobachten, wie der Verkäufer reagiert. Ist er Fachmann, kennt er den Test; ist er ehrlich, wird er Sie eines Besseren belehren. Lügt er, was Sie ja dann herausfinden, kennen Sie sein Verhalten in Lügen-Situationen.

27. Folgende häufige **Veränderungen des Referenz-Verhaltens** bei Lügern kann man beobachten: Die Stimme wird lauter; der Stimmtton wird höher; die Satzlänge verändert sich, weil man unsicher wird und ausschweifen muss; das Sprachtempo nimmt zu; plötzlich kommen weniger Details, man wird ungenauer; die Pausen zwischen den einzelnen Sätzen und Worten werden größer; Sie beobachten eine veränderte Mimik; Ihr Gegenüber verändert seine Sitzposition; der Lügner wechselt die Blickrichtung und er/sie bewegt sich plötzlich mehr oder weniger.

Wichtig: Nicht eine einzige Änderung macht's, sondern mehrere gleichzeitig. Und behalten Sie immer im Hinterkopf, dass solche Veränderungen auch immer aus anderen Gründen entstehen können, etwa wenn jemandem die Frage unangenehm ist, das Gespräch zu lange dauert, dadurch Müdigkeit eintreten kann. Sie

sollten also zügig rangehen und ruck zuck Ihre Fragen stellen und den Kandidaten schnell (innerhalb der ersten zehn Minuten) prüfen.

28. Kriminalisten benutzen einen Trick, um **Reflexe** beim Delinquenten zu **erzeugen**, etwa indem sie über einen ähnlichen Fall, der mit dem mutmaßlichen Täter nichts zu tun hat, aber in die gleiche Richtung geht, erzählen. Fühlt er sich nun ertappt, wird er von seinem Referenzverhalten abweichen.

Beispiel: Die Verhörspezialisten haben jemanden vor sich, der ein kleines Mädchen entführt und umgebracht haben soll. „Wir hatten da mal einen Fall, der war echt übel. Wissen Sie, das werde ich mein Leben nicht vergessen – ein achtjähriges Mädchen, übel zugerichtet, nicht mal hier in der Stadt, aber wir haben ihn am Ende doch gekriegt!“ Hat der Verhaftete ähnliches verbrochen, zeigt er Reaktion, und die Kriminalisten haben ihn.

Anderes Beispiel: Jemand möchte seine Traumfrau rumkriegen und bequatscht sie nach Strich und Faden. Sie aber wendet einen Trick an und sagt: „Ich hatte mal einen Freund, der wollte nur das Eine, mich nämlich so schnell es geht in die Kiste kriegen. Das hab ich leicht durchschaut und ihn abblitzen lassen.“ Wenn Ihr Gegenüber ähnlich gelagert ist, werden Sie es jetzt an seinen Reaktionen merken.

Noch ein Beispiel: Im Bewerbungsgespräch sagt der Personalchef beiläufig, man habe schon mal einen Kandidaten

begutachtet, der tolle Zeugnisse vorgelegt hatte und der eine gute Figur in der Vorstellung abgab. „Doch irgendetwas stimmte mit ihm nicht, das sagte mir meine langjährige Erfahrung – und Bingo! Ein Anruf bei seiner letzten Firma bestätigte meinen Verdacht: Das Zeugnis war gefälscht.“ Hat Ihr Bewerber nichts dergleichen angezettelt, wird er in seinem gewohnten Basisverhalten fortfahren – und er sagt die Wahrheit.

Letztes Beispiel: Sie wollen ein großes Geschäft abschließen, sagen wir 50.000 Euro für Ihre Altersversorgung anlegen. Ein Versicherungsvertreter bietet Ihnen ein Modell an, das mit etwas Risiko behaftet ist, aber eine satte Rendite abwirft. Konfrontieren Sie ihn mit einem Betrugsfall: „Ich hatte mal einen Berater, der wollte mir Schiffsbeteiligungen schmackhaft machen – nur leider waren gerade die Steuergutschriften dafür abgeschafft. Ich durchschaue solche Betrugsmaschinen oder glauben Sie etwa, ich kenne mich nicht aus?“

Ihr Versicherungs-Vertreter wird jetzt mächtig ins Schwitzen kommen und auf seinem Stuhl nervös hin und her rutschen, wenn er zu der gleichen Sorte gehört; und schon haben Sie ihn der Lüge überführt. Verstanden? Bringen Sie Ihre Gesprächspartner mit vermuteten ähnlichen Fällen in die Defensive. Im günstigsten Fall bleibt er cool: „Ich weiß, in jeder Branche gibt es schwarze Schafe, das knabbert ja so sehr an unserem Ruf. Aber ich habe nur ganz seriöse, nachprüfbare Angebote. Ich lasse Ihnen sogar Zeit, meinen Vorschlag mit anderen zu prüfen.“ So wollen wir es doch!

29. Was sind die drei **typischen Emotionen** für Lügner? **Freude, Schuld und Angst.** Das haben Psychologen herausgefunden. Und mit diesem Wissen kann man nämlich weitere Hebel ansetzen und sie mit ihren eigenen Emotionen entlarven.

30. **Verstärken Sie die Angst** bei jemandem, von dem Sie annehmen, dass er nicht ehrlich ist. „Ich hasse Lügen!“ Damit verstärken Sie den Druck, er könnte durchschaut werden und erleidet einen Imageschaden. „Seien Sie sich gewiss, ich finde jede Lüge heraus.“ Das ist selbstverständlich gelogen, wer will das schon schaffen? Aber Sie erhöhen die Angst, und das zeigt unweigerlich Reaktion. Menschen glauben meistens, was man ihnen sagt. Bei dem Unschuldigen verringern sie die Angst. Er hat ja nichts zu befürchten. Beim Ertappen erhöhen Sie dagegen den Druck. Aber Vorsicht: Setzen Sie jemanden, auch den Unschuldigen, massiv unter Druck – „Unsere Beziehung ist sofort beendet, wenn Du mich anlügst!“ -, kann auch das bei dem ansonsten Ehrlichen Angst auslösen. Wählen Sie also das Mittel mit Bedacht. Am besten verfestigen Sie bei Ihrem Gegenüber den Eindruck, dass Sie gute Menschenkenntnis besitzen, mit einer Begebenheit, die Sie am Anfang des Gesprächs erzählen. Zeigen Sie, wie Sie Menschen taxieren, erkennen und bewerten, wo Sie in der Vergangenheit schon richtig gelegen haben.

31. Und nun kommen wir zu den **Schuldgefühlen**. Auch hier gilt: Druck verstärken. Es gibt kaum einen so abgebrühten Lügner, der dabei nicht Reaktionen zeigt. Man müsste schon wirklich der

perfekte notorische Wahrheitsverdrehher sein, um keine Schuldgefühle bei der Unwahrheit zu bekommen. Provozieren Sie Schuldgefühle, indem Sie sagen: „Ich wäre wirklich sehr betroffen, wenn ich angelogen werden würde.“ – „Schatz, ich liebe Dich.“

Allein das reicht schon, ihm Schuld einzuhauchen, wenn er Sie betrogen hat und Sie jetzt auch noch belügt. „Du weißt, ich bin ein Wahrheitsfanatiker. Ich kann Lügen nicht ausstehen.“ Wenn er oder sie jetzt noch lügt, muss er/sie eigentlich Signale von Traurigkeit äußern; der Täter will fliehen, ausweichen, am liebsten den Raum verlassen, steht auf, läuft unruhig hin und her. Seine Körperhaltung steht auf Flucht, die Füße sind zur Tür hin ausgerichtet. Manchmal dreht der Täter auch seinen Kopf zur Seite, weicht dem direkten Blick aus – Schuldgefühl halt.

Oder Können Sie jemandem in die Augen schauen, den Sie gerade anlügen? Das wäre ja so wie einem die Hand zu geben und ihn dann hinterrücks abzuknallen. Wenn Sie es schaffen, Schuld zu wecken, stoßen Sie meist auf einen traurigen Blick oder Gesichtsausdruck. Ihr Gesprächspartner sagt nun nicht mehr „ich“ und „mein“, sondern verallgemeinert zum „man“. Insgesamt wirken Lügner steifer, denn sie wollen sich mit zu viel Gestik und Mimik nicht selbst verraten, halten sich streng und kühl unter Kontrolle.

32. Erfahrene Lügner **freuen sich** über gelungene Täuschungsmanöver. Sie haben auch weniger Angst. Eine Scham oder Hemmschwelle zu lügen kommt selten bei ihnen vor. Man könnte eher von klammheimlicher Freude reden, ja manchmal **lächeln** sie sogar, wenn sie nicht ehrlich sind – oder sagen wir

eher: Sie **grinsen**, gepaart mit einem **Mehr an Bewegung** – so sehen **glückliche Lügner** aus.

Beispiel: Nach der Wende sind viele Eigentumswohnungen im Osten neu gebaut und weit überteuert verkauft worden, weil es attraktive Steuervergünstigungen gab, die manche Investoren blind gemacht haben. Immobilienhändler haben sich eins ins Fäustchen gelacht: „Wenn die so gierig sind, dann sind sie doch selbst schuld, dass sie zu viel bezahlt haben!“ Der Katzenjammer kam Jahre später: Sie wurden und werden die Immobilien nur mit erheblichem Verlust wieder los, die anfangs garantierten Mieten sind heute nicht mehr zu erzielen. Viele Prominente haben hier ihr ganzes Geld verloren – selbst schuld, lacht der Vermittler, der fette Provisionen eingestrichen hat.

Ähnlich auch in der Finanzkrise mit hoch riskanten Papieren, die wie eine Blase platzten. Die Vermittler haben ihre Boni bekommen – und sich gefreut. Also, sollten Sie ein Geschäft machen, eine Partnerschaft eingehen, ein Date vereinbaren, jemanden einstellen wollen oder was auch immer, wenn Ihr Gegenüber in sich hineinlacht, grinst, euphorisch ist, sollten die Alarmglocken klingeln; hier wird gelogen, dass sich die Balken biegen. Achten Sie auf völlig unpassendes Verhalten, Zeichen freudiger Erregung und auch von Stolz.

33. Erkennen Sie **offensichtliche Diskrepanzen** – in **Wort** und **Ausdruck**. Lügner wissen manchmal am Ende des Gesprächs nicht mehr, was sie am Anfang gesagt haben. Da Sie aber andere Prioritäten setzen und sich bestimmte Informationen bei Ihnen anders festsetzen, ertappen Sie hier einen Lügner manchmal sehr

schnell. Prüfen Sie am Ende nochmals am Anfang Gesagtes ab. Und dann müssen Sie wissen, dass man die **obere Gesichtshälfte am schwersten kontrollieren** kann, wenn jemand einen künstlichen Gesichtsausdruck hinbekommen möchte.

Klassisch: Der Mund lacht zwar, die Augen aber nicht. Das muss Ihnen auffallen. Lächeln die Augen nicht, wirkt alles andere gekünstelt – aufgesetzte Emotionen! Achten Sie auch auf Links-Rechts-Diskrepanzen: Haben Sie schon mal gesehen, wenn nur eine Mundseite lächelt? Das wirkt sehr verkniffen. Meist kommen dann noch Stirnfalten hinzu. Sind **Emotionen** wirklich **echt**, treten sie immer erst auf, **bevor man etwas sagt und gestikuliert** – also erst die Emotion, dann sprechen und zuletzt Gestik. Lügner machen es umgekehrt: erst reden, dann Gesten und dann die Emotionen verkniffen, gekünstelt hinterher. Beobachten Sie das genau. Lügner sind nichts anderes als Laien-Darsteller, und die übertreiben gerne. Ihre Emotionen erscheinen zu heftig und zu lange, also vorgespielt. Und sie testen meist alle Emotionen in einer kurzen Abfolge hintereinander durch, um bei Ihnen zu sehen, was am besten ankommt. Derjenige, der die Wahrheit sagt, reagiert mit einer einzigen Emotion: Entweder droht er oder er ist enttäuscht oder er bittet – so einfach ist das.

34. Jeder Mensch, und wenn er auch noch so oft lügt, zeigt für den **Bruchteil einer Sekunde** – maximal 0,5 Sekunden lang – seine wahren **Emotionen**. Dann erst ist er in der Lage, seine künstliche Mimik aufzusetzen. Konzentrieren Sie sich also, wenn Sie Ihr Gegenüber herausfordern und beobachten Sie jeden auch noch so kleinen Mikro-Ausdruck. Das haben übrigens bekannte

Therapeuten herausgefunden. Denn auch Lügner haben **Gefühle**, die sie nicht ganz unterdrücken können.

35. Fragen Sie kompliziert, nicht einfach. Der Lügner muss sich schon etwas einfallen lassen, nicht einfach „ja“ oder „nein“. Wenn Sie **längere Pausen** zwischen Ihren Sätzen oder Fragen einfügen, **verunsichern** Sie damit Ihren Gesprächspartner. Wichtig zu wissen: Lügner haben sich präpariert und eine Geschichte einstudiert. Sie können meist nur in einer **chronologischen Reihenfolge** antworten. Diese müssen Sie **durchbrechen**, indem Sie nachhaken und selbst zeitlich springen. Dann bringen Sie ihn aus seinem Konzept und machen ihn noch mehr nervös als er ohnehin schon ist. „Was war denn davor?“ – „Wie war das noch mal, als Sie den Raum betraten?“ – „Können Sie mir noch mal das mit dem Angriff genau sagen, wo standen Sie und wo der Angreifer?“

So bringen Sie den Delinquenten durcheinander. Es sei denn, er sagt die Wahrheit, dann bleibt er ruhig und Sie können ihn nicht verwirren, weil seine Geschichte so stimmt und wirklich abgelaufen ist. Sie können im Verhör auch einfach so tun, als würden Sie bereits das Geschehen, das Ergebnis kennen, als suchten Sie einfach nur noch nach der Bestätigung. „Ich verstehe ja, dass Sie sich hier nicht um Kopf und Kragen reden wollen; ich hätte an Ihrer Stelle sogar Verständnis dafür, wenn Sie mich anlügen.“ Oder wenn sich jemand bei Ihnen bewirbt, dann gehen Sie noch einmal an den Anfang des Gesprächs zurück: „Wo haben Sie noch mal angefangen, was war da Ihre Aufgabe?“

Den Verkäufer verwirren Sie so: „Sie sagten zu Beginn, die Kamera hat einen optischen Zoom und einen digitalen – oder habe ich Sie da falsch verstanden, nur einen optischen?“ – „Wie teuer war noch mal das Modell – 299 Euro?“ Nennen Sie einen falschen Betrag, denn dann muss der Verkäufer Sie korrigieren – und ist aus dem Konzept. Sie wissen nun, ob Sie es mit einer ehrlichen Haut zu tun haben.

36. Achten Sie auf **Details**. Wenn jemand lügt, hat er eine **Geschichte einstudiert**. Erstaunlich viele **Details** kommen zum Vorschein. Sie aber fragen nach anderen Details, auf die der Lügner keine Antwort weiß (Kleidung? Eigene Stimmung? Musik?) – ist schon komisch? Es zeigt Ihnen, dass er doch Lücken hat, die er nicht bedacht hatte. Sagt dagegen jemand die Wahrheit, muss er zwangsläufig bei der Schilderung nachdenken, alles wieder abrufen, stockt zwischendurch, berichtet unstrukturiert, was ihm gerade einfällt, springt zeitlich, hat Gedächtnislücken und beim nochmaligen Erzählen trifft man auf kleine Abweichungen. **Emotionale Ausbrüche** sind bei **Ehrlichen** schon deswegen möglich, weil sie die Geschichte selbst erlebt haben – da ist sein Freund verprügelt worden, seine Freundin angepöbelt worden – das zerreißt ihn immer noch. Der Lügner spult das cool runter, ohne Emotion, weil er es gar nicht wirklich erlebt hat.

37. Versetzen wir uns in die Lage eines Lügners: Er muss den Hebel von Wahrheit auf Lüge umschalten, sich dann eine gute Geschichte einfallen lassen und sie ohne Nervosität rüberbringen. Das ist viel schwieriger als einfach die Wahrheit zu sagen. Es gibt

kaum einen Lügner, der keine Fehler macht, auch wenn wir nur 50 Prozent der Lügen erkennen. Bei den Fehlern setzen wir an. Als erstes ist eine **symmetrische Körpersprache** wichtig. Wir haben bereits über die obere Gesichtspartie gelesen, die Rechts-Links-Symmetrie. Hebt jemand nur eine Schulter und er sagt: „Ist mir gänzlich unbekannt.“ Können Sie darauf wetten, dass das nicht der Wahrheit entspricht. Ein ehrlicher Mensch würde das mit beiden hochgezogenen Schultern unterstützen. Unsere Körperreaktion ist grundsätzlich auf Symmetrie aus – Asymmetrisches deutet auf Fehlreaktion hin, also eventuell Lüge.

38. Ein Mythos bleibt es, dass Lügner uns weniger oft in die **Augen schauen** und unseren Blicken ausweichen; das Gegenteil ist der Fall. Auffallend oft starren sie uns an, insistieren förmlich.

39. Lügner haben die Angewohnheit, **Fragen** auffallend lange und wörtlich zu **wiederholen**, um Zeit für die Antwort zu gewinnen. Das ist nur **Verzögerungstaktik** von Lügner. Sie sind überrascht, haben so schnell keine plausible Antwort und müssen nachdenken. Auch die Antwort: „Das habe ich nicht verstanden, können Sie die Frage bitte noch einmal wiederholen?“ ist ein ebenso beliebter **Trick**. – Oder: „Entschuldigung, ich habe das rein akustisch nicht verstanden.“ – Schon klar!

40. „Was willst Du damit sagen?“ ist auch nur eine weitere **Verzögerungstaktik**. „Was meinst Du damit?“ – „Welche Hausaufgabe meinst Du, die ich erledigt haben soll?“ Und so weiter. Lassen Sie sich unbedingt mal die Hefte zeigen,

denn da ist was im Busch.

41. Lügner legen sich eine **exakte Chronologie** zurecht. Dazu erzählen sie eine langatmige detailreiche Einführung, bleiben aber beim **Hauptgeschehen spärlich** und kommen schnell zum Ende. Was für uns wichtige Details im Hauptgeschehen sind, lassen sie stattdessen aus. Das sollte uns stutzig machen.

42. Achten Sie darauf, wenn Lügner Dinge, in die sie selbst verwickelt sein könnten, **herunterspielen**. „Das ist doch nicht schlimm, wenn man auf der Autobahn mal zu schnell fährt.“ Nehmen Sie auch feine Nuancen wahr. Während Sie von stehlen reden, spricht Ihr Gegenüber von „nehmen“. Die Mutter fragt Ihren Sohn: „Hast Du mir 20 Euro aus der Geldbörse gestohlen?“ – „Nein, ich habe das Geld nicht genommen.“ Der Sohnmann beschönigt also, mildert ab – falls doch mal die Wahrheit herauskommen sollte. Dann hat er auf jeden Fall vorgesorgt: Ja, ich habe das Geld doch nur genommen, weil ich etwas für die Schule brauchte; du hättest es mir doch sowieso gegeben. Man kann **Fragen** auch geschickt **umschiffen**. „Hatten Sie an Ihrer bisherigen Arbeitsstelle Personal- und Etat-Verantwortung?“ – „Ich war zuständig für das Referat Fotografie und habe externe Fotografen eingesetzt.“

Der Lügner bauscht auf, **übertreibt**, antwortet nicht direkt, verwässert, denn das Referat war eine One-Man-Show und jeden Fotografeneinsatz musste er sich genehmigen lassen – also null Verantwortung. Tut aber so, als habe er eine ganze Brigade unter sich gehabt und Millionen verwaltet.

43. Das **Kinn** ist ein wichtiger Gradmesser für Lügner. Sind Sie ehrlich, bewegen Sie Ihr Kinn bei **Trauer oder Wut** überhaupt nicht. Sagen Sie die Unwahrheit, **täuschen** Sie solche Emotionen **vor** und bewegen dafür unter anderem auch das Kinn – also Ausschau halten nach dem Kinn, wenn Sie da etwas wahrnehmen, genauer hinschauen.

44. Verstecken sich Menschen hinter irgendwelchen Gegenständen wie **Zuckerspender oder Teekanne**, dann bauen Lügner meistens aberwitzige **Barrieren** auf. Selbst wenn das Gefäß am Rande des Tisches gestanden hat, stellt es der Lügner plötzlich in die Mitte, sozusagen als **Schranke**. Natürlich ist es **kein Wall**, sondern eher subtil. Dem Lügner ist das auch wenig bewusst, eher instinktiv macht er das, quasi als Schutz, hinter dem er mit seinem Lügen-Konstrukt in Deckung geht.

45. Wenn Sie sich normal mit jemandem unterhalten und es ein ehrliches Gespräch ist, werden Sie automatisch **Pronomen** wie „ich“ oder „wir“, „meine“ oder „unsere“ verwenden. Der Lügner macht das eher nicht und spricht von „man“ oder „andere“, „manche“ oder „jemand“. Er weist quasi die Verantwortung ab auf das **Unpersönliche, Allgemeine, Unverbindliche**.

46. Verlassen Sie sich ruhig mal auf Ihr Bauchgefühl und beobachten Sie aufmerksam Ihr Gegenüber. Damit haben Sie zwei gute Voraussetzungen, um Lügen aufzudecken. Ein beliebtes Mittel von Verhörspezialisten ist das so genannte Weichklopfen: Immer wieder fragen, was der Delinquent genau gemacht habe, was in

welchen Situationen passiert sei, den Stresspegel systematisch erhöhen: Irgendwann bricht das Lügegebäude zusammen. Was Kriminalisten können, darf man ruhig auch bei der Anbahnung einer neuen Beziehung, im Geschäftemachen oder bei der Bewerbung anwenden. Bei manchen dauert es länger, andere knicken früher ein. Machen Sie sozusagen Ihr Gegenüber kirre.

47. Bei Emotionen kann man nicht pokern. Kein Mensch setzt ein so eiskaltes **Pokerface** auf, wie man es vielleicht aus Spielwettkämpfen im Fernsehen sieht. Warum haben die meisten auch dicke Sonnenbrillen auf, hinter denen sie sich verbergen? Weil sie eben kleinste Reaktionen unsichtbar machen wollen. Sie wissen genau, dass sie nicht alles unter Kontrolle haben. Pokertypen packen sich komplett ein: Cap ins Gesicht gezogen, Rollkragenpulli, Jackenkragen hochgezogen. Pokerface ja – Pokermenschen nein. Jemand kann Ihnen noch so cool gegenüber sitzen, aber nicht alles unterdrücken.

48. Jetzt schauen wir uns mal die **Tricks der Verkaufsprofis** an. Daraus können Sie weitere Tipps ableiten, um **Unwahrheiten herauszufinden**. Jemand will sich einen neuen Fernseher kaufen. Der Händler sagt als erstes: „Dieses Gerät ist genau das richtige für Sie. Ein **Freund** von mir hat es erst vor einer Woche gekauft und ist so was von begeistert. Und der Clou: Der Fernseher hat in einem **Qualitätstest** mit Platz eins abgeschnitten. Und in der **Bildwiedergabe** ist das Gerät nicht zu toppen. Allein heute haben wir schon fünf Geräte davon verkauft. Ich glaube, das hier ist der **letzte Fernseher**, den wir noch haben. Ob wir jemals Nachschub

bekommen, ist fraglich. Zwischen dem Gerät und diesem hier von der Konkurrenz liegen Welten. Ich kann Ihnen sogar ein **Sonderangebot** machen: Dieses Ausstellungsstück bekommen Sie mit zehn Prozent Nachlass!“ In diesem kurzen Gespräch haben wir alle klassischen Verkaufstricks enthalten. Wer so dick aufträgt, hat es nötig. Lassen die Finger davon, der Kasten ist ein **Ladenhüter**, der unbedingt Platz für neue Ware machen muss.

Es fängt an mit der **Freundschaft**. Auf den Rat von **Freunden**, die uns ja nie betrügen würden, hört man gerne. Deshalb gehen Firmen auch verstärkt dazu über, Produkte über Mittelsmänner in bestimmten Freundeskreisen abzusetzen. Man macht eine Party, bekocht die Gäste, platziert geschickt neue Produkte wie einen Staubsauger-Roboter. Dann serviert man ein Dinner mit ganz neuen Zutaten, einen edlen Wein, lässt den Cleaner über den Boden gleiten und kommt über das eine und andere ins Gespräch. Was meinen Sie, was Ihre Freunde danach machen? – Jawohl, sie rennen in die nächsten Shops und kaufen Wein und den Roboter.

49. Zweitens kommt eine gewisse **Kompetenz** dadurch ins Spiel, dass es einen **Test** zu bestimmten Produkten gegeben hat, es ist sozusagen die **Autorität**, die den Kaufentschluss erleichtert. „Fachleute behaupten“, „Experten haben bewiesen“ und „nach dem unabhängigen Test“ deuten darauf hin, dass einem hier was vorgemacht wird.

50. Der **Grund**, warum man genau dieses Gerät kaufen soll, wird gleich mitgeliefert: die beste **Bildwiedergabe** – na, wer will

das nicht! Und wer kann das schon überprüfen? Die Begründung liefert ja der Qualitätstest – wo war der Test noch mal, wer hat das gemacht, gab es ihn wirklich?

51. Social Proof nennt der Fachmann den nächsten Trick: Wir handeln so wie die **Masse**, ein moderner Herdentrieb. Wenn bereits heute allein fünf andere Leute den Fernseher gekauft haben, muss er doch gut sein, und dann will ich ihn unbedingt auch haben. Da kann ich nicht reinfallen.

52. Künstliche Verknappung von Angeboten. Es ist nur noch dieses eine Gerät da; wenn Sie jetzt nicht zugreifen, kann es zu spät sein und Ihnen entgeht dieser Top-Fernseher. **Hoffnung** und **Furcht** werden im potenziellen Käufer ausgelöst. Ihnen wird **Angst** eingejagt, etwas **zu verpassen**. Das ist wie die Horden von Käufern kurz vor Öffnung der Läden zum Start des Sommerschlussverkaufs. Wenn man ihr aggressives Verhalten an den Wühltischen beobachtet, wie sie sich die T-Shirts gegenseitig aus den Händen reißen, weiß man, was hier in ihnen vorgeht. Aus Sicht des Verkäufers werden die Konsequenzen gezeigt, wenn man nicht sofort handelt, ist man der Dumme.

53. Zwischen beiden Geräten liegen Welten. Ein **Vergleich bekräftigt** subjektiv den **Nutzen** des favorisierten Produkts; damit können Sie ein Gerät zusätzlich ab- oder aufwerten. Konstruieren Sie also **Gegensätze**.

54. Natürlich gibt es noch andere Sprüche wie „deutsche Wertarbeit“, **wir sind die besten**“, „Qualität hat ihren Preis“. Und clevere Verkäufer haben es drauf. Sie flößen Ihnen so viele Argumente ein, dass Sie am Ende den entscheidenden Satz selbst formulieren: „Ja, das Produkt ist echt das beste auf dem Markt, und das will ich.“ - „Was hat uns so berühmt gemacht und wissen Sie, warum wir Marktführer geworden sind?“ – Oder: „Kennen Sie eigentlich den Grund, warum billige Produkte aus China nie an unsere Qualität herankommen?“ Die Antwort dürfen Sie sich sparen, jetzt folgt der Kauf. Der Verkäufer lässt geschickt nur eine einzige Antwort zu, und die geben Sie sich selbst. Wer Sie so verführt, dem sollten Sie misstrauen.

55. Sie können einfach sagen: „**Wir liefern nur sehr robuste Produkte** auf den Markt!“ Nun gut, kann jeder behaupten. Versuchen Sie es mal anders herum: „Warum härten wir denn unseren Stahl dreimal?“ Jetzt sind Sie dran und formulieren die Antwort. Der Verkäufer zwingt Sie, das Argument zu liefern, warum man gerade sein Produkt kaufen soll. Es kommt aus Ihrem Munde – genial, nicht wahr? Stellen Sie also den Kunden Fragen, die er nur in eine Richtung beantworten kann, und nicht nur ja oder nein. Er muss einen Satz formulieren, der nur zugunsten der angepriesenen Ware ausfallen kann. Sie müssen ihn mit Fragen in die Kaufentscheidung treiben.

Wenn Sie nun wissen, wie Verkaufsprofis vorgehen, dann schauen Sie sich einfach etwas ab von ihnen und setzen Sie es für Ihre Notwendigkeiten ein. So gelangen Sie zur **Wahrheit** in **der Beziehung**, im **Job**, mit **Nachbarn** und **Freunden**, Ihrem **Partner** und im alltäglichen **Geschäft** mit Waren und Dienstleistungen. So **überführen** Sie **Verbrecher** und **Betrüger** (Internet!), **sichern Ihr Geld**, und so haut Sie so leicht keiner mehr übers Ohr. Ihr Chef kann sie nicht mehr manipulieren und Sie hinters Licht führen. Mit diesem eBook haben Sie den ultimativen **Vertrauenscheck**.

Viel Erfolg!