

PAMELA MEYER

WIE MAN JEDE LÜGE ERKENNT

Zeichen verstehen,
Täuschung durchschauen,
Wahrheit ermitteln

mvgverlag 

1. Lügen – die neue Plage

Steve Marks, ein Risikokapitalanleger aus Nord-Kalifornien, hatte ein gutes Gefühl, als er im Herbst 2005 das Büro des Geschäftsführers betrat. Er war zu Gast bei einer jungen, aufstrebenden Firma für Computeranimationen, um herauszufinden, ob es sich lohnen würde, in diese zu investieren. Sie schienen auf Anhieb gut zusammenzupassen. In der Firma, die in San Franciscos angesagtem Stadtteil South of Market gelegen war, traf er auf modebewusst gekleidete junge Animatoren, die eifrig an ihren Schreibtischen arbeiteten und mit energischen Schritten die lange, offene Bürofläche überquerten.

Marks war vom Enthusiasmus der Angestellten und der produktiven Atmosphäre des Ortes begeistert. Genau das war es, was ihm vorgeschwebt hatte. Ihm war bekannt, dass die Firma ihre Produktionskosten um 40 Prozent des branchenüblichen Durchschnitts gesenkt hatte. Ein Teil der Arbeit wurde nach Fernost ausgelagert, was ideale Voraussetzungen dafür schaffte, den Markt in ein paar Jahren zu beherrschen. Die Zahlen sahen gut aus – nun musste er sich nur noch vergewissern, dass der Geschäftsführer genügend Weitsicht besaß, um das Unternehmen zu einer sicheren und einträglichen Investition zu machen.

Der CEO verschwendete keine Zeit mit einer formalen Präsentation. Vielmehr führte er Marks durch die diversen Räumlichkeiten, wies auf verschiedene Aspekte der Arbeit hin und beantwortete Marks' Fragen quasi im Vorbeigehen. Diesem fiel auf, dass er hastig sprach und manchmal einige Wörter durcheinander brachte, ansonsten aber wirkte er selbstbewusst und gefasst. Er war eindeutig stolz

auf das, was seine Firma in so kurzer Zeit erreicht hatte, und Marks konnte sehen warum. Nach der Besichtigung bedankte er sich beim Geschäftsführer und ging zu den Aufzügen. Er war sich praktisch sicher, dass er mit guten Nachrichten ins Büro zurückkehren würde.

Auf seinem Weg zum Ausgang passierte er einen Schreibtisch, an dem eine ganz in Schwarz gekleidete junge Frau saß. Mit ihrer Lederweste und dem Nasenring wirkte sie auf ihn eher wie eine partyfreudige Nachtschwärmerin als eine gewissenhafte Büroangestellte – was aber auch nicht weiter ungewöhnlich war, denn schließlich handelte es sich um eine junge, unkonventionelle Firma.

Marks hielt inne und beobachtete die Frau, die angestrengt auf den Bildschirm starrte.

»Woran arbeiten Sie denn gerade?«, fragte er beiläufig.

Die junge Frau sah ihn an.

»Woran ich gerade arbeite? Ach, nur so eine Softwaregeschichte«, entgegnete sie.

Sie unterhielten sich eine Weile über unverfängliche Themen, bis Marks sich schließlich verabschiedete. Er hatte es sich anders überlegt. Er wusste, dass er nun doch nicht in die Firma investieren würde.

Marks schritt geradewegs zurück ins Büro des Geschäftsführers, doch diesmal wollte er ihm einige völlig andere Fragen stellen. Es dauerte nicht lange, bis er die Gewissheit erlangt hatte, dass die junge Frau und viele der anderen »Firmenangestellten« in Wirklichkeit Schauspieler waren. Sie waren für Marks' Besuch engagiert worden, um den Eindruck von Geschäftigkeit und florierendem Unternehmertum zu erzeugen – das Gegenteil von dem, was tatsächlich der Fall war: Tatsächlich stand die Firma kurz vor der Insolvenz. Marks war somit Zeuge geworden, wie die Schauspieler Honorare einstreichen, die eigentlich für ein Personal bestimmt waren, das gar nicht existierte. Mehr noch, er hatte es vermieden, eine überaus schlechte Investition zu tätigen.

Wie war ihm das gelungen? Bevor wir die Verhaltensweisen besprechen, die Ihnen helfen, Täuschungen zu entlarven (siehe hierzu die Kapitel drei, vier und fünf), sollten wir uns zunächst einen grö-

ßeren Überblick über das Phänomen der Lüge und ihre verschiedenen Spielarten verschaffen.

Von Lügen umgeben

Steve Marks' Geschichte ist nur ein schillerndes Beispiel für jene Art von Täuschungen, die uns tagtäglich begegnen. Nur allzu oft hören wir in den Medien von Menschen, deren Vertrauen missbraucht wurde – von einem unehrlichen Börsenmakler, Anlageberater, Angestellten oder von einem Vorstandsmitglied, das Informationen an die Presse durchsickern ließ, sowie von den fatalen Konsequenzen, die dieser Vertrauensbruch mit sich brachte. Und wenn Ihnen die Fülle an schlechten Nachrichten nicht ausreicht, um sich verwundert die Augen zu reiben und zu fragen: »Könnte mir das auch passieren?«, dann sollten Sie sich einmal die folgenden Statistiken vor Augen führen:

- Jeder vierte Amerikaner findet es legitim, seine Versicherungsgesellschaft zu belügen.²
- Ein Drittel aller Bewerbungsschreiben enthält vorsätzlich falsche Informationen.³
- Jeder fünfte Angestellte in den USA gibt an, ihm sei bewusst, dass am Arbeitsplatz betrügerische Machenschaften an der Tagesordnung sind.⁴
- Über 75 Prozent aller Lügen bleiben unerkannt.⁵
- Täuschungen und Betrügereien kosten die Geschäftswelt der Vereinigten Staaten jährlich 994 Milliarden US-Dollar – was in etwa 7 Prozent des US-Bruttoinlandsprodukts entspricht.⁶

In einer Studie, die britische Forscher in Zusammenarbeit mit der Universität Halle 2006 zum Thema erstellten⁷, kamen übrigens auch die Deutschen nicht gut weg. Die Mehrheit von ihnen hält sich offensichtlich nicht an die Gesetze, und den Erhebungen zufolge scheint Mogeln, Tricksen und Betrügen auch in Deutschland an der Tagesordnung zu sein – da werden ohne Skrupel Mängel beim Verkauf des Ge-

LÜGEN ERKENNEN. EIN GUTER TIPP

Widerstehen Sie dem Drang, fehlende Informationen zu ergänzen, wenn Sie jemandem zuhören. Achten Sie nur auf das, was gesagt beziehungsweise nicht gesagt wird.

braucht wagens verschwiegen, Fernsehgebühren nicht bezahlt, überhöhte Forderungen an Versicherungen gestellt oder man lässt heimlich etwas Büromaterial mitgehen. Das eigene Verhalten wird dabei oft als Reaktion auf die unmoralischen Verhältnisse in Gesellschaft und Wirtschaft gerechtfertigt. Gerade Unehrlichkeit am Arbeitsplatz ist also viel umfassender und kommt wesentlich häufiger vor, als die meisten Menschen glauben können oder wollen.

Aber das ist noch lange nicht alles. Verschiedene Wissenschaftler konnten mit ihren Studien belegen, dass die meisten von uns täglich an die 200 Mal belogen werden.⁸ Wenn man zu den Glücklichen zählt, denen acht Stunden Schlaf pro Nacht vergönnt sind, heißt das umgerechnet, dass man mit circa zwölf Lügen pro Stunde konfrontiert wird.

Die Mehrzahl dieser 200 Unwahrheiten besteht aus sogenannten Höflichkeitslügen, die man äußert, um ein Gespräch am Laufen zu halten. »Natürlich würde ich gerne Ihre Urlaubsfotos sehen«, gaukeln wir dem Mann, der im Zug neben uns sitzt, vor und hoffen dabei insgeheim, dass er auf seiner Kamera nicht mehr als 500 Bilder gespeichert hat. Oder wir flunkern, um mit dem Gesprächspartner eine gemeinsame Basis herzustellen: »Das ist eine tolle Jacke«, schwärmen wir und denken dabei: »... für das Schoßhündchen von Tante Frieda vielleicht.« Möglicherweise wollen wir mit einer kleinen Notlüge auch nur eine Verlegenheit überspielen: »Es tut mir furchtbar leid, dass ich spät dran bin – der Verkehr war das reinste Chaos.« Dabei war es in Wirklichkeit ganz ruhig auf den Straßen, nur wer würde schon zugeben wollen, dass er seine Verabredung beinahe verschlafen hätte?

Höflichkeitslügen sind nicht das Problem. Schwer wiegen aber die etwa zehn Lügen, die wir tagtäglich hören und die – wenn wir um sie

wüssten – unsere Entscheidungen beeinflussen würden, die wir im Hinblick auf unsere Karriere, Branche, engsten Beziehungen und unser Privatleben treffen:

- »Das ist ein interessantes Angebot. Ich werde es dem Vorstand vorlegen.«
- »Hören Sie nicht auf die Intriganten. Unser Eigenkapital wächst wie verrückt.«
- »Wir suchen auf jeden Fall nach jemandem mit Ihren Fähigkeiten. Ich leite Ihre Bewerbungsmappe umgehend an die Personalabteilung weiter.«
- »Wenn das keine vielversprechenden Wachstumsmärkte wären, würde ich Ihnen doch nicht empfehlen zu investieren.«
- »Ich stecke in Chicago fest, Schatz. Mir blieb keine Wahl, der Kunde hat auf einem weiteren gemeinsamen Abendessen bestanden.«
- »Es ist nur noch eine Eigentumswohnung frei. ... Ich würde an Ihrer Stelle sofort zuschlagen.«

Solche Lügen sind gefährlich. Sie nicht zu bemerken ist wie ein Hinweisschild zu übersehen, das vor Treibsand warnt. Doch zum Glück kann man mit ein klein wenig Übung verräterische Signale deuten lernen, sodass man Täuschungsversuche auf Anhieb erkennt. Nur selten wird eine Lüge dann noch durchs Netz schlüpfen. Um dieses Ziel zu erreichen, möchte ich Ihr Hintergrundwissen erweitern und einen historischen Rückblick vornehmen: Zunächst einmal befassen wir uns mit der Frage, warum und wie Lügen in unserer Kultur so Überhand nehmen konnten. Diese Frage steht im Mittelpunkt dieses Kapitels. Anschließend geht es in Kapitel zwei um die Frage, über welche Lügen wir uns wirklich Sorgen machen sollten.

Keinen Deut besser als die Affen

Immer wieder entgehen uns wichtige Zeichen, die auf eine Täuschung hinweisen. Wiederholte Studien konnten belegen, dass der durch-

schnittliche Erwachsene in nur 54 Prozent aller Fälle die Wahrheit von der Lüge unterscheiden kann.⁹ Das ist so gut wie geraten! Wir scheinen unseren eigenen Fähigkeiten in dieser Hinsicht nicht besonders viel zutrauen zu können. Schimpansen haben zufälligerweise mehr oder weniger dieselbe Trefferquote. Dabei muss man noch hervorheben, dass diese Statistik nur für jene Fälle gilt, in denen wir bereits den Verdacht hegen, dass uns jemand anschwindeln könnte. Und: Je überzeugter wir von unserer Fähigkeit sind, Lügen aufdecken zu können, umso schlechter sind wir in der Regel darin.¹⁰

Der Grund dafür ist naheliegend, obwohl man nicht unbedingt auf Anhieb darauf käme. Obwohl unser Leben von Täuschung durchdrungen ist, ist es in unserem Interesse, als Spezies und als zivilisierte Gesellschaft das aufrechtzuerhalten, was Psychologen die »Wahrheitsannahme« nennen.¹¹ Wenn wir keinen Grund dazu haben, das Gegenteil zu denken, tendieren wir Menschen – und ganz speziell Amerikaner¹² – dazu, das, was wir sehen und/oder hören, für bare Münze zu nehmen. Wenn jemand sagt: »Oh, ich habe dir den Bericht doch schon vor zwei Tagen geschickt. Hast du meine E-Mail denn nicht erhalten?«, dann neigen wir dazu, ihm Glauben zu schenken und anzunehmen, dass die Nachricht durch ein technisches Versagen bei der Übertragung verlorengegangen ist.

Es ist nicht nur unsere Neigung, Dinge oder Ereignisse für wahr zu halten, die uns blendet, wenn wir getäuscht werden. Erschwerend kommt hinzu, dass wir, während wir uns bemühen, Lügen zu erkennen, keinen klaren Hinweis darauf erhalten, ob wir tatsächlich einen Treffer gelandet haben. Wenn man beim Tennis seinen Aufschlag ins Aus schlägt, ist der Fehler augenscheinlich; gezieltes Üben erhöht aber die Wahrscheinlichkeit, den Ball das nächste Mal ins Feld zu bringen. Ein Verdacht auf Täuschung wird hingegen nicht immer einwandfrei bestätigt. Woher wissen wir, ob wir mit unserer Vermutung richtigliegen? Doch ohne Gewissheit ist es schwer, besser darin zu werden, Lügen aufzudecken. Viele Lügen entgehen uns, wie können wir da jemals lernen, die Hinweise auf eine Täuschung sicher zu erkennen?

Man sollte meinen, dass wir Menschen schon vor einigen Tausend Jahren aus Erfahrung klug geworden wären, wenn man bedenkt, wie

viele Beweise vorliegen, die bestätigen, dass man manchen Zeitgenossen einfach nicht über den Weg trauen darf. Täuschung und Verrat waren schon immer ein fester Bestandteil des menschlichen Lebens. Die frühesten Belege in der Geschichte und die Überlieferungen, auf denen unsere Weltreligionen und Kulturen beruhen, offenbaren eine endlose Flut an Lügen, die verbreitet wurden, um an Nahrung, Sex und Macht zu gelangen:

- Eine 17.000 Jahre alte Höhlenmalerei in den Pyrenäen stellt einen Jäger dar, der Felle und ein Hirschgeweih verwendet, um sich als Rentier getarnt leichter der Herde nähern zu können.¹³
- In der griechischen Mythologie verwandelt sich Zeus, der Hera verführen will, in einen Kuckuck und sucht während eines selbst verursachten Sturms in ihren Armen Zuflucht, um so ihr Mitleid zu erregen.
- Im Buch Genesis tötet Kain Abel aus Eifersucht und belügt Gott, als dieser sich nach Abels Verbleiben erkundigt: »Ich weiß es nicht. Bin ich meines Bruders Hüter?«

Vom Trojanischen Pferd bis zu Richard Nixons »Ich bin kein Schurke«; von Lancelots und Guineveres Ehebruch bis zu Bill Clintons »Ich hatte keinen Sex mit dieser Frau«. Oder von den Playback gesungenen Hits, die das Karriere-Aus von Milli Vanilli bedeuteten, bis zu der Märchinesischer Funktionäre, welches Mädchen die Nationalhymne bei den Olympischen Spielen in Peking gesungen habe; von Charles Ponzi bis Bernard Madoff – es ist ein Kinderspiel, Beispiele für Lügen zu finden, die sowohl legendär als auch historisch sind. Lügen haben den Lauf der Menschheitsgeschichte verändert – und das nicht nur im großen Stil, auch Einzelschicksale blieben davon nicht unberührt.

Und dennoch halten wir an der Annahme fest, man sage uns in der Regel die Wahrheit. Ohne dieses Grundvertrauen könnte unsere Zivilisation nicht einen Tag überleben. Versuchen Sie sich nur einmal eine Gesellschaft vorzustellen, in der jeder den anderen mit Argwohn betrachtet. Könnten in einem solchen Szenario überhaupt noch normale menschliche Transaktionen und Begegnungen stattfinden? Jeder

Handel käme zum Erliegen, Untersuchungen und Entdeckungen würden eingestellt, selbst normale Eltern-Kind-Beziehungen – um die es sowieso nicht immer zum Besten bestellt ist – wären von Misstrauen überschattet ...

Vertrauen kontra Täuschung: Ein evolutionäres Wettrüsten

In Ordnung: Wir müssen vertrauen, um zu überleben. Paradoxerweise müssen wir aber auch lügen, um zu überleben. Täuschung verleiht all jenen, die damit davorkommen, einen deutlichen Vorteil. Genauso – und das macht es noch komplizierter – tut dies aber auch das fachkundige Aufdecken von Lügen. Werfen wir wieder einen Blick auf unsere Vorfahren, um nachzuvollziehen, warum beides zutrifft.

Stellen Sie sich einmal einen Stamm von Urzeitmenschen während einer Hungersnot vor. In Zeiten, in denen Nahrung noch in Hülle und Fülle vorhanden war, ergab es durchaus Sinn zu teilen. Da sich die Stammesmitglieder sicher waren, über ein konstantes Angebot zu verfügen, konnten sie es sich leisten, anderen gegenüber großzügig zu sein und so etwas zum Wohlergehen des Stammes beizusteuern. Als aber die Nahrung knapp wurde, hatten Stammesmitglieder, die geheime Vorräte anlegten, eine größere Überlebenschance ... vor allem, wenn sie logen und behaupteten, nicht über gehortete Lebensmittel zu verfügen. Umgekehrt hatten andere Mitglieder des Stammes einen Überlebensvorteil, wenn sie die Lügen ihrer unehrlichen Brüder erkannten und die Hamstervorräte für sich selbst beanspruchen konnten.

Und so begann das evolutionäre Wettrüsten. Je besser wir darin werden, Lügen zu entlarven, umso raffinierter werden auch die Geschichten der Lügner. Je durchdachter ihre Ammenmärchen und Räubergeschichten sind, umso ausgeklügelter sind auch die erforderlichen Techniken, um ihnen auf die Schliche zu kommen. Wir können diesen entwicklungsgeschichtlichen Fortschritt fast stündlich beobachten, wenn wir unser E-Mail-Postfach öffnen. Selbst wenn wir uns gegen die neuesten Spam-Mails und Online-Betrugsversuche wappnen, in-

dem wir Firewalls und Filter einrichten, scheinen uns die Spammer stets einen Schritt voraus zu sein und immer neue Wege der Manipulation zu finden. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt verursacht Phishing in den Vereinigten Staaten einen jährlichen Schaden von 3,2 Milliarden US-Dollar.¹⁴ In Deutschland beträgt die Schadenssumme pro Jahr aktuellen Prognosen zufolge etwa 17 Millionen Euro.¹⁵

Es steht viel auf dem Spiel

Obwohl es zahlreiche Beispiele dafür gibt, dass in allen Lebensbereichen betrogen, gelogen und verraten wird – man denke nur an die Ehe, Religion oder Politik –, ist es vor allem die Geschäftswelt, die ein ideales Milieu bietet, um die sich ständig wandelnde Natur von Lügen und Täuschungen genauer in Augenschein zu nehmen. Da geschäftliches Handeln immer globaler wird, ist es für uns umso dringlicher geworden zu überdenken, auf welcher Grundlage wir jemandem trauen, denn es steht enorm viel auf dem Spiel.

In unserer Gesellschaft ist der rege Umlauf von Geld und Informationen auf ein Grundvertrauen zurückzuführen, das wir als selbstverständlich betrachten. Wenn monatlich Gehalt auf unserem Konto eingeht, gewährt uns die Bank Kredit. Wenn wir Nahrung mit einem Gütesiegel kaufen, gehen wir davon aus, dass man es bedenkenlos verzehren kann. Wenn wir einen renommierten und talentierten Buchhalter engagieren, wird er die Finanzen unserer Firma nach bestem Wissen und Gewissen verwalten. Nur wenn das Band des Vertrauens zerrissen ist, erkennen wir, wie sehr wir darauf bauen, um unsere Geschäfte – und unser Vermögen – auf ein stabiles Fundament zu stellen.

Denken Sie nur einmal an Jérôme Kerviel, jenen Händler der Société Générale, dessen betrügerische Machenschaften die Bank über 7 Milliarden US-Dollar kosteten. Vertrauen hat also seinen Preis, denn es ist oft mit riesigen Geldsummen verbunden, wenn im Nachhinein eine Täuschung ans Tageslicht kommt. Obwohl Kerviels Aktivitäten Société Générale nicht völlig zerstörten, verursachten sie dennoch einen fünfmal höheren Schaden als Nick Leasons Spekulationen zwölf

Jahre zuvor – die zum Zusammenbruch seines Arbeitgebers, der traditionsreichen Barings Bank, geführt hatten.¹⁶

In Extremfällen sind Lügen in der Geschäftswelt nicht nur teuer, sie können auch Menschenleben kosten. Chinesische Behörden entdeckten 2008, dass 22 heimische Molkereibetriebe wissentlich Milch mit dem Toxin Melamin verunreinigt hatten, um den Proteingehalt der Milchprodukte zu erhöhen. Vier Jahre zuvor waren in einem ähnlichen Skandal bereits 13 Babys gestorben und 2007 hatte melaminverseuchte Tiernahrung aus China etliche Haustiere in den Vereinigten Staaten getötet. Sieben der verantwortlichen Firmen war dennoch die Erlaubnis erteilt worden, interne Qualitätskontrollen durchzuführen, statt ihre Produkte von externen Stellen überprüfen zu lassen. Die Bemühungen Chinas, sich als vertrauenerweckende Wirtschaftsmacht darzustellen, erlitten einen herben Rückschlag, als sechs chinesische Babys starben und Hunderttausende erkrankten. Zu den betroffenen Ländern gehörten abgesehen von China auch Taiwan, der Jemen, Bangladesch, Gabun, Burundi, Schweden, Dänemark und Neuseeland. Eine der geschädigten Firmen war der Kaffeeriese Starbucks, der gezwungen war, Milch aus 300 Café-Filialen in China zurückzurufen.¹⁷

Betrügerische Händler, Vorstände, die ihren Anlegern wichtige Informationen vorenthalten, Staatsoberhäupter, die Meineid leisten, um Sexskandale zu verschleiern, und Firmen, die vorsätzlich schadhafte Produkte bewerben und verkaufen – unsere Gesellschaft zahlt einen enorm hohen Preis für Unternehmen und Führungskräfte, die mit Lügen Handel treiben.

Wo ist das Vertrauen geblieben?

Leben wir wirklich in einer unehrlicheren Zeit? Sind Menschen heutzutage wirklich so viel weniger vertrauenswürdig als noch vor 100 Jahren? Unwahrscheinlich. Das menschliche Wesen hat sich im Lauf der Zeit kaum verändert. Die Kunst des Lügens – wenn es denn eine ist – scheint fest im menschlichen Gehirn verankert zu sein. Menschen, die weder lügen noch Lügen erkennen können, sind – sozial gesehen – im

Nachteil. Es gibt sogar Belege dafür, dass die Unfähigkeit, zu täuschen oder Täuschungen als solche zu erkennen, ein Indiz für eine atypische Gehirnentwicklung ist. Professor Simon Baron-Cohen, Leiter des Forschungszentrums für Autismus an der Cambridge Universität, erklärt, dass autistische Kinder nicht immer erkennen, dass Menschen Dinge sagen, die sie nicht meinen. »Für ein autistisches Kind gibt es nur eine Version der Realität«, erklärt Baron-Cohen. »Die andere Version – die Welt der Überzeugungen und Absichten – ist vielleicht eine, in die es selten Einblick erhält oder die es zu langsam oder zu spät begreift. Dies sagt uns etwas sehr Wichtiges: dass zu den Fähigkeiten, die man benötigt, um zu überleben und in einem sozialen Umfeld zurechtzukommen, das Lesen von Gedanken und das Erkennen von Absichten und Wünschen gehören – und dass die Fähigkeit zu täuschen vielmehr ein Hinweis dafür ist, dass ein Kind typische soziale Fähigkeiten entwickelt.«¹⁸

Lügen scheinen daher ein essenzieller, wenngleich manchmal weniger begrüßenswerter Bestandteil menschlicher Interaktion zu sein. Und wie zuvor bemerkt betrifft dies nicht nur die menschliche Spezies! Beispiele, wie Tiere lügen, nennt die Fachliteratur in Hülle und Fülle:

- Manche männlichen Fische täuschen ihre Rivalen, wenn es um die Wahl ihrer Partnerin geht: Wenn Konkurrenten in ihr Territorium eindringen, gehen männliche Atlantik-Kärpflinge dazu über, Weibchen unmittelbare sexuelle Avancen zu machen, die gar nicht zu ihrer ersten Wahl gehören.
- Ein Labor-Rabe namens Hugin, der verärgert darüber war, dass ein Artgenosse versucht hatte, seine Leckereien zu stehlen, gab vor, an anderer Stelle Nahrung gefunden zu haben. Als sich der zweite Rabe näherte, um das Futter für sich in Anspruch zu nehmen, eilte Hugin zu dem Ort zurück, an dem die Leckereien tatsächlich verborgen waren.¹⁹
- Und natürlich aus den Reihen der Säugetiere: Koko – die berühmte Gorilla-Dame, der Wissenschaftler beigebracht haben, mit Zeichen zu kommunizieren – behauptete, ein Kätzchen sei dafür verantwortlich, ein Spülbecken aus der Wand gerissen zu haben.²⁰

Wir könnten möglicherweise Computerchips in unsere Gehirne einbauen lassen, um uns unserer Lügen zu überführen, und dennoch würde es immer noch genug Bernie Madoffs auf dieser Welt geben, die einen Weg fänden, sie zu überlisten. Warum aber ist das Problem des Lügens akuter geworden?

Weil Täuschungen mittlerweile epidemisches Ausmaß angenommen haben. Weil die Anzahl der Medien, die heute verfügbar sind, um Lügen in die Welt zu setzen und zu verbreiten, praktisch unkontrolliert wächst und es keine Anzeichen dafür gibt, dass diese Tendenz bald nachlässt. Nicht zuletzt aber auch deshalb, weil der Sturm der Entrüstung, der früher losbrach, wenn jemand »Lügner!« rief, längst abgeebbt ist.

Eine kurze Geschichte des Vertrauensverlusts

In der Vergangenheit erfolgte Kommunikation größtenteils von Angesicht zu Angesicht. Beziehungen beruhten darauf, dass man regelmäßig persönlich miteinander agierte. Dies ist ein Grund dafür, dass 80 Prozent der menschlichen Kommunikation nonverbal sind; der Großteil davon (65 Prozent) wird dabei über Körpersprache vermittelt.²¹ Selbst die weiße Augenhaut entwickelte sich bei uns weiter als bei anderen Säugetieren, wodurch es uns leichter fiel zu kommunizieren, ohne ständig den Kopf wenden zu müssen.

In Zeiten, als das persönliche Gespräch noch die einzige Form der Verständigung war, waren Dutzende subtiler Hinweise verfügbar, die uns halfen, die Vertrauenswürdigkeit unseres Gegenübers zu bewerten. Aber als wir begannen, mittels moderner Technik über Entfernungen hinweg zu kommunizieren, wurden die angeborenen Methoden, nonverbale Signale zu deuten, auf die sich unsere Vorfahren jahrtausendlang verlassen hatten, nutzlos. Das Telefon zum Beispiel gestattete es entfernt voneinander lebenden Menschen, miteinander in Kontakt zu treten, zugleich aber schloss es die Möglichkeit aus, sich während des Gesprächs anzusehen. Bestimmte Signale, die bei der direkten Kommunikation bewusst oder auch unbewusst wahrgenom-

men werden können, waren also nicht mehr relevant. Alles, was übrig blieb, waren die Worte selbst. Sogar der jeweilige Tonfall wurde manchmal durch den schlechten Empfang verzerrt.

Das Ergebnis? Eine Form der Kommunikation, auf die beide Partner weniger Einfluss nehmen können. Sicher, eine Mutter, die ihre Tochter im Semester anruft, bemerkt vielleicht, dass diese nur so tut, als ob sie gerade lerne (während das Tippräuschen ein verräterisches Indiz dafür ist, dass sie stattdessen E-Mails verfasst). Aber sagen wir einmal, Sie besprechen ein wichtiges Bestellformular, das seitenweise kleingedruckte Geschäftsbedingungen enthält, mit einem Handelsvertreter, dem Sie noch nie begegnet sind: Können sich beide Parteien wirklich sicher sein, dass der jeweils andere ehrlich zu ihm ist?

KANN MAN AUCH ONLINE LÜGNER ENTARNEN?

Jeff Hancock, Assistenzprofessor für Kommunikation an der Cornell University, und zwei seiner Kollegen führten eine Studie durch, für die 66 Freiwillige jeweils Paare bilden sollten und gebeten wurden, einander Chat-Nachrichten zu senden. Ein Partner pro Paar sollte jeweils zu einer vorgegebenen Reihe von Themen lügen. Die »Lügner« hatten fünf Minuten Zeit, sich vorzubereiten, bevor der Test losging. Die Ergebnisse, die 2004 veröffentlicht wurden, sind für jeden eine Offenbarung, der online kommuniziert – was heutzutage natürlich fast jeder tut. Hancock und seine Co-Autoren stellten fest, dass die 33 Lügner mitteilungsbedürftiger waren als ihre Partner und etwa ein Drittel mehr Wörter benutzten als jene, die ehrlich waren. Sie verwendeten außerdem häufiger Pronomen und mehr Sinnesverben wie »sehen«, »hören« und »fühlen«. Hancock nimmt an, dass die Mitteilbarkeit durch das Bemühen hervorgerufen wurde, eine ausführlichere und damit überzeugendere Geschichte zu erzählen.

Die Lügner blieben in diesem Experiment zwar unentdeckt. Aber Hancocks Ergebnisse zeigen, dass Menschen, die online angelogen werden, häufiger Fragen stellen, als dies bei einer aufrichtigen Korrespondenz der Fall ist. »Obwohl die Testpersonen sich der Tatsache nicht bewusst waren, dass man sie mit Lügen konfrontierte, weisen die Daten darauf hin, dass ihnen implizit sehr wohl bewusst gewesen sein muss, dass sie angelogen wurden.«²²

»Beraumen wir eine Videokonferenz an ... Nein, ich maile Ihnen ... Halt! Ich glaube, ich rufe doch lieber an.« Das Telefon kann nichtsdestotrotz ein brauchbares Hilfsmittel sein, um auch zwischen den Zeilen des Gesagten zu lesen. Sprachliche Charakteristika wie Tonlage, Lautstärke und Sprechgeschwindigkeit machen fast 12 Prozent unserer Kommunikation aus. Man kann mit jemandem telefonisch verhandeln und aus einer Pause Zögern herauslesen, aus einem Seufzer Frustration und aus einem kurzen Auflachen Nervosität.

Aber wie oft benutzen wir heutzutage schon noch das Telefon? Ist es nicht leichter, jemanden mit einer schnellen E-Mail zu kontaktieren? Nicht immer. Paradoxerweise macht die Rückverfolgbarkeit von E-Mails diese für die Übermittlung wichtiger oder vertraulicher Informationen ungeeignet. »Ich rufe Sie besser an«, sagen wir immer dann, wenn es etwas zu besprechen gibt, das nicht in schriftlich fixierter Form existieren sollte.

Weniger persönliche Gespräche, weniger Telefonanrufe – uns bleiben letztlich nur Worte. Und ob man es glaubt oder nicht, die Wörter selbst machen nur 7 Prozent der menschlichen Kommunikation aus. Wir benutzen Sprache täglich, wir wählen sie mit Bedacht, wenn wir können, und dennoch verraten die Worte nur einen kleinen Bruchteil dessen, was wir eigentlich mitteilen.

WANN WIRD MAN AM EHESTEN BELOGEN?

Eine Studie ergab, dass im Lauf einer Woche zahlreiche Lügen aufgedeckt wurden, und zwar in ...

- ... 37 Prozent der Telefonanrufe,
- ... 27 Prozent der persönlichen, vor Ort geführten Gespräche,
- ... 21 Prozent der Kurznachrichten und
- ... 14 Prozent der E-Mails.²³

Von diesen Kommunikationsformen hinterlassen nur E-Mails und Kurznachrichten einen schriftlichen Beleg, was erklärt, warum sie scheinbar aufrichtiger sind.

Wenn man im Home Office oder allein in einer Filiale arbeitet, entfernt man sich dennoch weit vom reichen Fundus subtiler Informationsübermittlung. Jene von uns, die täglich ins Büro gehen, treffen ihre Kollegen wenigstens auf dem Weg zur Toilette oder auf dem Parkplatz. Aber der angespannte Kiefer des Partners, wenn er wütend ist, der flüchtige Blick, den ein Manager seinem Assistenten zuwirft, das schiefe Grinsen des Chefs, wenn er eine unangenehme Aufgabe erteilt – alle diese mimischen Ausdrucksformen, die Hinweise auf die innere Verfassung des Gegenübers liefern, entgehen Millionen von Arbeitnehmern, die heutzutage von zu Hause aus ihrem Beruf nachgehen. Es ist mittlerweile üblich geworden, Geschäfte mit Menschen abzuschließen, die man niemals persönlich kennengelernt oder gesprochen hat.

Neue Medien: Wie sicher sind die Informationen?

Obwohl über unsere modernen Nachrichtenwege keine menschlichen Stimmen zu hören sind, übermitteln sie dennoch eine Menge Daten. Die neuen Medien sind zwar still geworden – aber nicht ohne Aussage. Die Rechenleistung von PCs verdoppelt sich innerhalb von 18 Monaten, Unternehmen expandieren enorm schnell, der Datenmüll nimmt stetig zu. Das Internet und andere Kommunikationstechnologien versorgen uns mit mehr Informationen, als wir jemals nutzen können. 210 Milliarden E-Mails werden allein pro Tag versandt, was der Menge an Briefpost entspricht, die in einem Jahr verschickt wird. Drei Millionen Bilder – genug, um ein Fotoalbum mit 375.000 Seiten zu füllen – werden täglich auf flickr.com geladen. Blogger posten 900.000 neue Artikel pro Tag.²⁴ Zahllose Menschen, Organisationen und Regionen tragen zu dieser enormen Informationsflut bei – einige sind renommiert, andere verhältnismäßig unbekannt, andere wiederum völlig anonym. Es ist eine beschwerliche Aufgabe geworden zu entscheiden, welche Quellen es wert sind, beachtet zu werden. Wir können uns nicht mehr wie früher auf eine Handvoll überregionaler Zeitungen, Fernseh- und Radiosender verlassen, die über die

Bedeutsamkeit von Nachrichten entscheiden. Wir müssen selbst urteilen, welches Wissen nützlich und verlässlich ist, und die Ergebnisse sind im besten Fall durchgewachsen.

Denn schließlich ist es wesentlich einfacher, online zu gehen und im Netz zu schmökern, als sich durch die *New York Times* zu kämpfen. Warum nicht lieber die Zusammenfassung einer Nachricht lesen, als Zeit darauf zu verschwenden, die Quellen zu recherchieren – vor allem dann, wenn der Online-Autor die Informationen amüsanter und pointierter wiedergeben kann als die eher spröde verfasste Tageszeitung? Wir verlassen uns immer mehr auf Sekundärinformationen und Hörensagen. Ein Gerücht, das in einem Blog in die Welt gesetzt wird, oder die unkonventionelle Meinung eines politischen Berichterstatters kann in kurzer Zeit so vielen Internetnutzern weitervermittelt werden, dass sie binnen weniger Minuten von Tausenden von Menschen für eine unumstößliche Tatsache gehalten wird. In den USA beispielsweise hielt sich das hartnäckige Gerücht, dass beim Terroranschlag auf das World Trade Center Büroangestellte an den Außenseiten der Zwillingstürme »entlangesurft« seien und sich so in Sicherheit gebracht hätten.

Wer stellt die Masse an Zusatzinformationen und Halbwahrheiten online? Die Anonymität vieler Blogger scheint ihren Worten mehr Kraft zu verleihen. Wir kennen sie nicht, aber es ist schwer, ihnen keine Beachtung zu schenken. Was, wenn wir sie ignorierten und sich ihre Nachrichten dann doch als richtig herausstellten? Liefern wir dann nicht Gefahr, den nächsten wichtigen Insider-Tipp oder Trend zu verpassen? Wir machen uns Gedanken darüber, dass unsere Konkurrenten möglicherweise einer 24-jährigen Twitter-Expertin Gehör schenken, die behauptet, wichtige Informationen über den nächsten Schwellenmarkt zu kennen, und glauben, dass es zu riskant sei, sie zu ignorieren. Also klicken wir von einer »topaktuellen« Webseite zur nächsten, bis wir immer abhängiger von Ratschlägen und Informationen werden, die Menschen erteilen, denen wir niemals begegnen werden und die wiederum Ratschläge und Informationen von Menschen erhalten haben, denen auch sie noch nie zuvor begegnet sind.

WARUM VIDEOKONFERENZEN KEINE GROSSE ZUKUNFT HABEN WERDEN

Videokonferenzen erlauben Mitarbeitern, über weite Entfernungen Gespräche zu führen, bei denen sie ihr Gegenüber sehen können. Das erspart zwar eine Menge Zeit und Reisekosten, doch ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese Praxis zum beruflichen Alltag wird, eher gering. Obwohl Skype und andere Firmen Gratiskonferenzen anbieten, haben es die meisten Branchen nicht eilig, diese in Anspruch zu nehmen.

Im geschäftlichen Umfeld wirken Videokonferenzen abschreckend und unnatürlich – es mag zwar durchaus akzeptabel sein, über Skype mit einem Freund oder Familienmitglied zu kommunizieren, für geschäftliche Besprechungen aber ist dieses Medium eher ungeeignet. Der Grund ist, dass bei Videokonferenzen kein direkter Blickkontakt entsteht – obwohl man seinen Gesprächspartner sieht. Jim Van Meggelen, Präsident und technischer Leiter von Core Telecom Innovations, erklärt dieses Phänomen folgendermaßen:

»Der Fokus des Bildschirms entspricht nicht dem Fokus der Kamera, es ist daher unmöglich, den Gesprächspartner direkt anzuschauen und ihn gleichzeitig zu betrachten. Entweder blickt man auf den Bildschirm oder in die Kamera. Das sorgt für eine sehr eigenwillige Gesprächssituation, denn wenn Sie auf den Bildschirm blicken, zeichnet die Kamera auf, wie Sie nach unten blicken und nicht in Richtung Ihres Gegenübers. Wenn Sie hingegen in die Kamera schauen, dann hat der Gesprächspartner zwar den Eindruck, Sie schauten ihn direkt an, aber Sie werden nicht in der Lage sein, ihm tatsächlich ins Gesicht zu sehen, weil Ihre Augen nicht auf den Bildschirm gerichtet sind.«

Die meisten Videokonferenzen werden außerdem aufgezeichnet und archiviert, wodurch sie für vertrauliche Inhalte unbrauchbar werden. Van Meggelen fasst zusammen: »Die Leute schätzen zwar die Kommunikation, aber auch ihre Privatsphäre.«²⁵

Schlechte Nachrichten für die Geschäftskultur

Die Einschätzung, wie es um unsere Geschäftskultur bestellt zu sein scheint, wirkt noch düsterer, wenn man Folgendes bedenkt:

- Umfragen zeigen, dass die meisten Menschen zugeben, ein weniger schlechtes Gewissen zu haben, wenn sie im Berufsleben unehrlich sind, als wenn sie privat lügen – und dabei geht es nicht nur darum, sich am Büroartikelvorrat zu bedienen. Eine Studie ergab zudem,

dass bei Anstellungsverfahren 66 Prozent der Bewerber in die Irre geführt wurden, was den finanziellen Status der Firma betraf.²⁶

- Eine überwältigende Mehrheit – 83 Prozent – der College-Studenten lügen bei der Bewerbung für eine Arbeitsstelle²⁷ und haben dabei so gut wie kein schlechtes Gewissen, weil sie »wissen«, dass alle anderen es auch tun.
- Etwa die Hälfte aller Berufstätigen gab in einer Studie zu, im Lauf des Jahres mindestens eine unethische und/oder illegale Handlung begangen zu haben.²⁸
- Im Rahmen einer Studie: *Alle* Verhandlungspartner logen entweder bezüglich eines Problems oder behielten es so lange für sich, bis sie direkt darauf angesprochen wurden.²⁹

Welche Waffen werden Sie also einsetzen, um sich gegen Täuschungen zur Wehr zu setzen?

Die alten Hilfsmittel und warum sie nicht weiterhelfen

Das Militär und die Nachrichtendienste finanzieren bereits seit Jahrzehnten die Erforschung der menschlichen Täuschung. Das erste und bekannteste technische Hilfsmittel, das hierzu entwickelt wurde, war der Polygraph oder der sogenannte Lügendetektor. Diese Maschine existiert bereits seit dem frühen 20. Jahrhundert in verschiedenen Varianten. Normalerweise wird diese Erfindung William Moulton Mars-ton zugeschrieben, dem Schöpfer der Comicfigur Wonder Woman. (Vielleicht erinnern Sie sich, dass Wonder Woman Schurken mit ihrem goldenen Lasso einzufangen pflegte, das jeden dazu zwang, die Wahrheit zu sagen.) Der Polygraph misst heutzutage simultan die Herzfrequenz, den Blutdruck, die Atemfrequenz und die Transpiration einer Person, während sie befragt wird – die zugrunde liegende Theorie ist, dass jede registrierte physiologische Reaktion vermutlich auf Stress zurückzuführen ist, dem man ausgesetzt ist, wenn man lügt. Leider hat sich diese Theorie als ziemlich unzuverlässig erwiesen. Polygraphen-Tests werden vor Gericht selten zugelassen, obwohl Regierungsbehör-

DIE HANDSCHRIFTENANALYSE

Eine Studie in der Fachzeitschrift *Applied Cognitive Psychology* legt nahe, dass die Graphologie eines Tages genauso zuverlässig Wahrheit und Lüge identifizieren könnte wie Lügendetektoren.

Dr. Gil Luria und Dr. Sara Rosenblum, Wissenschaftler an der Haifa Universität in Israel, baten Freiwillige darum, zwei Absätze zu verfassen, den einen über wahrheitsgemäße Dinge, den anderen über Zusammengereimtes. Die Testpersonen nutzten kabellose elektronische Stifte mit druckempfindlichen Spitzen. Bei jedem Absatz maßen die Forscher nach, wie fest die Freiwilligen mit dem Stift aufdrückten, sie verglichen die Länge der Linien, die Höhe und Breite der Buchstaben und die Dauer, die nötig war, um den Stift vom digitalen Tablett zu heben. Es bestanden deutliche und einheitliche Unterschiede beim Verfassen der ehrlichen und der unehrlichen Absätze. Die Testpersonen drückten fester auf, wenn sie logen. Die Linienführung der handgeschriebenen Schrift – die Höhe und Länge der Buchstaben – war ebenfalls deutlich verschieden. Die Forscher aus Haifa nehmen an, dass der Unterschied durch den kognitiven Stress hervorgerufen wird, den wir empfinden, wenn wir Lügen zu Papier bringen. Es scheint uns schwerzufallen, unverkrampft zu schreiben, wenn wir nicht bei der Wahrheit bleiben.

»Ein Lügendetektor, der die Handschrift analysiert, hat viele Vorteile gegenüber bestehenden Geräten«, erläuterten Luria und Rosenblum. »Für die untersuchte Person stellt er eine weniger unangenehme Situation dar, er ist objektiver und von menschlicher Beurteilung unabhängig. Das System liefert auch Größenwerte, die die Person schwer steuern kann, während sie aktiv ist.«³⁰

Vielleicht ist das eine gute Ausrede dafür, künftig auf Dankeschreiben für Geschenke zu verzichten, mit denen man nichts anzufangen weiß.

den sie nach wie vor verwenden und Entwickler weiterhin an der Technologie feilen. Ein weiterentwickeltes Gerät, dem in juristischen Belangen allerdings auch nicht mehr Vertrauen geschenkt wird, ist das sogenannte Elektroenzephalogramm (EEG), das genutzt wird, um die elektrische Aktivität im Gehirn zu messen. Die Theorie, auf der das EEG basiert, geht davon aus, dass jemand, der sich Mühe gibt, in einem Verhör eine plausible Geschichte zu erfinden, eine deutlich höhere neuronale Aktivität aufweist als jemand, der die Wahrheit spricht. Der ehrliche Mensch hat schließlich eine einfache Aufgabe zu bewältigen: sich an eine Begebenheit zu erinnern und diese wiederzugeben. Eine

Person hingegen, die eine Täuschungsabsicht verfolgt, muss sich zuerst eine Geschichte ausdenken. Ihr Gehirn wird daher wahrscheinlich wesentlich aktiver sein.

Experten befassen sich auch mit dem Thermalscanner, einer hitzeempfindlichen Kamera, die erhöhte Temperatur misst. Aufgrund eines erhöhten Blutflusses sei diese laut einiger Wissenschaftler um das Auge herum festzustellen, wenn jemand lügt. Forscher testen überdies infrarote Gehirnscans, Augentracker und sogar eine spezielle Magnetresonanztomographie (Kernspintomographie) auf das Potenzial hin, die elektrischen und kognitiven Signale zu lesen, die unsere Körper aussenden, wenn wir versuchen, andere hinters Licht zu führen.

Die neuen Hilfsmittel

Vielleicht werden sich diese Technologien eines Tages für die allgemeine Bevölkerung als nützlich erweisen, vielleicht auch nicht. Aber selbst wenn dies der Fall sein sollte, wer würde schon jeden Tag mit einem EEG-Gerät zur Arbeit gehen? Zum Glück muss man nicht zu solch drastischen Maßnahmen greifen, um zu wissen, ob man seinen Kollegen, Geschäftspartnern oder Beratern trauen kann. Die besten Mittel, um Lügen auf die Spur zu kommen, stehen Ihnen bereits zur Verfügung. Sie müssen nur lernen, sie richtig zu nutzen: Ihre *Interpretationsfähigkeiten*. Sie können lernen, wie man hört, was nicht gesagt wird, und wie man entschlüsselt, was gesagt wird. Man kann lernen, auf Stimmmodulation und Tonlage zu achten und Körpersprache und Mimik richtig zu deuten. Es ist also durchaus möglich, ein menschlicher Lügendetektor zu werden.

Was dieses Buch Ihnen beibringen kann

Dieses Buch verfolgt einen dreigliedrigen Ansatz, der zu gleichen Teilen aus der Vermittlung wissenschaftlicher Erkenntnisse, Schulung der Beobachtungsgabe und Erlernen von Befragungstechniken be-

steht. Es reicht bei Weitem nicht aus, Lügen zu erkennen. Es geht um die komplexe Wahrheit, nach der wir forschen. Sie werden lernen, dass das Erkennen einer Lüge nur der Anfang ist. Genauso wichtig ist auch, wie es dann weitergeht und welche Fragen Sie nun stellen.

Sie werden Grundlegendes über die Analyse von Mikroexpressionen erlernen. Rund um den Globus haben die Fragen danach, wie und warum Menschen einander täuschen, die Aufmerksamkeit aller Zweige der Wissenschaft auf sich gezogen – Biologie, Psychologie, Anthropologie, Linguistik und Neurowissenschaft. Einer der maßgeblichsten Forschungsbereiche ist die Untersuchung mimischer Mikroexpressionen, zu denen etwa subtile Lippenbewegungen, Wangenzucken und Augenbrauenbewegungen zählen, die unsere wahren Gefühle zum Ausdruck bringen. Richtig angewandt kann man mit der Deutung von Mikroexpressionen Lügen mit einer fast 95-prozentigen Wahrscheinlichkeit aufdecken.³¹ Dabei hilft auch das Wissen darum, wie wir Sätze konstruieren, unsere Körper einsetzen und Objekte wie Taschen, Stühle, Mobiltelefone um uns herum platzieren, wenn wir die Unwahrheit sagen.

Sie werden erfahren, wie Betrüger sich *wirklich* verhalten. Und Sie werden sich von alten Mythen verabschieden, wie »Lügner blicken Ihnen niemals in die Augen« (viele aufrichtige Menschen tun dies ebenfalls nicht) oder »Lügner kreuzen ihre Arme defensiv vor dem Körper« (wie so viele ehrliche Menschen).

Wichtiger noch: Sie werden lernen, dass das Erkennen von Lügen weit mehr umfasst als die Analyse des Verhaltens Ihrer Mitmenschen. Wenn Sie sich eingehend damit befassen, auf welche Weise und wie oft Sie in Ihrem Leben getäuscht worden sind, werden Sie schon bald Bilanz ziehen, wie oft Sie selbst daran mitgewirkt haben, sich täuschen zu lassen. Glauben Sie wirklich, dass Sie einer Täuschung zum *Opfer* gefallen sind? Denken Sie noch einmal genau darüber nach.

Es gehören immer zwei dazu

Niemand kann Sie ohne Ihre Einwilligung anlügen. Der Lügner und der Belogene arbeiten Hand in Hand, um der Lüge den Boden zu be-

reiten. Eine Lüge gewinnt nicht dadurch an Macht, dass sie geäußert wird, sondern dadurch, dass jemand sich dazu bereit erklärt, ihr Glauben zu schenken.

Ob ich den Entschluss fasse zu glauben, dass eine Aktie steigt, dass mein Kleid umwerfend an mir aussieht oder dass ich nur versehentlich nicht auf die Empfängerliste einer Mail gesetzt wurde, hängt davon ab, wie ich die Welt betrachte. Meine Bewertungskriterien einer Situation sind quasi die Brille, durch die hindurch ich eine Information in Augenschein nehme. Wenn ich also meine Gier unter Kontrolle habe (ich begegne dem Risiko an der Börse mit Vorsicht), mein Ego intakt ist (ich weiß, dass mir nicht alles steht) und meine Impulsivität in Schach halte (obwohl ich den Job dringend brauche, beschließe ich, nicht davon auszugehen, dass die Firma in sechs Monaten immer noch solvent sein wird), dann kann ich anfangen, die Fakten nüchtern zu betrachten und die Anzeichen einer Täuschung mit unvoreingenommenem Blick wahrzunehmen. Denken Sie immer daran: *Niemand kann Sie anlügen, wenn Sie sich nicht bereit erklären, angelogen zu werden.* Befreien Sie sich von falschen Annahmen.

Jane Sullivan gibt bereitwillig zu, es dem Geschäftsführer einer Investmentfirma leicht gemacht zu haben, sie um 250.000 Dollar zu erleichtern – ihre Ersparnisse für den Ruhestand. Jane hatte in eine Diamantenmine in Südafrika investiert; es handelte sich dabei um ein Projekt, das von der Chicagoer Immobiliengesellschaft WexTrust Capital geleitet wurde. Der Geschäftsführer sagte ihr selbstbewusst über 30 Prozent Gewinn voraus, es handelte sich also um ein verlockendes Angebot. Aber während viele dieses Angebot aufgrund der enormen Erträge als suspekt betrachtet hätten – oder einfach nur als enorm riskant –, hatte Jane beschlossen, Nägel mit Köpfen zu machen und eine Viertelmillion Dollar zu investieren.

Einige Monate später kam jedoch alles ans Licht. Der Geschäftsführer hatte ein klassisches Schneeballsystem organisiert – mit frühen Investoren, die einträgliche Profite von jenen erzielten, die sich weiter unten in der Hierarchie befanden. Und zu Janes Leidwesen stellte sie später fest, dass sie die letzte Investorin war, bevor die Börsenaufsichtsbehörde auf den Plan trat.

Jane ist in finanziellen Angelegenheiten keineswegs eine naive Anfängerin. Sie hatte einen MBA an einer der renommiertesten Business-Schulen der Welt erworben, ein florierendes Geschäft in Paris auf den Weg gebracht und erfolgreich Immobilien gekauft beziehungsweise verkauft, bevor sie im Alter von nur 50 Jahren nach New York zog, um dort von ihren Kapitalerträgen zu leben.

Wie konnte sie also einem solchen Betrug zum Opfer fallen? Warum konnte der Geschäftsführer sie so um den Finger wickeln? »Ich war einfach nur dumm«, gesteht sie sich ein. »Ich sah Dinge, die mir fragwürdig erschienen, und ignorierte sie. Ich wollte einfach glauben, dass alles wahr ist.« Es war nicht so, dass der Geschäftsführer ein aalglatter Wall-Street-Händler war. »Er war eine extrem widerliche Person. Er schwitzte stark und war fettleibig«, erinnert sich Jane an ihr erstes Treffen mit ihm. »Aber er war sehr umgänglich. Innerhalb weniger Minuten hatte ich das Gefühl, dass ich ihn kennen würde und er ein guter Freund wäre.«

Joseph Shereshevsky war jedoch ein verurteilter Betrüger, der sich 2003 des Bankenbetrugs für schuldig bekannt hatte. Aber davon wusste Jane natürlich nichts. »Er weiß, wie man Menschen um den Finger wickelt. Das ist sein großes Talent – am Ende des Gesprächs hatte ich eine Menge Fragen gestellt, viele Daten eingesehen und unzählige Anekdoten von ihm gehört.«

Was ihre Aufmerksamkeit besonders auf sich gezogen hatte, war die Aussicht darauf, 30 bis 80 Prozent Gewinn zu machen – und das für mindestens sechzehn Jahre. Das schien zwar unglaublich, aber schließlich handelte es sich um eine Diamantenmine. Sie besprach das Geschäft mit ihrem Schwager, einem erfahrenen Investor, der bereits Millionenumsätze getätigt hatte. Auch er war von den potenziellen Erträgen fasziniert, und so trafen sie sich einige Male mit Shereshevsky, um mehr über das Projekt und über Diamantenminen im Allgemeinen zu erfahren.

Aber während Jane zunehmend Interesse an der Investition fand, entdeckte sie zugleich eine Reihe von Ungereimtheiten in den Unterlagen – Zahlen, die keinen Sinn ergaben, erhebliche Mängel in Rechtsurkunden –, auf die sie Shereshevsky ansprach.

»Jedes Mal hatte er eine Antwort parat. Es war nicht unbedingt eine Antwort, der ich besonderen Glauben schenkte. Aber weil er mir überhaupt antwortete, hörte ich einfach auf, mir Sorgen über eventuelle Probleme zu machen.«

Normalerweise ist Jane eine äußerst scharfsinnige Geschäftsfrau. Solche Fehler hätten ihr zumindest mangelnde Professionalität suggerieren müssen – und ein hohes Risiko, das sie einging. Was also war der Grund dafür, dass sie ein solch gravierendes Fehlurteil traf? Warum sprang sie nicht rechtzeitig ab?

Sie ist bemerkenswert offen in ihrer Selbsteinschätzung: »Ich war von der Gier geblendet. Ich wollte das alles glauben.«

Der wahre Gewinn

Natürlich hat es einen praktischen Nutzen, wenn man schnell lernt, wem man vertrauen kann. Wenn ein Personalleiter die Wahl hat, zwischen zehn makellos gekleideten Bewerbern zu wählen, kann er auf diese Weise rasch herausfinden, wen er einstellen sollte. Wenn ein Geschäftsführer es mit einer Handvoll Journalisten zu tun hat, die ein persönliches Interview mit ihm führen wollen, kann er zuverlässig einschätzen, wer eine wahrheitsgetreue Story abliefern und auf eine »Eigeninterpretation« verzichten wird. Ein Berater kann souverän einen Klienten oder Arbeitgeber aussuchen, der ihn auch pünktlich bezahlen wird.

Doch wir gehen nicht ins Fitnessstudio, um kräftiger zu werden und immer mehr trainieren zu können. Wir halten uns vielmehr fit, weil wir nach jedem anstrengenden Workout das gute Gefühl haben, voller Energie zu sein, und weil wir so unsere Chancen verbessern, ein langes, gesundes Leben zu führen. In ähnlicher Weise lernt man das Aufdecken von Täuschungen nicht deshalb, um jemanden als Lügner zu entlarven. Wir schulen unsere Fähigkeiten vielmehr, um unsere Beziehungen zu stärken und einen kleinen Kreis bedingungslos treuer, zuverlässiger Kollegen und Freunde um uns zu scharen, unsere Instinkte zu schärfen, unsere Produktivität zu steigern, mehr Ver-

trauen in uns selbst zu gewinnen und unser Arbeitsumfeld zu verbessern.

Es geht nicht darum, andere einfach nur der Lüge zu überführen. Im Vordergrund steht vielmehr, auf lange Sicht ein Umfeld zu schaffen, in dem wir unseren Mitmenschen vertrauen können.