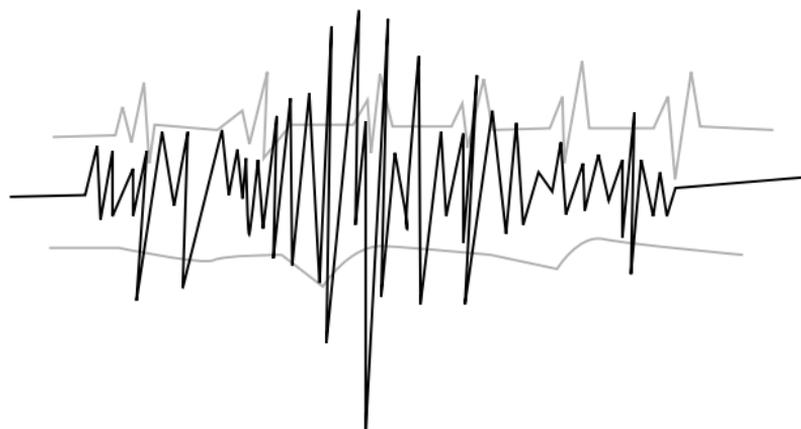


Joe Navarro

# Der kleine Lügendetektor



**mvg**verlag 

© des Titels »Der kleine Lügendetektor« (978-3-86882-431-5)  
2013 by MVG Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>



# EINLEITUNG

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

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

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

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

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

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

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

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

## Vier Gelegenheiten, Täuschungen aufzudecken

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

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

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

## Gelegenheit Nr. 1 - Fragen stellen

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

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

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

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

## Gelegenheit Nr. 2 – die Verarbeitung der Frage

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

Frage geistig verarbeitet. Manche Menschen können das sehr schnell, während andere sich damit Zeit lassen. Ganz gleich, mit wem Sie es zu tun haben, als Gesprächsführer müssen Sie beobachten, welche Wirkung Ihre Frage auf Ihr Gegenüber hat, während dieser die Frage verarbeitet.

Bittet er Sie vielleicht darum, die Frage zu wiederholen, eventuell als eine Verzögerungstaktik? Wühlt ihn die Frage auf? Wirkt er zögerlich? Sieht er so aus, als würde er in seinem Kopf Algebraaufgaben lösen? Schlingt er plötzlich seine Fußgelenke um die Stuhlbeine? Wirkt er wie gelähmt? Wandern seine Augen unablässig umher? Blinzelt er häufiger? Änderungen im Verhalten oder der Mimik weisen darauf hin, dass sich die Gedanken oder Gefühle der betreffenden Person verändert haben. Wenn Ihr Gesprächspartner Probleme damit hat, die Frage zu beantworten, oder den Eindruck macht, als sei er deswegen beunruhigt, dann müssen Sie nach den Ursachen für dieses Verhalten forschen.

## Gelegenheit Nr. 3 - die Antwort

Die dritte Gelegenheit, verborgene Informationen (Verschleierung), Täuschung oder Täterwissen aufzudecken, ergibt sich, wenn die befragte Person antwortet. Antwortet sie voller Überzeugung, ohne zu

zögern, mit fester Stimme, mit Selbstvertrauen? Oder verschränkt sie die Arme? Zeigt sie Beruhigungsgesten? Versucht sie, möglichst wenig Platz einzunehmen? Verbirgt sie ihre Daumen oder Finger? Zeigen ihre Handflächen nach oben oder nach unten? Zieht sie die Schultern hoch? Wenn sie kleinlaut erscheint, unsicher, mit einer schiefen Schulterhaltung, wenn die Stimme schrill oder tonlos wird oder sie nur widerwillig antwortet, geht es vermutlich um eine Angelegenheit, bei der es sich lohnt, tiefer zu bohren. Unterstreicht sie das, was sie sagt, mit den Händen – oder sind die Hände steif, unbeweglich, werden sie gar Ihrem Blick entzogen, also versteckt? Der versierte Ermittler weiß alle diese Zeichen zu deuten.

## Gelegenheit Nr. 4 – nach der Antwort

Die vierte Gelegenheit herauszufinden, ob die befragte Person etwas zu verbergen hat, erhalten wir, nachdem sie die Frage beantwortet hat. Ein guter Gesprächsführer wird dann wiederum abwartend beobachten, wobei er eine natürlich wirkende, aber bedeutungsschwangere Pause schafft, in der er sein Gegenüber in Augenschein nimmt, um zu sehen, ob die Person *resigniert ausatmet*, Beruhigungsgesten zeigt, unruhig wird oder nach Luft ringt. Diese Verhaltensweisen sind sehr aussagekräftig. Wir Menschen be-

ruhigen uns unbewusst selbst, wenn wir unter Stress stehen. Indem wir also auf entsprechende Verhaltensweisen achten, können wir feststellen, wodurch sie hervorgerufen wurden. Beispielsweise durch eine Frage wie: »Besitzen Sie eine Schusswaffe?«

Die meisten Menschen sind sich nicht bewusst, dass sich der Verhörte – sofern dieser Wissen vorenthält oder unter psychischem Stress steht – nach der Beantwortung einer Frage unwillkürlich bewegt, indem er zum Beispiel auf seinem Stuhl umherrutscht, sich selbst beruhigt, Luft zufächelt, mit den Händen an den Oberschenkeln entlangfährt, seine Kleidung richtet usw. – all das, um die Anspannung zu lindern, die sich aufgestaut hat, während er die unangenehme Frage hörte, sie geistig verarbeitete und schließlich eine Antwort darauf formulierte. Die Äußerung der befragten Person bietet dem Interviewer also eine weitere, abschließende Gelegenheit, um nach Hinweisen für unaufrichtiges Verhalten zu fahnden.

## Die Wahrheit über das Aufdecken von Lügen

Obwohl Sie bei jeder Frage vier Gelegenheiten haben, einer Täuschung auf die Schliche zu kommen, sollte Ihnen eine Tatsache bewusst sein – und das sollte auch zum Mantra eines jeden Ermittlers oder Wahrheitssuchenden werden: »Es gibt kein untrüg-

liches Indiz oder eine Verhaltensweise, die eine Lüge zweifelsfrei belegt.« Man kann nach Verhaltensweisen Ausschau halten, die auf Unbehagen oder Unstimmigkeiten hinweisen, aber man kann niemals behaupten und mit Sicherheit niemals beweisen, dass diese Verhaltensweisen per se ein Ausdruck von Täuschung sind. Warum? Ganz einfach: Weil es keine wissenschaftlichen Belege dafür gibt. Die Forschungsergebnisse seit 1986 sind diesbezüglich überzeugend, und die vielen Entlastungen durch DNA-Tests bestätigen ebenfalls: Hinweise auf Stress deuten nicht zwangsläufig auf eine Täuschung hin (Ekman 1991, 162; Vrij 2000, 5–31). Oder, wie mein Freund Dr. Mark G. Frank es so treffend ausdrückt: »Wenn es um Täuschungen geht, gibt es leider keinen Pinocchio-Effekt« (Navarro 2008, 230).

So ausführlich die nachfolgende Liste auch sein mag, keine dieser Verhaltensweisen ist von Nutzen, wenn die befragte bzw. verhörte Person im Gesprächsverlauf unter Druck gesetzt oder eingeschüchtert wird. Sobald Sie die Intimsphäre des Verdächtigen verletzen, ihm zeigen, dass Sie ihm keinen Glauben schenken, mit der Faust auf den Tisch hauen, zu viele Menschen im Raum zulassen oder sogar demonstrativ eine Waffe tragen, spielen alle Verhaltensweisen im Buch keine Rolle mehr. Und zwar schlichtweg, weil alle Dinge, die ich soeben erwähnt habe, Stress verursachen – und das bedeutet, dass man voraussichtlich viele der nachfolgend aufgelistete-

ten Verhaltensreaktionen zu sehen bekommt. Diese sind allerdings auf Ihr Verhalten als Gesprächsführer zurückzuführen und haben ihre Ursache keineswegs darin, dass der Verhörte Wissen vorenthält oder angesichts der Fragen Unbehagen empfindet.

Jeder gute Gesprächsführer weiß, dass es in Kommunikationssituationen darum geht, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, in der sich Ihr Gegenüber wohlfühlt, mit möglichst wenig Stress, damit wir eventuelle Verhaltensänderungen bemerken. Rapport aufzubauen ist also hilfreich, ebenso der Verzicht auf weitere anwesende Personen (ich bevorzuge Gespräche unter vier Augen). Je mehr Menschen sich im selben Raum befinden, desto belastender ist die Situation und desto schwieriger wird es, den Gesprächspartner zu lesen.

## **Nützliche Verhaltensweisen bei der Aufdeckung von Täuschungen**

Wie ich zu Beginn bereits erwähnt habe, begann ich in den 1970ern mit der Erstellung dieser Liste, die mit der Zeit immer länger wurde. Einige Menschen mögen der Ansicht sein, sie sei inzwischen lang und umfangreich genug, während andere denken, dass es sicher noch mehr verräterische Verhaltensweisen ge-

ben muss. Ich bin sicher, dass dies der Fall ist, und hoffe, dass im Laufe der Zeit auch andere Autoren ihre Beobachtungen veröffentlichen werden. In der Zwischenzeit sollten Sie immer daran denken, diese über zweihundert mimischen und gestischen Ausdrucksformen im jeweiligen Zusammenhang zu interpretieren. Nur so werden Sie in der Lage sein herauszufinden, ob jemand die Wahrheit sagt oder ob die befragte Person vielleicht etwas beschäftigt, ob sie Ihnen Informationen vorenthält, ob sie ermittlungsrelevante Dinge verschweigt, ob sie über Täterwissen verfügt – oder ob sie schlichtweg lügt.

Weil ich mich schwerpunktmäßig mit nonverbaler Kommunikation befasse, habe ich mich vor allem auf diesen Aspekt konzentriert. Andere Kollegen wie mein Freund John »Jack« Schafer und Sue Adams haben sich bei der Wahrheitssuche auf die verbale Komponente spezialisiert, ihre Arbeit sollte daher gesondert betrachtet werden. Ich verzichte in diesem Buch darauf, die Ansichten anderer Autoren zum Thema zu wiederholen – diese Liste enthält ausschließlich meine eigenen Erkenntnisse und Beobachtungen.

Wenn Sie Verhaltensweisen analysieren, dürfen Sie nicht vergessen, dass Sie stets neutral bleiben müssen, weil Ihre eigene Körpersprache, Ihr Verhalten und Ihre Fragen die Körpersprache Ihres Gegenübers beeinflussen können. Jede Form von Stress, die Sie verursachen, wird sich bei einem Unschuldigen auf die gleiche Weise widerspiegeln wie bei einem Schuld-

gen, deshalb sind hervorragende Gesprächsführer in der Lage, eine psychologisch angenehme, entspannte Atmosphäre zu schaffen, in der es dann umso leichter fällt, bei der verhörten Person Anzeichen von Unbehagen oder Stress auszumachen, die auf ihr Täterwissen zurückzuführen sind.

Halten Sie nach Verhaltensclustern Ausschau, die Ihre Beobachtungen stichhaltig untermauern. Versuchen Sie den Befragten möglichst dazu zu bringen, sein Verhalten zu einem späteren Zeitpunkt zu wiederholen, indem Sie im Prinzip dieselbe Frage noch einmal stellen, dabei aber andere Formulierungen verwenden. Diese Strategie eignet sich bestens, um sich zu vergewissern, ob man mit seinen Annahmen richtig liegt. Bedenken Sie außerdem, dass Sie in der Regel die einzige Person sind, die in der Lage ist, diese Beobachtungen zu machen; Sie sollten also lernen, aufmerksam zu sein, ohne dabei allzu argwöhnisch oder forsch zu wirken. Mit der Zeit wird Ihnen dieses aktive Beobachten in Fleisch und Blut übergehen; aber für den Augenblick können Sie sich ruhig an die nachfolgende Liste halten, um die Informationen stets präsent zu haben.

Meine Auflistung fängt am Kopf an und arbeitet sich nach unten zu den Füßen vor (der ehrlichste Körperteil). Hinter jeder beschriebenen Verhaltensweise steckt eine Geschichte – ein Verhör, von denen ich im Laufe der Jahre viele geführt habe. Ich wünschte, ich könnte jede einzelne dieser Geschich-

ten erzählen, aber das würde den Rahmen dieses Büchleins sprengen; dennoch hoffe ich, dass es Sie als Leser nicht stört, wenn ich hin und wieder eine Anekdote einstreue, die mit der Beobachtung eines bestimmten Verhaltens in Zusammenhang steht. Hier nun also *Der kleine Lügendetektor*.