

# Ich sag' die Wahrheit, ehrlich!

Wenn Menschen lügen, strahlen ihre Augen. Und auch sonst verrät der Körper viel, was der Mund verschweigt. Körpersprachetrainerin Monika Matschnig erklärt in ihrem neuen Buch, wie man Schwindlern auf die Spur kommt.

**S**chatz, das war gar nicht teuer, das war ein echtes Schnäppchen! – Oft ist dieser Satz die reinste Lüge. Eine, die man wohl eher einer Frau unterstellen würde. Aber Männer nutzen sie fast genauso häufig, hat die Psychologin und Ausstrahlungs-Trainerin Monika Matschnig in ihrem Buch „Die Körpersprache der Lügner“ herausgefunden. Sie erklärt, weshalb wir schwindeln, warum manche Lügen okay sind und woran sich Lügner verraten.

**Frau Matschnig, kann man Sie eigentlich noch beschwindeln, ohne dass Sie das sofort bemerken?**

Natürlich, das gelingt immer wieder – zumindest den Menschen, die mich sehr gut kennen. Sie können sich so verstellen, dass sie auf mich glaubwürdig wirken. Das ist auch vollkommen okay.

**Sie möchten angelogen werden?**

Ja, ich will gar nicht immer die Wahrheit wissen, solange es sich um harmlose Lügen handelt, um das Flunkern, die positiven Lügen, die anderen Gutes tun.

**Welche wären das zum Beispiel?**

Wenn die Frau ihren Mann fragt, ob er sie dick findet, und er sagt: „Nein, mein Schatz. Du bist die schönste Frau für mich!“ Das will jede Frau hören, denn das ist ein Signal von Anerkennung und Wertschätzung und als solches vollkommen okay.

**... auch wenn die Frau weiß, dass das nicht ganz stimmt?**

Ja, natürlich, weil sie das Zeichen bekommt: Er liebt mich trotzdem. Das sind die sogenannten prosozialen Lügen. Der



**Monika Matschnig** ist Psychologin, Coach, Referentin und Ratgeberautorin. Die Österreicherin lebt in Villach.  
Foto: Katrin Bernhard

Kontrapunkt dazu sind die antisozialen, respektlosen und egoistischen Lügen. Sie fügen anderen Menschen bewusst Schaden zu. Die sollte man erkennen und bewusst erforschen, um sich selbst vor dem Lügner zu schützen.

**Sie schreiben, dass Menschen bis zu 200-mal am Tag lügen. Da kommt man ja zu nichts anderem mehr.**

(Lacht.) Die Mehrheit davon sind prosoziale Lügen. Dass wir flunkern, schwindeln ist ein Muss, eine Säule für den gesellschaftlichen Zusammenhalt und wird wegen der Harmonie und Höflichkeit akzeptiert. Es gibt die radikale Ehrlichkeit. Gegen die bin ich absolut. Denn dann geraten wir in ein soziales Schlachtfeld. Nehmen wir das Beispiel mit Mann und Frau. Wäre der Mann radikal ehrlich, würde er vielleicht antworten: „Ich finde dich nicht nur dick, ich finde dich fett.“ Das würde Vertrauen, Respekt und Loyalität zerstören – und im Endeffekt auch die Liebe.

**Gibt es ein Zeichen, eine Geste, mit der sich Lügner verraten?**

Nein, leider gibt es nicht das eine Signal. Aber wer bewusst Fragen stellt, Zeichen seines Gegenübers wahrnimmt und eine Anzahl an Signalen findet, kann relativ sicher sagen, dass etwas nicht stimmt.

**Welche Signale tauchen häufig auf?**

Man kann auf inkongruente Signale achten, wenn die Körpersprache nicht mit den Worten zusammenpasst. Zum Beispiel wenn jemand sagt: „Ich freue mich total über dein Geburtstagsgeschenk“ – aber der Gesichtsausdruck ist leblos, kein Lachen. Oder jemand sagt: „Herzlich willkommen“, aber er streckt nicht die Arme in einer Willkommensgeste nach vorn. Ganz häufig passiert, dass jemand sagt, vollständig mit etwas einverstanden zu sein, aber minimal mit dem Kopf wackelt und mit dieser Geste verneint. Wenn Menschen nervös sind, haben sie überschüssige Energie und Adrenalin zur Verfügung. Die werden sie durch kleine Bewegungen los. Wenn man also bemerkt, dass jemand plötzlich seine Handflächen aneinander reibt, etwas wegputzt oder eine Wischbewegung am Tisch macht, merkt man, dass etwas nicht stimmig ist. Man kann auch auf vegetative Reaktionen achten, die kein Mensch kontrollieren kann.

**Der Lügner errötet?**

Ja, zum Beispiel, das wäre das Gefühl von Scham. Wenn Menschen lügen, vergrößern sich die Pupillen unabhängig von den Lichtverhältnissen. Wenn man das Gefühl hat, dass die Augen plötzlich strahlen, sollte man nachfragen. Oder einfach auf ein Blinzeln achten. Wenn jemand bei der Lüge ertappt wird, wird der Lidschlag entweder ganz langsam oder er wird sehr schnell.



Foto: 123rf

## Die zehn häufigsten Lügen

### Frauen

- 1 Alles okay, mir geht's gut.
- 2 Keine Ahnung, wo es ist. Ich hab's nicht angefasst.
- 3 Es war gar nicht teuer.
- 4 Ich habe kaum etwas getrunken.
- 5 Ich habe Kopfschmerzen.
- 6 Es war ein Schnäppchen.
- 7 Ich bin schon unterwegs.
- 8 Ich hab das schon seit Ewigkeiten.
- 9 Ich habe nichts weggeschmissen.
- 10 Das wollte ich schon immer haben!

### Männer

- 1 Ich habe kaum etwas getrunken.
- 2 Alles okay, mir geht's prima.
- 3 Ich hatte keinen Empfang.
- 4 Es war nicht so teuer.
- 5 Ich bin auf dem Weg.
- 6 Ich stecke im Stau.
- 7 Nein, dein Hintern sieht nicht dick aus.
- 8 Ich habe deinen Anruf nicht gehört.
- 9 Hast du abgenommen?
- 10 Das ist alles, was ich immer wollte.

Wenn ich also eine kritische Frage stelle, eine Lügenfrage, und dann kommt es zur Veränderung, zu einer Blinzlreaktion, muss ich aufmerksam werden.

**Ändert sich auch die Stimme?**

Ja, bei 70 Prozent der Menschen, explizit den Frauen, rutscht die Stimmhöhe nach oben. Wer mit einer sonoren Stimme spricht und bei einer Lüge ertappt wird, produziert Adrenalin, die Stimme geht hoch. Und dort bleibt sie auch, wenn der Satz zu Ende gesprochen wird. Es gibt keinen Bogensatz mehr. Das sind kleine Hinweise, die man clustern muss. Das Erlernen von Körpersprache ist wie das Erlernen einer Sprache. Man muss Vokabeln pauken.

Angenommen, ich habe das Gefühl, dass etwas im Busch ist, bin mir aber

**noch nicht richtig sicher. Was dann?**

Das Erste ist – und das ist ganz entscheidend – dass ich im Vorfeld die Baseline eines Menschen kenne, sein normales Verhalten. Bei einem Bekannten, meinem Partner oder den Kindern kenne ich Verhalten, Gesichtsausdrücke und Stimmhöhe. Bei einem Fremden muss ich ein kurzes Gespräch führen, damit ich beobachten kann, wie er sich in einer normalen Situation verhält. Den zweiten Schritt nenne ich Chamäleon-Effekt. Ich muss meinem Gegenüber zunächst ein gutes Gefühl geben.

**Sie raten, bewusst eine Falle zu stellen?**

Wenn ich ihn sofort anschieße, geht er auf Distanz und wird sich verteidigen. Es entsteht kein Vertrauen. Es ist wichtig, dass ich mich gut vorbereite und über Fragen nachdenke. Zum Beispiel, wenn der Mann vermutet, dass ihn die Frau betrügt. Sie war gestern schon wieder spät daheim und verhält sich anders als sonst. Dann sollte er sie fragen, wie ihr Abend war und genau darauf achten, wie sie erzählt.

**Also sagt die Erzählweise auch etwas darüber aus, ob der andere schwindelt?**

Ja. In einer wahren Geschichte ist die Einleitung sehr kurz und der Hauptteil am intensivsten. Darin wird über viele Sinneseindrücke berichtet: Was der andere gesagt hat, wann wir gelacht haben, was ich dabei gefühlt habe, wie die Atmosphäre war. Dann kommt ein kurzer Schlussteil. Der Lügner hat eine ganz andere Struktur. Die Einleitung ist ausschweifend, weil es die Phase ist, in der er sich auf die Lüge vorbereitet. Darin sind auch wahre Elemente enthalten. Der Hauptteil ist kurz und sachlich, das Ende abrupt.

**Warum ist der Hauptteil kurz?**

Weil er darin keine Details verraten möchte, denn die müsste er sich ja merken. Aber alles, was man unter Adrenalinausstoß erzählt, vergisst man schnell. Wenn ich erkenne, dass die Erzählstruktur komisch ist, keine Details oder Emotionen enthalten sind, kann ich nachfragen. Gibt es dann Verzögerungstaktiken, wie: „Warum willst du das denn wissen?“, oder werden Fragen mit Gegenfragen beantwortet, sollte ich kritisch werden. Aussagekräftig ist das Gesamtbild. Der Bauch sagt oft die Wahrheit, weil er unstimmmige Signale unterbewusst wahrnimmt.

**Gibt es im geschäftlichen Umfeld andere Körperzeichen?**

Da gibt es enorm viele nonverbale Signale, auf die man achten sollte, zum Beispiel die Makro-Ausdrücke im Gesicht. Wenn ein Verkäufer, den man nach den Nachteilen seines Produktes befragt, sagt: „Da gibt es keine“ und dann die Lippen fest aufeinanderpresst, ist er nicht mehr bereit, etwas zu sagen. Oder jemand möchte einem anderen bewusst schaden, weil er dessen Position haben will. Ich konfrontiere ihn damit, und er blickt mich direkt an und sagt: „Ich bin absolut loyal zu dir“ – und ein Mundwinkel zieht sich nach oben. Dann ist etwas nicht in Ordnung. Das würde ich nicht einfach stehenlassen.

**Wer lügt mehr, Frauen oder Männer?**

Frauen lügen im Durchschnitt weniger. Inklusive der prosozialen Lügen etwa 180-mal am Tag, Männer 220-mal am Tag.

**Warum schwindeln sie?**

Frauen sehr häufig zum Wohle anderer, Männer lügen sehr häufig, um ihren eigenen Status zu erhöhen.

**Das ist eine steile These, ich kenne auch andere Beispiele.**

Aber so ist es häufig. Beim Mann hört man gleich von seinen Erfolgen: Mein Haus, mein Auto, mein Boot. Eine Frau gibt sehr häufig anderen Menschen ein gutes Gefühl: „Du siehst wunderbar aus, überhaupt nicht müde.“ Sie stellen sich tendenziell nicht so sehr in den Vordergrund.

**Ab wann können Kinder denn lügen?**

Das passiert im vierten Lebensjahr, aber sie perfektionieren es zwischen zehn und zwölf. Eltern können stolz darauf sein, wenn ihre Kinder beginnen zu lügen. Denn das ist eine hohe kognitive Leistung. Ein Kind muss in der Lage sein, zu erkennen, was es vorgaukelt. Es muss sich ein Szenario erstellen, abschätzen können, was die Eltern wissen und was nicht, und es muss sich die Lügengeschichte auch einigermaßen merken und reproduzieren können.

■ Das Gespräch führte Susanne Plecher.



Monika Matschnig: Die Körpersprache der Lügner. Trickser und Schwindler entlarven. GU, 190 Seiten, 17,99 Euro.