

MONIKA MATSCHNIG

Die  
Körpersprache-  
Expertin  
Nr. 1

# Die Körpersprache der Lügner

Trickser und Schwindler entlarven



G|U

# Inhalt

Vorwort .....	6
<b>Was ist Lüge? .....</b>	<b>8</b>
Wie wäre die Welt ohne Lügen! .....	9
<i>Gefährlich ehrlich</i> .....	9
Ich täusche, also bin ich: Unaufrichtigkeit als gesellschaftlicher Kitt .....	14
Die Lüge unter der Lupe .....	16
<i>Definition einer Lüge</i> .....	17
<i>Arten der Lüge</i> .....	20
<i>Motive für Lügen</i> .....	24
<i>Vom Lügenlernen</i> .....	30
<i>Warum Männer und Frauen lügen</i> .....	32
<b>Verräterische Körpersprache und Sprache ...</b>	<b>38</b>
Von Kopf bis Fuß: Nonverbale Signale, die hellhörig machen .....	39

Bewegungsmuster: Alles unter Kontrolle?	
Geht gar nicht! . . . . .	42
<i>Vegetative Reaktionen</i> . . . . .	43
<i>Inkongruentes Verhalten</i> . . . . .	47
<i>Widersprüchlichkeiten</i> . . . . .	51
<i>Adaptive Reaktionen – Selbstintimitäten</i> . . . . .	54
<i>Kontextbezogenes Verhalten</i> . . . . .	57
<i>Cluster und Timing</i> . . . . .	58



Was die Haltung verrät . . . . .	62
<i>Körperhaltung</i> . . . . .	64
<i>Charaktere beim Lügen</i> . . . . .	66
<i>Gangverhalten</i> . . . . .	68
<i>Sitzhaltung</i> . . . . .	70
<i>Gesten</i> . . . . .	74
<i>Distale Bereiche: Füße und Finger</i> . . . . .	83
Mimik: Im Gesicht lesen . . . . .	90
<i>Blickkontakt</i> . . . . .	90
<i>Verräterische Gesichtsausdrücke</i> . . . . .	92
<i>7 Grundemotionen</i> . . . . .	95
<i>Von den Lippen lesen</i> . . . . .	100
Sprache: So reden Lügner . . . . .	104
<i>Zuhören</i> . . . . .	107
<i>Konstruktion der Lüge</i> . . . . .	108
<i>Verbale Täuschungsmanöver</i> . . . . .	114
<i>Der Klang der Lüge</i> . . . . .	122
<i>Psychospielchen</i> . . . . .	126
<b>Umgang mit Lügen und Lügnern . . . . .</b>	<b>134</b>
Lüge um Lüge, Zahn um Zahn? . . . . .	135
<i>Salz und Pfeffer des Lebens</i> . . . . .	137
<i>Radikale Ehrlichkeit macht einsam</i> . . . . .	138

Werden Sie zum Profiler! .....	142
<i>Spontane und konstruierte Lüge</i> .....	143
<i>Vorbereitung</i> .....	147
<i>Durchführung</i> .....	148
<i>Den Gesprächsfluss halten – Fragen vorbereiten</i> .....	148
<i>Baseline</i> .....	149
<i>Chamäleon-Effekt</i> .....	151
<i>Verhörtechniken</i> .....	153
Cool bleiben! .....	166
Der Neuanfang nach einer Enttäuschung .....	174
<i>Was passiert bei einem großen Vertrauensbruch?</i> .....	175
<i>Die zwei Phasen der Bewältigung</i> .....	176
<i>Aus dem Herzen vergeben</i> .....	178
Zum Nachschlagen	
<i>Bücher und Adressen</i> .....	183
<i>Quellen</i> .....	184
<i>Anmerkungen</i> .....	187
<i>Register</i> .....	188
<i>Impressum</i> .....	192

# Verräterische Körpersprache und Sprache

Vom Scheitel bis zur Sohle gibt unser Körper demjenigen, der sie lesen kann, Signale über den Wahrheitsgehalt unserer Worte. Das schließt auch Stimme und Sprechweise ein. Wichtig ist, möglichst viele dieser Zeichen zu beobachten und in unser Urteil einfließen zu lassen.

# Von Kopf bis Fuß: Nonverbale Signale, die hellhörig machen

---

*»Man lügt wohl mit dem Munde, aber mit dem Maule,  
das man dabei macht, sagt man doch die Wahrheit.«*

FRIEDRICH NIETZSCHE

2019 bekam ich einen Anruf von ARTE TV. »Wir arbeiten an einer großen Lügen-Dokumentation und wollten wissen, ob ein Körpersprache-Experte Lügen wirklich erkennen kann. Gern würden wir mit Ihnen dieses Experiment machen.« No risk, no fun. Ich sagte zu. Es gab sechs Probanden und drei Szenarien: Ein Bewerbungsgespräch mit wahren oder falschem Lebenslauf, wahre und erfundene Urlaubsgeschichten sowie Pro- und Contra-Argumentationen, wobei man gegen seine eigene Meinung argumentierte. Meine Aufgabe war es, zu erkennen, wer von den sechs Teilnehmern die Wahrheit sagte und wer log. Das Fiese daran war, dass das Produktionsteam mit den »Lügnern« im Vorfeld geübt hatte. Das erschwert natürlich das Erkennen signifikanter verräterischer Signale. Was glauben Sie, wie viele Lügner ich dennoch erkannt habe? Genau: alle. Denn es gab nicht das eine verräterische Signal, sondern viele kleine Details, die Unbehagen signalisierten.

Kann man Lügen also wirklich erkennen? Tja, das ist eine schwierige Frage, da wir niemals in den Kopf des anderen sehen können. Was wir wahrnehmen können, sind verbale und non-verbale Reaktionen. Aufgrund einer Fülle dieser Anzeichen und der richtigen Analysetechniken sind wir in der Lage, einen Rückschluss zu ziehen. Aber immer mit größter Vorsicht.

## *Charaktere beim Lügen*

Eine selbstsichere, machtbewusste, dominante Person wird sich, wenn sie bei einer Lüge ertappt wird, bewusst drei Zentimeter größer machen, einen breiten Stand einnehmen und den Körperschwerpunkt nach vorne verlagern, um sozusagen jederzeit zum Angriff bereit zu sein ①.

Ein gefühlvoller, unterwürfiger Mensch hat die Tendenz, aus einer unangenehmen Situation verschwinden zu wollen. Das ist auch nonverbal ersichtlich. Er zieht sich förmlich zusammen, macht sich klein. Der Oberkörper fällt ein, die Beine sind schmal aneinandergedrückt oder kreuzen sich. Die Arme werden vor den Bauchraum gelegt ②.





Eine extrovertierte Person verhält sich beim Lügen wie ein Rennfahrer, der viele scharfe Kurven bewältigen muss. Mal biegt sie sich nach links, dann nach rechts, steht zum Absprung bereit oder auf einem Bein. Der Oberkörper weist in alle Himmelsrichtungen. Bildlich möchte er wohl jeder unangenehmen Frage ausweichen (3).

Der Sachliche hat auch bei unangenehmen Fragen eine konstante Körperhaltung. Schmalere Stand, kaum Armbewegungen, wenig mimischer Ausdruck. Sieht man genau hin, ist zu erkennen, dass sich sein Schwerpunkt nach hinten verlagert, da er die Distanz zu seinem Gegenüber vergrößern möchte. Es kann allerdings auch sein, dass er sich der Wirkung der Körpersprache bewusst ist und möglichst wenig von sich preisgeben will (4).

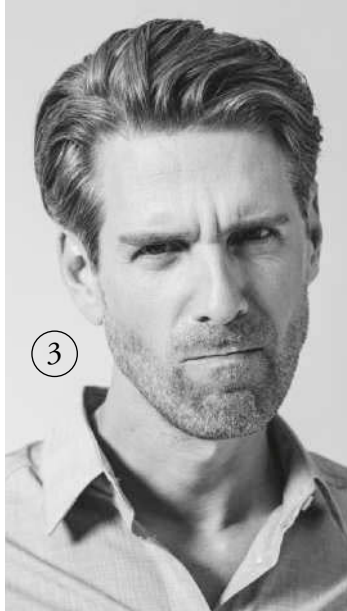


Betrug und Täuschung ziehen. Jedoch warnt Ekman: »Jeder, der behauptet, es gebe ein absolut zuverlässiges Signal dafür, dass jemand lügt, ist entweder töricht oder ein Scharlatan.«<sup>23</sup> So können Gesichtsausdrücke unterschiedlich intensiv sein und von der Symmetrie (siehe Seite 51) abweichen, sodass sie täuschen.

### **Zynismus und Verachtung**

Verachtung erscheint häufig nur auf einer Gesichtshälfte und betrifft meistens den Mundbereich. Eine Seite der Lippen zieht sich nach oben. Wunderbar beobachten können Sie das in Talkshows. Ein Gast tut seine Meinung kund und der Counterpart verzieht nur verachtend seinen Mund zur Grimasse. Vielleicht denkt er sich: »Mein Lieber, du hast ja keine Ahnung, wovon du sprichst.« (1)





### Angst

Empfindet eine Person Angst, ziehen sich die Augenbrauen nach oben und zusammen. Die unteren Augenlider sind angespannt und die Lippen ziehen sich in der Horizontale auseinander (2).

### Wut

Wut oder Zorn erkennen Sie, wenn sich die Augenbrauen senken und die berühmte »Zornesfalte« zwischen den Augenbrauen sichtbar wird. Einige Bereiche der Lippen verblassen, da die Lippen aufeinandergepresst werden. Die Augen beginnen zu glänzen und sind fokussiert. Sagt jemand: »Ist schon okay« und Sie sehen diesen Ausdruck, ist wohl doch nicht alles in Ordnung (3).

### Überraschung

Beide Augenbrauen ziehen sich nach oben, aber nicht zusammen. Zusätzlich kann der Kiefer nach unten fallen. Bei positiver Überraschung werden die Krähenfüße sichtbar. Überraschung wird häufig vorgetäuscht: Überreichen Sie Ihrer Liebsten das ersehnte Geschenk zum Geburtstag und die Überraschung dauert länger als eine Sekunde, wusste sie bereits von ihrem Glück (4).

doch eine kognitive Herausforderung, eine Lüge zu fabrizieren. Ich selbst habe schon häufig beobachtet, dass Frauen in unsicheren Situationen erkennbar mit der Stimme nach oben rutschen, während Männer ihre sonore Stimme beibehalten.

### **Girlanden-Sätze**

Achten Sie auf Bogen- und Girlanden-Sätze. Sagen Menschen die Wahrheit, dann tendieren sie dazu, am Ende des Satzes mit der Stimme nach unten zu gehen. Sie machen einen Punkt. Das ist der Bogensatz. Sind Menschen verunsichert oder in einer Stresssituation, dann geht die Stimme am Ende des Satzes häufiger nach oben, wie bei einer Girlande. Es klingt, als ob sie eine Frage stellen. Angela Merkel war am Anfang ihrer Karriere ein Girlanden-Satz-Kandidat. Wusste sie nicht die richtige Antwort, dann endete sie mit der Stimme immer oben. Mittlerweile hat sie aber gelernt, auch bei Antworten, bei denen sie sich unsicher ist, mit der Stimme gezielt nach unten zu gehen. Das klingt überzeugend und souverän.

### **Sprechtempo**

»Lügner tendieren zum schnellen Sprechen«, das liest man immer wieder. Es stimmt nicht. Lügner tendieren eher zu einem verlangsamten Sprechtempo.<sup>28</sup> Sie müssen nachdenken, ihre Konstruktionen sortieren, gleichzeitig Acht geben, keinen Fehler zu machen und sich nicht zu versprechen. Logisch, dass sie da eher langsamer und auch klarer sprechen.

### **Flüstermodus**

Sagt jemand die Unwahrheit, dann wird in den meisten Fällen auch die Stimme leiser. Er will ja nicht, dass man alles hört. Wenn jemand sehr unter Druck steht, kann es sogar dazu kommen, dass ihm die Stimme ganz wegbleibt. Er verstummt. Laut wird jemand häufig dann, wenn er sich unschuldig verdächtigt oder verurteilt fühlt.

## Überblick: Verräterische Sprechweisen

- ◇ Story, Es war einmal – Einleitung lang, Hauptteil kurz
- ◇ Chronologie – alles der Reihe nach erzählen
- ◇ Keine Gefühle – emotionsloser, sachlicher Erzählstil
- ◇ Kaum Angaben über Ort und Zeit, wenig Details
- ◇ Inkongruenter Erzählstil – langweilige Geschichte überschwänglich erzählt und umgekehrt
- ◇ Erinnerungslücken – Vergessen von Details
- ◇ Verzögerungstaktik – Frage vollständig wiederholen
- ◇ Überbetonte Glaubwürdigkeit – »Ich schwöre«
- ◇ Ausweichmanöver: Gegenfrage, um Infos zu sammeln
- ◇ Selbstdistanzierung – »ich« kommt kaum vor
- ◇ Keine Gefühle preisgeben – Gefühle oder Sinnesindrücke werden vermieden
- ◇ Vehemente Verneinung – es wird wiederholt verneint
- ◇ Absicherungstaktik – Antwort kann in jede Richtung interpretiert werden
- ◇ Paraverbale Inkontinenz – ähm, mmh, räuspern
- ◇ Modalpartikel – und doch, eben, ja
- ◇ Stimmlage – höhere Stimmlage
- ◇ Girlanden-Sätze – ein Satz wird zu einer Frage
- ◇ Sprechtempo – Sprechtempo langsamer und klarer
- ◇ Flüstermodus – Stimme wird leiser

# Der Crashkurs zum Alltags-Profilier von der „Körpersprache- Expertin Nr. 1“

(ARD, ZDF, Focus, Sat 1)

Wir alle lügen oder flunkern bis zu zweihundert Mal am Tag. Wer also Lügen sicher erkennt, ist in jeder Lebenslage enorm im Vorteil. In einer spannenden Mischung aus neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen, konkreten Fallstudien sowie Tricks aus professionellen Verhörmethoden zeigt Ihnen Monika Matschnig, wie Sie andere bewusst wahrnehmen, Lügen sicher erkennen und „gute“ von „bösen“ unterscheiden. Viele Checklisten für verräterische Körpersignale und konkrete Übungen helfen Ihnen dabei, Trickser, Täuscher & Schummler sicher zu enttarnen. Lassen Sie sich ab heute nichts mehr vormachen, werden Sie zum menschlichen Lügendetektor!

WG 481 Lebenshilfe  
ISBN 978-3-8338-7736-0



9 783833 877360



PEFC/12-31-006