

EXPOSÉ

von
Michael Ehlers

RHETORIK

Die Kunst der Rede im digitalen Zeitalter

November 2017

Arbeitstitel: RHETORIK

Untertitel: Die Kunst der Rede im digitalen Zeitalter

Autor: Michael Ehlers ist *„Der-Rhetoriktrainer.de“* im deutschsprachigen Raum. Er trainiert seit zwei Jahrzehnten Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, Top-Manager, Profi-Sporttrainer und viele mehr. Der Ruhleder-Schüler beherrscht die Kunst der Rhetorik und wendet sie selbst auf zahlreichen Veranstaltungen als Keynote-Speaker oder Moderator von Großveranstaltungen an. Michael Ehlers gehört zu den meistgebuchten Kommunikationsexperten im deutschsprachigen Europa. Seit Jahren setzt er sehr erfolgreich auf das Internet als Marketing- und Dialogplattform. So hat sich der Rhetoriktrainer als Deutschlands erfahrenster Fachmann im Bereich Internet Rhetorik, der richtigen Kommunikation im Web 2.0 und den Social Media Plattformen, etabliert.

Der „Big-Data-Dolmetscher“ (Frankenpost, 2016) Michael Ehlers ist Präsident des renommierten Club 55 (European Community of Experts in Marketing and Sales) und zählt zu den Top-Speakern in Deutschland. In seinem Bamberger Institut (Institut Michael Ehlers GmbH) arbeiten professionelle Teams an Kommunikationsstrategien und deren Umsetzung für Unternehmen, Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens und Kommunen.

Sein 2012 erschienenes Erstlingswerk „Kommunikationsrevolution Social Media“ wurde sogleich zum Erfolg. Mit seinem Alter Ego Hein Hansen, einem Hamburger Fischverkäufer, setzte er diesen zwei Jahre später fort. „Der Fisch stinkt vom Kopf“, ein in amüsant norddeutschem Charme geschriebener Ratgeber über Motivation am Arbeitsplatz, stieg 2014 in die Bestsellerlisten (Handelsblatt 05/2014, 06/2014) und wurde von Managementbuch.de und der German Speakers Association mit dem „Trainerbuch des Jahres-Preis“ ausgezeichnet. Nicht minder erfolgreich war das dazugehörige Hörbuch, das von Michael Ehlers alias Hein Hansen höchstpersönlich mit lockerer Hamburger Schnauze vorgetragen ist. 2016 erschien „Herzlich willkommen im Datengefängnis“, das in einfacher und für jedermann verständlicher Sprache über die Chancen und Gefahren des Big-Data-Zeitalter erzählt. Zeitgleich veröffentlichte er als Herausgeber und Autor das Buch „Sales Code 55 – Die Erfolgsgeheimnisse von Europas Verkäufer-Elite“. Es handelt sich um ein vom Club 55 veröffentlichtes Nachschlagewerk, das als Leitfaden zum Verkaufserfolg gilt.

Zielpublikum: Führungskräfte, Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, Manager, CEO's und viele mehr. Das Buch ist relevant für jeden Menschen, der mit den Methoden der angewandten Rhetorik seine Wirkung verbessern möchte und Kommunikation im digitalen Zeitalter verstehen möchte.

Stil: In lockerem und lebendigem Stil wird dieses Buch sowohl als Sachbuch mit Ratgeberanteil und Nachschlagewerk für angewandte Rhetorik im 21.Jahrhundert fungieren. Interessante und unterhaltsame Geschichten dienen in diesem Buch als Vermittler zwischen Theorie und Praxis. Durch zahlreiche Ratschläge vom Rhetorik-Experten Michael Ehlers erhält der Leser im Laufe des Werks einen umfassenden Überblick über die Kunst der Rede und ihre Rolle im digitalen Zeitalter. Auch komplexe Themen werden dem Leser in einfachen, verständlichen Worten und mit vielen Beispielen nahe gebracht.

Umfang:	ca. 500 – 600 Seiten
Inhalt:	siehe Inhaltsverzeichnis, Seite 4
Anlieferung:	Das Buch wird per E-Mail versendet
Kommerzielle Überlegungen:	Michael Ehlers ist als professioneller und vielgebuchter Rhetoriktrainer, Motivationsredner und Big-Data-Experte auf Seminar- und Vortragsveranstaltungen im In- und Ausland aktiv. Durch seine zahlreichen Auftritte spricht er jährlich über 10.000 Menschen direkt an. Außerdem kann aufgrund der hohen Social Media Präsenz des Autors auf Plattformen, wie facebook, Twitter, Xing, LinkedIn etc. eine große zusätzliche Kundengruppe angesprochen werden. Allein auf Xing bieten sich beispielsweise über 4 Millionen Kontakte zweiten und dritten Grades als Kundengruppe an.
Klappentext:	Professionell auftreten, wirkungsvoll überzeugen oder mit Worten führen: Die Rhetorik ist das wichtigste Instrument für jeden, der an seiner Wirkung arbeiten und seine Mitmenschen nachhaltig beeindrucken möchte. Im digitalen Zeitalter hat sich unsere Kommunikation jedoch gravierend verändert. Sie wurde schneller und vor allem manipulativer. Aber noch immer gilt: Wir müssen unsere hochkomplexe Umwelt verstehen, um unsere Ziele kommunizieren zu können. In der modernen Rhetorik, wie sie der Top-Trainer Michael Ehlers versteht, ist es deshalb umso wichtiger, sich präzise auszudrücken. Abwechslungsreich, praxisnah und effizient transferiert Michael Ehlers die Redekunst in das digitale Zeitalter und beweist, dass Rhetorik eine Fähigkeit ist, die es zu verstehen und zu beherrschen lohnt. Michael Ehlers ist als "Der-Rhetoriktrainer.de" im deutschsprachigen Raum bekannt. In der Kunst der Rhetorik ist er einer der erfahrensten Experten dieses Jahrhunderts. Seit mehr als zwei Jahrzehnten tritt er als erfolgreicher Keynote-Speaker auf. Sein erstes Rhetorikseminar hielt „Ruhleder-Schüler“ Ehlers bereits im Alter von 18 Jahren. Heute leitet er erfolgreich sein eigenes Institut für Kommunikation und Rhetorik in Bamberg. Zudem doziert Ehlers an zahlreichen St. Galler Managementschulen. „Das neue Standardwerk der Rhetorik“ (Martin Limbeck)

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort von Dr. Rolf H. Ruhleder

A. Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können

1. Rhetorik. Die Kunst der guten Rede
2. Was ist Kommunikation? - Kommunikationsmodelle im Vergleich
 - 2.1. Friedemann Schulz von Thun: Vier Seiten einer Aussage
 - 2.2. Paul Watzlawick: 5 Axiome
 - 2.3. Paul Grice: Maximen der Kommunikation, oder auch: Lesen Sie zwischen den Zeilen.
 - 2.4. Das Eisbergmodell
3. Die Rolle der Rede in Zeiten der Überinformation
4. Der rhetorische Werkzeugkoffer

B. Professioneller Auftritt und sicher reden

1. Wie Joschka Fischer eine Friedenspartei vom Kriegseintritt überzeugte
2. **Die Grundlagen der Rhetorik: Das macht einen guten Redner aus**
 - 2.1. **Vorbereitung**
 - 2.2. **Der Aufbau einer Rede**
 - 2.3. **Zeiteinteilung**
 - 2.4. **Lampenfieber**
 - 2.5. **Auftreten**
 - 2.6. **Standort einnehmen**
 - 2.7. **Der Einstieg: Einleitungen für eine Rede**
 - 2.8. **Nutzbarer Inhalt („What’s in it for me?“)**
 - 2.9. **Einbeziehen der Zuhörer**
 - 2.10. **Einfühlungsvermögen**
 - 2.11. **Blickkontakt**
 - 2.12. **Gestik und Mimik**
 - 2.13. **Mundart**
 - 2.14. **Atem-, Stimm- und Sprechtechnik**
 - 2.15. **Lautstärke und Modulation**
 - 2.16. **Pausentechnik**
 - 2.17. **Hilfs- und Präsentationsmittel zum freien Reden**
 - 2.18. **Das Ende: Der letzte Eindruck bleibt**
3. **Sicherheit ausstrahlen: Methoden, die sofort wirken**

C. Steuerung und Führung durch angewandte Rhetorik

1. Von der Führungskraft, die aus dem Fenster stieg und verschwand
2. Mit Worten führen
3. Führungsmodelle im Vergleich:
 - 3.1. Führungsstile nach Max Weber
 - 3.2. Führungsstile nach Kurt Lewin
 - 3.3. **Das Harzburger Modell**
 - 3.4. **Das St. Galler Management Modell**
4. Eine Führungskraft muss führen – aber wie?
 - 4.1. **Motivation durch zielführende Kommunikation**
 - 4.2. **Mit den 5 Motivationstypen nach Prof. Dr. Werner Correll Menschen richtig einschätzen**
 - 4.3. **Delegieren will gelernt sein**
 - 4.4. **Das Verhältnis von Stresstabilität und Einfühlungsvermögen**
 - 4.5. **Professionell Feedback geben und nehmen**
 - 4.6. **Regeln für die Konferenz mit Führung und Ergebnis**
 - 4.7. **Das Mitarbeitergespräch**
 - 4.8. **Führen mit Fragetechniken**

D. Rhetorik im Zeitalter der Lügen

1. Ist das „Comet Ping Pong“ Zentrum eines Kinderpornorings?
 - 1.1. Die größten Lügen aller Zeiten
 - 1.2. **Arten von Fake News**
 - 1.3. Wie subjektive Wahrheiten entstehen
 - 1.4. **So erkennen Sie Fake News**
2. Alles erstunken und erlogen?
 - 2.1. **Warum wir so oft lügen**
 - 2.2. Sind gute Lügner erfolgreicher?
 - 2.3. **Methoden, um einen Lügner zu entlarven**
 - 2.4. Hat das Internet uns zu einer Pinocchio-Gesellschaft verkommen lassen?
 - 2.5. Die Rolle der Lüge in einer guten Geschichte

E. Kompetenz & Macht durch Sprache

1. Rhetorik aus dem Weißen Haus
2. Framing – Wie Sprache unser Denken beeinflusst
3. Faire vs. Unfaire Dialektik
 - 3.1. Auszüge aus Schopenhauers Kunstgriffen der Eristischen Dialektik
 - 3.2. Der schlechte Ruf der Rhetorik
 - 3.3. **Lernen Sie unfaire Angriffe abzuwehren**
4. **Regeln für die Debatte**
5. **Regeln für das Interview**

F. Der ästhetische Aspekt der Rhetorik

1. Verbale Kommunikation: So sieht der ideale Satz aus
- 2.1. **So sieht der ideale Satz aus**
- 2.2. **Umgang mit Fremd- und Modewörtern**
- 2.3. **Rhetorische Stilmittel**
- 2.4. **Eigentlich könnte man doch auf den Konjunktiv verzichten**
- 2.5. **Wie Sie Negatives positiv formulieren**
- 2.6. **Wortschatzerweiterung**
- 2.7. **Humor: Interview mit Eva Ullmann**
- 3.2. Semiotik – Die Lehre von den Zeichensystemen
- 3.3. Interview mit Charlotte Hager

G. Die Zukunft der Kommunikation – Virtuelle Rhetorik

1. Wie die Digitalisierung unsere Kommunikation verändert hat
2. So gehen Sie mit modernen Kommunikationsmitteln um
3. Empathie wecken durch immersiven Journalismus
4. Willkommen in der Virtuellen Realität: Wie ist das Leben in digitalen Welten?
5. Virtuelle Ethik – Verhaltensformen im Kommunikationszeitalter

H. Verhandeln und Verstehen auf höchstem Niveau

1. Der Verkäufer im Wandel der Zeit
2. Im Internet ist alles billiger – Verkaufen im digitalen Zeitalter
3. Wie Verhandlungen funktionieren
- 3.1. Welcher Verhandlungstyp sind Sie?
- 3.2. Das Harvard-Verhandlungskonzept
- 3.3. Die drei Phasen der Verhandlung
- 3.4. Reizformulierungen
4. Überzeugungstechniken: Verhandlungsgeschick durch anwendbare Psychologie
5. Bewährte Methoden um Einwänden zu begegnen

I. Menschen lesen – Menschen gewinnen

1. Die faszinierende Welt der Körpersprache
- 1.1. Mikroexpressionen
- 1.2. Das Wizards-Projekt
- 1.3. **Distanzzonen nach Paul Ekman**
2. Wahrnehmen und Steuern von Emotionen
3. Was der Händedruck über uns aussagt
4. Selbstreflexion – Lernen Sie sich kennen

J. Heldengeschichten – Die Welt des Storytellings

1. Warum wir Geschichten lieben
2. Warum wir Geschichten brauchen
3. Stark War's: So funktioniert eine Geschichte
 - 3.1. **Die Heldenreise**
 - 3.2. **Archetypen**
 - 3.3. Transmediales Storytelling
 - 3.4. Corporate Storytelling
4. Erzählen Sie die Geschichten von morgen

K. Literaturverzeichnis

PROBEKAPITEL

Rhetorik im Zeitalter der Lügen

Ist das „Comet Ping Pong“ Zentrum eines Kinderpornorings?

Kommen sie mit ins Comet Ping Pong, laut Eigendarstellung ein „hipster-heavy pizza parlor“ in Washington D.C. Das vielgelobte Restaurant kombiniert raue Betonwände, zeitgenössische Kunst und angesagte Bands mit einer herausragend guten Pizza. Und natürlich... mit Tischtennisplatten. Das Konzept zieht. Menschen kommen gerne hier her. Studenten, Künstler und Menschen die gerne Künstler wären. Mit einem Wort: friedliche Boheme.

Doch am 04.Dezember 2016 betritt ein Mann das Restaurant, bewaffnet mit einem M16-Sturmgewehr. Er fordert die Angestellten lautstark dazu auf, die Gefangenen aus dem Keller zu befreien. Dabei feuert er mit der Waffe auf ein Türschloss und einen Computer. Doch bei seiner Suche nach versteckten Räumen findet der Mann keine Gefangenen. Erst als er dies realisiert, lässt er sich widerstandslos festnehmen. Glücklicherweise ist durch seine Schüsse kein Mensch zu Schaden gekommen.

Aber wie war er nur auf die Idee gekommen, dass das Comet Ping Pong im eigenen Keller Geiseln hält? Es lag an den zahlreichen über die Sozialen Medien verbreiteten Meldungen, dass der – nicht vorhandene – Keller des Comet Ping Pong das Zentrum eines Kinderpornorings sei. Die Strippenzieher? Hillary Clinton und ihr Wahlkampfmanager John Podesta. Sogar der damalige Noch-Präsident Barack Obama und Popsängerin Lady Gaga sollen Teil der kriminellen Machenschaften des Pizzarestaurants gewesen sein.

Innerhalb kürzester Zeit hatte sich diese Falschmeldung wie ein Lauffeuer im Netz verbreitet. Sowohl über Twitter, als auch über Portale wie 4chan und Reddit erfuhren Millionen von Menschen von einer abstrusen Verschwörungstheorie, die selbstverständlich kein Fünkchen Wahrheit in sich trug.

Tatsächlich war der Bewaffnete aus einem Akt der Selbstjustiz heraus sechs Stunden mit dem Auto nach Washington D.C. gefahren und hatte das Restaurant gestürmt, um die missbrauchten Kinder aus der Gewalt ihrer angeblichen Besitzer zu befreien. In den Medien wurde dieser Vorfall auch bekannt unter dem Hashtag „pizzagate“.

Liebe Leser: Herzlich Willkommen in der Welt der Fake News. In diesem Kapitel möchte ich der Frage nachgehen, wie sehr bewusste Falschmeldungen unser Leben heute beeinflussen. Wie entstehen Fake News? Welche Macht haben sie und wie stark gefährden sie unsere moderne Kommunikation?

Die größten Lügen aller Zeiten

Zunächst möchte ich definieren, wovon wir hier genau sprechen: „Fake News“ ist in Deutschland zum Anglizismus des Jahres 2016 gewählt worden, nachdem US-Präsident Donald Trump durch zahlreiche Erwähnungen des Begriffs für einen Durchbruch im allgemeinen deutschen Sprachgebrauch gesorgt hatte. Der Begriff selbst ist schon älter. Bereits im Jahr 1890 lesen wir in der US-amerikanischen Zeitung „Daily Tobacco Leaf-Chronicle“ von „Too Much Fake News“¹. Der Artikel mit besagter Überschrift handelt von der massenhaften Flucht und Landaufgabe zahlreicher Siedler in Dakota und Nebraska. Durch Falschmeldungen gleich mehrerer Zeitungen waren sie dem Irrtum erlegen, ein wilder Indianerstamm treibe in der Nähe plündernd sein Unwesen und fordere sein Land zurück. Und tatsächlich sind Falschmeldungen kein Phänomen, das erst seit kurzer Zeit besteht. Im Laufe der Menschheitsgeschichte begegnen wir zahlreichen bewusst,

¹ In: Daily Tobacco Leaf-Chronicle. No. 179. Clarksville, Tenn., 05.12.1890

aber auch unbewusst in die Welt gesetzten Falschmeldungen. Es handelt sich um Lügen, die – lange bevor es mediale Berichterstattung gab – verbreitet worden waren.

Als eine der größten Lügen der Geschichte gilt die Konstantinische Schenkung, auf der die jahrhundertelange Vormachtstellung der katholischen Kirche beruhte. Von 306 bis 337 herrschte Kaiser Konstantin im Römischen Reich. Um die Jahre 315/317 herum erkrankte Konstantin am Aussatz (später auch als Lepra bekannt). Doch kein Arzt konnte ihm helfen. Eines Nachts erschienen ihm die Apostel Petrus und Paulus, die Konstantin empfahlen, sich vom Bischof von Rom, Papst Silvester, taufen zu lassen. Den hatte er zuvor verfolgt und bekämpft. Die Geschichte berichtet, dass sich Konstantin taufen ließ und dadurch geheilt wurde. Als Dank schenkte der Kaiser Papst Silvester und allen seinen Nachfolgern auf alle Zeit die geistliche und politische Oberherrschaft über Rom, Italien, das Weströmische Reich und somit über die ganze Welt.

Der Fehler an der Geschichte? Sie hatte so nie stattgefunden. Die Konstantinische Schenkung war nämlich eine urkundliche Fälschung um das Jahr 800 herum. Konstantin hatte das Christentum nie verfolgt, sondern war ihm ganz im Gegenteil eher zugetan. Taufen ließ er sich tatsächlich, jedoch erst auf dem Sterbebett im Jahre 337. Die Päpste im 9. Jahrhundert nutzten diese falsche Urkunde aber, um ihre Vormachtstellung in der Welt auszubauen. Annähernd 600 Jahre lang hielt sich dieser Betrug, ehe er im 15. Jahrhundert von den Gelehrten Nikolaus von Kues und Lorenzo Valla aufgedeckt wurde. Sogar bis ins 19. Jahrhundert hinein hatte die Katholische Kirche behauptet, dass es die Konstantinische Schenkung wirklich gab und lediglich das Dokument eine Fälschung sei.

In den annähernd 1000 Jahren dazwischen führte die Katholische Kirche im Namen Gottes Kreuzzüge gegen den Islam, ermordete in Zeiten der Inquisition auf grausamste Weise vom christlichen Glauben abtrünnige Menschen und baute sich mit dem Vatikanstaat in Rom einen Machtapparat, der bis heute ein enormes Vermögen und Macht besitzt. Die Grundlage dafür war eine dreiste Lüge.

Weitere große Lügen der Geschichte sind beispielsweise Bismarcks Emser Depesche, die Auslöser des Deutsch-Französischen Kriegs 1870/71 war, oder die Dolchstoßlegende nach dem 1. Weltkrieg, die den Aufstieg des Nationalsozialismus unmittelbar begünstigte. Ein weiterer Krieg, der aufgrund von „Fake News“ begonnen wurde, war der Irak-Krieg 2003. US-Verteidigungsminister Colin Powell hatte vor dem UN-Sicherheitsrat bekannt gegeben, dass der Irak zweifelsohne Massenvernichtungswaffen

besitze und diese auch einsetzen werde. Die legitime Basis für einen Krieg war damit gegeben. Heute wissen wir: Massenvernichtungswaffen hatte es im Irak nie gegeben.

Wieso spreche ich dann aber vom „Zeitalter der Lügen“, wenn die Menschheit doch schon immer gelogen hat? Deshalb, weil sich unsere Art der Kommunikation im 21. Jahrhundert grundlegend verändert hat. Wir leben im Informations- und Kommunikationszeitalter. Wissen und Daten sind in einer solchen immensen Menge vorhanden, dass es nahezu unmöglich geworden ist, den Überblick darüber zu behalten. Früher wurde Information klassisch vermittelt. Wir lasen die Zeitung und Zeitschriften, kauften uns Bücher, besuchten Vorträge, saßen vor dem Fernseher und gingen ins Kino. Keine Frage: Das machen wir auch heute noch. Nur dienen diese Instrumente nicht mehr als ausschließliche mediale Informationstransmitter. Das Internet und mobile Endgeräte haben in den vergangenen zwei Jahrzehnten Methoden geschaffen, durch die wir ganz neue Werkzeuge der Wissens- und Informationsvermittlung gewonnen haben. Wir sprechen von Werkzeugen, die das klassische Sender-Empfänger-Modell mittlerweile überholt haben. In Bezug auf den nachrichtentechnischen Austausch von Information spricht dieses Modell von einem Sender, der eine Information mittels eines Kanals an einen Empfänger übermittelt. So ist beispielsweise der „Journalist“ ein Sender, der über das Medium „Zeitung“ eine Information an den Leser („Empfänger“) übermittelt. Der Aufstieg der Sozialen Medien hat enorm dazu beigetragen, dass sich dieses Modell mehr und mehr auflöst.

Das liegt daran, dass wir plötzlich alle via Facebook, Twitter, Instagram und Co. die Möglichkeit besitzen, ein Sender zu sein. Wir selbst werden zur Quelle der Information und können somit in kürzester Zeit und mit vergleichbar wenig Aufwand Meinungsbildung betreiben. Meinungsbildung findet nun also nicht mehr ausschließlich über die klassischen Medien statt. Das hat große Vor-, aber auch Nachteile, vor allem in Bezug auf die Verbreitung von Lügen. Durch die rasante Verbreitung von Information in den Sozialen Netzwerken hat nun jeder von uns die Gelegenheit, seine ganz eigene Propagandamaschine zu betreiben. Alles was man dazu benötigt, ist ein reißerisches Thema, Reichweite und Menschen, welche die Information glauben und weiterleiten.

Wenn wir heute im allgemeinen Sprachgebrauch von „Fake News“ sprechen, meinen wir nicht mehr die Unterscheidung von Absicht und Versehen, sondern nur noch die gewollte, vorsätzliche Manipulation. Eine Manipulation, die darauf abzielt, den (politischen) Gegner in ein schlechtes Licht zu rücken und vor allem die „eigene (Un)wahrheit“ zu verbreiten. Was früher noch als „Hoax“ oder „Zeitungssente“

bezeichnet wurde, hat durch die Begriffsdefinition an deutlich mehr Tragweite gewonnen.

Arten von Fake News

Falsche Aussagen über Personen, Gruppen oder Sachverhalte

Wer öffentlich falsche Behauptungen über Personen, Gruppen oder Sachverhalte anstellt, gegen den kann juristisch vorgegangen werden.

Beispiel: Nach dem Mord an der Studentin Maria im Oktober 2016 werden Grünen-Politikerin Renate Künast nach der Festnahme eines Verdächtigen in Freiburg folgende Worte in den Mund gelegt: „*Der traumatisierte junge Flüchtling hat zwar getötet, man muss ihm aber jetzt trotzdem helfen.*“

Wahrheitsgehalt: 0 Prozent. Erst nach drei Tagen wird die Meldung bei Facebook gelöscht.

Überzogene Nachrichten mit Wahrheitskern

Hierbei handelt es sich um die gefährlichste Art von Fake News. Basierend auf einem wahren Kern werden Tatsachen überspitzt dargestellt. Nur durch Recherche und gründliche Nachforschung kann der Sachverhalt im Folgenden korrekt wiedergegeben werden.

Beispiel: In der Silvesternacht 2016/17 hatte ein wütender Mob von 1000 Islamisten die Dortmunder Innenstadt verwüstet und eine Kirche in Brand gesteckt, meldete zumindest das fragwürdige rechtspopulistische Meinungsportal Breitbart.com. Klingt komplett erfunden? Nicht ganz.

Wahrheitsgehalt: 20 Prozent. Tatsächlich gab es in der Dortmunder Silvesternacht eine Hand voll Zwischenfälle mit muslimischen Personen. Und tatsächlich hatte kurzzeitig eine verirrte Rakete die Gerüstplane der Dortmunder Kirche verkokelt.

Propaganda

„Systematische Verbreitung politischer, weltanschaulicher oder ähnlicher Ideen und Meinungen mit dem Ziel, das allgemeine Bewusstsein in bestimmter Weise zu beeinflussen.“²

Beispiel: Zur Zeit des Nationalsozialismus wurde gezielt schändliche Propaganda gegen das Judentum betrieben. Durch den Einsatz sämtlicher Medienträger wurden Juden in Deutschland unter anderem als „Ungeziefer“ und „Virus“ bezeichnet.

Wahrheitsgehalt: 0 Prozent. Die staatlich gelenkte Propaganda wurde massenhaft eingesetzt, um gegen das Judentum zu hetzen. Mit der seit 1933 flächendeckenden Hetze gegen das Judentum legte das Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda die Grundlage für die zunächst rechtliche Diskriminierung und den folgenden Massenmord an über sechs Millionen Juden.

Satire

Ein typisches Stilmittel der Satire ist die maßlose Übertreibung von wahren Sachverhalten. Das Problem? Oftmals wird Satire nicht erkannt beziehungsweise falsch verstanden.

Beispiel: Der Artikel „Linie übertreten: Rekordsprung aus 39 Kilometern Höhe für ungültig erklärt“ empört zahlreiche Fans des österreichischen Extremsportlers Felix Baumgartner, der am 14. Oktober 2012 durch seinen Sprung aus der Stratosphäre mehrere aeronautische Rekorde zugleich bricht. Tatsächlich melden sich in der Folge besorgte User auf Baumgartners Facebook-Seite, um nachzufragen, ob der Sprung nun gültig sei oder nicht.

² vgl. Duden, Definition

Wie subjektive Wahrheiten entstehen

Wir leben also in einer Zeit, in der wir tagtäglich mit Falschmeldungen konfrontiert sind. Wieso schenken wir diesen Fake News so viel Vertrauen? Sollten wir gerade mit diesem Wissen im Hinterkopf nicht misstrauischer sein? Eine Untersuchung des Psychologen Tom Stafford von der University of Sheffield ergab, dass wir dazu neigen, Lügen irgendwann zu glauben, wenn sie nur oft genug wiederholt würden.³ Verstärkt wird dieser Vorgang der Leichtgläubigkeit, wenn wir die Information von Menschen erhalten, die wir kennen und diese Information etwas mit unseren Interessen und Weltanschauung zu tun hat. Begründet liegt dies in einem Mechanismus, der bereits seit Jahrtausenden in unseren Gehirnen aktiviert ist. Er geht zurück in die Steinzeit, in der unsere Vorfahren zahlreichen Gefahrensituationen ausgesetzt waren. In der Höhle könnte ein Bär lauern, im nächsten Tal ein feindlich gesinnter Stamm. Informationsverarbeitung im Gehirn wurde diesen potenziellen Gefahren angepasst und folglich auf Effektivität optimiert. Diese Effektivität bestand darin, in einer Gefahrensituation schnell zu denken und intuitiv zu handeln. So funktionieren unsere Gehirne auch noch heute, wie der Psychologe Daniel Kahneman in seinem Werk *„Schnelles Denken, Langsames Denken“*⁴ feststellte. Er unterscheidet die beiden im Titel beschriebenen Denkart. Intuition ordnet sich in das schnelle, evolutionär bedingte Denken, während zum langsamen Denken Prozesse wie Problemlösungen, logisches Denken oder die bewusste Konstruktion von Gedanken gehören.

Mit schnellem Denken lösen wir keine Rätsel oder Multiplikationsprobleme. Ebenso sind wir nicht in der Lage, die Glaubwürdigkeit eines Artikels oder einer Überschrift zu hinterfragen, der bzw. die in unserem Newsfeed erscheint; womit wir wieder in den Bereich der Fake News zurückkommen. Die Fülle an Informationen, die jeden Tag über so viele Kanäle auf uns einprasselt, ist mit langsamem Denken nicht zu verarbeiten. Selbst ein Tag mit 48 Stunden würde dafür nicht genügen. Wir denken also schnell, um unseren Alltag erfolgreich zu gestalten. Schnelle Informationsverarbeitung kratzt jedoch nur an der Oberfläche. Genau dieses Prinzip machen sich Ersteller von Fake News zu

³ 3) Klaus Wilhelm: Wir Gutgläubigen. In: Psychologie heute. April 2017.

⁴ 4) Daniel Kahneman: Schnelles Denken, Langsames Denken. Siedler Verlag. 2011.

Nutze. Das Spiel mit sagenhaften Überschriften regt ausschließlich das schnelle Denken an, wodurch das rationale, langsame Denken in den Hintergrund tritt. Wir haben in dieser Situation also weder Zeit noch den Wunsch, den Wahrheitsgehalt einer Information zu überprüfen. Sofern die Fake News nicht völlig zum Absurden tendiert, müssen wir sie nicht mal bewusst verarbeiten und glauben. Es genügt lediglich, wiederholt davon gehört zu haben, damit sie in unsere subjektive Wahrnehmung übergeht. Gefährlich wird es schließlich, wenn sich Lügen und Halbwahrheiten mit korrekten Informationen in unseren Gehirnen überlagern. Vor allem weil wir uns zumeist nicht erinnern können, woher wir Informationen bekommen haben. Wenn sich in unserem Social Media-Alltag also zunehmend richtige und falsche Informationen mischen, entsteht ein gefährlich verzerrtes Bild der Realität.

So erkennen Sie Fake News

Vor allem für den Journalismus erweisen sich Fake News als ein enormes Problem. Unwahrheiten verbreiten sich innerhalb von kürzester Zeit wie ein Lauffeuer in der Öffentlichkeit. Sie jedoch zu widerlegen, nimmt ungemein viel Zeit in Anspruch. Und sind wir mal ehrlich: Wen interessiert es denn eine Woche später, ob die Information richtig oder falsch war? Ist eine Lüge in der Welt, bekommen wir sie so schnell nicht mehr aus den Köpfen. Einst etablierte Medienanstalten sind es zugleich auch, die in diesen Zeiten mit zunehmender Kritik konfrontiert sind. Nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, dass mächtige Menschen wie Donald Trump ebendiese mit Fake News-Vorwürfen angreifen. Keine Frage: Auch Medien machen Fehler und senden Falschinformationen. Doch verbreiten sie nicht bewusst massenhaft oder gar ausschließlich Lügen. Vielmehr sind es politische Meinungsportale wie *Breitbart.com*, welche unter einem vermeintlich seriösen Anstrich Propaganda betreiben. Oftmals begegnen wir im Netz auch sogenannten Social Bots. Bei diesen handelt es sich um eine Software, die in Netzwerken wie Twitter und Facebook Beiträge postet.

Aber wie können wir uns effizient und langfristig gegen Unwahrheiten wehren? Indem wir unseren gesunden Menschenverstand benutzen und auf einige klare Hinweise achten:

Die Meldung

Glaubwürdigkeit: Begegnen wir einer Nachricht im Netz, müssen wir uns zunächst die wichtigste Frage stellen: Ist diese realistisch oder fragwürdig?

Quelle: Journalisten arbeiten in der Recherche generell mit zwei unabhängigen Quellen. Sind in der Meldung Quellen angegeben? Sind diese seriös?

Webseite: Auf welche Webseite verlinkt die Meldung? Ist diese vertrauenswürdig?

Satire: Vorsicht vor Satire. Diese ist manchmal schwer zu erkennen. Ein Blick auf die verlinkte Seite oder eine Überprüfung durch eine Suchmaschine sollte jedoch schnell aufklären.

Die Person

Profil: Wer verbreitet die Meldung? Informieren Sie sich über das Profil und den Background der Person. Hat der Account ein aussagekräftiges Profilbild und eine authentische Biographie?

Anzahl der Tweets, Follower: Social Bots haben verhältnismäßig wenige Follower, während sie selbst zahlreichen anderen Accounts folgen. Da sie Nachrichten automatisch versenden, haben sie bereits nach kurzer Zeit eine nahezu unrealistische Menge an Tweets oder Posts veröffentlicht.

Und wenn all das nicht hilft? Mit dem Programm *Bot or Not* hat die Universität von Indiana ein Verifizierungs-Tool für Twitter-Accounts geschaffen. Dieses überprüft, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Profil echt oder ein Meinungsroboter ist.⁵ Das Programm wurde allerdings vor allem für englischsprachige Profile entwickelt, weswegen eine Kontrolle deutschsprachiger Accounts nicht verlässlich funktioniert.

In meinem Kapitel „Virtuelle Rhetorik“ werde ich mich noch intensiver mit Social Bots und ihrem Einfluss auf die Meinungsbildung auseinandersetzen. Dort erfahren Sie unter anderem, wie Social Bots Wahlkämpfe beeinflussen, die öffentliche Meinung steuern und wie sie bekämpft werden.

Welche Auswirkungen haben Falschmeldungen aber nun auf unsere Kommunikation und Rhetorik? Wie können wir professionell und rhetorisch fundiert argumentieren, wenn wir nicht mehr wissen, was richtig und falsch ist? Um dies zu erklären, hilft zunächst ein Blick auf den Begriff, der für mich unser Zeitalter kennzeichnet: Lüge!

Alles erstunken und erlogen?

So schmerzhaft es vielleicht ist, müssen wir doch so ehrlich zu uns sein: wir alle lügen! Sei es bei einer beiläufigen Äußerung, um einer bestimmten Situation aus dem Weg zu gehen, oder um ganz allgemein negative Auswirkungen zu vermeiden. Glauben wir

⁵ <https://botometer.iuni.iu.edu/#/>

zahlreichen Meldungen aus dem Netz, lügt der Mensch im Durchschnitt sogar 200 Mal pro Tag. Eine wirklich aussagekräftige und verlässliche Quelle dazu habe ich bisher noch nicht gefunden. Bei der Durchsicht diverser Studien begegneten mir immer wieder unterschiedliche Angaben darüber, wie oft wir pro Tag im Durchschnitt lügen. Mehrere Studien sprachen von nur zwei Lügen pro Tag, differenzierten aber in der Definition einer Lüge. Andere Forscher wiederum nannten die Anzahl von 100 Lügen. Aber was stimmt denn nun?

Wir sollten uns zunächst die Frage stellen: Ab wann ist eine Lüge eine Lüge? Im Duden wird sie als eine *„bewusst falsche und auf Täuschung angelegte Aussage“* definiert; also die *„absichtlich, wissentlich geäußerte Unwahrheit“*. Aber zählen beiläufige Flunkereien, die wir tagtäglich von uns geben, auch dazu? Wenn uns eine Bekanntschaft auf der Straße nach dem Wohlergehen fragt und wir automatisch „gut“ antworten, obwohl es uns eigentlich gar nicht gut geht? Wir antworten in diesem Fall aus einer Schutzhaltung heraus, weil wir der Person unsere Gefühle nicht preisgeben wollen oder die Flüchtigkeit des Moments keine längere Auseinandersetzung mit unserem Gegenüber erlaubt. Aber ist dieses Verhalten *„auf Täuschung angelegt“*?

Natürlich gibt es schlimme Lügen bzw. Lügen mit schlimmen sogar weltpolitischen Auswirkungen. Einige der größten Lügen der Menschheitsgeschichte habe ich Ihnen in diesem Kapitel bereits präsentiert. Es gibt jedoch viele Lügen, die nicht so schlimm sind, wie ihr Ruf erscheint. Höflichkeitslügen zum Beispiel sind harmlose Alltagslügen. Sie entstehen, weil wir nett sein und niemandem auf den Schlipps treten wollen. Diese Art der Lügen tritt vor allem dann auf, wenn wir – bei kurzer Reaktionszeit – schnell und instinktiv antworten. Hier zeigt sich auch, dass Lügen vor allem an Emotionen gekoppelt sind. Es wird eher intuitiv statt bewusst gelogen. Wir wollen unser Gegenüber nicht verletzen. Insbesondere bei WhatsApp oder per Telefon kommen solche Höflichkeitslügen häufig vor. Wir schreiben unserer Verabredung: *„Bin schon unterwegs!“* Dabei haben wir noch nicht einmal unsere Schuhe angezogen.

Den Höflichkeitslügen gegenüber stehen sogenannte Erklärungslügen. In diesen erklären wir uns unserem Gegenüber für ein Fehlverhalten. Beispielsweise, warum wir ein Produkt nicht zum vereinbarten Zeitpunkt liefern können. Hier haben wir meist Zeit, uns über die Formulierung der Antwort (beziehungsweise Lüge) Gedanken zu machen. Im Gegensatz zu Höflichkeitslügen sind Erklärungslügen also zeitversetzt. Wir

antworten nicht reflexartig, sondern haben mehr Zeit uns mit unserer Antwort zu beschäftigen. Diese Art der Lügen finden wir vor allem in E-Mails oder Briefen.

Tatsächlich ist die Unwahrheit fest in unserer Gesellschaft verankert. So fest, dass die Lüge ein nicht wegzudenkender Bestandteil unserer Kommunikation geworden ist. Jenseits aller moralischen Fragen müssen wir uns mit diesem Vorgang beschäftigen, wenn wir Kommunikation verstehen wollen. In der Rhetorik werden Lügen gar als nützliches Hilfsmittel eingesetzt. Wenn Sie sich an dieser Stelle ertappt fühlen, wissen Sie ja wovon ich rede.

Wir haben bereits festgestellt: Das Zeitalter der Lügen definiert sich durch die enorme Bandbreite an Kommunikationsmöglichkeiten, die uns dank WhatsApp, Facebook und Co. zur Verfügung stehen. Gerne verstecken wir uns hinter diesen Kommunikationsmitteln. Denn in ihrem Schutz glauben wir uns sicherer, beim Lügen nicht erwischt zu werden. Anders verhält es sich bei einem Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Jemandem wortwörtlich „dreist ins Gesicht lügen“ ist den Meisten von uns doch noch unangenehm.

Warum wir so oft lügen

Wir lügen, um soziale Konflikte und negative Emotionen zu vermeiden. Lügen dient als automatische Schutzreaktion zur Prävention von seelischem und eventuell sogar körperlichem Schmerz. In unserem Streben nach Harmonie ziehen wir vor, unser Gegenüber lieber mit einem „*Dein neuer Haarschnitt sieht echt super aus!*“ abzuspeisen, anstatt unsere eigentliche Meinung zu verkünden („*Das sieht ja schrecklich aus! Den Friseur solltest du verklagen!*“).

Wir lügen, um uns einen Vorteil zu verschaffen. Wir wollen beispielsweise ein gewisses Image von uns selbst kreieren und uns in einem guten Licht präsentieren. Das geschieht in jedem Vorstellungsgespräch. Wir sprechen generell sehr positiv über uns, vermeiden dabei aber, unsere Fehler und Schwächen ebenfalls herauszustellen. Selbst dann, wenn wir explizit dazu aufgefordert werden, verpacken wir unsere Schwächen bestmöglich in einer Stärke. Wie das funktioniert? „*Ich bin zu perfektionistisch*“ oder „*Ich arbeite zu viel*“. So beliebt diese Methode beim Bewerber auch ist: Personaler können hierbei oft nur die Augen verdrehen. Nach unserer oben gelernten Definition „*eine falsche und auf Täuschung angelegte Aussage*“ wäre dieses Umbiegen der Wahrheit bereits eine Lüge.

Wir lügen, um unsere Mitmenschen zu schützen oder zu motivieren. Lügen können bewirken, dass sich unser Gegenüber für eine Aktion entscheidet und eine andere unterlässt. Dadurch üben wir Einfluss auf unsere Mitmenschen aus. Sowohl in eine positive, als auch eine negative Richtung. Ist Lügen also gar in Ordnung, wenn wir wissen, dass wir damit einen positiven Einfluss haben? Wie oft haben Sie beispielsweise schon aus reiner Höflichkeit

Interesse vorgetäuscht? Nicht jede Geschichte, die wir an der Bushaltestelle, in der Bahn oder im Flugzeug hören, finden wir auch interessant. Tatsächlich sind viele sogar extrem langweilig. Und das ist völlig in Ordnung! Wir können uns schließlich nicht für alles begeistern. Indem wir jedoch unser Interesse vortäuschen, enttäuschen wir jedenfalls nicht unser Gegenüber.

Drei Einflussfaktoren des Lügens

Viele von uns sind der Meinung, sie könnten Lügen erkennen. Wir sind davon überzeugt, an bestimmter Mimik und Gestik festmachen zu können, dass eine Aussage nicht der Wahrheit entspricht. Wir vertrauen hierbei ganz unserer Intuition. Überraschenderweise können wir laut einer Studie allerdings nur in 54 Prozent aller Fälle einen Lügner wirklich entlarven.⁶ Die Sozialpsychologen Bella DePaulo und Charles F. Bond stellten dies mit einer Probandengruppe von Schülern, Studenten und Berufstätigen im Jahr 2011 fest. Wenn wir willkürlich raten würden, erhielten wir ein ebensolches Ergebnis. Verlässlicher zur Einschätzung des Wahrheitsgehalts sind die Gelegenheit und Umstände, bei der die Aussage getätigt wurde. Denn die „Gelegenheit macht Lügner“, sagt der Psychologe Jeff Hancock. Er nennt drei Haupteinflussfaktoren des Lügens:

Gleichzeitigkeit

- Gleichzeitig: Normales Gespräch, Telefon und Chat
- Zeitversetzt: Brief und E-Mail

Flüchtigkeit

- Sind unsere Worte flüchtig?
- Beständig: Kann man sie speichern, kopieren und weiterleiten?

Räumliche Distanz

- Stehen wir uns direkt von Angesicht zu Angesicht gegenüber?
- Oder ist unser Gesprächspartner auf der anderen Seite der Welt?

⁷

Die Annahme von Wissenschaftlern ist, dass eine Kombination aus Gleichzeitigkeit, Flüchtigkeit und großer räumlicher Distanz zu den meisten Lügen führt. Höchste Vorsicht wäre demnach bei Telefonaten mit Australiern geboten.

Lügen befriedigt unsere elementaren Grundbedürfnisse (angefangen bei körperlicher Unversehrtheit) und hilft uns dabei, uns sozialen Normen und Anforderungen anzupassen und diesen gerecht zu werden. Nicht selten neigen wir aus diesen Gründen dazu, die Wahrheit etwas auszusmücken, zu verdrehen, herunterzuspielen oder völlig neu zu erfinden. Gerade unter dem Aspekt der Anpassung an soziale Normen ist es

⁶ Charles F. Bond, Bella DePaulo: Is Anyone Really Good at Detecting Lies? 2011.

⁷ Jeff Hancock: The Truth about Lying in Online Dating Profiles. 2007.

wichtig zu verstehen, dass Lügen auch kulturellen Betrachtungsweisen zugrunde liegen. So ist es unter anderem im asiatischen Raum, beispielsweise in China, sehr wichtig „das Gesicht zu wahren“. Offene Konfrontationen werden gemieden, da die Harmoniebedürftigkeit der Chinesen sehr groß ist. Dadurch gehören Lügen hier praktisch zum guten Ton.

Aber wir sind ja nicht in China. Wollen wir in Europa nicht in bestimmten Situationen auch – und sei es ausnahmsweise – die Wahrheit hören? Ich muss Sie enttäuschen, denn im Gegenteil: Tatsächlich neigen viele Menschen dazu, sich sogar bewusst anlügen zu lassen. Zum Beispiel, wenn wir Freundschaft dadurch definieren, dass wir von unserer besten Freundin oder unserem besten Freund erwarten, immer zu uns stehen. Egal wie dumm und kindisch wir uns Anderen gegenüber verhalten. Und wäre die Welt wirklich besser, wenn wir alle immer die Wahrheit sagen? Ich persönlich bezweifle dies stark.

Sind gute Lügner erfolgreicher?

Leider wahr: Laut Psychologe Robert Feldman gehen gute Lügner erfolgreicher durchs Leben.⁸ Dies liegt daran, dass Menschen mit hoher sozialer Kompetenz besser verstehen, welches zwischenmenschliche Verhalten ihre Situation erfordert. Diese Menschen lügen häufiger und haben das Spiel mit den Lügen in ihr natürliches Repertoire aufgenommen. Daher ist ihnen oftmals gar nicht mehr bewusst, dass sie lügen. Sie wenden diese wirksame Technik unterbewusst an. Im Gegensatz dazu fehlt es weniger beliebten Menschen an Sensibilität dafür, was ihr Gesprächspartner hören will. Sie sind eher verletzend. Das macht gute Lügner wiederum sympathischer. Klingt grotesk, ist aber die Wahrheit.

Wie bereits erwähnt, machen wir uns die Kunst des Lügens auch in Bewerbungsgesprächen zu Nutze. Unsere Lügen dort reichen von kleinen Änderungen

⁸ Robert Feldman: Lügner. Die Wahrheit über das Lügen. 2012.

der früheren Aufgabenbereiche und Kenntnisse bis hin zu schwerem Betrug. Qualifikationen werden hinzu gedichtet, negative Dinge verschwinden schnell unter dem Tisch. Wir wollen uns letztendlich als perfekt geeignet und als den ultimativen Bewerber vorstellen. Es gibt schließlich keine zweite Chance für den ersten Eindruck! Was tun wir nicht alles, um an unseren Traumjob zu kommen? Mehrere Befragungen sind bereits zu dem Ergebnis gekommen, dass rund 20 – 30 Prozent aller Bewerber falsche Angaben im Lebenslauf machen. Um diese Lügen zu untersuchen, befragte die Robert Half Personalberatung in einer Studie etwa 1.200 Personalmanager. Etwa ein Drittel der Befragten log bezüglich seiner Verantwortung und früherer Aufgaben. Einer von zehn schraubte gar sein letztes Gehalt höher und sogar vier Prozent verpassten sich einen besseren Bildungsgrad durch höhere Abschlüsse.⁹

Es gibt viele Gründe, warum bei Bewerbungen gelogen wird. Wir wollen uns so positiv wie möglich darstellen, um unsere Chancen zu erhöhen. Wer bin ich, um dieses Verhalten zu verurteilen? Jedoch muss immer bedacht werden, dass nicht vorhandene Kenntnisse spätestens beim qualifizierten Überprüfen auffliegen werden.

Wir werden es uns ungern eingestehen und erziehen unsere Kinder offiziell zum Gegenteil. Aber wir haben von klein auf gelernt, dass Lügen uns weiter bringen. Dass sie uns und anderen das Leben einfacher und besser machen können. Es ist verständlich, dass wir ein Verhalten, von dem wir gelernt haben, dass es sich positiv auswirken kann, nicht einfach ablegen wollen. Natürlich ist Lügen in der Theorie moralisch verwerflich. Die Praxis jedoch kennen wir alle zu Genüge.

Methoden, um einen Lügner zu entlarven

Zahlreiche Menschen behaupten, dass sie einen Lügner leicht erkennen könnten. Und tatsächlich gibt es Möglichkeiten, um Lügen zu entlarven. Ganz besonders äußert sich das Erzählen einer Unwahrheit nämlich in unserer Rhetorik und unserer Körpersprache. Beide bieten eine Fülle von Verhaltensweisen, die auf Lügen schließen lassen. Doch Vorsicht: Phonetische und körpersprachliche Merkmale sind von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Das Lügenverhalten von Person A muss nicht zwingend dem Lügenverhalten von Person B entsprechen. Menschen sind schließlich verschieden; und so verhält es sich - wie wir bereits kennen gelernt haben - auch mit Lügner. Es gibt gute Lügner und es gibt weniger gute Lügner. Es gibt pathologische Lügner und es gibt Gelegenheitslügner. Es gibt perfide

⁹ Jochen Mai: Bewerbung: Falsche Angaben, Lügen und die Folgen. In: [karrierebibel.de](http://karrierebibel.de/bewerbung-falsche-angaben/)
(<http://karrierebibel.de/bewerbung-falsche-angaben/>)

Lügen und wir kennen Verlegenheitslügen. Alle diese Komponenten gilt es immer abzuwägen, wenn wir unser Gegenüber „entlarven“ möchten.

Im Folgenden stelle ich Ihnen zunächst körpersprachliche und schließlich rhetorische Merkmale vor, die Ihnen dabei helfen werden, zukünftig aufmerksamer für Lügen zu sein. Bei vielen dieser Merkmale bediene ich mich aus der Wissenschaft der Glaubwürdigkeitsbegutachtung von Zeugenaussagen.¹⁰

10 Warnsymptome in der Körpersprache

Sind wir gestresst, nervös und verschämt, sendet unser Körper ganz automatisch bestimmte Signale, die auch auf falsche Aussagen deuten können. In der Verhaltensweise spricht die Wissenschaft von sogenannten Warnsymptomen. Zu diesen zählen:

Schwitzen

Farbwechsel im Gesicht

trockener Mund (durch reduzierten Speichelfluss bedingt. Folgen: Durst, das Lecken der Lippen mit der Zunge, Schlucken.)

erhöhter Puls (Blutdruck erhöht sich. Das Herz schlägt schneller.)

Atemnot (Erweiterung der Bronchien. Der Atem beschleunigt sich, wodurch sich der Adamsapfel schneller auf und ab bewegt.)

Vermeidung des Blickkontaktes (Oftmals wird angenommen, dass Lügner sich mit ihren Augen verraten würden. Dies ist jedoch ein weit verbreiteter Irrtum. Anhänger der kontroversen Technik des Neurolinguistischen Programmierens behaupten, sie könnten eine Lüge an der Augenbewegung nach rechts oder links oben erkennen. Wissenschaftler widerlegten dies in Studien eindeutig. Ein Lügner kann, aber muss nicht zwingend den Blickkontakt vermeiden.)

Veränderung der Stimmlage (Tonhöhe und Lautstärke wirkt gleichmäßiger. Antworten nehmen die Stimmlage einer Frage an. Lautstärke kann außergewöhnlich leise oder laut sein.)

nervöses oder verschmitztes Lächeln (kein natürliches Lachen; wirkt aufgesetzt, gestellt und falsch.)

Starrheit

Verräterische Gesten (Die Hand berührt wiederholt das Gesicht, vor allem den Mundbereich. Männer greifen beim Lügen übrigens öfter an die Nase als Frauen. Warum das? Männer haben schlichtweg mehr Haare in der Nase. Diese stellen sich in Stresssituationen auf und verursachen unterbewusst einen Juckreiz. Kein Wunder also, dass sich Pinocchio durch seine Nase verrät. Weitere Gesten sind vermehrte seitliche Körperbewegungen auf dem Stuhl, Händezucken, Händeringen, Händereiben, Händezupfen, Fingertrommeln, verkrampfte Hände und Kopfsenken.)

¹⁰ Karina Otte: Rechtsgrundlagen der Glaubwürdigkeitsbegutachtung von Zeugen im Strafprozess. LIT Verlag. Münster 2002. S. 97.

Das Lügenkonstrukt

Sie möchten einen Lügner anhand seiner Rhetorik entlarven? Dann stellen Sie Fragen! Selbst wenn das Lügenkonstrukt noch so gut gebaut sein sollte: Irgendwann wird es in sich zusammenfallen. Bereits Martin Luther sagte: *„Eine Lüge ist wie ein Schneeball. Je länger man ihn wälzt, desto größer wird er.“* Eine Frage zu stellen ist jedoch eine aktive Handlung, die Aufmerksamkeit erregt und schnell in einer Meinungsverschiedenheit enden kann. Möchten Sie Ihr Gegenüber besser einschätzen können, ohne Aufsehen zu erregen, empfiehlt es sich auf bestimmte rhetorische Merkmale zu achten, die Kennzeichen eines Lügenkonstrukts sein können. Unter anderem handelt es sich um folgende Signale:

Die Freud'sche Fehlleistung

In seiner Psychoanalyse spricht Sigmund Freud bei unbeabsichtigten sprachlichen Äußerungen von so genannten Fehlleistungen. Zu diesen zählt unter anderem auch der Freud'sche Versprecher, also die versehentlich falsche Aussprache eines Begriffs, die unbewusst jedoch einen Sinn ergibt.

Wortgetreue Wiederholung einer Frage

Durchaus kann es vorkommen, dass Ihr Gesprächspartner Ihre gestellte Frage eins zu eins wiedergibt. Fragen wir ihn: *„Hast du heute den Müll runtergebracht?“* und er antwortet: *„Habe ich heute den Müll runtergebracht? Ja, das habe ich.“* kann dies auf eine Lüge schließen. Warum? Durch das Wiederholen der Frage schindet unser Gesprächspartner Zeit. Er verzögert seine Antwort, um sich eine Lüge einfallen zu lassen. Ähnlich verhält es sich im Übrigen auch mit der Gegenfrage *„Wie bitte? Kannst du die Frage wiederholen? Ich habe sie nicht verstanden.“* Für diesen Fall müssen wir uns natürlich sicher sein, dass unser Gegenüber die Frage auch wirklich verstanden hat. Hat er dies und fragt trotzdem nach: Verzögerungstaktik!

Verarmungssymptom

Viele Lügenkonstrukte beginnen mit langen Einführungen, die für den Hauptteil, also den zentralen Part der Geschichte, wenig bis gar keine Bedeutung haben. Dieser Hauptteil fällt anschließend sehr knapp und wortkarg aus. Lügen bedürfen guter Vorbereitung und bestehen aus weniger Details. Der wesentliche Teil der Geschichte wird demnach „verarmt“.

Die Chronologie der Lüge

Ein in sich schlüssiges Lügenkonstrukt steht und fällt mit seinem chronologischen Aufbau. Die Struktur einer erdachten Geschichte verläuft zumeist chronologisch und linear. Wahre Geschichten verlaufen derweil in der Regel nicht-linear. Zu oft geschieht es, dass wir uns während des Erzählens an weitere Details erinnern und Zeitsprünge vollziehen. Wir erzählen Geschichten so, wie wir uns an sie erinnern. Und das ist meist nicht chronologisch.

Die Abfahrt Richtung Ausrede

¹¹ Rolf Bender, Armin Nack: Tatsachenfeststellung vor Gericht, Glaubwürdigkeitslehre und Beweislehre. C.H.Beck. 4. Aufl. 2014.
Friedrich Arntzen: Psychologie der Zeugenaussage. 4. Aufl., Beck, München 2007.

Geben wir uns keiner Illusion hin: Lügen können auffliegen. Für diesen (Not)Fall hat der geübte Lügner aber immer noch eine Abfahrt von der Lügenautobahn, um sich gekonnt aus einer Situation herauszureden. Typische rhetorische Merkmale sind dabei Formulierungen wie „*So weit ich mich erinnere...*“, „*Wenn man mal genauer darüber nachdenkt...*“ oder „*Wenn ich mich nicht täusche...*“. Er versucht sich dann gekonnt aus der Schlinge zu winden, die sich langsam um seinen Hals zieht.

12

Ein weiteres Indiz dafür, dass wir belogen werden, ist beispielsweise häufiges Blinzeln. Generell können uns Pupillen zwar sehr viel über Lügner verraten, aber handelt es sich hierbei eben nicht um Gesetzmäßigkeiten, die bei allen Menschen funktionieren. So ist unser Gegenüber vielleicht gar kein pathologischer Lügner, sondern hat einfach eine Hausstauballergie. Aber vielleicht ist auch das gelogen. Tagtäglich verwenden wir eine Vielzahl unterschiedlichster Gesten und Mienenspiele. Dadurch ist es extrem schwer, alleine anhand von diesen sogenannten Mikro-Expressionen einen Lügner festzumachen. Lügen sind weitaus komplexer als wir vermuten. Wie sich unser Gegenüber verhält kann von einer Vielzahl anderen Dinge beeinflusst werden. Das erklärt auch, weshalb wir nur 54 Prozent aller Lügen entlarven. Wir können unseren Blick für Lügen allerdings schulen. Zeichen zu erkennen und richtig zu deuten kann erlernt werden.

Lügen zu erkennen kann in Mitarbeitergesprächen sehr hilfreich sein. Diese Fähigkeit würde neue Chancen in der Personalentwicklung eröffnen. Wäre es nicht schön, wenn ich als Führungskraft wüsste, was meine Mitarbeiter denken, sagen Sie sich jetzt vielleicht. Meine Antwort lautet: Nicht zwingend. Jeder muss sich fragen, ob er sich diese Fähigkeit wirklich aneignen will. Denn sie kann und wird die Sicht auf sich selbst und die Gesellschaft im Allgemeinen verändern. Wie so oft kommt es immer darauf an, wie wir Werkzeuge richtig einsetzen. Wollen wir unseren Mitmenschen damit helfen oder uns selbst Vorteile verschaffen? Wollen wir erkennen können, wenn uns jemand manipuliert? Oder wollen wir selbst manipulieren? Auch diese Möglichkeiten diese Fähigkeit zu nutzen gibt es. Wir sollten uns aber im Klaren darüber sein, welche Folgen sie für uns, andere und das Miteinander mit ihnen haben kann.

Hat das Internet uns zu einer Pinocchio-Gesellschaft verkommen lassen?

¹² vgl. Pamela Meyer: Wie man jede Lüge erkennt: Zeichen verstehen, Täuschung durchschauen, Wahrheit ermitteln.

Wie verhält es sich nun mit Lügen über elektronische Kommunikationsmittel? Fake News bestimmen unseren Alltag. Wir begegnen ihnen tagtäglich im Netz. Was meinen Sie? Lügen wir online häufiger, weil wir unserem Gesprächspartner nicht face-to-face gegenüberstehen? Wenn Sie sich an die Grundsätze Gleichzeitigkeit, Flüchtigkeit und räumliche Distanz erinnern, sind sie auf der richtigen Spur. Denn das Gegenteil ist der Fall. Wissenschaftler haben in einer Studie herausgefunden, dass wir am wenigsten lügen, wenn wir per E-Mail in Kontakt mit einer anderen Person stehen. Gefolgt von Instant Messaging wie WhatsApp. Am meisten lügen wir übrigens am Telefon (2,5-mal häufiger als per E-Mail), womit wir wieder beim Telefonat mit Australien wären.¹³

In einem Telefonat sind unsere Worte zumeist flüchtig, intuitiv und spontan. Aktion und Reaktion erfolgen in kurzem Zeitabstand. Kommen wir in eine unangenehme Situation, müssen wir schnell reagieren, um uns die Lüge nicht anmerken zu lassen. In E-Mails haben wir jedoch Zeit, eine Antwort zu formulieren. Vor allem haben wir Zeit, die Antwort so zu gestalten, dass sie der Wahrheit entspricht und nicht negativ oder gar provozierend auf den Adressaten wirkt.

Bleibt uns im Angesicht des dauerhaften Strebens nach Fortschritt, Perfektion und Selbstoptimierung in unserer Gesellschaft gar keine andere Wahl, als die Wahrheit ebenfalls zu „verbessern“? Das Phänomen des Optimierungsdrangs lässt sich vor allem in sozialen Netzwerken beobachten. Hier sehen wir täglich, wie Personen auf Instagram, Facebook, Snapchat oder ihrem Blog Momente ihres „alltäglichen Lebens“ mit uns teilen. Ergebnis dieser Posts ist oft ein verzerrtes Bild der Realität.

Dadurch, dass die dort kommunizierten Inhalte größtenteils positiv sind, entsteht schnell der Eindruck, dass das eigene Leben nicht dem Idealmaß entspricht, wie wir es von anderen vorgelebt bekommen. Was jedoch nicht zu sehen ist, ist ein Blick hinter die Fassade; die negativen – nicht gephoshohten Augenblicke – die jeder von uns hat. Zudem vergessen wir gerne, dass viele Accounts professionell gemanagte kommerzielle Projekte sind. Wir verstehen, dass ein James Bond Film unrealistisch ist. Für einen Instagram-Account haben wir dies noch nicht gelernt.

Laut Psychologe Jeff Hancock wird auch bei Online-Partnervermittlungen versucht, sich möglichst attraktiv zu präsentieren. Männer machen sich gerne etwas größer und

¹³ Jeff Hancock: The Truth about Lying in Online Dating Profiles. 2007.

erfolgreicher und Frauen ein bisschen leichter und jünger.¹⁴ Allerdings hält sich hier das Ausmaß der Lügen in Grenzen, da spätestens beim ersten Date Äußerlichkeiten betreffende Lügen auffliegen.

Aber warum das Ganze? Geht es gerade hier nicht eigentlich um die Wahrheit: Sind Menschen, die sich auf Datingportalen anmelden, nicht auf der Suche nach jemandem, der sie so annimmt, wie sie sind? Scheinbar gehen wir automatisch davon aus, dass wir so, wie wir sind, nicht ausreichen beziehungsweise, dass es bei uns selbst noch Raum für Verbesserungen gibt.

Die Rolle der Lüge in einer guten Geschichte

Wir Menschen lieben Geschichten. Selbst wenn wir diese nicht erzählen wollen oder können, konsumieren wir sie jedenfalls gerne. Lügen innerhalb einer Geschichte sind nicht schlimm. Die meisten sind sogar total nett! In der Kunst des Storytellings nehmen Lügen einen festen Platz ein. So können die verschiedensten rhetorischen Werkzeuge verwendet werden, um die Wahrheit etwas zu verdrehen oder ein wenig zu kolorieren. Lügen entstehen schließlich durch Kommunikation.

Wir malen uns aus, wie wir unser Gegenüber am besten überzeugen. Sei es nur dadurch, dass wir die Wahrheit mit Hilfe von Über- bzw. Untertreibungen sowie Ergänzungen etwas "verbessern". Zum Beispiel bekommt eine nette Anekdote durch Lügen eine effektivere Wirkung. Wir ergänzen sie durch kleine Details, die zwar nicht zu 100 Prozent wahr sind, die Geschichte aber in sich stimmiger und ansprechender machen. Übertreibungen können hilfreich sein, um Sachverhalte hervorzuheben und die eigene Meinung zu unterstreichen. Und ganz plötzlich haben wir eine tolle Geschichte, die unsere Mitmenschen unterhält.

Mit Körpersprache, Mimik und Gestik lässt sich wunderbar spielen, indem Übertreibungen verwendet werden. Zum Beispiel wenn wir eine Hochzeitsrede halten und dabei eine nette Geschichte von uns und dem Brautpaar erzählen. Wir reißen die Augen weit auf und ziehen die Brauen hoch, um Überraschung auszudrücken. Wir stellen mit unseren Händen Dinge viel größer oder kleiner dar, als sie eigentlich waren.

¹⁴ ebd.

Das macht Spaß und unterhält. Gute Geschichten mit Spannungsbogen funktionieren kaum ohne Lügen.

Lügen gehören zur Rhetorik. Aber wie bei vielen Dingen im Leben gilt auch hier der Grundsatz: Die Dosis macht das Gift! Um zu unterhalten oder zu überzeugen „schmieren wir also etwas Butter an das Produkt“, damit es an den richtigen Stellen glänzt. Schließlich wollen Sie mit Reden Ihr Publikum mitreißen, emotional berühren und dafür sorgen, dass Ihre Botschaft verstanden wird und im Kopf der Zuhörer bleibt. Lügen in der Rhetorik sind so alt wie Kommunikation selbst. Seit jeher erzählen sich Menschen Geschichten. Manchmal denken wir uns auch schlichtweg Dinge aus. Wir lassen unseren Gedanken und Inspirationen freien Lauf und wollen in unseren Zuhörern Gefühle auslösen. Um das zu erreichen, bedienen wir uns gerne auch mal der einen oder anderen Unwahrheit. Manchmal nennen wir es Lügen, manchmal Kunst.