

LINX:

<http://interaktionsblog.de/>

<http://interaktionsblog.de/koerpersprache-luege-erkennen/>

<http://interaktionsblog.de/luegen-und-wahrheit-erkennen/>

[#utm_source=iBlog&utm_medium=blog&utm_campaign=bbb](#)

<http://interaktionsblog.de/luegner-in-singleboersen-erkennen/>

Spiegeltechnik: Wie der Chamäleon-Effekt funktioniert

<https://karrierebibel.de/chamaleon-effekt/>

<https://www.sein.de/der-partner-als-spiegel/>

<http://interaktionsblog.de/spiegeln-mirroring-rapport/>

<https://karrierebibel.de/augen-pupillen-verraten/>

<https://karrierebibel.de/koerpersprache/>

<http://interaktionsblog.de/koerpersprache-deutung/>

<http://interaktionsblog.de/koerpersprache-von-terroristen-lernen/>

<http://interaktionsblog.de/luegen-erkennen-tricks/>

<http://interaktionsblog.de/koerpersprache-deutung/>

<http://interaktionsblog.de/luegen-am-arbeitsplatz-erkennen/>

<http://interaktionsblog.de/koerpersprache-im-buero/>

<https://karrierebibel.de/wp-content/uploads/2016/02/Koerpersprache-ABC-Ratgeber.pdf>

<http://interaktionsblog.de/koerpersprache-deuten-gestik/>

[#utm_source=iBlog&utm_medium=blog&utm_campaign=newstart](#)

<http://interaktionsblog.de/luegen-und-wahrheit-erkennen/>

[#utm_source=iBlog&utm_medium=blog&utm_campaign=bbb](#)

Welche Geste verrät jeden Lügner?

Es gibt tatsächlich ein Verhalten, welches sehr, sehr stark auf eine Lüge hindeutet.

Forschungen an der Northeastern University, am MIT und an der Cornell University ergaben, dass es einen ganz bestimmten „Cluster“ aus körpersprachlichen Signalen gibt, der Lügner häufig entlarvt. Vorausgesetzt ihr achtet auf diesen Cluster!

Dieser Cluster besteht aus:

- **Hände berühren sich gegenseitig (Hände reiben oder dergleichen)**

- **Hände berühren das Gesicht (zum Beispiel die Nase, die Augen, den Hals)**
- **Arme verschränken**
- **zurück lehnen**

Wenn mindestens drei dieser vier körpersprachlichen Signale innerhalb kürzester Zeit auftreten, haben wir einen Cluster, welcher mit fast absoluter Sicherheit auf eine Lüge hindeutet.

Die oben erwähnten Universitäten fanden heraus: Keine dieser einzelnen Gesten ist für sich alleine ein sicheres Anzeichen einer Lüge, aber ZUSAMMEN sind sie ein ganz klares Anzeichen für eine Lüge.

12 idiotensichere Anzeichen einer Lüge

Schon bei „Gelegenheits-Lügnern“ fällt es uns schwer, die Wahrheit zu erkennen. Gemäß Meyer schaffen wir das gerade einmal in rund 50% der Fälle. Da können wir eben so gut gleich eine Münze werfen. Doch mit einigen Tipps und etwas Übung können wir diese Quote deutlich steigern. Uns wird es dann in Zukunft leichter fallen, Täuschung und Lügen sofort zu erkennen.

So entmutigend es für euch sein kann, auf alle möglichen Anzeichen einer Lüge zu achten – Mimik, Gestik, Stimme -, versetzt euch mal in die Lage des Lügners. Für ihn ist die Sache noch viel schwieriger! Um eine Lüge überzeugend rüberzubringen muss man alle Details der eigenen – erfundenen – Geschichte stets im Kopf haben. Dann muss man seine Geschichte noch mit einer passenden und überzeugenden Körpersprache erzählen und dies alles mit der ständigen Angst, erwischt zu werden.

Eine Lüge zu erzählen ist so schwierig und braucht so viele Ressourcen, dass es kaum ein Mensch schafft, dabei keine Fehler zu machen. Und auf eben diese Fehler, die manchmal winzig klein sind, müssen wir achten:

1. Schaut auf Symmetrie in Körper und Gesicht

Wer die Wahrheit sagt, legt meistens eine symmetrische Körpersprache an den Tag. Sobald sich nur eine Schulter hebt (begleitet von einem „ich weiß es nicht“), sollte dies unsere Aufmerksamkeit erregen. Das Gleiche gilt auch für das Gesicht. Gesichtsausdrücke sind grundsätzlich symmetrisch. Wenn dies nicht der Fall ist, müssen wir aufpassen.

2. Die Augen sind das Fenster zur Seele

Im Artikel 5 Mythen in der Deutung der Körpersprache erwähnte ich es bereits: Es ist ein Mythos, dass Lügner uns weniger oft in die Augen schauen. Eher das Gegenteil ist der Fall!

3. Wortwörtliches Wiederholen

Ab und zu kommt es vor, dass ein Lügner eine ihm gestellte Frage wortwörtlich wiederholt, statt sie zu beantworten. Beispiel: Ich frage ihn: „Paul, hast du das Auto gestern in die Garage gebracht?“. Und dann antwortet er mir: „Habe ich das Auto gestern in die Garage gebracht? Ja klar habe ich das!“. Nach dieser Antwort weiß ich, dass er es mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht getan hat. Eine Frage wörtlich zu wiederholen ist eine verbreitete Verzögerungstaktik von Lügner, die sich damit zusätzliche Zeit für das Suchen einer geeigneten Antwort verschaffen wollen. Es kann durchaus mal vorkommen, dass man Teile einer Frage auch in der Antwort verwendet. Dies ist noch kein Anzeichen für eine Lüge. Sobald aber die Frage wortwörtlich wiederholt wird, müssen wir aufmerksam werden. In eine ähnliche Richtung geht es, wenn jemand auf unsere Frage mit einem „Wie bitte?“ oder „Entschuldigung, ich habe deine Frage nicht verstanden“ reagiert, obwohl wir uns absolut sicher sind, dass er sie sehr wohl verstanden hat. Dies ist bloß eine Verzögerungstaktik, um länger nach einer glaubhaft klingenden Antwort zu suchen.

4. Was meinst du damit?

Hier folgt noch eine weitere Verzögerungstaktik: Um sich Zeit zu verschaffen, kann man eine Frage auch mit einem „Was meinst du damit?“ beantworten. Beispiel: „Hast du deine Hausaufgaben gestern gemacht?“ „Welche Hausaufgaben meinst du?“ „Ich spreche von deinen Mathe-Aufgaben.“ „Ach so! Ja klar, die habe ich gemacht.“ Als Elternteil sollte man sich hier die Mathe-Aufgaben vielleicht mal zeigen lassen...

5. Chronologisch logisch richtig

Eine Lüge zu fabrizieren ist so schwierig, dass Lügner sie meistens möglichst chronologisch erzählen. Alles der Reihe nach. Doch wenn wir die Wahrheit erzählen, kommt es sehr selten vor, dass wir die Dinge der Reihe nach erzählen. Viel eher erzählen wir sie so, wie wir sie in Erinnerung haben, was automatisch dazu führt, dass wir den emotionalsten, wichtigsten oder bewegendsten Teil gleich zu Beginn erzählen und dann erst die ganze Vor- und Nachgeschichte.

6. Lange Einführung

Zusätzlich zur Chronologie fällt bei Lügnerinnen auch noch auf, dass sie bei der Einführung zu ihrer Geschichte sehr viele Details erzählen, bei der Haupthandlung hingegen eher spärlich mit Details umgehen und möglichst rasch zum Schluss kommen wollen. Der israelische Wissenschaftler Avinoam Sapir fand genau dies heraus.

7. Beschönigungen und Milderungen

Lügner lieben es, Dinge, in die sie verwickelt sind, herunterzuspielen. Wenn ihr jemanden fragt: „Hast du die Geldbörse gestohlen?“ und er antwortet: „Nein, ich habe die Geldbörse nicht genommen“, dann müsst ihr vorsichtig sein. Hier könnte es sich um eine Lüge handeln, genau so, wie bei anderen Beschönigungen auch. Warum sonst hätte er das Bedürfnis, die Tat herunterzuspielen?

8. Auch Lügner haben Gefühle

Auch noch so geübte Lügner, die genau wissen, auf was sie in ihrer Körpersprache achten müssen, machen mal Fehler. Ein Fehler besteht darin, dass ihre Gesichtsmimik bei einer unbequemen Frage Verachtung zeigt, der andere häufige Fehler besteht darin, dass sie ganz kurz und fast nicht sichtbar Freude zeigen, wenn sie realisieren, dass ihr die Lüge geglaubt habt.

9. Schaut auf das Kinn

Meyer hat herausgefunden: Wenn jemand die Gefühle „Trauer“ oder „Wut“ vortäuschen möchte, bewegt er dafür unter anderem auch das Kinn. Dabei wird das Kinn bei tatsächlicher Trauer oder Wut so gut wie nie benutzt! Deshalb: Achtet auf das Kinn; und wenn es sich

bewegt, fragt euch, ob und wieso die Person euch eventuell anlügt.

10. Ich verstecke mich hinter dem Salzstreuer

Lügner können dazu tendieren, sich verstecken zu wollen oder Barrieren zu ihrem Gegenüber aufzubauen. Bei einem Geschäftsessen im Restaurant kann dies zum Beispiel dadurch geschehen, dass eine unehrliche Person zwischen sich und dir eine Barriere aufbaut. Nicht allzu auffällig natürlich, sondern eher subtil, indem vielleicht der Salz- und Pfefferstreuer oder andere Gegenstände nach ihrer Benutzung nicht wieder an den ursprünglichen Ort sondern zwischen euch aufgestellt werden.

11. Vermeidung von Pronomen

Pronomen sind Wörter wie ich, mein, unsere, etc. In einem normalen Gespräch verwenden wir häufig Pronomen. In einer Lüge hingegen ist dies viel seltener der Fall. So kann ein von seiner Ehefrau zur Rede gestellter Lügner zum Beispiel sagen: „Man betrügt seine Ehefrau nicht“ anstatt „Ich betrüge dich nicht“.

12. Sich absichern

Lügner versuchen manchmal, sich für den Fall, dass ihre Geschichte auffliegt, abzusichern. In ihrer Antwort bauen sie dann einen Ausweg ein, so dass sie sich im schlimmsten Fall noch irgendwie aus der Sache herausreden können. Solche Schlupflöcher sind zum Beispiel: „So weit ich mich erinnere...“, „Wenn man richtig darüber nachdenkt...“ oder „Wenn ich mich nicht täusche...“. Achtung: Solche Aussagen können durchaus auch bei ehrlichen Menschen vorkommen. Sobald sich diese Sätze aber häufen, ist Vorsicht geboten.

Lügen erkennen: Die Tricks der Geheimagenten!

Lügen gibt es überall. Es vergeht kein Tag, an welchem wir nicht belogen werden. Es kann der Verkäufer im Elektronikmarkt sein, die Mitarbeiterin im Büro, der Sohn oder die Schwiegermutter. Doch diesen Lügen sind wir nicht schutzlos ausgeliefert! Die ehemaligen Geheimagenten Joe Navarro und Leo Martin kennen Tricks, wie auch du Lügen innerhalb kürzester Zeit erkennen kannst. Welche das sind, erfährst

du in diesem Artikel.

Tatsächlich gibt es Techniken, mit Hilfe derer wir Lügen erkennen können. Und nicht nur das! Dank diesen Techniken schaffen wir es auch, die Wahrheit zu erfahren.

Wenn du weißt, wie diese Techniken funktionieren, wirst du in der Gegenwart eines Lügners die Täuschung sehr rasch erkennen. Dabei musst du nur auf ganz bestimmte körpersprachliche Signale achten und die richtigen Fragen stellen.

Was uns die Körpersprache erzählen kann

Bestimmt hast du schon Tipps gehört wie zum Beispiel „wenn jemand grinst, während er eine Frage beantwortet, dann lügt er“ oder du hast schon Serien wie „Lie to Me“ geschaut, in denen die Charakter in der Lage sind, durch feinste körpersprachliche Signale Lügen aufzudecken.

Diese Serien erwecken den Eindruck, dass es Verhaltensweisen gibt, welche immer auf Täuschung hinweisen. Dem ist nicht so.

In Wahrheit gibt es kein einziges Erkennungsmerkmal, welches eindeutig ein Zeichen von Lüge ist. Auch nicht den angeblichen verräterischen Blick nach oben rechts. Dies erwähnte ich bereits früher im Artikel „Diese Geste verrät jeden Lügner“. Es gibt nur Erkennungsmerkmale dafür, dass jemand unter Stress steht, sich ärgert oder unwohl fühlt. Und es gibt Abweichungen vom gewöhnlichen Verhalten. Die Kunst liegt nun darin, diese Anzeichen und Abweichungen festzustellen.

Lügen können Stress und Unwohlsein hervorrufen, aber die Ursache für Stress könnte auch ganz woanders liegen. So beschreibt der Ex-FBI-Agent Joe Navarro einen Fall, in welchem eine Frau die oben erwähnten Stress-Anzeichen an den Tag legte. Schlussendlich aber stellte sich heraus, dass sie bloß nervös war, weil ihre Parkuhr abgelaufen ist.

Entsprechende körpersprachliche Signale sind also kein Beweis für eine Lüge, aber sie können auf Punkte hinweisen, die wichtig sein können. Dank diesen Signalen wissen wir, welche

Fragen wir stellen müssen, um zur Wahrheit zu gelangen.

Wir können ganz klar sagen: Wer lügt, ist gestresst. Der Umkehrschluss hingegen ist nicht immer zutreffend; wer gestresst ist, muss nicht unbedingt lügen.

Leo Martin beschreibt das in seinem Buch „Ich durchschau dich! – Menschen lesen – Die besten Tricks des Ex-Agenten“ folgendermaßen:

Die Lüge ist einer der komplexesten Prozesse, die unser Gehirn kennt. Lügen bedeutet, geistig immer doppelte, dreifache oder vierfache Buchführung halten zu müssen. Wer schon einmal versucht hat, eine Affäre vor seinem Partner geheim zu halten, weiß, wovon ich spreche. Wer lügt, ist belastet, geistig und körperlich. Er verhält sich, Berufsbetrüger ausgenommen, nicht so, wie er sich üblicherweise verhalten würde. Ob er will oder nicht: Wer lügt, muss sich zu hundert Prozent auf seine Geschichte konzentrieren. Deshalb fehlt ihm die Konzentrationsfähigkeit an anderen Stellen. Er kann nicht alles kontrollieren, was er müsste, um hundert Prozent authentisch zu wirken. Schon gar nicht seine Körpersprache. Und wie klingen Stimme und Intonation? So wie sonst oder anders? Die erlebte Geschichte ist abgespeichert und kann leicht abgerufen werden. Vorwärts und rückwärts und nicht chronologisch. Der Lügner muss, bevor er etwas sagt, immer erst einmal an die Wahrheit denken. Erst danach kann er konstruieren. Dabei muss er ununterbrochen Zusammenhänge, Abhängigkeiten, Wissensstände und Widersprüche überprüfen. Und er hat wenig Zeit. Eher gar keine Zeit. Das erzeugt Stress. Alles muss rasend schnell gehen. Und das Wichtigste: Er darf nicht auffallen, also Druck ohne Ende.

Pamela Meyer, die Autorin von „Wie man jede Lüge erkennt“ ist Gründerin der Firma Calibrate, welche Kurse rund um das Aufdecken von Lügen anbietet. Sie sagt, man solle ein heikles Gespräch damit starten, dass man harmlose Fragen stellt. Auf diese Weise erhält man eine Baseline; man sieht, welche Körpersprache das Gegenüber unter normalen Umständen an den Tag legt. Danach können die heikleren Fragen folgen, die sich um das kritische Thema drehen, welches man behandeln möchte. Dies kann zum Beispiel ein möglicher Drogenkonsum beim eigenen Sohn sein. Man kann diese Technik aber auch anwenden, um herauszufinden, ob der Verkäufer im Geschäft wirklich ehrlich ist oder ob die Bürokollegin diejenige ist, welche ein böses Gerücht über mich verbreitet hat. Dann merkt man sehr rasch, an welchen Punkten verdächtige körpersprachliche Signale auftauchen.

Der Beilmörder

Auch hier liefert Navarro ein Beispiel. In diesem Fall ging es um einen Mord. Man fand heraus, dass das Opfer mit einem Beil erschlagen wurde, aber man wusste nicht, wer der Täter war. Die Öffentlichkeit wurde noch nicht über die Tatwaffe informiert, deshalb konnten die Ermittler diesen Umstand im Verhör nutzen.

Anstatt die üblichen Fragen wie „Wo waren Sie zur Tatzeit?“ zu stellen, fragten die Ermittler den Verdächtigen direkt:

Wenn Sie den Mord begangen hätten, hätten Sie dafür eine Schusswaffe benutzt?

Wenn Sie den Mord begangen hätten, hätten Sie dafür ein Messer benutzt?

Wenn Sie den Mord begangen hätten, hätten Sie dafür ein Beil benutzt?

Wenn Sie den Mord begangen hätten, hätten Sie dafür eine Machete benutzt?

Natürlich beantwortete der Verdächtige alle Fragen mit „Nein“. Das war nicht anders zu erwarten. Den Ermittlern aber ging es um etwas ganz anderes: Sie achteten darauf, welche körpersprachlichen Signale der Verdächtige zusammen mit den Antworten aussendete.

Nachdem die Ermittler das Beil erwähnten, senkte der Verdächtige seine Augenlider, ließ seine Augen länger geschlossen als bei den anderen Antworten, bevor er sich mit den Fingern die Augen rieb und die Frage mit „Nein“ beantwortete.

Dieses körpersprachliche Muster reichte aus, um die Ermittler davon zu überzeugen, dass sie den Richtigen hatten. Nach ein paar weiteren Fragen, die den Verdächtigen immer mehr in die Enge trieben, gestand der Verdächtige die Tat.

Der Teenager

Die vorhin erwähnte Fragetechnik kann man aber nicht nur bei Mordfällen anwenden, sondern zum Beispiel auch beim eigenen Nachwuchs. Angenommen, wir vermuten, dass der

Sohnemann Drogen nimmt, dann könnten wir ihn fragen:

Wenn du Drogen nähmest, würdest du Cannabis rauchen?

Wenn du Drogen nähmest, würdest du Heroin spritzen?

Wenn du Drogen nähmest, würdest du Kokain schnupfen?

Wenn du Drogen nähmest, würdest du Lösungsmittel schnüffeln?

Natürlich wird er alles abstreiten. Sobald wir aber bei einer Antwort ein entsprechendes körpersprachliches Signal erkennen, welches nicht zu den anderen Verhaltensweisen passt (Reiben der Augen, längeres Schließen der Augen, auf die Lippen beißen, etc...), können wir genauer nachhaken.

Selbstverständlich sagen wir ihm dabei nicht ins Gesicht: „Du lügst!“ Sondern wir stellen einfach weitere Fragen, basierend auf seinen Antworten, bis wir zur Wahrheit gelangen.

Wie wir ein Geständnis erreichen

Doch wie bringen wir es fertig, dass jemand alles zugibt? Wie finden wir die Wahrheit heraus?

Sobald wir etwas gefunden haben, eine „Spur“, verfolgen wir diese mit weiteren Fragen.

Du hast zum Beispiel bemerkt, dass dein Ehepartner auf die Frage, ob er gestern wirklich bis 20:00 Uhr arbeitete, mit Stress reagierte. Die Gründe dafür können vielfältig sein; vielleicht erinnert ihn deine Frage an den Chef, der gestern schlechte Laune hatte; vielleicht befürchtet er, dass es auch heute wieder später werden könnte; vielleicht aber hat er Angst, dass sein Seitensprung mit der Sekretärin auffliegt. Es lohnt sich also, hier weitere Fragen zu stellen: Welcher Arbeit ist er denn so lange nachgegangen? Warum musste die Arbeit gestern beendet werden und konnte nicht bis heute warten? Wer war sonst noch so spät im Büro? Wird er in nächster Zeit öfters so lange arbeiten müssen? Und so weiter.

Wichtig ist, dass diese Fragen in einem möglichst neutralen Ton gestellt werden. Es gibt nichts

Schädlicheres, als wenn in den Fragen bereits ein vorwurfsvoller oder verdächtigender Unterton zu hören ist. Das führt nur dazu, dass der Gesprächspartner sich uns gegenüber verschließt.

Durch gezielte Fragen, aufmerksames Zuhören und registrieren der körpersprachlichen Signale finden wir so nach und nach zur Wahrheit. Der Gesprächspartner wird auf diese Weise bald einmal das Gefühl haben, dass wir mehr wissen, die Wahrheit vermutlich bereits schon kennen und dass es für ihn besser ist, mit der Wahrheit herauszurücken.

Lügen sind alltäglich

Machen wir uns nichts vor: Wir werden täglich belogen. Und es ist schwer, immer die Wahrheit herauszufinden.

Aber nach dem Lesen dieses Artikels kennst du Techniken, um herauszufinden, bei welchen Punkten das Gegenüber Anzeichen von Stress an den Tag legt. Du weißt, welche Fragen du stellen musst. Die Körpersprache des Gegenübers hilft dir hier, näher an die Wahrheit zu gelangen. Dieses Wissen wird dir im Alltag eine große Hilfe sein.

Artikel lesen: <http://interaktionsblog.de/luegen-erkennen-tricks/#ixzz56dKEdQTG>

Wie du Lügner am Arbeitsplatz erkennst

Gelogen wird grundsätzlich überall. Der Arbeitsplatz ist da keine Ausnahme. Da es sich bei unseren Arbeitskollegen normalerweise um uns (mehr oder weniger) bekannte Menschen handelt, gibt es Tricks, wie wir sehr rasch erkennen, ob wir angelogen werden. Darüber schreibe ich in diesem Artikel.

„Sie können auf meine Unterstützung zählen.“

„Es war nicht mein Fehler.“

„Sie stehen kurz vor der Beförderung.“

Habt ihr solche Sätze bei der Arbeit auch schon gehört? Und habt ihr euch damals nicht gewünscht, ihr könntet mit Sicherheit sagen, ob sie der Wahrheit entsprechen. Nun, genau das lernt ihr heute in diesem Artikel.

Es ist zwar nicht ganz so leicht, wie es die US-Serien Lie to Me und The Mentalist suggerieren, aber mit etwas Übung und dem entsprechenden Wissen könnt ihr durchaus die eine oder andere Lüge entlarven.

Erhöhter Stressfaktor wegen Lüge

Bei der Mehrheit eurer Mitarbeiter und Vorgesetzter führen Lügen zu erhöhtem Stress. Das ist wissenschaftlich bewiesen: Daniel Langleben, Psychiater bei der University of Pennsylvania, fand heraus, dass unser Gehirn viel mehr arbeiten muss, um eine Lüge zu konstruieren. Zuerst muss das Gehirn bewusst den Schalter von der Wahrheit zur Lüge umlegen. Und sobald wir zu lügen beginnen, müssen wir mit Emotionen wie Schuld, Sorge und der Angst, erwischt zu werden, umgehen.

Um jemanden der Lüge zu überführen, müssen wir zuerst seine Baseline kennen. Erst, wenn wir wissen, wie er sich unter ruhigen, entspannten Bedingungen verhält, können wir auch feststellen, ob er eine Lüge erzählt.

Denn: Es gibt kein Zeichen, welches eine Lüge ganz klar signalisiert, sondern es sind immer die Abweichungen vom Grundverhalten, die uns wertvolle Hinweise geben.

Glücklicherweise kennen wir die Baseline der meisten unserer Mitarbeiter. Wir arbeiten ja täglich mit ihnen zusammen, häufig sogar im gleichen Büro. Wir kennen ihre Stimmlage, ihr Sprechtempo, ihre typischen Gesten und ihre Ticks.

Das erleichtert es uns ungemein, Abweichungen von diesem Normverhalten zu erkennen.

Abweichungen vom Normverhalten haben immer einen Grund. Es kann sein, dass die Person in diesem Moment lügt, es kann aber auch sein, dass sie mit anderen unangenehmen Gedanken konfrontiert ist. Wer einen schwerkranken Sohn hat, verhält sich bei der Arbeit anders, als wenn zu Hause alles in bester Ordnung ist.

Lügen am Arbeitsplatz erkennen

Zu den größten Körpersprache-Lügen gehört das Märchen, dass Lügner einem weniger oft in die Augen schauen. Das ist blanker Unsinn! Oft ist sogar genau das Gegenteil der Fall.

Außerdem können wir uns sowieso nie auf ein einziges Signal verlassen, wenn wir Lügen erkennen wollen. Viel wichtiger ist es, nach Clustern Ausschau zu halten.

Wenn ihr klare Abweichungen von der Baseline eines Arbeitskollegen erkennt und außerdem ein Cluster, welches mindestens drei der folgenden Signale enthält, dann solltet ihr durchaus mal genauer hinschauen:

1. Ein gefaktes Lächeln

Es ist extrem schwierig, ein echtes Lächeln zu erzeugen, während man lügt. (Bei einem echten Lächeln bilden sich „Krähenfüße“ an den äußeren Augenenden. Bei einem vorgetäuschten Lächeln ist nur der Mund involviert.)

2. Unübliche Antwortzeit

Wenn die Lüge geplant und eingeübt ist, kommen die Antworten schneller als üblich. (Hier geht es wieder um die Baseline!) Wenn die Frage, die man mit einer Lüge beantwortet, überraschend kommt, dauert es üblicherweise länger, bis man antwortet. Denn der Prozess, um zuerst die Wahrheit zu unterdrücken und danach die Lüge zu generieren, dauert nun einmal eine gewisse Zeit.

3. Verbale Abweichungen

Wenn jemand lügt, wird die Stimme oft höher. Lügner antworten außerdem vielfach ausschweifend, ohne dabei auf die konkret gestellte Frage einzugehen. Und ihre Antworten enthalten oft Aussagen wie „So weit ich weiß“, „Ich schwöre bei Gott“ oder „Um ehrlich zu sein“.

4. Wiederholung der Frage

Wenn dein Gegenüber deine Frage fast wortwörtlich wiederholt, obwohl er sie eigentlich ganz gut verstanden hat, solltest du vorsichtig sein. Wenn du ihn also fragst: „Sagst du die Wahrheit?“ und er antwortet: „Ob ich die Wahrheit sage?“, dann hast du deine Antwort bereits.

5. Unter- oder Überproduktion von Speichel

Häufiges Trinken oder Schlucken steht für eine Unter- oder Überproduktion von Speichel. Dies tritt häufig auf, wenn jemand unter Stress steht.

6. Erweiterte Pupillen

Auch der beste Lügner kann es nicht verhindern: Wenn man angespannt ist oder sich konzentriert, erweitern sich häufig die Pupillen.

7. Schnellere Blinzelfrequenz

Unter normalen Umständen blinzeln wir etwa 15 bis 25 Mal in der Minute mit unseren Augen. Wenn wir nervös sind (zum Beispiel bei einer Lüge), erhöht sich diese Frequenz deutlich. Bill Clinton zum Beispiel blinzelte 92 Mal in der Minute, als er bestritt, eine Affäre mit Monica Lewinski zu haben.

8. Bewegungen der Füße

Lügnern merkt man ihre Nervosität vielfach dadurch an, dass ihre Füße unruhiger werden. Jede Bewegung der Füße, die in der Baseline nicht gezeigt wurde, sollte unsere Aufmerksamkeit erregen.

9. Berührungen im Gesicht

Die Nase einer Person wächst nicht, wenn sie lügt. Das gibt es nur im Märchen. Aber: Wenn jemand lügt oder kurz davor steht, reibt er sich oft die Nase. Der Grund dafür liegt darin, dass sie bei Stress stärker durchblutet wird und dann häufig unangenehm zu jucken beginnt. Außerdem müssen wir auf das Verdecken des Mundes durch die Hände und Berührungen in der Nähe der Augen achten. Zusammenfassend: Sobald eine Hand ins Gesicht wandert, müssen wir aufmerksam sein.

10. Inkongruenz

Wenn eine Person an das glaubt, was sie sagt, unterstützt sie das mit ihren Gesten, mit ihrer Mimik und ihrem Auftreten. Vorsichtig sein müssen wir, wenn die körpersprachlichen Signale dieser Person nicht zu ihren Worten passen: Kopfschütteln während sie „ja“ sagt, auf den Boden starren während sie vorgibt, glücklich zu sein und ähnliche Unstimmigkeiten.

11. Plötzliche Veränderungen in der Körpersprache

Im normalen Alltag legen wir eine bestimmte Intensität an Körpersprache an den Tag. Wir „sprechen“ durchaus auch mal mit den Händen, verraten viel über unsere Gesichtsmimik oder variieren Stimmhöhe und Lautstärke. Bei Lügner kann sich dieses Normverhalten plötzlich ändern. Sie werden zum Beispiel sehr ruhig und zeigen fast keine Körpersprache mehr oder es trifft genau das Gegenteil ein und sie gestikulieren viel heftiger als üblich. Wenn dann noch beruhigende Gesten (im Fachjargon: Pacifying Gestures) hinzukommen, wie zum Beispiel Händereiben, auf die Lippen beißen, mit Schmuck spielen, Haare oder Hals berühren, dann sollte das unsere Aufmerksamkeit erregen.

12. Mikroexpressionen

Ohne Übung ist es sehr schwer, bei anderen Menschen die sogenannten Mikroexpressionen zu erkennen. Dabei handelt es sich um flüchtige Veränderungen im Gesicht, welche die wahren Emotionen eines Menschen zeigen. Man kann aber lernen, diese Mikroexpressionen zu erkennen! Ein sehr gutes Buch hierfür ist *Gefühle lesen: Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren*, welches ich selber bereits gelesen habe und deshalb wärmstens empfehlen kann. Wenn ihr in der Lage seid, diese flüchtigen Signale zu deuten, könnt ihr bereits viel besser Wahrheit von Lüge unterscheiden.

Wenn ihr mindestens drei dieser 12 Merkmale bei eurem Gegenüber erkennt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass er euch anlügt. Hier lohnt es sich, genauer nachzufragen und der Sache auf den Grund zu gehen.

Artikel lesen: <http://interaktionsblog.de/luegen-am-arbeitsplatz-erkennen/#ixzz56dAxlMnY>

So erkennst du einen Lügner im Chat und auf Singlebörsen

Im Internet wird sehr oft und sehr viel gelogen: Sei es auf Singlebörsen, in Chatforen, auf Facebook, Twitter, Google+ und natürlich auch in Blogs.

Wir wissen, dass wir nicht alles glauben dürfen, was wir im Internet lesen. Aber wissen wir auch, wie wir Wahrheit von Lüge unterscheiden können? In diesem Artikel werde ich euch zeigen, wie das geht!

Sämtliche Erkenntnisse, von denen ihr in diesem Artikel lesen werdet, basieren auf wissenschaftlichen Studien und wurden mehrfach überprüft.

Im Internet gibt es keine Körpersprache

Im „richtigen“ Leben ist es ganz einfach: Dort können wir uns auf die Körpersprache verlassen, wenn wir wissen wollen, ob uns jemand anlügt. Diverse Artikel hier auf dem interaktionsblog.de zeigen, wie das geht.

Doch im Internet funktioniert dies nicht mehr, dort sehen wir die Körpersprache des Gegenübers leider nicht. Auf was müssen wir nun also achten?

Wie Bärchen91 lügt

„Du solltest eine gute Figur haben und wissen, wer du bist. Du unternimmst gerne etwas in deiner Freizeit, gehst gerne aus und du genießt das Leben.“

So könnte ein Ausschnitt eines Profils auf einer Partnerbörse lauten.

Singles, die auf Partnerbörsen oft das Pronomen „du“ benutzen, sind öfters mal unehrlich. Dies haben Studien von Catalina Toma ergeben.

Lügner benutzen in ihren Profilen viel seltener das Wort „ich“ als ehrliche Personen. Es ist, als wollten sie sich unbewusst von ihren Aussagen distanzieren. Außerdem sind Profile, in denen gelogen wird, im Normalfall kürzer und weniger detailliert als die Profile von ehrlichen

Menschen; denn je mehr man schreibt, desto eher läuft man Gefahr, sich in Widersprüche zu verstricken.

Catalina Toma von der University of Wisconsin-Madison und Jeffrey Hancock von der Cornell University verglichen die tatsächliche Größe, das Gewicht und das Alter von 78 Partnersuchenden mit ihren Profilinformatoren. Dabei fanden sie Erstaunliches heraus:

Lügner arbeiten oft mit Verneinungen. Anstatt „gute Figur“ schreiben sie zum Beispiel „keine schlechte Figur“, anstatt „abenteuerlustig“ schreiben sie „nicht langweilig“. Vorsicht also, wenn Bärchen91 schreibt, er sei nicht langweilig! Es könnte sich um einen Stubenhocker handeln.

Die Forscher fanden außerdem heraus, dass Lügner im Internet versuchen, unangenehme Themen zu umgehen. Wer sich zum Beispiel auf seinem Profil ein paar Kilos leichter macht, als er tatsächlich ist, wird Themen rund um das Essen und die Ernährung meiden. Auf die Frage, was deren Lieblingessen ist, werden diese Leute nur sehr kurz und knapp antworten und dann möglichst rasch das Thema wechseln.

Was macht es uns so schwierig, Lügner zu erkennen?

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass wir Menschen dem sogenannten „Truth Bias“ unterliegen: Wir nehmen normalerweise an, dass unsere Mitmenschen ehrlich zu uns sind. Solange nicht das Gegenteil ganz klar bewiesen ist, glauben wir, was wir hören (oder lesen).

Diesen Truth Bias können wir überwinden, wenn wir uns beim Lesen von Online-Profilen an diese vier Schritte halten:

1. LÄNGER IST BESSER

Ein Internetprofil voller detaillierter Angaben entspricht mit hoher Wahrscheinlichkeit eher der Wahrheit als ein Profil, das mit sehr kurzen Antworten auffällt. Lügner wollen sich nicht in Widersprüche verstricken und fassen sich deshalb kurz. Je länger also das Profil, desto eher stimmt der Inhalt.

2. ACHE AUF EINHEITLICHKEIT

Wenn sich jemand auf einem Online-Profil beschreibt, sollte diese Beschreibung mit den Antworten zu anderen Fragen übereinstimmen. Widersprüche zwischen dem, was die Person im Profil schreibt und was sie uns im Chat erzählt, sollten unsere Alarmglocken läuten lassen. Interessant ist es auch, über Google oder andere Suchmaschinen mehr über die Person

herauszufinden und so zu überprüfen, ob die Angaben im Profil stimmen.

3. ACHE AUF VERNEINUNGEN

Wenn du dich in deinem Profil als Lady Gaga-Fan outest und dein Gegenüber schreibt, er finde Lady Gaga „nicht schlecht“, dann solltest du vorsichtig sein. Fände er deren Musik nämlich toll, würde er das auch entsprechend zum Ausdruck bringen, zum Beispiel, indem er sagt: „Ich finde Lady Gaga auch super!“ Vorsicht auch, wenn jemand schreibt, er habe „keine schlechte Figur“! Hier sollten wir zur Sicherheit mal ein Foto verlangen. (Außer wir gehören zu den wenigen Leuten, die absolut gar keinen Wert auf Äußerlichkeiten legen.)

4. ACHE AUF DAS „ICH“

Ehrliche Menschen benutzen häufiger das Wörtchen „Ich“ als unehrliche Personen. Wer im Online-Chat schreibt: „Ich bin überzeugt, dass...“, der meint es auch wirklich so. Wer hingegen schreibt: „Man sagt sich ja, dass...“, der ist vom Thema nicht so überzeugt oder vertritt sogar eine komplett andere Meinung.

Einer der wichtigsten Punkte folgt hier: Achtet immer auch auf euer Bauchgefühl!

Die Kombination der oben genannten Punkte mit dem Bauchgefühl, der Intuition, ermöglicht es uns sehr oft, Lügner sehr rasch zu erkennen.

Wenn ihr die anderen Artikel hier auf dem interaktionsblog.de gelesen habt, wisst ihr sowieso bereits sehr gut Bescheid darüber, wie ihr in eurem Alltag unehrliche Menschen erkennen könnt und ihr habt inzwischen ein Gefühl dafür entwickelt, diese Menschen zu durchschauen.

Körpersprache deuten: 14 Gesten, die ihr unbedingt vermeiden sollt

Eure Körpersprache zeigt viel deutlicher, wie es euch geht, als ihr es durch eure Worte je ausdrücken könnt. Sehr viele der Gesten und Bewegungen, die ihr macht, werden von euren Mitmenschen unbewusst interpretiert. Das kann ein Vor- oder Nachteil sein, je nachdem, wie eure Gesten gedeutet werden.

Die meisten Menschen haben keine Ahnung von Körpersprache. Und so ist ihnen dann auch nicht bewusst, wie sie auf andere wirken. Viele verhalten sich so, wie sie sich „von Natur aus“ verhalten und machen sich keine großen Gedanken über ihr Auftreten. Das kann gut gehen. Oder auch nicht, wenn es zum eigenen „normalen Verhalten“ gehört, regelmäßig eine der folgenden 14 Gesten zu machen. Gesten, die von euren Mitmenschen meist negativ ausgelegt werden und die ihr unbedingt vermeiden müsst!

Gegenstände vor den Körper halten

Es kann eine Kaffeetasse sein, ein Laptop, eine Handtasche oder ein anderer Gegenstand: Etwas direkt vor euren Körper (vor den Bauch) zu halten, kann so verstanden werden, dass ihr schüchtern und zurückhaltend seid. Möglicherweise wollt ihr mit den anderen nichts zu tun haben oder fühlt euch in deren Gegenwart nicht wohl. Zumindest werden das die Umstehenden denken.

Deshalb: Wenn ihr etwas tragen müsst, dann tut das am besten auf der Seite (unter dem Arm), aber nicht vor dem Körper. So wirkt ihr auf andere offener.

Auf die Uhr schauen

Ihr wollt gelangweilt wirken? Dann schaut so oft es geht auf die Uhr! Denn jedes Mal, wenn ihr auf die Uhr schaut, während ihr mit jemandem sprecht, hat euer Gegenüber das Gefühl, es langweile euch.

Wenn ihr wirklich gehen müsst, weil zum Beispiel bereits der nächste Termin auf euch wartet oder weil ihr noch andere Dinge zu erledigen habt, dann sagt das dem Gegenüber am besten gleich direkt, statt es dadurch anzudeuten, dass ihr auf die Uhr schaut. So weiß die andere Person, dass sie euch nicht langweilt. Sagt eurem Gegenüber, dass ihr sehr gerne noch weiter diskutiert hättet, aber leider bereits wieder gehen müsst.

Fussel von der Kleidung entfernen

Wenn ihr während eines Gesprächs ständig Fussel von der Kleidung entfernt und dabei möglicherweise sogar noch ständig nach unten schaut, wirkt das auf andere so, als ob ihr von deren Ideen nicht wirklich begeistert seid und als ob ihr keine ehrliche Antwort geben wollt.

Kinn streicheln, während ihr jemanden anschaut

Wer scharf nachdenkt, streichelt sich oft das Kinn. Wenn ihr dies macht, während ihr jemanden anschaut, kann das so wirken, als ob ihr scharf darüber nachdenkt, wie ihr in einschätzen sollt. Das muss nicht zwingend negativ sein, kann aber vom Gegenüber so ausgelegt werden. Deshalb: Am besten sein lassen.

In der Gegenwart anderer nach unten schauen

Ich ertappe mich immer wieder dabei, wie ich dies mache. Dabei sollte ich es doch langsam wissen! Wenn ich in der Gegenwart anderer nach unten schaue, und sei es auch nur für einen kurzen Moment, kann das arrogant wirken oder den anderen das Gefühl geben, dass ich desinteressiert bin. Deshalb sollte man dies lassen.

Gesicht berühren

Das Berühren des Gesicht mit der Hand (vor allem das Berühren der Nase) wird von vielen Leuten als Anzeichen einer Lüge betrachtet. Zwar ist es nicht automatisch so, dass lügt, wer sich im Gesicht berührt; aber von vielen Leuten wird dies so ausgelegt. Das gleiche gilt für das Verdecken des Mundes. Deshalb: Lasst das am besten sein, wenn ihr in Gesellschaft seid und etwas sagt.

Von jemandem weg lehnen

Wenn wir jemanden mögen, lehnen wir uns zu ihm hin, wenn wir ihn nicht mögen, von ihm weg. Meist handelt es sich dabei nur um wenige Zentimeter, für ungeübte Beobachter kaum zu erkennen. Trotzdem gibt es immer wieder Menschen, welche solche feinen Zeichen erkennen. Deshalb: Achtet darauf, dass ihr euch nicht zu deutlich von jemandem weg lehnt oder noch besser, lehnt euch absichtlich dem Gegenüber ein wenig entgegen. Damit zeigt ihr euer Interesse.

Beide Hände hinter dem Kopf mit Ellbogen nach außen

Ich nenne es „die Kobra“. Wer diese Geste macht, fühlt sich den Umstehenden überlegen. Deshalb sieht man dies oft bei Vorgesetzten. Joe Navarro hat das in seinem Buch Menschen verstehen und lenken: Ein FBI-Agent erklärt, wie man Körpersprache für den persönlichen Erfolg nutzt sehr gut beschrieben. Dieses Buch kann ich euch wärmstens empfehlen!

Bauchnabel und Augen nicht kongruent

Wir können jemanden während eines Gesprächs noch so sehr anschauen, ja sogar in die Augen schauen; solange die Füße und vor allem der Bauchnabel nicht in Richtung der Person zeigen, kann das auf das Gegenüber so wirken, als seien wir nicht wirklich an ihm interessiert. Lest dazu auch Punkt 4 in meinem Artikel über die Körpersprache von Angela Merkel und Peer Steinbrück.

Wenn wir jemandem tatsächlich zuhören wollen und Interesse an ihm haben, dann wenden wir uns ihm wenn möglich mit dem ganzen Körper zu.

Arme verschränken

In gewissen Situationen finde ich es sehr angenehm, die Arme zu verschränken. Das hat nichts damit zu tun, dass ich mich unwohl fühle oder an etwas desinteressiert bin; es ist einfach bequem.

Nun kommt das große Aber: Viele Leute finden keinen Gefallen daran, wenn ihr Gegenüber in einem Gespräch die Arme verschränkt. Sie empfinden dies als egoistisch, abwehrend, als Gegenwehr. Deshalb: Lasst das am besten sein. Dieses Thema habe ich bereits in meinem Artikel Diese Geste verrät jeden Lügner aufgegriffen.

Sich an der Seite des Halses oder Kopfes kratzen

Dies ist ein typisches Zeichen von Zweifel und Unsicherheit. Von einigen Mitmenschen wird dies sogar als Zeichen einer Lüge angeschaut. Versucht, die Hände nicht an den Hals kommen zu lassen, während ihr euch mit jemandem unterhält!

Mit dem Hemdkragen spielen

Es gibt kaum ein deutlicheres Zeichen für euer Unwohlsein, als wenn ihr mit dem Hemdkragen spielt, beziehungsweise „den Hemdkragen lüftet“, so als ob ihr euch frische Luft verschaffen wollt. Wer dies macht, befindet sich in einer Situation, die er schleunigst verlassen möchte.

Mit den Händen vor den Genitalien gekreuzt dastehen

Viele Männer sind der Ansicht, es wirke männlich, stark und dominant, wenn wir so dastehen, dass wir die Hände vor den Genitalien gekreuzt haben. Das ist Quatsch. Wenn wir so stehen, werden die Schultern nach vorne gezogen, was den Körper schmaler wirken lässt. Wir wirken auf andere weniger selbstsicher und andere könnten sogar den Respekt vor uns verlieren.

Deshalb: Besser ist es, die Arme immer seitlich am Körper zu lassen, die Schultern aufrecht zu halten und die Brust leicht nach vorne zu drücken.

Den Kopf mit den Händen stützen

„Mir ist langweilig.“, genau das sagt ihr mit dieser Geste. Man sieht dies oft in Schulklassen, an Unis oder an Seminaren (vor allem, wenn es ein Pflicht-Seminar in einem Unternehmen ist).

Besser ist es, die Hände immer flach auf den Tisch zu legen.

Mehr Erfolg dank Kenntnissen der Körpersprache

Wenn du in der Lage bist, die Körpersprache deiner Mitmenschen zu lesen und auch gleich weißt, wie du deine eigene Körpersprache gezielt einsetzen kannst, um deine Mitmenschen von dir zu überzeugen, dann bist du erfolgreicher und erreichst deine Ziele.

Körpersprache im Büro

Verräterische Blicke, vielsagende Gesten. In einem Büro findet man eine Vielzahl von körpersprachlichen Signalen. Ein Großteil meiner Leserinnen und Leser arbeitet in einem Büro; Grund genug für mich, einen kurzen Artikel über die Körpersprache im Büro zu schreiben.

Was die Schultern verraten

Wisst ihr, weshalb Sakkos in Büros so weit verbreitet sind? Damit wir das Zucken der Schultern unserer Mitarbeiter nicht sehen können! Kein Witz jetzt: Das Schulterzucken verrät Unsicherheit. Wenn also jemand von seinem „tollen“ Projekt erzählt, dabei aber immer wieder mit den Schultern zuckt, ist er von seinem Projekt eben doch nicht so überzeugt, wie man meinen könnte.

Entscheidend ist, wohin der Blick sich wendet

Wer sich sicher ist, blickt dem Gegenüber direkt in die Augen. Damit spreche ich aber nicht von Starren; natürlich soll man den Blick immer wieder kurz abwenden. Aber: Nicht nach unten schauen, wenn ihr den Blick abwendet, sondern zur Seite. Denn: Der Blick nach unten

signalisiert Unsicherheit.

Achtet bei euren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den nächsten Tagen doch mal genauer darauf, wann der Blick sich wohin wendet. Dann erkennt ihr, in welchen Situationen sie sich sicher oder eben unsicher fühlen.

Südländische Hände stehen für Sicherheit

Auch aus den Händen können wir eine Menge lesen. Lebhaftige, ausholende Gesten zeigen grundsätzlich, dass sich jemand sicher fühlt. Starre Hände wiederum stehen für Unsicherheit. Jemand, der ohne Gesten spricht, fühlt sich nicht wohl.

Wenn die Handflächen nach unten zeigen, erkennen wir darin Selbstbewusstsein

Deshalb ist es wichtig, dass wir auch bei unseren eigenen Gesten möglichst darauf achten, dass sie lebhaft sind und die Handflächen dabei grundsätzlich nach unten zeigen.

Was die Kopfhaltung über unsere Mitarbeiter verrät

In unseren Breitengraden sowie in den USA ist das Nicken weit verbreitet. Es signalisiert Zustimmung und zeigt, dass man verstanden wird. Der Nickende ist grundsätzlich auf unserer Seite.

Nicken heißt auch, dass wir weitersprechen sollen und man uns zuhört. Bei Journalisten kann man das in Interviews sehr oft beobachten.

In den allermeisten Fällen ist es also ein gutes Zeichen, wenn unser Gegenüber nickt.

Ein weniger gutes Zeichen ist der Blick zur Seite. Wenn unser Gegenüber zur Seite schaut, heißt das für uns, dass er von unserer Idee nicht überzeugt ist. Hier wäre es ratsam, mal nachzufragen, wo genau die Kritikpunkte liegen und diese dann zu verbessern.

Im Büro gibt es unzählige von körpersprachlichen Signalen. Anstatt euch hier aber mit einer langen Liste zu langweilen, konzentrierte ich mich auf die wichtigsten Punkte. Wenn ihr diese Punkte im Griff habt, wird euch dies im Büro-Alltag bereits viel helfen.

Artikel lesen: <http://interaktionsblog.de/koerpersprache-im-buero/#ixzz56dH1tLzo>
