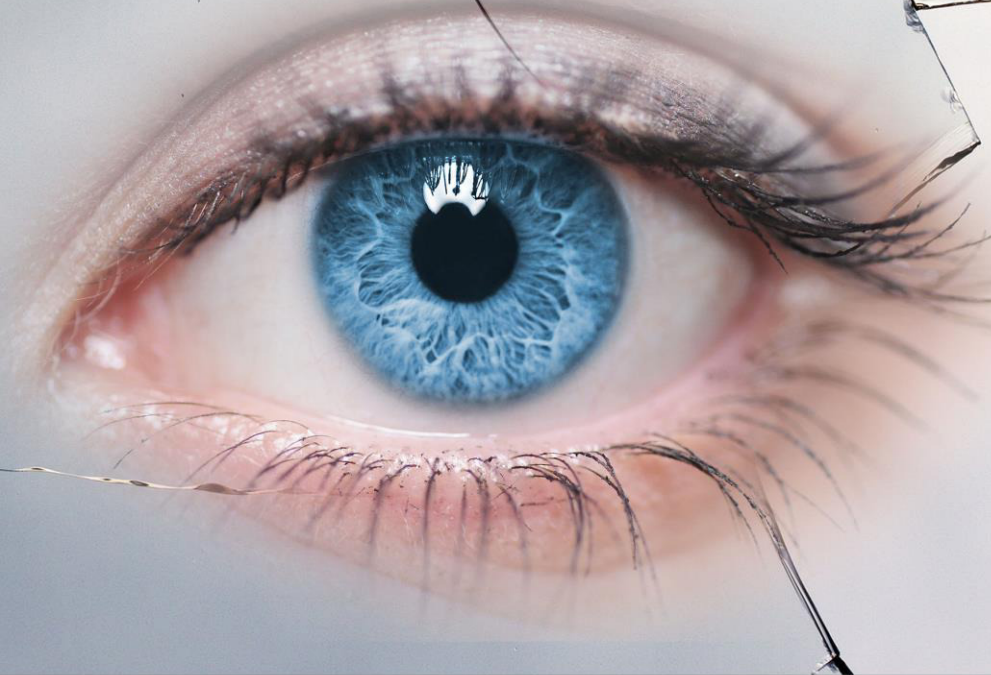


7 GLASKLARE ANZEICHEN EINER LÜGE

PRAXISNAH ERKLÄRT



Nico Fraus

Die Inhalte dieses Buches wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Der Anbieter übernimmt jedoch keine Gewähr für die Inhalte dieses Buches.

Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen (Anwendungen) selbst verantwortlich. Die Ergebnisse, die mit diesem Buch erzielt werden, können von Person zu Person variieren.

Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

7 glasklare Anzeichen einer Lüge

Praxisnah und leicht verständlich erklärt

Wir Menschen lügen häufig. Manchmal ist es nur eine kleine Beschönigung, um uns selbst nicht bloßzustellen. Manchmal lügen wir auch, um jemanden nicht zu verletzen.

Gefährlich wird es dann, wenn jemand bewusst lügt, um eigene Vorteile für sich zu schaffen. Das kann der Partner sein, der regelmäßig fremd geht und es uns verheimlicht oder es kann der Chef sein, der uns seit Jahren eine Gehaltserhöhung verspricht, die er noch nie wirklich umsetzen wollte.

In jedem Fall macht es sehr viel Sinn, zum einen selbst weniger zu lügen und zum anderen ein Gefühl dafür zu entwickeln, wann wir angelogen werden.

Bevor wir die 7 glasklaren Anzeichen einer Lüge besprechen, möchte ich dir ein paar Fakten mitteilen:

Es ist mit etwas Übung sehr gut möglich, an der Körpersprache oder der Mimik zu erkennen, ob jemand lügt.

Allerdings gilt das nur beim bewussten Lügen. Wenn jemand etwas Falsches sagt, es aber aus einer inneren Überzeugung heraus

für die Wahrheit hält, kann man es nicht an äußerlichen Signalen erkennen.

Der Grund ist: wir erkennen Lügen dadurch, dass sich unser Gegenüber durch unbewusste Signale verrät. Gefühle drücken sich direkt oder indirekt in unserer Körpersprache und unserer Mimik aus. Der Kenner weiß, wie er die körpersprachlichen Signale auswerten muss. Er erkennt, wenn jemand anfängt sich unwohl zu fühlen weil er lügt und er wird aufmerksam. Dann kann er durch geschicktes Nachfragen die Lüge enttarnen.

Betrachten wir als erstes Beispiel eine Situation, wo wir nicht erkennen können, ob es sich um eine Lüge handelt:

Jürgen arbeitet als Staubsaugervertreter. Bei einem Verkaufsgespräch verspricht er Jennifer: „Dieses Modell ist das neueste und beste Modell auf dem Markt“. Als Jennifer den Staubsauger hat, vergleicht sie ihn mit dem ihrer Freundin. Sie stellt für sich fest: „Das Modell der Konkurrenz ist besser, Jürgen hat mich angelogen“.

Hier müssen wir einmal genauer hinschauen. Wieso behauptet Jürgen, sein Staubsauger wäre der beste?

Ganz einfach, in seiner Firma gibt es interne Schulungen, in denen die Mitarbeiter alles über Staubsauger lernen. Die Firma versteht sich als ein umweltbewusstes Unternehmen und legt viel Wert darauf, dass die Staubsauger energiesparend und geräuscharm sind.

Da Jürgen nur mit einem Ohr zugehört hat, bekommt er nur mit, dass gesagt wird: „Unser Staubsauger hat im Test von allen am

besten abgeschnitten.“ Die Informationen davor, dass im Test vor allem Energiesparsamkeit und Geräuschpegel getestet wurden, hat er nicht mitbekommen.

Jennifer ist aber die Saugkraft eines Staubsaugers am wichtigsten und deshalb fühlt sie sich von Jürgen angelogen, da der Staubsauger ihrer Freundin eine höhere Saugkraft hat. Sie hatte aber keine Chance dies an äußerlichen Merkmalen zu erkennen, da Jürgen seine persönliche Wahrheit erzählt hat. Natürlich wurde er daher auch nicht nervös oder fühlte sich schuldig.

Halten wir also fest: Wir können nur erkennen, wenn uns jemand bewusst anlügt. Wenn es um wichtige Entscheidungen geht, sollten wir uns immer Zeit nehmen und selbst die Fakten prüfen.

Im Gegensatz dazu lassen sich aber Aussagen wie: „Ich liebe dich“, „Ich habe heute keine Zeit“, „Lieber Chef, ich habe heute den ganzen Tag fleißig gearbeitet“ oder „Schatz, ich habe gerade meine Tage“ sehr gut auf ihre Richtigkeit überprüfen, indem wir darauf achten, ob die Emotionen zu dem Gesagten passen.

Bei dem Beispiel „Ich habe heute keine Zeit“ kannst du überprüfen, ob der andere eher Trauer oder Bedauern zeigt (er würde sich gerne treffen, hat aber wirklich keine Zeit) oder ob er Verachtung oder Wut zeigt, als Zeichen, dass er genervt ist (er will sich nicht mit dir treffen).

Als nächstes müssen wir prüfen, ob die Reaktion eine andere Ursache haben kann. Hierzu mal ein Beispiel:

Sabine arbeitet sehr viel und ist daher immer sehr gestresst. Als sie auf dem Weg von der kurzen Mittagspause zurück zur Arbeit von ihrem Mann angerufen wird, wirkt sie sehr nervös, da sie nebenbei noch an ein Meeting denkt, das gleich stattfindet und sie noch keine Zeit hatte sich ordentlich darauf vorzubereiten.

Ihr Mann interpretiert die deutliche Nervosität aber so, dass sie etwas zu verbergen hat und macht ihr Vorwürfe. Das verbessert natürlich die Situation nicht und führt zum Streit.

Genau deshalb ist es auch sehr wichtig, entscheidende Gespräche in Ruhe zu führen und erst etwas Smalltalk einzubauen und die Situation zu entspannen.

Schaffe eine angenehme Atmosphäre, schaffe Vertrauen zu deinem Gesprächspartner und beobachte erst einmal sehr genau, wie er sich verhält. Alleine dadurch kannst du schon sehr viel erkennen, was dir vielleicht sonst nicht aufgefallen wäre.

Wichtig: Die 7 glasklaren Anzeichen zu kennen und zu verstehen ist gut. Noch besser ist es, wenn du an praktischen Beispielen übst, wie man Lügen erkennt.

[Klicke dafür auf diesen Link um mehr zu erfahren: \(Hier klicken\)](#)

Die 7 Anzeichen

Anzeichen 1: Die Baseline

Das wichtigste Anzeichen ist die Veränderung der Körpersprache, Stimme und Gestik. Jeder Mensch hat eine bestimmte Art und Weise sich zu verhalten und zu bewegen. Wenn diese sich verändert, ist das ein Zeichen dafür, dass sich die Gefühle verändern. Das kann auf eine Lüge hindeuten, z.B. wenn der andere plötzlich nervös wird (schneller spricht, sich mit den Händen um die Beine streicht oder ähnliches). Deshalb ist das Wichtigste, am Anfang die sogenannte Baseline des anderen herauszufinden, also wie er sich normalerweise bewegt und verhält.

Anzeichen 2: Widersprüche

Ein sehr klares Anzeichen für eine Lüge ist ein Widerspruch zwischen dem Gesagten und der Körpersprache. Z.B. wenn jemand sagt „Da bin ich links abgebogen, ich bin also gar nicht am Tatort vorbei gekommen“ und er dabei nach rechts zeigt. Genauso kann es sein, dass jemand „Ja“ sagt und dabei den Kopf schüttelt. Hier ist es wichtig sehr aufmerksam zu sein, weil diese körperlichen Zeichen meistens sehr kurz und dezent sind.

Anzeichen 3: Generalisierungen

Wenn wir eine erfundene Geschichte erzählen, ist das für unser Gehirn anstrengender, als wenn wir eine Geschichte erzählen, die wir wirklich erlebt haben. Probiere es ruhig einmal selbst aus. Deshalb neigen wir dazu, bei erfundenen Geschichten zu generalisieren und weniger Details zu erzählen.

Z.B. ich erzähle von einem nächtlichen Spaziergang, bei dem ich die Sterne beobachtet habe. Wenn ich es wirklich erlebt habe würde ich z.B. sagen: „Ich habe mir den Sternenhimmel angeschaut und genau über mir den großen Wagen entdeckt. Ich habe dann lange über die verschiedenen Sternbilder und ihre Bedeutung nachgedacht, da ich letztens einen Vortrag darüber gehört habe und habe auch noch den Orion gesehen.“

Wenn die Geschichte erfunden ist, würde ich sagen: „Der Sternenhimmel war wirklich sehr schön und es war voll die romantische Stimmung. Ich mache wirklich gerne abends Spaziergänge unter dem Sternenhimmel.“

Du merkst, das erste Beispiel ist viel konkreter. So etwas spontan zu erfinden ist schwierig. Daher sind viele Generalisierungen ein guter Hinweis auf eine Lüge, bzw. wenige Generalisierungen deuten auf eine wahre Geschichte hin.

Anzeichen 4: Verzögerungen

Aus dem gleichen Grund wie bei Punkt 3, braucht ein Lügner Zeit, um eine erfundene Geschichte oder Lüge ohne Widersprüche zu erzählen. Daher versuchen Lügner oft Zeit zu gewinnen, z.B. indem sie die Frage wiederholen oder indem sie erst von etwas anderem reden.

Du fragst: „Wo warst du gestern Abend?“

Antwort: „Ja, wo war ich denn gestern Abend? Also ehm ich hatte mir mittags ja noch was zu essen geholt und bin danach noch mal ins Büro gegangen und ehm danach bin ich nach Hause und habe mir noch einen Film angesehen.“

Bei solchen Verzögerungen macht es Sinn genauer nachzufragen. Außerdem hast du vielleicht auch schon bemerkt, dass hier wieder eine Generalisierung versteckt ist: „Ich habe mir noch einen Film angesehen.“ Das ist etwas, was man immer erzählen kann und das schwer zu widerlegen ist.

Anzeichen 5: Fragen stellen

Wenn du das Gefühl hast, dass der andere nicht ehrlich ist, dann hilft es oft genauer nachzufragen. Um bei dem letzten Beispiel in Punkt 4 zu bleiben, da kannst du fragen: „Worum ging denn genau der Film, den du gestern Abend gesehen hast?“

Typische Antworten eines Lügners wären entweder ein sehr schnelles: „so ein typischer Aktionfilm“ (Achtung Generalisierung) oder wieder langes Überlegen.

Wobei jemand, der wirklich den Film gesehen hat eher kurz nachdenken würde und nach und nach ein paar Details über den Inhalt des Films erzählt, worum es in dem Film ging. Z.B. „Ehm, ja der war mit Johnny Depp, dieser neue Film, wie hieß der nochmal, wo die in diese andere Welt reisen ...“

Anzeichen 6: Augenkontakt

Eine großer Mythos dreht sich um den Augenkontakt. Viele denken Lügner würden Augenkontakt meiden. In einer Studie hat sich allerdings genau das Gegenteil herausgestellt: Lügner halten mehr Augenkontakt als ehrliche Menschen.

Der Grund ist wahrscheinlich, dass Lügner extra darauf achten, in die Augen zu sehen, um ehrlicher zu wirken. Allerdings deutet natürlich trotzdem ein bewusstes Ausweichen des Blickes auf Unsicherheit oder Schuldgefühle hin und hier kann man gut nachhaken und Fragen stellen, um den Grund herauszufinden.

Genauso kann auch ein sehr penetrantes „Starren“ in die Augen auf ein bewusstes Lügen hindeuten. Der Lügner versucht durch den Augenkontakt nicht erkannt zu werden.

Anzeichen 7: Stimmigkeit

Sehr gut kann man Lügen dadurch erkennen, dass die gezeigten Emotionen nicht zu der erzählten Geschichte passen.

Gerade ehrliche Geschichten, die wirklich passiert sind, werden oft sehr emotional erzählt. Das ist ja auch logisch, da die damals erlebten Emotionen wieder hochkommen.

Wenn ich z.B. jemanden frage: „Wann hast du die nächste Klausur?“ und der Antwortende Nervös wird, kann es gut daran liegen, dass der Gedanke an die Klausur ihn nervös werden lässt.

Dagegen ist es oft der Fall, dass eine Lügengeschichte viel emotionsloser erzählt wird als eine wirklich erlebte Geschichte, da der Erzähler die Geschichte ja nicht wirklich erlebt hat.

Wichtig: Die 7 glasklaren Anzeichen zu kennen und zu verstehen ist gut. Noch besser ist es, wenn du an praktischen Beispielen Übst, wie man Lügen erkennt.

[Klicke dafür auf diesen Link um mehr zu erfahren: \(Hier klicken\)](#)

Dort bekommst du die Möglichkeit an praktischen Beispielen zu testen, wie du Lügen erkennen kannst. Ich freue mich, wenn wir uns da wiedersehen und wünsche dir viel Erfolg!

Nico Fraus