

**Spektrum**  
der Wissenschaft

**KOMPAKT**



# LÜGE UND WAHRHEIT

## **Sozialverhalten**

Täuschen ist Teil  
unserer Natur

## **Alltagspsychologie**

Wie erkennt man  
eine Lüge?

## **Persönlichkeit**

Die Geheimnis-  
witterer



Antje Findekle  
E-Mail: [findekle@spektrum.de](mailto:findekle@spektrum.de)

Liebe Leserin, lieber Leser,  
wir alle haben schon mal gelogen – mit mehr oder weniger gravierenden Folgen. Vielleicht ist Täuschen sogar Teil unserer Natur – das meint jedenfalls der Verhaltensökonom Dan Ariely. Wie lassen sich Lügen erkennen, welche Effekte haben sie auf das Gehirn? Wie können wir prüfen, ob die letzten Schlagzeilen wahr sind oder nur Fake-News? Was fasziniert Menschen an Verschwörungstheorien, und wie beeinflussen Stereotype unser Leben und unsere Einschätzung anderer Menschen?

Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht Ihnen

Erscheinungsdatum dieser Ausgabe: 13.02.2017

Folgen Sie uns:



**CHEFREDAKTEURE:** Prof. Dr. Carsten Könneker (v.i.S.d.P.), Dr. Uwe Reichert  
**REDAKTIONSLEITER:** Christiane Gelitz, Dr. Hartwig Hanser, Dr. Daniel Lingenhöhl  
**ART DIRECTOR DIGITAL:** Marc Grove  
**LAYOUT:** Oliver Gabriel  
**SCHLUSSREDAKTION:** Christina Meyberg (Ltg.), Sigrid Spies, Katharina Werle  
**BILDREDAKTION:** Alice Krüßmann (Ltg.), Anke Lingg, Gabriela Rabe  
**PRODUKTMANAGERIN DIGITAL:** Antje Findekle  
**VERLAG:** Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Tiergartenstr. 15–17, 69121 Heidelberg, Tel. 06221 9126-600, Fax 06221 9126-751; Amtsgericht Mannheim, HRB 338114, USt-Id-Nr. DE147514638  
**GESCHÄFTSLEITUNG:** Markus Bossle, Thomas Bleck  
**MARKETING UND VERTRIEB:** Annette Baumbusch (Ltg.)  
**LESER- UND BESTELLSERVICE:** Helga Emmerich, Sabine Häusser, Ute Park, Tel. 06221 9126-743, E-Mail: [service@spektrum.de](mailto:service@spektrum.de)

Die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH ist Kooperationspartner der Nationales Institut für Wissenschaftskommunikation gGmbH (NaWik).

**BEZUGSPREIS:** Einzelausgabe € 4,99 inkl. Umsatzsteuer  
**ANZEIGEN:** Wenn Sie an Anzeigen in unseren Digitalpublikationen interessiert sind, schreiben Sie bitte eine E-Mail an [anzeigen@spektrum.de](mailto:anzeigen@spektrum.de).

Sämtliche Nutzungsrechte an dem vorliegenden Werk liegen bei der Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH. Jegliche Nutzung des Werks, insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe oder öffentliche Zugänglichmachung, ist ohne die vorherige schriftliche Einwilligung des Verlags unzulässig. Jegliche unautorisierte Nutzung des Werks berechtigt den Verlag zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Bei jeder autorisierten (oder gesetzlich gestatteten) Nutzung des Werks ist die folgende Quellenangabe an branchenüblicher Stelle vorzunehmen: © 2017 (Autor), Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Heidelberg. Jegliche Nutzung ohne die Quellenangabe in der vorstehenden Form berechtigt die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Bildnachweise: Wir haben uns bemüht, sämtliche Rechteinhaber von Abbildungen zu ermitteln. Sollte dem Verlag gegenüber der Nachweis der Rechtsinhaberschaft geführt werden, wird das branchenübliche Honorar nachträglich gezahlt. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung; sie behält sich vor, Leserbriefe zu kürzen.



SEITE  
04

SOZIALVERHALTEN  
»Täuschen ist ein Teil  
unserer Natur«

ISTOCK / MEDIAPHOTOS



SEITE  
23

FAKE-NEWS  
Können Algorithmen  
Falschmeldungen entlarven?

ISTOCK / MONSTU



STEREOTYPE  
Rüstzeug gegen Vorurteile

SEITE  
37

ISTOCK / JISIAHLOVE



GESELLSCHAFT  
»Geschichte ist nicht planbar«

SEITE  
59

ISTOCK / DUNCAN1800

- 09 ALLTAGSPSYCHOLOGIE  
Wie erkennt man eine Lüge?
- 11 NEUROWISSENSCHAFT  
Der bessere Lügendetektor
- 13 TRAININGSEFFEKT  
Das Gehirn gewöhnt sich ans Lügen
- 15 TÄUSCHUNG MIT WAHRHEIT  
Irreführung ist so schlimm wie Lüge
- 17 SCHLECHTES VORBILD  
Kinder anlügen bleibt nicht folgenlos
- 19 E-SIGNATUR  
Elektronische Unterschriften verleiten  
zu Unehrlichkeit
- 21 ÜBERLEGENHEIT  
Gewinner schummeln eher
- 29 TESTVERFAHREN  
Einladung zum Mogeln
- 35 VORURTEILE  
Das Gehirn sieht (fast) nur Negatives
- 44 PERSÖNLICHKEIT  
Die Geheimniswitterer
- 56 EXTREMISTEN  
Wer glaubt an Verschwörungstheorien?

SOZIALVERHALTEN

# »Täuschen ist ein Teil unserer Natur«

von Steve Ayan



Für Dan Ariely von der Duke University in Durham (USA) steht fest: Lüge und Täuschung wurzeln tief im menschlichen Denken. Der Verhaltensökonom erklärt, warum der Hang zur Verstellung aus unserem Leben nicht wegzudenken ist.

**H**

**err Professor Ariely, wann haben Sie das letzte Mal gelogen?**

Gestern Abend. Ich war auf einer Cocktailparty eingeladen, und solche Veranstaltungen sind bekanntlich prädestiniert dafür, dass man einer Menge Leute eine Menge Lügen aufischt. Man sagt ihnen zum Beispiel, wie gut sie aussehen oder was für spannende Geschichten sie zu erzählen haben. Meistens lügen wir ja tatsächlich nicht mit hinterlistigen Absichten, sondern aus sozialer Nettigkeit. Jeder von uns spielt dieses Spiel mit, und wir wissen natürlich, dass man in solchen Situationen nicht jedes Wort auf die Goldwaage legen darf. Auch ich bin mir durchaus darüber im Klaren, dass so manches Kompliment, das ich gestern von anderen bekam, geflunkert war.

**Warum gilt Lügen im Allgemeinen als so verwerflich, wenn wir es doch eigentlich ständig tun?**

Ich denke, Lügen ist eigentlich gar kein so großes Tabu. Komplimente und Schmeicheleien dienen uns als ein wichtiges soziales Schmiermittel – das wissen wir, und wir haben in der Regel auch kein Problem damit. Ich staune sogar oft darüber, wie geschickt Menschen solche »guten Lügen« einsetzen – und sie tolerieren, selbst wenn sie für jedermann offensichtlich sind. Erst wenn wir uns den Bereich des professionellen Lügens anschauen, kommt eine negative Bewertung ins Spiel.

**Professionelles Lügen – was verstehen Sie darunter?**

Nun, wir müssen verschiedene Arten, die Unwahrheit zu sagen, unterscheiden. Da gibt es zum einen Notlügen, die wir im In-

teresse von anderen oder für einen übergeordneten Zweck erzählen. Es geht uns dann gerade nicht darum, uns selbst einen Vorteil zu verschaffen, sondern wir wollen anderen vielleicht nicht zu nahe treten oder die Stimmung vermiesen. So ist es nicht unbedingt angebracht, auf Fragen wie »Liebling, bin ich zu dick?« stets vollkommen aufrichtig zu antworten. Dies geht fließend über in einen Bereich, wo Lügen beiden Seiten dienlich sind. Das ist meistens im sozialen Miteinander der Fall: Die einen erscheinen durch ihre Komplimente besonders sympathisch, die anderen fühlen sich geschmeichelt. Und dann gibt es eben solche Lügen, die wir allein aus Eigennutz aufischen. Vor allem die interessieren mich. Darunter sind auch spektakuläre Fälle von »großen Lügen«, zum Beispiel betrügerische Machenschaften von Investmentbankern wie Bernard Madoff.



**Dan Ariely wurde 1968 in New York geboren. Er studierte Physik und Mathematik in Tel Aviv sowie Psychologie an der University of North Carolina in Chapel Hill. Nach seiner Promotion wandte er Methoden der Kognitionsforschung auf die Untersuchung von Wirtschaftsprozessen an. 1998 wurde Ariely Professor für Verhaltensökonomie am Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge. Heute lehrt er an der Duke University in Durham (US-Bundesstaat North Carolina).**

### **Was unterscheidet die Lügengebäude dieser »Profis« von unserem ganz alltäglichen Geflunker?**

Wer im großen Stil und in krimineller Absicht lügt, hat meist irgendwann einmal realisiert, was er da tut und dass es schlecht ist, was er tut. Doch die ersten Täuschungsmanöver setzen schnell eine fatale Dynamik in Gang: Eine Lüge zieht immer neue nach sich, und um nicht aufzufliegen, gehen die Betreffenden sehr strategisch vor. So geraten sie immer mehr auf die »schiefe Bahn«, was allerdings großen Einfallsreich-

tum erfordert. Wahrscheinlich sind solche Fälle deshalb eher die Ausnahme.

### **Welche Form der Täuschung ist am weitesten verbreitet?**

Ganz sicher die Selbsttäuschung. Wir brauchen ein gewisses Maß an Illusionen über uns selbst, wir brauchen den Glauben, wir seien erfolgreicher, talentierter oder attraktiver, als wir eigentlich sind. Die Verzerrungen, denen wir hierbei unterliegen – etwa darüber, wie gut wir aussehen oder wie intelligent und einfühlsam wir sind –,

---

»An die eigenen Täuschungen zu glauben, ist der beste Weg, andere erfolgreich hinters Licht zu führen«

---

werden uns oft nicht bewusst. Dennoch erfüllen sie eine wichtige Funktion: Sie stärken beispielsweise das Selbstwertgefühl oder lassen uns Dinge in Angriff nehmen, von denen wir glauben, dass wir sie in der Hand haben. Die berufliche Karriere, unsere Partnerschaft – das halten wir meist für unsere ureigene Leistung und übersehen dabei die vielen Zufälle und Beiträge anderer. Diese Überzeugung – von Psychologen auch Selbstwirksamkeit genannt – ist eine überaus nützliche Illusion.

### **Wie kamen Sie dazu, den menschlichen Hang zu Lüge und Täuschung wissenschaftlich zu ergründen?**

Ich begann mich im Zuge des Enron-Skandals dafür zu interessieren. Der US-Energiekonzern musste im Jahr 2001 Insolvenz anmelden, und mehr als 20 000 Mitarbeiter verloren ihren Job, viele sogar ihre Betriebsrenten. Die dafür verantwortlichen Manager sahen das Ende schon lange vorher kommen, veruntreuten Gelder, versilberten ihre Firmenanteile, als die noch etwas wert waren – und machten gute Miene zum bösen Spiel. Dem Enron-Skandal verdankte in den USA ein ganzes Forschungsfeld seinen Aufschwung, denn viele Men-

schen fragten sich: Wie konnte es so weit kommen? Alle Beteiligten zeigten mit dem Finger auf andere. Ich habe mit einigen der später Verurteilten persönlich gesprochen, und ich war ziemlich schockiert, wie normal, ja sympathisch diese Leute waren.

### **Ist ein besonderes Talent, andere Menschen zu täuschen und zu manipulieren, ein Zeichen hoher Intelligenz?**

Es gibt erst relativ wenige Studien zu den individuellen Unterschieden zwischen Menschen, die viel oder wenig täuschen. Doch nach allem, was wir wissen, lügen intelligentere Personen nicht mehr als andere. Besonders kreative Zeitgenossen dagegen schon. Das lässt sich leicht erklären: Lügen bedeutet ja, sich eine möglichst überzeugende, aber eben falsche Geschichte auszudenken und sich selbst als aufrichtig darzustellen. Dabei muss man also zwei verschiedene Dinge unter einen Hut bringen – eine Story präsentieren, die plausibel erscheint, und gleichzeitig alles das verheimlichen, was die eigene Unehrllichkeit enttarnen könnte.

### **Verfügen demnach Leute wie der Investmentbetrüger Madoff oder die Enron-Manager über eine besondere Begabung?**

---

»Wir sollten versuchen, ehrlicher zu sein anstatt unehrlicher, und wir sollten uns für eine ehrlichere Gesellschaft einsetzen«

---