Bundesministerium
Inneres

Sicherheitsakademie

SIAK-Journal – Zeitschrift für Polizeiwissenschaft und polizeiliche Praxis

Saller, Michael

Glaubhaft oder gelogen? Vernehmungstechniken zur Identifikation unwahrer Aussagen

SIAK-Journal – Zeitschrift für Polizeiwissenschaft und polizeiliche Praxis (4/2025), 31-41.

doi: 10.7396/2025_4_D

Um auf diesen Artikel als Quelle zu verweisen, verwenden Sie bitte folgende Angaben:

Saller, Michael (2025). Glaubhaft oder gelogen? Vernehmungstechniken zur Identifikation unwahrer Aussagen, SIAK-Journal – Zeitschrift für Polizeiwissenschaft und polizeiliche Praxis (4), 31-41, Online: https://dx.doi.org/10.7396/2025_4_D.

© Bundesministerium für Inneres – Sicherheitsakademie / Verlag Österreich, 2025

Hinweis: Die gedruckte Ausgabe des Artikels ist in der Print-Version des SIAK-Journals im Verlag Österreich (https://www.verlagoesterreich.at/) erschienen.

Online publiziert: 12/2025

Glaubhaft oder gelogen?

Vernehmungstechniken zur Identifikation unwahrer Aussagen

Lügen sind alltäglich – und doch bleibt ihre sichere Erkennung eine Herausforderung. Ermittler stehen dabei zunächst vor der komplexen Aufgabe, zwischen bewusster Täuschung und Irrtum zu unterscheiden. Während populäre Mythen vermeintliche „Lügensignale“ wie ausweichenden Blickkontakt oder Nervosität betonen, zeigen wissenschaftliche Studien, dass es kein universelles Merkmal gibt, das zuverlässig auf eine Lüge hinweist. Vielmehr ist aktives Zuhören, strukturiertes Fragen und die Analyse der Inhalte entscheidend. Die inhaltsorientierte Glaubhaftigkeitsanalyse, basierend auf Merkmalen wie Detailreichtum, Konstanz und objektiver Nachprüfbarkeit, ermöglicht es, Aussagen auf ihre Plausibilität zu prüfen. Der Beitrag beleuchtet unterschiedliche Lügentypen – von kompletten Erfindungen über irreführende Andeutungen bis zum Vortäuschen von Erinnerungslücken – und zeigt, wie sich Lügen von wahren Aussagen unterscheiden. Anhand von Praxisbeispielen wie der Affäre um Gil Ofarim oder irreführenden politischen Äußerungen wird verdeutlicht, wie strategische Fragetechniken und gezielte Überprüfung helfen können, Widersprüche aufzudecken.

MICHAEL SALLER,
Professor an der Ernst-Abbe-University of Applied Sciences, Jena.

1. EINLEITUNG

Das Thema Lügen genießt hohe Aufmerksamkeit.[1] Jeder hat schon einmal gelogen, jeder ist schon einmal belogen worden. Auch für Ermittler stellt sich regelmäßig die Frage, ob ein auskunftswilliger Zeuge oder Beschuldigter tatsächlich die Wahrheit sagt – oder ob er lügt. Dabei kann man Lüge definieren als bewusst falsche Tatsachenbehauptung in Kenntnis der Unwahrheit, mit dem Ziel, einen anderen zu täuschen. Zahlreiche Veröffentlichungen, sowohl Fachliteratur als auch populärwissenschaftliche Bücher, geben Auskunft zur Frage, wie Lügen zu erkennen sind.

Damit unterscheidet sich die Lüge vom Irrtum: Auch der Irrende gibt objektiv falsche Informationen, glaubt jedoch subjektiv, die Wahrheit zu sagen. Ein Großteil von Fehlurteilen beruht auf solchen irrtümlichen Aussagen – etwa wenn ein Zeuge mit großer Überzeugung meint, den Täter identifizieren zu können. Dabei gilt gewöhnlich, dass je überzeugter sich ein Zeuge präsentiert, desto eher wird ihm geglaubt. Studien zeigen jedoch, dass zwischen der subjektiven Sicherheit eines Zeugen und der tatsächlichen Richtigkeit seiner Aussage keine klare Korrelation besteht.[2] Hinzu kommt: Je mehr Zeit vergeht, desto sicherer werden sich Zeugen in ihren Aussagen – obwohl es kaum plausibel ist, dass eine Erinnerung nach Monaten oder Jahren klarer wird als unmittelbar nach dem Ereignis.[3] Kurz gesagt: Nur weil ein Zeuge sich sicher ist, heißt das noch lange

nicht, dass seine Aussage auch richtig sein muss.

Für einen Ermittler ist eine Lüge oft das kleinere Übel im Vergleich zu einem Irrtum. Sowohl bei Irrtum als auch bei Lüge spricht der Gesprächspartner die Unwahrheit – einmal versehentlich, einmal vorsätzlich. Lügen sind jedoch leichter aufzudecken als Irrtümer. Denn die Lüge orientiert sich an der Wahrheit. Der Lügner will bewusst irreführen, anders als beim Irrtum, bei dem der Aussagende gar nicht weiß, dass er ein falsches Zeugnis ablegt und seine Aussage deshalb oftmals viele Glaubhaftigkeitsmerkmale zeigt.

Die Einschätzung darüber, wie oft Menschen täglich lügen, variiert stark – von 200-mal täglich (John Frazer, zitiert nach Stiegnitz[4]) über zehnmal täglich[5] bis zu ein- bis zweimal täglich[6]. Manche Menschen versuchen „radical honesty" und lügen gar nicht – obwohl das völlige Verzichten auf Höflichkeitslügen im sozialen Umfeld oftmals als sehr rüde empfunden wird. Die meisten Lügen sind harmlose Lügen des täglichen Lebens: um sich selbst besser darzustellen (Instagram, Freizeitgestaltung), um Peinlichkeiten zu vermeiden (Ausreden, warum man nicht zur Essenseinladung kommt) oder auch aus Höflichkeit („Gut siehst du heute wieder aus!"). Der Soziologe Peter Stiegnitz fragte einmal: „Leben wir wirklich in einer verlogenen Gesellschaft? Die Antwort ist nicht schwer: Ja, wenn wir uns unsere alltäglichen, kleinen, harmlosen und nützlichen Alltagslügen vor Augen führen, und Nein, wenn wir nur an die Lügen mit Schädigungsabsicht denken."[7]

Neben den harmlosen Alltagslügen gibt es die schweren Lügen. Hierzu zählen beispielsweise Lügen über Affären, über sehr persönliche Dinge wie heimliche Abtreibungen oder Alkohol- oder Drogenentziehungskuren, über Krankheiten, die beispielsweise vor den Kindern verheimlicht werden, über die Situation im Beruf oder auch über die geheim gehaltene sexuelle Identität. Zu den schweren Lügen zählen sicherlich auch falsche Angaben zu kriminellen Handlungen. Hier setzt die Arbeit des Ermittlers ein.

Eine von Laien häufig gestellte Frage ist, ob es nicht Psychologen bedarf, um eine Aussage auf ihre Glaubhaftigkeit hin beurteilen zu können. Der deutsche Bundesgerichtshof hat hierzu einmal deutlich gemacht, dass die Beurteilung von Glaubhaftigkeit von Zeugenaussagen grundsätzlich richterliche Aufgabe und Kompetenz sei (BGH NStZ 2013, 672). Das Hinzuziehen psychologischer Sachverständiger sei lediglich geboten, wenn der Sachverhalt Besonderheiten aufweist, die Zweifel daran aufkommen lassen, ob die eigene Sachkunde des Tatgerichts zur Beurteilung der Glaubwürdigkeit unter den konkret gegebenen Umständen ausreiche. Auch Ermittler, die den Sachverhalt vor der gerichtlichen Verhandlung aufklären sollen, müssen natürlich Aussagepersonen beurteilen und werden dabei im Regelfall ebenfalls keinen Psychologen hinzuziehen. Deshalb sind Kenntnisse über psychologische Beurteilungskriterien für jeden Ermittler erforderlich, wobei der „gesunde Menschenverstand" zwar teils hilfreich, manchmal aber auch völlig falsch liegen kann.

Fragt man beispielsweise Menschen auf der Straße, was die Anzeichen für Lügen seien, werden meist Merkmale genannt wie vermehrtes Herumzappeln, häufigeres Zwinkern, fehlender Blickkontakt, keine Nennung von Details oder dass die Geschichte nicht überzeugend erzählt wird. Eine Metaanalyse von mehr als 100 empirischen Studien zu Verhaltensmerkmalen bei Lügen zeigt jedoch, dass es keine universellen Lügenzeichen gibt.[8] Keine Verhaltensweise weist mit absoluter Sicherheit auf eine Lüge hin. Viele ver-

meintliche „Lügensignale“ treten ebenso bei ehrlichen Menschen auf, etwa aus Nervosität, Stress oder Unsicherheit. Wer Lügen erkennen will, muss mehr können als Körpersprache deuten – er muss aktiv zuhören, strukturiert fragen und Informationen gezielt prüfen.

2. GLAUBWÜRDIGKEIT UND DIE FÄHIGKEIT ZUM LÜGEN

2.1 Bedeutung der Glaubwürdigkeit

Bei der Beurteilung einer Aussage achten Ermittler auf die Glaubwürdigkeit der Aussageperson und die Glaubhaftigkeit der Aussage. Glaubwürdigkeit bezieht sich auf den Aussagenden und ist personenbezogen; Glaubhaftigkeit meint die Aussage selbst – insbesondere Logik, Konstanz und Plausibilität der Schilderung –, sie ist inhalts- und sachbezogen. Die Glaubwürdigkeit einer Person beeinflusst die Einschätzung der Glaubhaftigkeit ihrer Aussage. Zwar hat der deutsche Bundesgerichtshof klargestellt (BGHSt 45, 164), dass die Glaubwürdigkeit einer Person keinen eindeutigen Rückschluss auf die Glaubhaftigkeit einer konkreten Aussage zulässt. Auch Personen mit hoher sozialer Stellung können lügen – ebenso wie eine charakterlich zweifelhafte Person die Wahrheit sagen kann. Höhergestellte Personen haben in kritischen Situationen mitunter sogar ein besonders starkes Motiv zu lügen – einfach deshalb, weil sie mehr zu verlieren haben.

Dennoch beurteilen Ermittler – wie auch Richter – in der Praxis weiterhin häufig zunächst die Glaubwürdigkeit einer Person und ziehen daraus dann Rückschlüsse auf die Glaubhaftigkeit ihrer Aussage. Bei der Beurteilung der Glaubwürdigkeit – oft auch als „Wahrheitsliebe“ bezeichnet – fließt meist auch die Motivationslage der Person ein, also die Frage, ob die konkrete Aussageperson in ihrer aktuellen Situation einen Anreiz hat, von der Wahrheit abzuweichen.[9] Denn das Vorliegen eines Motivs ist eine notwendige – wenn auch keine hinreichende – Bedingung für eine Lüge.

2.2 Fähigkeit zum Lügen

Untersuchungen zeigen, dass die meisten Menschen schlechte Lügner sind. Lügen – insbesondere das Erzählen frei erfundener Geschichten – ist kognitive Schwerstarbeit und deshalb anstrengend. Ein Lügner muss eine Vielzahl von Details behalten und diese miteinander in Einklang bringen. Erzählt er neue Details, muss er gleichzeitig überprüfen, ob diese seiner bisherigen Geschichte widersprechen. Die meisten Menschen sind dazu nicht in der Lage. Wirklich gute Lügner hingegen sind meist auch gute Schauspieler, die sich gezielt vorbereiten. Sie sind originell, fantasiebegabt, verfügen über ein gutes Gedächtnis und zeigen häufig eingeschränkte Gefühle von Schuld oder Angst. Das bedeutet natürlich nicht, dass Menschen ohne solche Fähigkeiten nicht auch lügen. Nur sind diese Personen meist nicht in der Lage, über längere Zeiträume konsistente Geschichten mit vielen Details zu erzählen und gleichzeitig spontane Zwischenfragen souverän zu beantworten. Ihre Geschichten sind dann einfach sehr kurz und detailarm. Häufig unterschätzen sie ihre eigene Fähigkeit zu lügen und glauben oft sogar, dass man ihnen ihre Lüge „am Gesicht ablesen“ könnte. Um sich zu schützen, versuchen sie daher, möglichst wenig Angriffsfläche zu bieten. Solche kurzen, stark reduzierten Aussagen sind verdächtig.

Mitunter zeigt sich bei weniger intelligenten Personen auch das sogenannte „Nicht-Nicht-Syndrom“[10]: Sie erzählen im Kern die Wahrheit, versehen diese aber mit permanenten Negationen und machen so die wahre Aussage zur Lüge. Etwa: „Das ist nicht wahr, wir haben das Auto

nicht gestohlen. Ich sage hier nicht die Unwahrheit, nur um dem Täter ein Alibi zu geben."

3. LÜGEN AUFDECKEN

3.1 Arten von Lügen

Um Lügen aufzudecken, muss man zunächst verschiedene Lügentypen unterscheiden, da sich das Vorgehen jeweils unterscheidet.

Die anspruchsvollste Form des Lügens ist das vollständige Erfinden eines Lügenmärchens. Der deutsche Sänger Gil Ofarim behauptete beispielsweise in einem Instagram-Video im Oktober 2021, ein Mitarbeiter des Hotels „The Westin Leipzig" sowie „jemand aus der Schlange" habe ihn antisemitisch diskriminiert: Er dürfe erst einchecken, wenn er seine Davidstern-Kette abnehme. Das Video ging viral, löste bundesweite Empörung und Boykottaufrufe gegen das Hotel aus. Direkt nach dem Vorfall war Ofarim in mehreren Talkshows zu Gast, etwa bei Bild-TV und Stern-TV. Dort zeigte er wenig Glaubhaftigkeitsmerkmale, sondern blieb mit vagen Aussagen wie „Irgendjemand aus der Schlange" bewusst unkonkret und nicht überprüfbar. Auf kritische Nachfrage – etwa in Bild-TV: „Das musste doch jemand mitbekommen haben und eingeschritten sein?" – reagierte er mit einer „verarmten Aussage", das heißt, er antwortete nur minimal, offenbar, weil ihm zu diesem Widerspruch nicht sofort eine schlüssige Erklärung einfiel. Polizeiliche Ermittlungen zeigten später, dass Ofarim die Kette zum fraglichen Zeitpunkt gar nicht sichtbar getragen hatte. Im November 2023 räumte Ofarim schließlich vor Gericht ein, dass seine Darstellung nicht den Tatsachen entsprach.[11]

Nicht jeder ist in der Lage, ein komplexes Lügengebäude über längere Zeit aufrechtzuerhalten. Es gibt schlicht zu viele Details und Kleinigkeiten, die konsistent sein müssen. Wer es dennoch versucht, ohne geübt zu sein, verstrickt sich oft in Widersprüche oder nennt Details, die sich durch Nachprüfung widerlegen lassen. Gerade bei detaillierten Geschichten lässt sich die Wahrheit gut anhand von Glaubhaftigkeitsmerkmalen analysieren, die Rückschlüsse mit hoher Wahrscheinlichkeit erlauben. Fehlen solche Merkmale hingegen weitgehend, bedeutet das zwar nicht zwangsläufig, dass die Geschichte gelogen ist – sie sollte aber mit besonderer Vorsicht betrachtet werden. Geübte Lügner vermischen deshalb in ihren Märchen gerne wahre Ereignisse aus früheren Parallelereignissen. Sie verwenden Details aus real erlebten Situationen und integrieren diese in ihre Geschichte. Dies ermöglicht ihnen, das Randgeschehen glaubhaft zu schildern – denn sie erzählen ja etwas, das tatsächlich so passiert ist. Gerade bei der Nutzung solcher Parallelereignisse finden sich daher oft ausreichend Glaubhaftigkeitsmerkmale im Randgeschehen – allerdings nicht im Kerngeschehen der Erzählung.

Eine weitere beliebte Art zu lügen ist es, etwas nur anzudeuten, sodass der Vernehmer eigenständig einen falschen Schluss zieht. Fliegt die Lüge auf, kann sich der Vernommene damit herausreden, er habe doch die Wahrheit gesagt, sei aber lediglich missverstanden worden. Der falsche Schluss falle in den Verantwortungsbereich des Ermittlers. Viele Aussagepersonen würden in solchen Fällen sogar behaupten, dass ihre Andeutung gar keine Lüge sei. Politiker beispielsweise lügen nur selten unmittelbar – in Zeiten des Internet ist das Aufdeckungsrisiko meist schlicht zu hoch. Stattdessen arbeiten sie häufig mit irreführenden Andeutungen, um gewünschte Schlüsse hervorzurufen. Die ehemalige deutsche Außenministerin Annalena Baerbock schrieb etwa in ihrem Lebenslauf: „Studium der Politikwissen-

schaft“ – was nahelegte, sie habe das Studium abgeschlossen, was allerdings nicht der Fall war.[12] Auch der jetzige Bundeskanzler Friedrich Merz legte durch seine Formulierungen im Bundestagswahlkampf nahe, die Schuldenbremse unangetastet zu lassen. So sagte er im Kanzlerduell noch einige Tage vor der Wahl etwa, man könne das Thema „diskutieren, aber das kommt sicher nicht am Anfang“[13]. Nur wenige Tage nach der Wahl 2025 präsentierte Merz in Sondierungsgesprächen mit SPD und Grünen überraschend konkrete Pläne für eine Verfassungsänderung, um höhere Verteidigungsausgaben und ein Infrastruktur-Sondervermögen außerhalb der Schuldenbremse zu finanzieren, und demonstrierte damit eine eher unübliche, aber aus seiner Sicht nicht gelogene, Auslegung von „nicht am Anfang“. Auch bei offiziellen Vernehmungen begegnet man häufig solchen Andeutungen, die gezielt vom Kerngeschehen ablenken sollen. So etwa im Fall einer Vertriebschefin, die auf die Frage nach ihrer Teilnahme an einem kartellrechtlich verbotenen Treffen glaubhaft aussagte, sie sei an diesem Tag in einer anderen Stadt gewesen. Was sie nicht sagte: dass sie sich über das Internet zu dem besagten Treffen dazugeschaltet hatte.

Eine weitere Art der Lüge besteht darin, Nebenschauplätze zu eröffnen, um vom eigentlichen Hauptgeschehen abzulenken. In persönlichen Beziehungen zetteln ertappte Lügner beispielsweise häufig „ein Drama an“ und werfen der anderen Seite Vertrauensdefizite oder andere – teils längst vergangene – Fehler vor. Auch hier bewegt man sich in einem Graubereich, ob ein solches Ablenkungsmanöver überhaupt als Lüge zu qualifizieren ist.

Schließlich ist eine der häufigsten Formen der Lüge die Behauptung, sich nicht mehr erinnern zu können. Eine Erinnerungslücke ist nach wie vor das einfachste Mittel, um konkreten Fragen auszuweichen und damit eventuelle Strafbarkeit zu vermeiden. Oftmals ist das Nichterinnern wenig glaubhaft: Zwar verblassen Erinnerungen mit der Zeit, doch herausragende, emotional behaftete Ereignisse bleiben Menschen in der Regel gut im Gedächtnis. Eine mögliche Taktik, um vergesslichen Zeugen auf die Sprünge zu helfen, besteht darin, eine Tatsache explizit auszuschließen. Wenn ein Verdächtiger etwa angibt, er wisse beim besten Willen nicht mehr, ob er seinen Mittäter vor der Tat angerufen habe, kann der Ermittler fragen: „Können Sie denn ausschließen, dass Sie Herrn X angerufen haben?“ Ist der Befragte unschuldig, wird er den Vorwurf gewöhnlich ausschließen. Ist er jedoch schuldig (und kann sich erinnern, auch wenn er dies nicht zugibt), wird er sich um eine konkrete Antwort drücken und auf Ausflüchte zurückgreifen – etwa, dass er einen Anruf zwar für unwahrscheinlich halte, ihn mangels Erinnerung aber auch nicht ausschließen könne.

In Strafprozessen ist die Strategie, eine Erinnerungslücke vorzutäuschen, häufig erfolgreich. Denn es kommt äußerst selten vor, dass ein deutsches Gericht jemanden allein wegen angeblichen „Nicht-Erinnerns“ nach § 153 StGB (falsche uneidliche Aussage) oder gar nach § 154 StGB (Meineid) verurteilt. Zwar hat der Bundesgerichtshof entschieden, dass in bestimmten Konstellationen auch das Verschweigen beweiserheblicher Tatsachen strafbar sein und ein Unterlassen als Falschaussage gewertet werden kann (BGHSt 1, 22; 3, 235; 7, 127). Voraussetzung ist jedoch, dass das Schweigen eindeutig als bewusste Falschaussage zu qualifizieren ist. Dies ist praktisch nur dann der Fall, wenn der Zeuge ausdrücklich erklärt, er habe zu einer bestimmten Frage alles gesagt, was er wahrgenommen habe – und sich diese Erklärung im Nachhinein nachweislich als

falsch herausstellt. Eine solche Formulierung lässt sich jedoch leicht vermeiden. Und selbst bei widersprüchlicher Beweislage herrscht in der gerichtlichen Praxis selten die absolute Gewissheit, ob der Vernommene nicht doch tatsächlich etwas vergessen hat.

3.2 Menschen sind schlechte Lügendetektoren

Immer wieder werden bestimmte Menschen als „Lügendetektoren auf zwei Beinen“ oder „menschliche Lügendetektoren“ bezeichnet. Dies erscheint unzutreffend. Einen „menschlichen Lügendetektor“ gibt es nicht. Es existiert auch nicht das eine Merkmal, anhand dessen eine Lüge sicher erkannt werden könnte.

Die meisten Menschen sind schlecht darin, Lügen zu erkennen.[14] Das liegt zum einen daran, dass Menschen zur Wahrheit erzogen wurden und deshalb grundsätzlich von der Wahrheit als Normalfall ausgehen („truth bias“), – solange keine gegenläufigen Merkmale vorliegen. Zum anderen setzen Lügner natürlich gezielt Gegenmaßnahmen ein, um nicht entlarvt zu werden. So bemühen sie sich oft um seriöses Auftreten und viel Augenkontakt, da sie um das Vorurteil wissen: „Er kann mir nicht mal in die Augen schauen.“ Sie erfinden gezielt Details oder greifen auf Parallelereignisse zurück, um Glaubhaftigkeitsmerkmale zu erzeugen. Und schließlich fehlt den meisten Menschen schlicht die nötige Erfahrung – denn nur selten fliegt eine Lüge tatsächlich auf, sodass der Fragesteller im Nachhinein eine Art „Auswertung“ erhält, welche Aussagen richtig und welche falsch waren.

In Testsituationen zeigt man Versuchspersonen kurze Videos und fragt sie anschließend, ob die gezeigte Person lügt oder nicht. Eine Metastudie zeigt, dass Lügen insgesamt nur in 54 % der Fälle erkannt werden.[15] Verschiedene Studien belegen zudem, dass spezialisierte Berufsgruppen – etwa Polizisten oder Gefängniswärter – ebenfalls keine signifikant besseren Trefferquoten erzielen, sich selbst jedoch regelmäßig überschätzen.[16] Diese Studien sagen allerdings nur die halbe Wahrheit. Es ist zwar extrem schwierig – teils unmöglich –, eine Lüge allein anhand eines Videos zu erkennen, insbesondere wenn der Lügende ein gewisses Maß an Übung hat. In echten Vernehmungen jedoch stehen Ermittlern weitere Mittel zur Verfügung, um Lügen aufzudecken: durch Indizien, durch gezieltes Nachfragen oder schlicht durch widersprechende Beweise. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Lüge im Rahmen einer Ermittlungsmaßnahme auffliegt, ist daher deutlich höher. Ein Täter kann noch so überzeugend beteuern, den Tatort nie betreten zu haben, wenn sein Fingerabdruck, eine Überwachungskamera oder eine Zeugenaussage etwas anderes zeigen, fällt die Lüge in sich zusammen.

4. AUFDECKEN VON LÜGEN IM GESPRÄCH

4.1 „Get them talking, keep them talking“

In einer Vernehmung – oder auch in einem Gespräch, bei dem die andere Seite offen spricht – ist es durchaus möglich, Lügen aufzudecken. Allerdings ist das weit weniger einfach, als es in vielen populärwissenschaftlichen Büchern dargestellt wird – oft New-York-Times-Bestseller, verfasst von ehemaligen FBI-, CIA- oder KGB-Agenten. In dem Buch „Spy the Lie“ etwa berichten frühere FBI-Agenten, wie sie in einem Bewerbungsgespräch einen Bewerber in einem Krankenhaus angeblich dazu brachten, regelmäßigen Diebstahl und Medikamentenhandel zuzugeben. Am Ende des Gesprächs soll der Bewerber sogar noch gefragt haben, wann er mit einer Rückmeldung auf seine Bewerbung

rechnen könne.[17] So naiv sind Menschen in der Regel nicht – und so einfach verlaufen Vernehmungen auch nicht. Meiner Ansicht nach bestehen erhebliche Zweifel am Wahrheitsgehalt solcher Anekdoten. Menschen gestehen Fehlverhalten gewöhnlich nicht einfach so – vor allem nicht, wenn ihr Arbeitsplatz davon abhängt. Und kein normal intelligenter Krankenpfleger dürfte ernsthaft glauben, nach einem gestandenen Medikamentendiebstahl noch eine Jobzusage zu erhalten. Richtig ist, dass der Ermittler zunächst einmal die andere Seite zum Sprechen bringen muss. „Get them talking and keep them talking" lautet deshalb der erste Grundsatz – insbesondere beim Einstieg in den freien Bericht. Denn es ist nahezu unmöglich, anhand kurzer Ja/Nein-Antworten oder gar Schweigen eine sinnvolle Einschätzung vorzunehmen. Der Ermittler sollte sich vielmehr ausreichend Zeit für einen ungestörten, ausführlichen Bericht nehmen – und dabei möglichst viele objektiv nachprüfbare Fakten sammeln. Je länger ein Lügner spricht, desto wahrscheinlicher werden Widersprüche, Ungereimtheiten oder ungewollte Offenbarungen. Die „Daumenschrauben" sollten daher erst dann angezogen werden, wenn der Ermittler die wesentlichen Grundinformationen gesammelt und die Vernehmungsperson in einer möglichst entspannten Gesprächsatmosphäre beobachten konnte.

4.2 Körpersprache

Es gibt eine kaum überschaubare Zahl an Büchern, Seminaren und Onlinekursen zur Körpersprache – und ebenso viele Autoren, die überzeugt sind, aus Gestik und Mimik ihres Gegenübers zuverlässig ablesen zu können, ob jemand nervös ist oder lügt. Andere wiederum halten Körpersprache für hochgradig unzuverlässig. Ihrer Ansicht nach beruhen viele Deutungen auf Klischees oder einem sogenannten „Bauchgefühl", das oft dem Halo-Effekt unterliegt – also dem Phänomen, dass ein einzelner Eindruck das Gesamturteil verzerrt.

Der Sozialpsychologe Aldert Vrij zitiert in seinem Buch „Detecting Lies and Deceit" mehrere Studien, nach denen Ermittler, die sich stark auf vermeintliche „Lügensignale" wie ausweichende Blicke oder das Vor-den-Mund-Halten während des Sprechens konzentrieren, bei Vernehmungen deutlich schlechter abschneiden als jene, die sich konsequent auf den Inhalt der Aussagen konzentrieren.[18]

Insbesondere die Studien zu den sogenannten Mikroexpressionen von Professor Paul Ekman[19], einem inzwischen emeritierten Psychologieprofessor der University of California, werden immer wieder in populärwissenschaftlichen Büchern übernommen. Ekman vertritt die Auffassung, dass sich Gefühle wie Wut, Überraschung oder Ekel zumindest für einen sehr kurzen Moment – konkret für eine fünfundzwanzigstel Sekunde – im Gesicht des Gegenübers zeigen und damit Lügen erkennbar werden. Basierend auf den Arbeiten von Ekman (und anderen) wurde in den USA das sogenannte SPOT-Programm (Screening of Passengers by Observation Techniques) an Flughäfen eingeführt. Ziel war es, durch die Beobachtung von Mikroexpressionen und auffälligem Verhalten potenziell gefährliche Personen – etwa Terroristen – bereits vor dem Boarding zu identifizieren. Sicherheitskräfte wurden darin geschult, Passagiere gezielt zu beobachten und auf bestimmte Verhaltensindikatoren wie Nervosität, ausweichenden Blickkontakt, unpassende Emotionen oder plötzliche Gesichtsausdrücke zu achten. Wer solche Merkmale zeigte, konnte zu einer genaueren Kontrolle oder Befragung herausgezogen werden. Obwohl die US-Regierung über 1,5 Milliarden US-Dollar in das SPOT-Programm investierte,

blieben die Erfolge überschaubar. „Und wo sind jetzt die ganzen gefassten Terroristen?“, fragte Lügenforscherin Bella DePaulo provokant.[20] Ein Bericht des US-Rechnungshofs (GAO) konnte keinen belastbaren Zusammenhang zwischen den beobachteten Verhaltensindikatoren und tatsächlichen Sicherheitsrisiken nachweisen und sprach von pseudowissenschaftlichen Kriterien.[21] Auch Ekmans eigene Forschung und die Behauptung, dass man damit außerhalb des Labors in realen Situationen zuverlässig Lügen erkennen könne, konnte bislang nie empirisch validiert werden.

4.3 Inhaltsorientierte Glaubhaftigkeitsanalyse

Während der Ermittler bei Andeutungen durch gezieltes Nachfragen und bei der Eröffnung von Nebenkriegsschauplätzen durch gnadenlose Sachlichkeit weiterkommen kann, eignet sich zur Überprüfung längerer Erzählungen insbesondere die inhaltsorientierte Glaubhaftigkeitsanalyse. Diese wurde von Professor Udo Undeutsch begründet und später von den Psychologen Günter Köhnken, Max Steller sowie Fritz Antzen weiterentwickelt.[22] Die Methode geht davon aus, dass Aussagen über tatsächlich Erlebtes sich qualitativ von erfundenen Aussagen unterscheiden. Wer die Wahrheit sagt, rekonstruiert das Geschehen aus seinem Gedächtnis, ein Lügner hingegen muss die Geschichte erst konstruieren. Dabei lassen sich sogenannte Realitäts- oder Glaubhaftigkeitsmerkmale identifizieren, die auf eine wahre Aussage hindeuten können. Ein solches Merkmal kann etwa sein, dass jemand besonders detailreich berichtet oder dass der Erzähler erkennbar nicht über die intellektuelle oder sprachliche Fähigkeit verfügt, eine derart komplexe Geschichte zu erfinden. Andererseits gibt es zwar keine objektiv nachweisbaren Lügenmerkmale, wohl aber Warnhinweise – etwa dann, wenn sämtliche Glaubhaftigkeitsmerkmale fehlen. Eine solche Aussage besitzt kaum Überzeugungskraft und der Ermittler sollte sich darauf nicht verlassen. Die wohl wichtigsten Glaubhaftigkeitsmerkmale sind Detailreichtum, Konstanz der Aussage und objektive Nachprüfbarkeit.

4.3.1 Detaildichte

Das wohl zentrale Glaubhaftigkeitsmerkmal ist der Detailgrad einer Aussage. Authentische Schilderungen zeichnen sich häufig durch einen hohen Detailreichtum aus – ein Befund, der mit der Komplexität realer Lebenswirklichkeit korrespondiert. Falschaussagen hingegen bleiben in der Regel vage und konzentrieren sich auf das sogenannte Kerngeschehen. Der Aussageinhalt wird hierbei meist auf das wesentliche Ziel der Täuschung fokussiert, wodurch eine narrative Reduktion auf zentrale Elemente erfolgt. Ermittler können diesen Unterschied nutzen, indem sie nach einem freien Bericht gezielt um ergänzende Einzelheiten bitten. Wahrheitsgemäße Aussagen enthalten typischerweise differenzierte Informationen zu involvierten Personen, räumlichen und zeitlichen Rahmenbedingungen, situativen Besonderheiten sowie emotionalen Reaktionen. Charakteristisch sind zudem nebensächliche oder scheinbar irrelevante Details – etwa technische Pannen oder unvorhergesehene Zwischenfälle –, die das Geschehen zusätzlich authentifizieren. Demgegenüber stellt bereits die konsistente Darstellung eines logischen Ablaufs für viele Aussagepersonen eine erhebliche kognitive Herausforderung dar, wenn sie die Ereignisse lediglich konstruieren. Die narrative Anreicherung durch spontane oder nebensächliche Details überfordert die meisten. In einzelnen Fällen wird versucht, fehlende inhaltliche Substanz durch demonstrative Körpersprache zu kompen-

sieren. Gleichwohl ist Vorsicht geboten: Wer etwas nicht getan hat, kann darüber naturgemäß keine detaillierte Aussage treffen. Das Fehlen von Details bei einer Aussage, in der eine Beteiligung bestritten wird, stellt daher allein noch kein Indiz für mangelnde Glaubhaftigkeit dar.

Geübte Lügner unternehmen häufig Gegenmaßnahmen. Sie wissen, dass Details eine Geschichte glaubhafter erscheinen lassen und bereiten deshalb gezielt zusätzliche Einzelheiten vor. Wenn ein Zeuge von sich aus eine besonders detailreiche Geschichte erzählt, kann das daher sogar ein Warnsignal sein. Denn es entspricht nicht der üblichen Erzählweise, jede Kleinigkeit auszuschmücken. Ein deutlich stärkeres Glaubhaftigkeitsmerkmal liegt dagegen vor, wenn ein Zeuge auf Nachfrage ungewöhnliche Details nennen kann – etwa zu den Lichtverhältnissen oder zur Sitzordnung. Auf solche Fragen kann sich niemand vollständig vorbereiten. Ein Lügner wäre meist nicht in der Lage, derartige – oft objektiv überprüfbare – Angaben spontan zu erfinden. Erzählt jemand hingegen ungefragt viele Details, kann aber einfache Rückfragen nicht beantworten, ist das hochgradig verdächtig.

4.3.2 Konstanz

Insbesondere wenn ein Ermittler mit einer Auskunftsperson wiederholt über einen längeren Zeitraum spricht, kann die Konstanz ihrer Erzählung ein wichtiges Glaubhaftigkeitsmerkmal sein. Ein verlässlicher Zeuge kann ein Kerngeschehen auch noch Jahre später wiedergeben. Beobachtungen realer Vorgänge bleiben in der Regel deutlich besser haften als erfundene Geschichten. Echte Erinnerungen – insbesondere an einschneidende Erlebnisse – hinterlassen tiefe Spuren im Gedächtnis. Dagegen verblassen Erinnerungen an Randgeschehen mit der Zeit. Vor allem eher unwichtige Details – etwa die genaue Reihenfolge von Handlungen, deren Häufigkeit oder das exakte Datum eines Ereignisses – werden oft vergessen.

Für die Einschätzung der Glaubhaftigkeit ist daher entscheidend, woran sich der Zeuge erinnert – und woran nicht. Wer die Wahrheit sagt, sollte sich an das zentrale Geschehen erinnern: seine eigene Rolle, die unmittelbar beteiligten Personen, den Tatort, etwaige Ortswechsel oder relevante Gegenstände. Demgegenüber sollten Erinnerungen an das periphere Geschehen – Nebenhandlungen, unbeteiligte Personen, exakte Zeitabfolgen – mit der Zeit nachlassen. Wenn ein Zeuge solche Nebenumstände jedoch auch nach längerer Zeit in unveränderter Form schildert, spricht das entweder für ein außergewöhnliches Erinnerungsvermögen – oder für eine gut vorbereitete, regelmäßig eingeübte Falschaussage.

4.3.3 Nachprüfbarkeit

Ein häufig genutzter Ansatz in der praktischen Vernehmung ist die sogenannte Festlegungsmethode: Ermittler versuchen dabei, eine beschuldigte Person auf eine konkrete Aussage festzulegen, um diese anschließend durch widersprechende Beweise zu widerlegen. Professionelle Lügner entziehen sich jedoch häufig erfolgreich einer solchen Festlegung. Ein prominentes Beispiel liefert der österreichische Immobilienunternehmer René Benko, dem nach übereinstimmender Medienberichterstattung – selbstverständlich unter Geltung der Unschuldsvermutung – vorgeworfen wird, Investoren um erhebliche Summen geschädigt zu haben. Zu den mutmaßlich Geschädigten zählen hochrangige Persönlichkeiten wie der Logistikunternehmer Klaus-Michael Kühne, der Unternehmensberater Roland Berger sowie der Fressnapf-Gründer Torsten Toeller – also wirtschaftlich versierte Akteure, die kaum als leichtgläubige Opfer gelten können.

Benko vereint dabei zahlreiche Merkmale, die empirisch erfolgreichen Betrügern zugeschrieben werden: überdurchschnittliche Intelligenz, kommunikative Originalität, ausgeprägte Empathie sowie die Fähigkeit, Gesprächspartner gezielt zu beeinflussen. Gleichwohl hätten bestimmte Hinweise skeptisch machen können. So verweigerte Benko über Jahre die Vorlage konsolidierter Bilanzen und erklärte frühere strafrechtliche Verurteilungen – etwa wegen Korruption im Jahr 2013 – mit schwer überprüfbaren Verschwörungstheorien.[23] Dass sein Firmengeflecht dennoch über lange Zeit Bestand hatte, dürfte nicht zuletzt auf seine Strategie zurückzuführen sein, mit schwer überprüfbaren Erfolgserzählungen gezielt Vertrauen zu generieren. Gerade deshalb ist die Nachprüfbarkeit ein zentrales Glaubhaftigkeitsmerkmal. Objektiv überprüfbare Angaben besitzen eine hohe Beweiskraft. Zwar kann nicht jede Aussage empirisch verifiziert werden; wenn jedoch die zentralen Behauptungen systematisch einer objektiven Kontrolle entzogen werden – wie im Fall Benko behauptet –, sollte dies ein erheblicher Warnhinweis sein.

5. VORGEHENSWEISEN ZUM AUFDECKEN VON LÜGEN

Da es nur eine vergleichsweise geringe Zahl wirklich geübter Lügner gibt, lassen sich die meisten Täuschungsversuche in Vernehmungssituationen aufdecken. Weniger versierte Lügner neigen dazu, frühere Aussagen zu vergessen, sich im Verlauf ihrer Schilderung selbst zu widersprechen oder bei gezielten Nachfragen in Widersprüche und Inkonsistenzen zu verwickeln. Solche Fehler treten insbesondere dann auf, wenn Ermittler den kognitiven Druck erhöhen und der befragten Person keine Gelegenheit bleibt, ihre Darstellung an neue Einwände oder Fragen anzupassen. Es empfiehlt sich daher, tatverdächtige Personen möglichst frühzeitig zu vernehmen, um ihnen gar nicht erst die Möglichkeit zu geben, ihre Darstellung zu konsolidieren oder ergänzende Details zu erfinden.

Ein zentrales Instrument zur Wahrheitsfindung ist die strategische Fragestellung in Kombination mit der inhaltsorientierten Glaubhaftigkeitsanalyse. Das völlige Fehlen von Glaubhaftigkeitsmerkmalen kann ein bedeutender Hinweis auf eine Falschaussage sein. Darüber hinaus hat sich in der Praxis bewährt, neben unbekannten auch solche Sachverhalte abzufragen, deren Wahrheitsgehalt dem Vernehmenden bereits bekannt ist. So lässt sich die generelle Wahrhaftigkeit der Aussageperson überprüfen. Denn Lügner kalkulieren stets das Risiko der Aufdeckung. Gelingt es dem Ermittler, frühzeitig den Eindruck fundierter Sachkenntnis zu vermitteln, erhöht sich die subjektiv wahrgenommene Entdeckungswahrscheinlichkeit – und damit sinkt in der Regel die Bereitschaft zur Lüge.

[1] *Dieser Beitrag basiert auf Saller, Michael (2024). Erzähl mir alles – Die Vernehmungsmethoden der Profis nutzen, um effektiver zu kommunizieren und zu verhandeln, Wiesbaden. Wiederholte Nachweise im Text erfolgen aus Gründen der Lesbarkeit nicht.*

[2] *Vgl. Luus, Charlene A. E./Wells, Gary L. (1994). The Malleability of Eyewitness Confidence: Co-Witness and Perseverance Effects, in: Ross, David et al. (Hg.), Adult Eyewitness Testimony: Current Trends and Developments, Cambridge, 174–198; Roediger, Henry et al. (2012). The Curious Complexity between Confidence and Accuracy in Reports from Memory, in: Nadel, Lynn/Sinnott-Armstrong, Walter (Hg.), Memory and Law, Oxford Series in Neuroscience, Law, and Philosophy, Oxford, 84–118.*

[3] *Vgl. Loftus, Elizabeth F. (1979). Eyewitness Testimony, Cambridge; Loftus, Elizabeth F./Ketcham, Katherine (1991). Witness for the Defense: The Accused, the Eyewitness, and the Expert Who Puts Memory on Trial, New York.*

[4] *Vgl. Stiegnitz, Peter (1997). Die Lüge, Wien/Klosterneuburg.*

[5] *Vgl. Houston, Philip et al. (2012). Spy the Lie, New York.*

[6] *Vgl. DePaulo, Bella (2010). The Hows and Whys of Lies, Summerland.*

[7] *Stiegnitz 1997, 16.*

[8] *Vgl. DePaulo, Bella M. et al. (2003). Cues to Deception. Psychological Bulletin, 129 (1), 74–118.*

[9] *Vgl. Bender, Rüdiger et al. (2025). Tatsachenfeststellung vor Gericht, 6. Aufl., München.*

[10] *Ebd., 88.*

[11] *Vgl. DIE ZEIT (2023). Gil Ofarim legt Geständnis ab: „Die Vorwürfe treffen zu", 28.11.2023, Online: https://www.zeit.de/news/2023-11/28/gil-ofarim-raeumt-vorwuerfe-ein-und-entschuldigt-sich (18.07.2025).*

[12] *Vgl. FAZ (2021). Annalena Baerbock Masterstudium ohne Bachelorabschluss, 11.05.2021, Online: https://www.faz.net/aktuell/karriere-hochschule/hoersaal/annalena-baerbocks-studium-in-london-master-ohne-bachelor-17336848.html (18.07.2025).*

[13] *Frankfurter Rundschau (2025). Reform der Schuldenbremse: Warum Merz von Wahlversprechen abkehrt, 05.03.2025, Online: https://www.fr.de/politik/reform-der-schuldenbremse-warum-merz-von-wahlversprechen-abkehrt-zr-93608543.html (18.07.2025).*

[14] *Vgl. Vrij, Aldert (2008). Detecting Lies and Deceit. The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice, 2. Aufl., Chichester, 141–188.*

[15] *Vgl. Bond, Charles F./DePaulo, Bella M. (2006). Accuracy of Deception Judgments, Personality and Social Psychology Review, 10 (3), 214–234.*

[16] *Vgl. Vrij 2008, 160–164.*

[17] *Vgl. Houston, Philip et al. (2012). Spy the Lie, New York, 40.*

[18] *Vgl. Vrij 2008, 37–100.*

[19] *Vgl. Ekman, Paul/Friesen, Wallace V. (1975). Unmasking the Face: A Guide to Recognizing Emotions from Facial Expressions, Englewood Cliffs; Ekman, Paul (1985). Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage, New York; ders. (2003). Emotions Revealed. Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life, New York.*

[20] *Vgl. DePaulo, Bella (2018). Airport Screening Post-9/11: What Happens Before You Even Get to Any of the Machines, The Psychology of Lying and Detecting Lies, Summerland, 117–120.*

[21] *Vgl. GAO [U.S. Government Accountability Office] (2013). Aviation Security: TSA Should Limit Future Funding for Behavior Detection Activities, GAO-14-158T, Washington, D.C.*

[22] *Vgl. Arntzen, Frank (2011). Psychologie der Zeugenaussage, 5. Aufl., München.*

[23] *Vgl. Fleckl, René/Reinhard, Stefan (2024). Inside Signa, Wien; Hucko, Margret/Noé, Martin (2024). Benkos Luftschloss: Warum René Benkos Immobilienimperium zusammenbrach und was dem Pleitier nun droht, Hamburg.*