

Die Lüge ist besser als ihr Ruf

Schummeln Warum es manchmal ratsam sein kann, zu lügen oder sich die Wirklichkeit zurechtzubiegen

VON SILVIA SCHAUB

Haben Sie heute schon geschwindelt, geflunkert oder gar richtig gelogen? Ganz bestimmt. Denn wenn Sie nun beteuern, kein einziges Mal, dann muss es sich dabei rein wissenschaftlich um eine Lüge handeln. Psychologen und Kommunikationsforscher behaupten nämlich, dass der Mensch täglich rund 200-mal nicht immer ganz bei der Wahrheit bleibt. Das würde bedeuten, dass wir während unserer Wachzeit rund 12,5-mal in der Stunde lügen. Nicht vorzustellen, wenn uns allen dabei eine lange Nase wachsen würde wie der kleinen Holzfigur Pinocchio.

Auch Tiere täuschen und tricksen

Die Lüge oder Schummelei nimmt einen weit wichtigeren Raum in unserem Leben ein, als uns manchmal bewusst ist. Das zeigt auch das kürzlich erschienene Buch von Andrea Haefely «Schweigen, Schummeln, Lügen» auf. Die Autorin geht in ihrem Ratgeber auf die ganze Palette menschlichen Einfallsreichtums ein, wenn es darum geht, sich einen persönlichen Vorteil herauszuholen. In ihrer Tätigkeit als Redaktorin beim «Beobachter» hat sie fast täglich mit Betrügern, Schummeln und Schlufis zu tun. Wie viele Zwischentöne es gibt innerhalb der täglichen Schummeleien, verdeutlicht ihre Checkliste für ein Lügentagebuch: Von der mildesten Form «ich habe nicht gesagt, was ich gedacht habe» bis zu «Ich habe aus eigener Motivation etwas Erfundenes oder Unwahres erzählt».

Nicht nur wir Menschen schummeln, lügen und betrügen. Das Phänomen lässt sich auch in der Natur finden. Tiere, Pflanzen und sogar Viren täuschen und tricksen. Mit gutem Grund,

«Ohne gekonntes Schwindeln würde unser gesamtes soziales System zusammenbrechen.»

Claudia Mayer Autorin

schreibt Haefely. Die Lüge ist eine der wichtigsten Waffen im Überlebenskampf. Die natürliche Auslese verschont nicht etwa die Ehrlichen, sondern begünstigt gar die Lügner und Trickser.

Gesellschaftliches Schmiermittel

«Wer lügt, hat die Wahrheit immerhin gedacht», sagt der deutsche Kabarettist Oliver Hassencamp. Und trotzdem ist da immer dieses schlechte Gewissen. Wieso eigentlich? Dabei sind Lügen ein wichtiges Kommunikationsmittel. Das behauptet jedenfalls Claudia Mayer, Autorin des Buches «Lob der Lüge». Sie bezeichnet die Lüge als eine Art gesellschaftliches Schmiermittel. «Ohne gekonntes Schwindeln wür-



Schon Pinocchio wusste, dass Lügen im Alltag manchmal durchaus sinnvoll sein kann.

DISNEY

de unser gesamtes soziales System zusammenbrechen.»

Würden wir nämlich lügenlos durch den Tag gehen, dann fühlte sich wohl so mancher Mitmensch vor den Kopf gestossen oder gar unglücklich. Denn wir müssten der netten Bekannten sagen, dass ihre Frisur schlichtweg grässlich ist. Dem Anrufenden würde man statt einem «Sorry, leider haben wir keinen Platz, um Ihr Produkt vorzustellen» ein «Dieses langweilige Haarmitel interessiert doch kein Schwein» entgegen. Und in der Steuererklärung käme an den Tag, dass die Sachbücher, die wir unter Arbeitsausgaben abziehen, in Wirklichkeit nordische Krimis sind. Auch unsere Tante wäre wohl betrübt, wenn sie wüsste, dass den Marmor-Cake, den sie jeweils zum Besuch mitbringt, niemand mag.

Insofern ist manchmal die bewusste Abwendung der Wahrheit, wie der österreichische Soziologe Peter Stiegnitz die Lüge definiert, durchaus ange-

bracht. Denn im Gegensatz zur Wahrheit sind nur die wenigsten Lügen wirklich böse und gemein. Lügenforscher haben herausgefunden, dass wir rund in der Hälfte der Fälle aus sogenannten prosozialen Gründen lügen - also, um das Zusammenleben und -arbeiten zu erleichtern - sowie aus altruistischen Gründen. Viele sind demnach bereit, sich mit dem Erzählen einer Lüge selbst ein wenig zu schaden, während diese Lügen einem anderen zugleich nutzen.

Weshalb greifen wir aber überhaupt zur Lüge? Laut Stiegnitz gaben bei einer Umfrage 41 Prozent der Befragten an, zu einer Lüge zu greifen, um sich Ärger zu ersparen, 14 Prozent lügen, um sich das Leben leichter zu machen, 8 Prozent, um geliebt zu werden und 6 Prozent, um sich besser darzustellen. Die restlichen 31 Prozent liessen die Frage unbeantwortet.

Die Geschlechter liegen etwa gleich auf. Mit einem kleinen Unterschied:

Frauen sind eher geneigt, vor allem dann grosszügig mit der Wahrheit umzugehen, wenn sie damit das Wohlbefinden ihrer Gesprächspartner verbessern können. Männer lügen hingegen, um sich selbst in ein besseres Licht zu setzen. Ihre beliebtesten Lügenthemen: Auto, Job, Freizeit. Frauen lügen am häufigsten beim Gewicht, beim Alter und bei ihrem Shoppingverhalten.

Überlebensinstrument

Keine Frage: Die Lüge ist viel besser als ihr Ruf. «Wir können gar nicht ohne die Lüge», schreibt Haefely. Für sie ist die Lüge eine Grundkonstante des menschlichen Daseins. Macht uns das Lügen nicht zu schlechten Menschen? Nicht unbedingt finden Jens Schadendorf und Christoph Lütge, wie sie in ihrem Buch «Gut! Die 16 Gesetze für richtiges Handeln» erklären. Manchmal könne es sogar ratsam sein, zu lügen oder sich die Wirklichkeit zurechtzubiegen.

Andere Kulturen haben dazu ohnehin einen viel versöhnlicheren Umgang. Lügen aus Höflichkeit, um Konflikte zu vermeiden oder das Gesicht zu wahren, sind zum Beispiel in der asiatischen Welt gang und gäbe. «Wer lügt, ist nett», sagt ein Zitat und bringt damit den Umgang mit der Wahrheit kurz und bündig auf den Punkt.

Die Lüge ist sozusagen ein Überlebensinstrument, das uns davor bewahrt, den ganzen Tag zugleich verletzt und verletzend zu sein.

Andrea Haefely Schweigen, schummeln, lügen, Beobachter-Edition, 240 S., Fr. 39.90.

Jens Schadendorf und Christoph Lütge Gut! Die 16 Gesetze für richtiges Handeln, Redline Verlag, 127 S., Fr. 15.90.

Seien Sie ehrlich: Lügen Sie viel? Abstimmung online.

Highheels machen Männer hilfsbereiter

Schuhwerk Jetzt ist es bewiesen: Tragen Frauen Stöckelschuhe, verhalten sich Männer zuvorkommender und sind kontaktfreudiger.

VON JULIETTE IRMER

Stöckelschuhe sind sexy, und Frauen, die sie tragen, sind sich zahlreicher Männerblicke gewiss. Doch damit nicht genug: Stiletts und Co machen Männer auch hilfsbereiter. Das fand Nicolas Guéguen von der Universität Vannes in der Bretagne heraus. Der Verhaltensforscher schliesst damit eine Lücke der Wissenschaft, denn laut Guéguen gab es bislang keine Untersuchung zur Wirkung von Schuhen auf das männliche Verhalten. Die Testreihe fand in einer Fussgängerpassage in Vannes statt. Die

Ergebnisse wurden in der aktuellen Ausgabe der Fachzeitschrift «Archives of Sexual Behavior» publiziert.

Was Absätze ausmachen

Hauptperson des ersten Versuchs war eine 19-Jährige. Sie sollte männliche Passanten zwischen 25 und 50 Jahren für eine Umfrage ansprechen. Die junge Frau trug einen schlichten schwarzen Rock, ein weisses T-Shirt mit schwarzer Jacke sowie schwarze Schuhe, die sich nur in der Absatzhöhe unterschieden (flach, 5 cm, 9 cm). Das Ergebnis: Trug die junge Dame flache Schuhe entschieden sich fast die Hälfte, nämlich 14 von 30 befragten Passanten, zu der Umfrage. Bei 5 cm hohen Absätzen erklärten sich schon 19 von 30 Männern (63 Prozent) einverstanden, stöckelte die junge Frau auf 9 cm hohen Absätzen daher, stieg die Gesprächsbereitschaft der Männer auf 83 Prozent an (25



von 30 Männern). Um die Ergebnisse zu überprüfen, wiederholte Guéguen das Experiment mit vier weiteren, sich ähnlich sehenden Damen. Die jungen Frauen beim Bummeln ihren Handschuh fallen, reagierten 93 Prozent der Männer und machten sie auf den verlorenen Handschuh aufmerksam. Bei flachen Schuhen sank der Wert auf 63 Prozent. Die Hilfsbereitschaft von Frauen war wieder Schuhtyp-unabhängig. In einem letzten Versuch testete Gué-

Highheels als sexuelles Signal

Auch die spontane Hilfsbereitschaft hing bei Männern vom Schuhtyp ab: Liess eine junge Frau auf hohen Schuhen beim Bummeln ihren Handschuh fallen, reagierten 93 Prozent der Männer und machten sie auf den verlorenen Handschuh aufmerksam. Bei flachen Schuhen sank der Wert auf 63 Prozent. Die Hilfsbereitschaft von Frauen war wieder Schuhtyp-unabhängig. In einem letzten Versuch testete Gué-

guen den Einfluss von Schuhen auf die Kontaktfreude der Männer. Der Forscher schickte 36 gleich gekleidete und ähnlich alte Frauen an einem Wochenende in drei Kneipen. Ihre Anweisung: die Beine so übereinander schlagen, dass ihre Schuhe gut zu sehen sind. Die flach beschuhten Damen warteten 14 Minuten, diejenigen mit 5 Zentimeter Absatz 12 Minuten, die Stöckelschuh-Damen hingegen nur 8 Minuten auf die erste Kontaktaufnahme.

Die wahrscheinlichste Erklärung für das männliche Verhalten ist laut Guéguen folgende: Stöckelschuhe sind für Männer ein sexuelles Signal. Trägt eine Frau hohe Schuhe, interpretieren Männer das als erhöhte sexuelle Bereitschaft der Frau. Ein Irrglaube - den Frauen ganz praktisch nutzen können: Stöckelschuhe im Kofferraum sind im Falle einer Reifenpanne wahrscheinlich mindestens so hilfreich wie ein Wagenheber.