

Irreführung durch non-verbale Signale erkennen?

"Experimente über verhaltensbasierte Lügendetektion haben gezeigt, dass Beobachter Täuschungsversuche nicht nur durch Zufallstreffer erkennen können, umso mehr wenn sie auf bestimmte Signale aus der Stimme und der Körpersprache achten."

(...)

"Die Genauigkeit der Beobachter bei der Erkennung von Lügen ist allerdings nicht sehr hoch. Ihre Erfolgsquote beträgt im Durchschnitt 55% und nur selten mehr als 60%, während die zufallsbedingte Erfolgsquote bei 50% liegt."

(...)

"Vier Faktoren erhöhen die Fähigkeit zu lügen, ohne er-
tappt zu werden:

- * Praxis und Routine mit ähnlichen Lügen.
- * Fehlen von Schuldgefühlen beim Lügen.
- * Zutrauen in die eigene Fähigkeit, unbemerkt zu lügen.
- * Angeborenes Talent, Leute zu täuschen."

Quelle: Peter J. DePaulo, Bella M. DePaulo, *Can Deception by Salespersons and Customers Be Detected Through Nonverbal Behavioral Cues?*, Journal of Applied Psychology, 1989, **19**, 18, pp. 1552- 1577 –
Siehe auch: Malcolm Gladwell, *The Naked Face – Can you Read People's Thoughts just by Looking at Them?* The New Yorker, August 5, 2002.