

Die wissenschaftliche Kolumne

Paltering – wie man mit Wahrheiten lügen kann

Die Lüge kennt viele Spielarten. Sie reichen vom Verschweigen wichtiger Informationen bis zur gezielten Falschaussage. Eine besonders ausgefeilte und in Verhandlungen gern angewandte Technik ist die Lüge mit der Wahrheit – man sagt zwar nicht Falsches, äußert sich aber zu einem nicht infrage stehenden Sachverhalt. Man bewegt sich damit auf scheinbar sicherem Terrain. Doch ist das wirklich so?

Klaus Harnack

„Hat's geschmeckt?“ – „Geschmortes Rindfleisch ist meine Leibspeise!“

Sie sind zum Essen eingeladen worden, der Gastgeber stand lange am Herd und nun offenbart sich beim ersten Bissen, dass die Soße fade, die Kartoffeln zu weich sind und das Fleisch beim Kauen eher mehr als weniger im Mund wird. Zu der unangenehmen Aufgabe, den Teller leeren zu müssen, kommt dann noch die Frage: „Schmeckt's?“, und reflexartig folgt die Antwort: „Danke, ja, sehr lecker!“ Was soll man sonst auch sagen?

Die Lüge ist, wie bei diesem Beispiel deutlich wird, in vielen Situationen die einzige sozial anerkannte Option und dennoch sind die Motive für das Lügen mannigfaltig: Wir lügen nicht nur aus Höflichkeit, sondern auch aus Angst und Unsicherheit. Wir lügen für uns und für andere, zum Schutz, aus Gier und aus Unvermögen. Wir lügen, um uns vor Strafen und Kritik zu schützen und manchmal einfach nur aus Spaß, aber ganz sicher tun wir es oft, denn die inzwischen zu einem Klassiker avancierte Studie von Bella M. DePaulo et al. aus dem Jahr

1996 bestätigt diese These und stellt fest, dass wir im Schnitt mindestens zweimal am Tag lügen.

Was ist eine Lüge?

Egal welches Motiv sich hinter einer Lüge verbirgt, eines haben alle Lügen gemeinsam: Sie haben das Ziel, beim Gegenüber einen falschen Eindruck hervorzurufen oder aufrechtzuerhalten, oder etwas hochtrabender: Lügen haben das Ziel, die objektiv zugängliche Realität intensional zu verfälschen. Geht man den Spielarten des Lügens auf den Grund, springen einem zunächst zwei Formen des Lügens ins Auge: Die bewusste Falschaussage und das bewusste Weglassen von relevanten Informationen. Während die erste und klarste Form der Lüge einen falschen oder selbst konstruierten Sachverhalt als Wahrheit darstellt, wird die zweite Form, das Unterschlagen von Informationen, in vielen Fällen als die kleinere Lüge verstanden und verfolgt, ebenso wie eine dritte Form der Lüge, das Ziel, dem eigenen, positiven Selbstbild zu entsprechen.





Was ist Paltering?

Diese dritte Form ist das sogenannte Paltering (Schauer / Zeckhauser 2007). Darunter versteht man den aktiven Gebrauch von wahrheitsgemäßen Aussagen, um einen irreführenden Eindruck zu vermitteln. Das Paltering ist die Paradedisziplin vieler Entscheidungsträger.

Zur Illustration dieser Variante dient die Befragung Martin Winterkorns vor dem Untersuchungsausschuss des Bundestags zum Thema „Manipulationen von Dieselmotoren“, und – in dubio pro reo – dies ist keine Beschuldigung, sondern lediglich ein illustrierendes Beispiel. Er sagte unter anderem: „[...] Jede Form der Täuschung oder Irreführung einer Behörde hätte ich sofort unterbunden. Meine ehemaligen Kolleginnen und Kollegen wissen aus anderen Fällen allzu gut, wie ich gehandelt hätte, wäre ich über die Tragweite der Angelegenheit informiert gewesen. Umso bedrückender ist die Situation heute für mich. Es ist nicht zu verstehen, warum ich nicht frühzeitig und eindeutig über die US-Probleme aufgeklärt worden bin.“

Mit dieser Beteuerung hat es Herr Winterkorn, wie sich durch Aussagen anderer Manager inzwischen gezeigt hat, mit der Wahrheit wahrscheinlich nicht so genau genommen. Eleganter wäre hier eine Paltering-Lösung gewesen, mit der er sich weniger angreifbar gemacht hätte. So hätte er stattdessen zum Beispiel sagen können: „Täuschung oder Irreführung sind Verhaltensweisen, die von den Mitarbeitern im VW-Konzern abgelehnt werden. Wir sind ein internationaler Konzern mit hoch qualifizierten und hart arbeitenden Menschen, die das Ziel teilen, ein modernes und umweltfreundliches Auto für einen breiten Markt zu bauen. Transparenz und Ehrlichkeit waren und sind für uns stets ein hohes Ziel.“ Das stimmt sicherlich, aber es beantwortet eben gezielt und bewusst nicht die eigentliche Frage und stellt anstelle einer Antwort eine inhaltsverwandte Darstellung einer anderen, aber eben nicht gefragten Wahrheit.

Diese Form der Lüge wird vom Standpunkt des Lügners aus als weniger moralisch verwerflich angesehen, weil es kein Lügen im strikten Sinne ist. Dieser rhetorische Kniff bekam große Auf-

merksamkeit durch die Aussage des ehemaligen US-Präsidenten Bill Clinton, der sich zur Lewinsky-Affäre folgendermaßen äußerte: „I did not have sexual relations with that woman, Miss Lewinsky.“ Im Anschluss wurde weitläufig darüber diskutiert, was genau eine sexuelle Beziehung beinhaltet.

Leider gibt es keine adäquate deutsche Übersetzung für den Begriff „Paltering“, obwohl die zugrunde liegende Idee jedem geläufig ist. Treffend ist vielleicht der Ausdruck „jemanden an der Nase herumführen“, der seinen Ursprung in der Berufsausübung mittelalterlicher Schausteller findet, die auf Jahrmärkten ihre Tanzbären an der empfindlichsten Stelle durch die Manege zogen und damit auch die gefährlichsten Tiere in zahme Wesen verwandelten. Diese Redewendung bringt die empirische Forschung zum Thema „Paltering“ gut auf den Punkt, denn sie setzt am sensibelsten Punkt, unserer Vertrauensdisposition, an.

Paltering in Verhandlungen

Eine Forschergruppe um den Harvard-Professor Todd Rogers hat sich mit Paltering vor allem in Verhandlungssituationen beschäftigt (Rogers et al. 2017). Die Ergebnisse seiner Studienreihe dokumentieren, dass es in Verhandlungen nicht nur üblich ist, sondern auch bei vielen Verhandlungsführern die bevorzugte Variante des Lügens darstellt und eher angewandt wird als das Lügen durch gezielte Falschaussagen. Rogers konnte zeigen: Während der Lügner beim Paltering auf die Richtigkeit seiner Aussage fokussiert ist, ganz nach dem Motto „Ich habe doch die Wahrheit gesagt“, konzentriert sich der Belogene auf den gezielt irreführenden Eindruck, den der Lügner zu vermitteln versucht. In der Bewertung wird derjenige, der die Leute an der Nase herumgeführt hat, jedoch genauso stark verurteilt wie jemand, der gezielt gelogen hat. Diese Reaktion verstärkt sich noch einmal, wenn Paltering als Antwort auf eine direkte und klare Frage verwendet wird.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Lügen mit der Wahrheit eine zwar übliche, aber riskante Taktik ist. Verglichen mit Verhandlungsführern, die die Wahrheit sagen, können Verhandler mit Wahrheitslügen zwar gelegentlich mehr Freiraum für sich erwirken, erhöhen aber gleichzeitig die Gefahr, beim Erwischtwerden ihrem Ruf stark zu schaden – am Ende haben eben alle Lügen kurze Beine.

Literatur

- DePaulo, Bella M. et al. (1996): Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology* 70 (5), S. 979–995.
- Rogers, Todd et al. (2017): Artful Paltering: The Risks and Rewards of Using Truthful Statements to Mislead Others. *Journal of Personality and Social Psychology* 112 (3), S. 456–473.
- Schauer, Frederick / Zeckhauser, Richard J. (2007): Paltering. SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network. Online abrufbar unter: <https://papers.ssrn.com/abstract=832634>.