

Die Wahrheit über die Lüge

Im Vergleich zu wahren Aussagen besticht das Unwahre häufig durch Prägnanz, Widerspruchsfreiheit und Klarheit – ein Erfolgsrezept von Donald Trump

Zu den irritierendsten Phänomenen des Jahres 2016 gehört, dass die Glaubwürdigkeit des US-Präsidentschaftskandidaten Donald Trump weitaus besser bewertet wurde als die seiner Konkurrentin Hillary Clinton. Das ist vor allem höchst erstaunlich, weil bereits im Sommer eine Überprüfung der unabhängigen Seite Politifact ergeben hatte, dass 76 Prozent der Aussagen

Trumps gelogen gewesen seien. Bei Clinton seien es „nur“ 27 Prozent gewesen.

Dieser Widerspruch wird vor allem mit dem Begriff „postfaktisch“ zu erklären versucht, der jüngst zum Wort des Jahres gekürt worden ist. Postfaktisch meint,

„Unwahre Aussagen wirken oft stringenter und zielgerichteter. Der Lügende konzentriert sich auf das Wesentliche, um sich nicht versehentlich zu verzetteln

dass die gefühlte Wahrheit wichtiger ist als die Wahrheit, die auf Fakten beruht.

Aber worin liegt das Erfolgsgeheimnis der Lüge? Während meines Psychologiestudiums habe ich mich mit Glaubhaftigkeitskriterien beschäftigt, die Professor Udo Undeutsch an der Universität zu Köln entwickelt hatte. Undeutsch wollte den Wahrheitsgehalt von Zeugenaussagen wissenschaftlich fundiert begutachten. Sein Credo war, dass dafür nicht von der Glaubwürdigkeit der Person, sondern von der Glaubhaftigkeit der Aussage ausgegangen werden müsse. Auch eine wenig glaubwürdige Person wie zum Beispiel ein Krimineller kann in einer konkreten Situation die Wahrheit sagen. Und umgekehrt kann auch eine höchst glaubwürdige Person, etwa ein Richter, im konkreten Fall lügen. Was unterscheidet nun psychologisch die wahre von der unwahren Aussage?

Wahre Aussagen zeichnen sich durch einen Detailreichtum aus. Sie enthalten viele Einzelheiten, die mit dem eigentlichen Tathergang erst einmal nicht so viel zu tun haben. Im Vergleich mit unwahren Aussagen sind die wahren oft auch viel umwegiger. Sie verirren sich mitunter in völlig irrele-

vante Randaspekte oder in Seiten-themen. Mitunter verstricken sie sich auch in Widersprüche oder belasten indirekt den Urheber. Wahre Aussagen wirken daher oft mühsam. Ihnen haftet eine undramaturgische Zähigkeit und Schwerfälligkeit an.

Ganz anders die Lüge. Unwahre Aussagen wirken oft stringenter und zielgerichteter. Der Lügende

Der Psychologe Stephan Grünewald, geb. 1960, ist Gründer und Geschäftsführer des rheingold Instituts in Köln für qualitative Markt- und Medienanalysen.



konzentriert sich auf das Wesentliche, um sich nicht versehentlich zu verzetteln. Unwahre Aussagen zeichnen sich daher idealtypisch durch Prägnanz, Widerspruchsfreiheit und Klarheit aus. Sie folgen einer stimmigen Dramaturgie. Ihren Mangel an Faktizität kompensieren sie durch dichterische Freiheit und einen persönlichen Gestaltungswillen, der mit Verve und Leidenschaft die Wirklichkeit nach eigenem Gusto konstruiert oder zurechtbiegt.

Im Vergleich zur Lüge wirkt die Wahrheit fade, kompromisshaft, unsexy. Während die Wahrheit die Widersprüchlichkeiten und die unvermeidlichen Grautöne unserer Wirklichkeit widerspiegelt, erscheint die Lüge als zugleich prägnant und schillernd. Der Volksmund warnt zwar zu Recht, dass – langfristig betrachtet – „Lügen kurze Beine haben“. Aber kurze Beine sind nicht notwendig ein Makel. Ein Fußball-Weltstar wie Lionel Messi ist der Beweis. Gerade die Kurzbeinigkeit ist bei Messi, wie bei der Lüge, ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Sie garantiert Antrittsschnelligkeit und situative Wendigkeit beim Ausspielen – sei es der Gegenspieler oder argumentativer Einwände.

Schlagfertigkeit und große argumentative Wendigkeit bestimmten auch Trumps Wahlkampf. Seine hohe Glaubwürdigkeit gründete vor allem in der pulsierenden und mitreißenden Energie seiner Dichtungen. Dagegen hat schwerlich eine Chance, wer nur den Regeln der sachlichen oder politischen Korrektheit, aber keinem höheren Ziel folgt. Die „Political Correctness“ produziert oft nur verschleierte Ausgewogenheit und Vagheit. Ihr oberstes Ziel ist es oft nicht, andere zu

begeistern, sondern ja nicht zu polarisieren und keinen Standpunkt einzunehmen, auf den man später einmal festgelegt werden könnte.

Trumps Lügen entwickelten einen verhängnisvollen Reiz, weil sie gegen alle Einwände der Wirklichkeit ein verheißungsvolles oder erlösendes Zukunftsbild malten, dem viele Menschen nur allzu gerne folgen würden. In einer komplexen, festgefahrenen und verunsicherten Welt ohne greifbare Zukunftsperspektive macht die Botschaft eines Aufbruchs, eines wiedererstarteten Landes, einer neuen Chance das Rennen – selbst wenn sie nur kurze Beine hat.

Aber vielleicht gibt es auch einen dritten Weg zwischen vager Wahrheit und erlösender Lüge. Einen Weg, der einer inneren Wahrhaftigkeit und Überzeugung folgt. Einer Wahrhaftigkeit, die den Mut hat, übergreifende Ziele zur entwerfen, aber auch deutlich macht, wie viel Gestaltungswillen, wie viele Mühen und Risiken notwendig sind, sich diesen Zielen anzunähern. Eine Wahrhaftigkeit, die nicht das Blaue vom Himmel verspricht, sondern dadurch glaubwürdig wird, dass sie auch die Schwierigkeiten auf dem Weg in eine bessere Zukunft klar benennt.