

Der Wert der Unwahrheit

Wann lügen Menschen, und aus welchem Kalkül? Experimente liefern dazu Antworten. Von Hanno Beck

Vom französischen Philosophen und Schriftsteller Voltaire stammt der Rat, dass alles, was man sagt, wahr sein sollte, aber dass man nicht alles, was wahr ist, auch sagen sollte. Keine Frage: Ob in der Politik, im Privatleben, in der Wirtschaft oder im Sport – gelogen wird überall, lediglich das Ausmaß der Lügen und deren Häufigkeit variieren. Genau das ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen: Wann und warum lügen Menschen?

Dabei gilt es die verschiedenen Dimensionen des Lügens zu beachten. Da ist zum einen der Gewinn, den man aus der Lüge zieht. Je höher der potentielle Gewinn, umso größer der Anreiz zum Lügen. Das zweite Element einer Lüge ist ihre Offensichtlichkeit, also wie leicht man Gefahr läuft, von anderen Menschen als Lügner erkannt zu werden. Je offensichtlicher, umso höher sind die Hürden, zu lügen. Leichter lügt es sich aber, wenn man eine Rechtfertigung für die Lüge findet. So zeigen Experimente, dass Menschen eher bereit sind zu lügen, wenn sie vorher für einen guten Zweck gespendet haben und die innere moralische Bilanz dadurch halbwegs ausgeglichen wirkt. Ein weiteres Element einer Lüge ist ihr Ausmaß. Hier kann man unterscheiden zwischen kleinen Notlügen und ausgewachsenen Lügen. Mit kleinen Schummeleien – beispielsweise der Ausrede, dass man im Stau gestanden habe, statt zu sagen, dass man verschlafen hat – tut man sich leichter als mit großen Hochstapeleien.

Weiteren Einfluss auf unsere Wahrheitsliebe hat die potentielle Bestrafung, sowohl materiell als auch immateriell. Auch die Persönlichkeit eines Menschen – seine Erziehung, Ausbildung – dürften eine Rolle spielen. Ebenso das Umfeld: Wer unter ehrlichen Menschen lebt, hat vermutlich eine andere Einstellung zum Lügen als jemand, der sich mit notorischen Wahrheitsverbiegern umgibt.

Den Einfluss des Gewinns auf eine Lüge kann man experimentell untersuchen: Man gibt Versuchspersonen einen Arbeitsauftrag, bei dem sie nach Leistung bezahlt werden, und lässt sie ihre Leistung selbst angeben, ohne sie darüber aufzuklären, dass sie kontrolliert werden. Das Ergebnis vieler Studien nach diesem Muster ist überraschend: Die Höhe des Gewinns spielt offenbar nur eine geringe Rolle für das Ausmaß der Lügen. Eine Erklärung könnte die Offensichtlichkeit einer Lüge sein: Je größer der Gewinn ist, den man aus einer Lüge zieht, umso schwieriger wird es, diese Lüge vor sich und Dritten zu rechtfertigen. Deswegen zögern Menschen zu lügen, wenn es um größere Beträge geht. Das könnte erklären, weshalb viele Studien keinen Einfluss der Gewinngröße auf die Häufigkeit der Lügen feststellen. Eine einfachere Erklärung wäre allerdings, dass die Anreize, die man in den Experimenten setzt, nicht groß genug sind, um die Versuchspersonen in den Experimenten zum Lügen zu bringen.

Allerdings spielt hier auch die Persönlichkeit eine Rolle: Da gibt es zum einen Menschen, die immer lügen, egal um wie viel es geht, und Menschen, die nie lügen. Es bleiben diejenigen übrig, die bereit sind, hin und wieder zu lügen, und unter denen finden sich Versuchspersonen, die bei hohen Beträgen schwach werden, und andere, die nur zu kleinen Lügen bereit sind, weil sich bei hohen Beträgen der moralische Autopilot einschaltet.

In der Realität sind Lügen oft komplizierter, beispielsweise bei der Steuererklärung, wo man hier und da nur kleine Beträge frisiert – also eine kleine Lüge begeht – oder aber mit einer großen Lüge aufs Ganze geht und beispielsweise die Kapitalerträge „vergisst“. Hier bieten sich also Gelegenheiten zu kleinen und großen Lügen gleichzeitig. Wie verhalten sich Menschen in solchen Situationen? Forscher des Ifo-Instituts haben sich eines cleveren Designs bedient, um das zu untersuchen. Versuchspersonen durften im Labor an einer Art Gewinnspiel teilnehmen, bei dem sie einen Würfel und eine Münze werfen mussten. Der Gewinn hing ab von der Augenzahl und dem Ergebnis des Münzwurfs. Bei Kopf gab es 15 Punkte plus die Anzahl der gewürfelten Augenzahlen. Bei Zahl gab es nur sieben Punkte plus die gewürfelten Augenzahlen. Das bedeutet, dass es sich lohnte, beim Münzwurf zu behaupten, dass man Kopf geworfen hat, während es sich beim Würfeln lohnte, die Augenzahl möglichst hoch anzugeben – beides erhöht die Auszahlung.

Der Clou an diesem Experiment ist, dass sich eine Lüge beim Münzwurf mehr lohnt als beim Würfeln. Die Lüge beim Münzwurf bringt einen acht Punkte höheren Gewinn, während eine Lüge beim Würfeln maximal fünf Punkte bringen kann, nämlich dann, wenn man eine Eins würfelt und behauptet, eine Sechs gewürfelt zu haben. Lügt man beim Ergebnis des Münzwurfs, so ist das also eine große Lüge. Beim Würfeln hingegen ist es nur eine kleine Lüge. Ob die Versuchspersonen gelogen haben oder nicht, lässt sich bei diesem Versuchsaufbau recht einfach mit Hilfe der Statistik feststellen: Kopf und Zahl sollten sich statistisch gesehen in etwa die Waage halten, und die Fünf oder die Sechs sollten beim Würfeln nicht häufiger vorkommen als die anderen Augenzahlen.

Wie also verhalten sich Menschen, wenn sie die Gelegenheit zu einer großen und einer kleinen Lüge gleichzeitig haben? Die Antwort: sehr konsistent. Wer behauptet, dass er Kopf geworfen hat, behauptet auch, dass er eine Fünf oder eine Sechs gewürfelt hat, will heißen: Wer im Großen lügt,

der lügt auch im Kleinen. Eine kleine Variation im Versuchsaufbau bringt weitere Erkenntnisse: Nun durften die Versuchspersonen nur die Münze selbst werfen, das Ergebnis des Würfels dagegen wurde vom Computer vorgegeben. Was ändert sich dadurch? Wenig. Die Versuchspersonen logen weiter. Das galt auch für das umgekehrte Szenario: Wurde das Ergebnis des Münzwurfs vom Computer vorgegeben, so logen die Teilnehmer beim Münzwurf unabhängig von der Vorgabe des Computers. Die Versuchspersonen sehen kleine und große Lügen offenbar unabhängig voneinander: Wer einmal lügt, der lügt immer – egal, wie groß oder klein eine Lüge ist. Wer also bei der Steuererklärung bei den kleinen Dingen wie 50 Euro Bewirtungsausgaben lügt, der lügt tendenziell auch bei den 10000 Euro Kapitaleinkünften.

Eine kleine Ausnahme allerdings zeigte sich bei den Experimenten, die auf unseren moralischen Kompass deutet: Lieferte der Computer häufiger „Kopf“, was höhere Gewinne brachte, so wurden die Versuchspersonen ehrlicher, was die Augenzahl der Würfel angeht. Der ohnehin schon hohe Gewinn machte sie also ehrlicher. Offenbar funktioniert unser moralischer Kompass besser, wenn wir vom Schicksal verwöhnt werden. Ansonsten bleibt die Erkenntnis, dass eine Lüge ein trauriger Ersatz für die Wahrheit ist. Leider der einzige, den man bis heute entdeckt hat.

Diogo Gerales, Franziska Heinicke, Duk Gyoo Kim: Big and Small Lies. CESifo Working Paper 8142, März 2020.