

Heinz Elwenholl, Dipl.-Sozialarbeiter, Essen

„Arbeit mit Betrügern“

Vortrag, gehalten am 23.09.2005 bei der Fortbildungsveranstaltung der Bundesarbeitsgemeinschaft der Ärzte und Psychologen in der Straffälligenhilfe e.V. in Straubing

Was ist eine Lüge?

Um den Begriff der Lüge in sich schlüssig zu definieren und gegenüber anderen Begriffen abzugrenzen, müssen Kriterien benannt werden, deren Erfüllung den „Tatbestand“ der Lüge unzweideutig feststellen.

Für die diese Arbeit zugrundeliegende Definition sind dies:

1. Der bewusste Wille, etwas wahr darzustellen, was man selbst für falsch hält (oder umgekehrt) und
2. die Absicht und das Ziel, den Anderen damit zu täuschen.

Augustinus hat 395 n.C. geschrieben:

„Die Lüge ist eine Aussage mit dem Willen, falsch auszusagen.“

Jeannette Schmid erweitert den Lügenbegriff 1996 um die Notwendigkeit der Täuschungsabsicht, bezieht nonverbale Darstellung ein und sagt:

„Lügen ist die Kommunikation einer subjektiven Unwahrheit mit dem Ziel, im Gegenüber einen falschen Eindruck hervorzurufen oder aufrecht zu erhalten.“

Eine Lüge ist also eine bewusste und willentliche Handlung und/oder Aussage, die eine Täuschung zum Ziel hat oder eine bereits vorliegende Täuschung oder einen Irrtum aufrecht erhalten soll.

Es wird etwas als wahr behauptet, von dem man annimmt oder glaubt, dass es falsch ist.

Es kann aber auch etwas als „wahr“ Angenommenes sprachlich korrekt, jedoch durch Körpersprache und Tonfall so dargestellt werden, dass der Andere es für die Unwahrheit hält.

Entscheidend ist in allen Fällen der Wille des Lügners, sein Gegenüber zu täuschen.

Kein Mensch kann daher lügen ohne dies zu wissen, da es nicht ausreicht, etwas Falsches zu sagen, sondern etwas „auszusagen“, von dem man glaubt oder annimmt, dass es falsch ist.

Durch diese Definition kann der Lügenbegriff klar von Begriffen wie Irrtum, (ironische) Übertreibung, Klatsch, Schauspielerei, (ritualisierte) Floskeln u.a. abgegrenzt werden.

Reihenfolge der moralischen Verwerflichkeit von Lügen
(nach Lindsold und Walters, 1983)

1. Lügen, um Andere vor Verletzung, Tadel, Scham zu schützen
2. Lügen, um sich selbst vor Strafe oder Tadel wegen geringfügigen (unschädlichen) Übertretungen zu schützen
3. Lügen zur Beeinflussung von Offiziellen zum eigenen Vorteil, wobei für diese kein Schaden entsteht
4. Lügen, um sich unangemessen positiv darzustellen oder unverdienten Gewinn zu bewahren
5. Lügen, um eigennützig Andere zu Handlungen zu verleiten, die ihnen schaden würden
6. Lügen, um Anderen zu schaden und dadurch einen Gewinn zu erzielen

Lügentechniken

- Erfinden
- Verfälschen
- Übertreiben
- Untertreiben
- Ablenken
- Weglassen

Täuschung – Enttäuschung

Eine **Täuschung** kann sowohl das Ergebnis einer erfolgreichen Lüge sein – sie kann jedoch auch das Ergebnis einer unbewussten und unbeabsichtigten Handlung oder Situation sein, weil es auf Seiten des Getäuschten die Möglichkeit des Irrtums gibt.

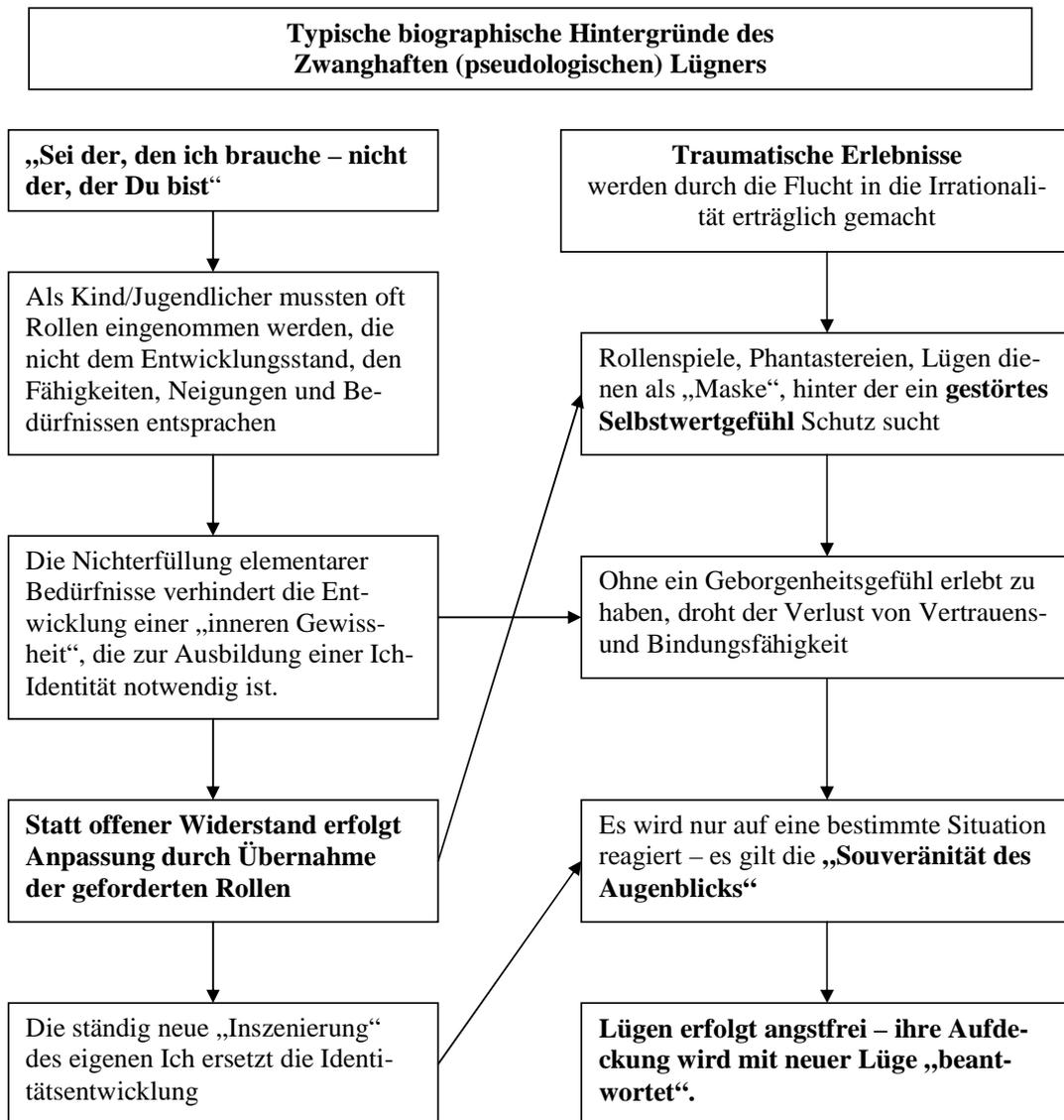
Die Aufdeckung oder das Ende einer Täuschung ist die **Enttäuschung** (aus einer Täuschung herausreißen). Dieser Begriff wird im allgemeinen Sprachgebrauch fast ausschließlich für die Beschreibung des emotionalen Zustandes nach einer nicht erfüllten Erwartung benutzt.

Alle Menschen lügen – in unterschiedlichen Kategorien

1. Menschen, die aus den unterschiedlichsten Gründen **gelegentlich** lügen, flunkern, schwindeln, nicht ganz die Wahrheit sagen usw., also Menschen wie Du und ich.
2. Menschen, die das Lügen **massiv, aber punktuell** (situationsabhängig) einsetzen, um einen materiellen Vorteil zu erlangen – das soziale Umfeld (Familie, Freunde, Bekannte) bleibt einigermaßen intakt. Die Lüge wird auf Grund eines wohlüberlegten Entschlusses eingesetzt und über einen langen Zeitraum aufrecht erhalten (z.B. einige Wirtschaftsbetrüger).
3. Menschen, die das Lügen **regelmäßig** in allen Lebensbereichen zur Durchsetzung ihrer (berechtigten oder unberechtigten) Ansprüche, zur Verwirklichung ihrer Vorstellungen oder Verheimlichung von Fehlern und Schwächen

einsetzen, ohne dass dieses Verhalten pathologisch ist (oft bei Abhängigkeit in anderen Bereichen).

4. Menschen, die in allen Lebensbereichen **situationsunabhängig, gewohnheitsmäßig und zwanghaft** lügen, ohne darüber nachzudenken, nennt man **Pseudologen**. Es besteht der krankhafte Drang zum Fabulieren und zur permanent neuen Inszenierung der eigenen Person. Der **pseudologische Betrüger** befindet sich nahezu pausenlos auf der Suche nach Gelegenheiten zum Täuschen und Betrügen – gleich dem Junkie nach dem nächsten Kick. Durch seine Phantastereien lebt er sich in eine Wunschwelt hinein, in der er zum Schaden Anderer agiert. Das Lügen ist zum Lebenskonzept geworden.



Als Identität wird psychologisch die Erfahrung eines Menschen verstanden, eine von inneren und äußeren Veränderungen relativ unabhängige Einheit zu sein. Für die Ausbildung der Ich-Identität ist die Entwicklung einer „inneren Gewissheit“ an Stelle eines „erwarteten äußeren Ereignisses“ notwendig.

Als „Externalisierung“ wird psychologisch die Schwächung der Ich-Struktur verstanden. Sie ist nach van der Schaar das wesentliche Merkmal des Pseudologen. Die Ausprägung einer eigenen Identität ist ausgeblieben oder mangelhaft entwickelt. Es wird nur auf eine bestimmte aktuelle Situation reagiert. Das Abstrahieren von einer bestimmten Situation auf eine andere ist kaum möglich. Der pseudologische Betrüger lebt „kraft der Souveränität des Augenblicks“. Für ihn zählt nur das „hier und jetzt“.

Die „Erinnerungsfälschung“ (Paramnesie) als eine Form der Gedächtnisstörung kann Folge krankhaften Lügens sein.

Der Pseudologe vermag im Nachhinein nicht immer exakt zu erinnern, was an früheren Aussagen wahrhaftig und was gelogen war. Es kann der Eindruck entstehen, dass er zwischen Wirklichkeit und Fantasie, richtig oder falsch nicht mehr unterscheiden kann. Dies gilt jedoch nicht für die aktuell vorgetragene (erlogene) Aussage. Sie kann auch Folge einer lange aufrechterhaltenen einzelnen Lüge sein oder einer Lüge zur langfristigen Verleugnung einer Tat, mit der man sich nicht identifizieren kann oder will.

Pseudologie **Pseudologia phantastica**

- Griechisch: pseudos = falsch und logos = Rede
- der zwanghafte pathologische Drang zu lügen
- **Motivation** ist oft Geltungssucht, extremes Selbstdarstellungsbedürfnis, Kompensation eigener Schwächen und/oder traumatischer Erlebnisse.
- **Ursache** ist eine Störung der eigenen Identitätsentwicklung, die mit einer ausgeprägten Selbstwertunsicherheit einhergeht.
- **Zweck** der Lüge ist der „maskenhafte“ Schutz vor Angriff und Kränkung.
- Pseudologen **agieren** extrovertiert, setzen Stimmungsschwankungen gekonnt ein und wirken daher (zeitlich begrenzt) oft mitreißend, unterhaltsam und faszinierend.
- Es gilt das **Prinzip** des „hier und jetzt“ – gelogen wird „kraft der Souveränität des Augenblicks“.

Frauen lügen und betrügen anders als Männer

Frauen	Männer
Lügen häufiger empfängerorientiert (auf das Wohl des Empfängers bedacht)	Lügen häufiger senderorientiert (auf das eigene Wohl bedacht)
Scheuen beim Betrug oft die Nähe zum Opfer	Suchen oft diese Nähe – schaffen Konkurrenzsituationen
Neigen gelegentlich zu altruistisch selbstschädigendem Handeln	Wollen der „Bessere“ sein – sich selbst etwas beweisen.

Die Lügenvhäufigkeit ist bei Frauen und Männern gleich groß.

Bei der Betrugsdelinquenz liegt das Verhältnis Männer/Frauen jedoch bei ca. 12 : 1.

Der Frauenanteil bei Versandhausbetrug und Sozialamtsbetrug liegt über dem obigen Durchschnitt.

Typische Eigenschaften und Verhaltensweisen von Lügern und Betrügern

Verhalten gegenüber der eigenen Person

- Die eigene Biographie wird verdrängt, selektiert, verfälscht
- Die eigene Identität wird weitgehend ausgeblendet bzw. nicht wahrgenommen.
- Eigene Wünsche und Bedürfnisse müssen möglichst umgehend befriedigt werden.
- Eigene Fehler und Schwächen werden nicht akzeptiert oder es wird mit ihnen „kokettiert“.
- Eine Reflexion des eigenen Handelns findet nicht oder nur eingeschränkt statt.

- Die ständige Unwahrhaftigkeit erzeugt großen Stress, schafft immer neue Abhängigkeiten und erfordert immer neue Anstrengungen. Dies führt zu Ausgelaugtheit und innerer Leere. Es wird versucht, dies mit blindem Aktionismus zu kompensieren, was zu Querulanz oder Hysterie führen kann.

Kommentar [P1]:

- Das nicht oder nur unzureichend vorhandene Selbstbild wird durch ein „Wunsch-Fremdbild“ („so sollen mich andere sehen“) ersetzt.
- Der Betrüger mag sich nicht so wie er ist.

Verhalten gegenüber anderen Personen

- Sie treten anderen Menschen niemals unbefangen, schon gar nicht vertrauensvoll gegenüber, da diese in erster Linie Gegner sind, die zu Opfern gemacht werden müssen.
- Opfer werden verachtet und bekommen zudem noch die Schuld für das Geschehene zugewiesen.
- Sie neigen dazu, ständig Konkurrenzsituationen zu schaffen mit dem Ziel, sich selbst etwas zu beweisen und Macht über den Anderen zu erlangen.
- Hierzu verhalten sie sich berechnend, dominant, manipulativ, und treten aufdringlich – vehement auf.
- Sie versuchen schnell, eine „Nähe“ herzustellen, die vom Anderen oft als unangemessen erlebt wird.
- Auch offensichtlich zutreffende Tatsachenbestände oder Gegebenheiten werden mit großer Dreistigkeit verleugnet.
- Sie jonglieren hierbei virtuos mit Halbwahrheiten und sind in ihrer Wortwahl darauf ausgerichtet, sich nach dem Aufdecken einer Lüge auf ein (mögliches) Missverständnis zurückziehen zu können.
- Sie versuchen, dadurch den Anderen zu verunsichern und sein normales Urteilsvermögen herabzusetzen.
- Sie wechseln beliebig das Thema und lenken so von Problemen ab.
- Sie erzeugen regelmäßig Stress bei sich und Anderen.
- Sie nehmen meist konsequent einen „Hier - und -Jetzt“ – Standpunkt ein und sind oft nur auf kurzfristigen Erfolg aus.

Typische Eigenschaften

- Sie können problemlos Beziehungen eingehen – sind jedoch unfähig, diese tragfähig und dauerhaft zu gestalten (beziehungswütig, aber bindungslos).
- Sie verstehen es, beim Anderen versteckte Eitelkeiten und Bedürfnisse zu entdecken und diese für sich zu nutzen.
- Durch charmantes und dem Anderen (vordergründig) zugewandtes Auftreten sind sie in der Lage, starke Emotionen auszulösen und (blindes) Vertrauen herauszufordern.
- Diese werden skrupellos, schamlos und dreist ausgenutzt.
- Sie wirken dadurch oft anziehend und abstoßend zugleich und üben eine gewisse Faszination aus.
- Sie haben in der Regel eine hohe Handlungsbereitschaft bis hin zu Hyperaktivität.
- Sie sind in der Lage, flexibel und kreativ auf unterschiedliche Situationen zu reagieren.
- Oft wollen sie durch Sprachgewandtheit überzeugen; wo dies nicht möglich ist durch intensiv – vehementes Auftreten.
- Schauspielerische Qualitäten werden um so wirkungsvoller eingesetzt, wenn die Fähigkeit und die Bereitschaft zur Übernahme von Rollen stark ausgeprägt ist.
- Allmachtsvorstellungen und Größenwahn begünstigen das Prinzip des „mehr Schein als Sein“.

Wann (in welcher Situation) und warum lasse ich mich belügen?

Thesen

- Wenn ich etwas schnell erledigt haben möchte und keine Zeit habe, mich mit zweifelhaften Angaben auseinander zu setzen.
- Wenn es bequemer ist, den Aussagen zu glauben, da eine Konfrontation mit dem eigenen Misstrauen Stress bedeuten würde.
- Weil mir die Selbstsicherheit fehlt, den Anderen mit meinem Misstrauen zu konfrontieren.
- Weil ich mich nicht ernst genommen fühle.

- Weil die Aussagen so selbstsicher und selbstverständlich vorgetragen werden, dass ich mir nicht vorstellen kann, dass sie erlogen sind.
- Weil es für mich von Vorteil wäre, wenn die Aussagen des Anderen wahr wären.
- Weil ich eine „vertrauensvolle Beziehung“ als Grundlage meiner Arbeit ansehe.
- Weil es nicht zu meinem Selbstbild passt, belogen zu werden.
- Weil ich mir über meine eigenen Bedürfnisse nicht im Klaren bin.

Opfer – Täter – Beziehung

- Die Bedürfnisse des Opfers sind die Triebfedern für das Handeln des Betrügers.
- Sie sind herausragende Voraussetzung für eine erfolgreiche Täuschung.
- Die Intensität der Bedürftigkeit steht in Relation zur Sicherheit des Betrügers.
- Das Opfer überschätzt häufig seine eigene Kompetenz.
- Das Opfer unterschätzt häufig die Skrupellosigkeit des Betrügers.

Betrügerpersönlichkeiten

Die Betrügerpersönlichkeit gibt es nicht!

1. Die „Seriösen“

Sie fallen oft erst in fortgeschrittenem Alter mit Betrügereien auf. Sie haben häufig gute Positionen inne und einen bis dahin weitgehend legalen, straffreien Lebenswandel.

Sie sind in der Regel zu dauerhaften Beziehungen fähig.

Zu bedenken ist, dass der Übergang von der „normalen Geschäftstüchtigkeit“ zu betrügerischen Handlungen fließend ist.

Es können narzisstische Persönlichkeitsmerkmale vorliegen.

Betrugsdelinquenz erfolgt oft als Reaktion auf nachlassenden beruflichen und/oder privaten Erfolg, nachlassende Kreativität und dadurch Angst vor gesellschaftlichem Abstieg oder Verlieren des „guten Rufes“.

Aber auch die Gier nach „immer mehr“ und das Gefühl: „das machen doch alle“ können eine große Rolle spielen. Das kriminelle Handeln wird als „unausweichlich“ dargestellt und empfunden.

2. „Die Grenzgänger“

Sie begeben sich regelmäßig in riskante Situationen, die auf Dauer fast zwangsläufig zum Scheitern verurteilt sind. Es besteht eine extrem hohe Risikobereitschaft, die vernünftiges Abwägen nicht oder nur sehr eingeschränkt zulässt. Sie reden sich diese Situation und die damit verbundenen Möglichkeiten schön und verharmlosen das Risiko. Eine Betrugsabsicht muss nicht von vornherein gegeben sein. Dies schlägt um, wenn das „Projekt“ zu scheitern droht oder gescheitert ist. Es wird dann versucht, dieses Scheitern durch immer neue Lügen zu vertuschen.

Die Verantwortung für (vorübergehende) Erfolge werden der eigenen Person zugeschrieben. Die Verantwortung für das Scheitern wird anderen Personen oder angeblich nicht vorhersehbaren Umständen und Ereignissen gegeben.

Das soziale Umfeld kann (zumindest äußerlich) intakt sein, ist in der Regel jedoch großem Stress ausgesetzt.

3. Die „Spieler“

Sie fallen schon früher und häufiger mit Betrügereien auf, bei denen sie Andere „abziehen“. Der eigene Freundes- und Bekanntenkreis ist i.d.R. jedoch nicht betroffen. Sie sind schnell gelangweilt und suchen den Reiz und die Herausforderung, sich gegen Andere durchzusetzen bzw. „schlauer“ zu sein.

Sie reagieren insbesondere auf möglich Opfer, die bei ihnen den Anschein erwecken oder vorgeben, besonders clever und „auf der Hut“ zu sein. Sie sind dabei trotzdem in der Lage, dauerhafte Beziehungen einzugehen und können oft charmant, unterhaltsam, sowie angenehm im Umgang sein. Sie neigen zum „mehr Schein als Sein“.

4. Der „pseudologische Betrüger“

Er lügt und betrügt von Kindheit/Jugend an, skrupellos, ohne Scham und Hemmung. Höflichkeit und angenehme Umgangsformen wirken oft zwanghaft und gekünstelt und können nur über einen begrenzten Zeitraum aufrecht erhalten werden. Auf Vorhaltungen und Versagungen wird schnell aggressiv reagiert. Insbesondere Versagungen werden als unangemessen, nicht akzeptabel und als tiefe Kränkung empfunden. (Typisches Nebendelikt ist Fahren ohne Fahrerlaubnis). Es besteht eine große Neigung zum Querulantentum.

Häufig sind Auffälligkeiten bei „Beziehungsdelikten“ wie Heiratsschwindel oder „Abzocken“ von Freunden und Verwandten.

Oft liegt eine schwere narzisstische Persönlichkeitsstörung vor. Die Realität wird verdrängt und verleugnet.

Betroffen sind nahezu ausschließlich Männer.

5. Die „histrionische Betrügerin“

Sie scheut eher die direkte Nähe zum Opfer, da Empathie für den Anderen durchaus vorhanden ist. Die Fähigkeit zur „liebvollen“ Zuwendung ist vorhanden. Es fehlt jedoch die Fähigkeit zur dauerhaften partnerschaftlichen Beziehung.

Schuldbewusstsein kann vorhanden sein, führt jedoch eher zu selbstschädigenden Handlungen als zu dauerhafter Verhaltensänderung.

Betroffen sind überwiegend Frauen.

6. Der pseudologische Narzisst mit dissozialen Neigungen

Er neigt zu Delinquenz in vielen Bereichen, wird schnell aggressiv und reagiert vollkommen unangemessen. Er lügt und betrügt in allen Lebensbereichen. Es besteht eine hohe Neigung zur Einnahme von Suchtmitteln.

Die Aufdeckung einer Lüge wird mit der nächsten Lüge beantwortet. Ein Schuldbewusstsein ist nicht vorhanden. Die Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung für das eigene Handeln liegt nicht vor. Die Möglichkeit, aus Erfahrungen und Konsequenzen zu lernen, ist, wenn überhaupt, nur sehr gering. Dies schließt eine Therapierbarkeit weitgehend aus. Die Sicherung der unmittelbaren Umgebung vor den Auswirkungen seines Verhaltens hat Vorrang.

7. Die Borderline – Persönlichkeitsstörung

Personen mit dieser Störung neigen zwar zu ungewöhnlich häufigem Lügen, sind jedoch bei der Betrugsdelinquenz kaum anzutreffen. Das Lügen wird in der Regel nicht benutzt, um einen materiellen Vorteil zu erlangen bzw. sein Gegenüber „abzuziehen“, sondern um sich vor vermeintlichen Angriffen zu schützen oder „Verlassenwerden“ zu verhindern.

Es ist kein Bezug zur eigenen Identität vorhanden. Die Betroffenen neigen eher zu selbstschädigenden Handlungen (Selbstverletzungen), um die eigene Person „wahrzunehmen“.

Lügenreünde

Zu 1. Die „Seriösen“

Lügen aus Scham
weil sie ihren (vermeintlich) guten Ruf erhalten wollen
um ihren bisherigen Lebensstandard aufrecht zu erhalten
aus Eitelkeit
um Schwächen und/oder Straftaten zu vertuschen

Zu 2. Die „Grenzgänger“

Lügen aus Gier
um sich und Anderen etwas „Schön zu reden“
weil die eigenen realen Möglichkeiten als unzureichend angesehen werden
aus Unzufriedenheit
aus dem Bedürfnis des „Mehr Schein als Sein“
weil die eigene Verantwortung für gescheiterte Vorhaben verleugnet wird

Zu 3. Die „Spieler“

Lügen um sich das Gefühl der eigenen Überlegenheit zu vermitteln
um in (selbstgeschaffenen) Konkurrenzsituationen im Vorteil zu sein
um sich für Andere interessant zu machen
weil die Realität als langweilig empfunden wird

Zu 4. Die „pseudologischen“ Betrüger

Lügen weil die Realität nicht ertragen wird
um Minderwertigkeitsgefühle und Selbstwertunsicherheit zu kompensieren
um sich das Bild eigener „Großartigkeit“ vorzugaukeln
um traumatische Erlebnisse zu kompensieren
zur (vorübergehenden) Vertuschung von Straftaten
um Gefühle von Überlegenheit, Cleverness und „Schlauer sein“ zu erleben
weil die Entwicklung einer eigenen Identität nicht oder unzureichend erfolgte

Zu 5. Die „histrionischen Betrügerinnen“

Lügen um sich bei Anderen beliebt zu machen
um Anderen einen Gefallen zu tun
um sich selbst in ein besseres Licht zu stellen
um akzeptiert und/oder bewundert zu werden
um wahrgenommen zu werden
um im Mittelpunkt zu stehen

Zu 6. Die pseudologischen Narzissten mit dissozialen Neigungen

Lügen aus den gleichen Gründen wie unter 4. beschrieben
aus Unfähigkeit, für irgendetwas die Verantwortung zu übernehmen
in dem Bewusstsein, das Recht hierzu zu haben
um sich immer und überall (auf Kosten Anderer) Vorteile zu verschaffen
aus dem Zwang heraus, Triebe und Bedürfnisse unmittelbar zu befriedigen

Selbstverantwortlicher Umgang mit Lügner und Betrügern

- Jeder hat das Recht, mich zu belügen – aber auch die Verantwortung dafür
- Ich habe das Recht, nicht zu glauben – und dies zu benennen, wenn und wann ich es für richtig halte. Dies liegt in meiner Verantwortung.
- Ich lasse also die Lügen des Anderen zu – ohne darauf herein zu **fallen**
- Interesse an der Person ist wichtig – nicht Vertrauen in die Person
- Aktive Achtsamkeit ist wirkungsvoller als lähmendes Misstrauen.
- Es ist wichtiger zu begreifen, welche Funktion die Lüge für den Anderen hat als ständig zu versuchen, den Lügner zu „überführen“.
- Nur wenn ich weiß, warum jemand lügt, besteht die Möglichkeit, angemessene Verhaltensalternativen zu erarbeiten.

Kommentar [P2]:

Grundsätze für die Gesprächsführung mit narzisstisch gestörten Betrügern

Allgemeine Ziele

- Verbesserung der Beziehungsfähigkeit durch verbesserte Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Verbesserung der Selbststeuerung bzw. Selbstkontrolle
- Aufbau reiferer Abwehrmechanismen zur Selbstwertsteuerung

Vorgehensweisen

- Den Klienten nicht auf sein Tätersein reduzieren.
- Interesse an der ganzen Person deutlich machen (Beziehungskredit aufbauen).
- Positive Ressourcen anerkennen und betonen.
- Raum für (auch überzogene) Selbstdarstellung geben.
- Konkurrenz- und Machtkämpfe vermeiden.
- Konfrontation nicht als Aufzeigen von Defiziten, sondern als Angebot, über mögliche negative Konsequenzen nachzudenken (Kosten – Nutzen – Effekt).
- Wunsch nach Kontrolle, Anerkennung und „sich verlassen können“ deutlich machen.
- Verantwortlichkeiten klären und benennen.
- Biographische Zusammenhänge klären (Welche Strategien zur Problembewältigung habe ich entwickelt?).
- Den Klienten nicht dazu veranlassen, Lügen und Verleugnungen ständig verteidigen zu müssen.

Achtsamkeit und Interesse

- **Wach und präsent sein**
- **Ruhig und intensiv zuhören können, ohne bereits damit beschäftigt zu sein, Antworten zu formulieren**
- **Nicht zu früh mit der eigenen Meinungsbildung beginnen, sondern zunächst eine beobachtende und interessierte Haltung einnehmen.**
- **Die zunächst geübte Meinungszurückhaltung ist nicht gleichzusetzen mit einer dauerhaften Nichtbeurteilung.**
- **Die „achtsam“ gewonnene Meinung oder Beurteilung ist fundierter.**
- **Die Konfrontation mit dieser Meinung/Beurteilung wird beim Gegenüber auf größeres Interesse stoßen, wenn er zuvor das Interesse an der eigenen Person bzw. an den eigenen Äußerungen gespürt hat.**

- **Abwehrreaktionen werden verringert, wenn die Konfrontation nicht als Entlarvung oder Aufdeckung eines Fehlverhaltens, sondern als Angebot, über bestimmte (problematische) Verhaltensweisen nachzudenken, vorgebracht wird.**
- **So schafft Interesse die notwendige Nähe, ohne distanzlos zu werden, während die Achtsamkeit für eine distanzierte und aktive Betrachtung sorgt, ohne die passiven und lähmenden Eigenschaften des bloßen Misstrauens.**

Kriterien für eine verantwortliche Gesprächsführung mit Lügner und Betrügern

- In den klar abgegrenzten Rollen einer Arbeitsbeziehung ist emotionale und/oder sachliche Nähe wichtig. Sie erst verschafft Zugang zu der Persönlichkeit des Anderen und eröffnet die Möglichkeit, die Notwendigkeit der Veränderung aufzuzeigen, ohne dass der Andere sich zurück zieht. Ich mache deutlich, dass ich den Anderen als Person ernst nehme und nicht ausschließlich auf sein Tätersein reduziere.
- Hierzu kann auch das (zeitweise) Ignorieren von offensichtlichen Lügen notwendig sein.
- Nachfragen zu vorgetragene(n) (verfälschten) Darstellungen sollten zunächst das Interesse am Verstehen des Anderen deutlich machen.
- Oft ist es sinnvoll, sich die gleiche Geschichte in kurzen Abständen mehrfach erzählen zu lassen (Widersprüche und Unstimmigkeiten werden deutlich).
- Es sollte im Gespräch deutlich gemacht werden, dass es mir wichtig ist, zu verstehen, die Geschichte des Anderen nachvollziehen zu können.
- Die Konfrontation mit den eigenen Gedanken und Ideen sollte erfolgen, sobald das Gefühl entsteht, ernst genommen zu werden. Sie ist aber auch ohne dieses Gefühl notwendig.
- Hilfreich ist es oft in einem ersten „Fazit“, seine Gedanken und Ideen, seinen persönlichen Eindruck zu schildern, ohne die Möglichkeit der unmittelbaren Entgegnung.
- Es geht darum, seinen Standpunkt deutlich zu machen, ohne sich auf unendliche Diskussionen einzulassen.
- Unabdingbar ist es, im Gespräch fortwährend zu prüfen, wer für was die Verantwortung trägt.
- Der Lügner wird regelmäßig versuchen, auf „Nebenkriegsschauplätze“ auszuweichen. Es gilt, dieses immer wieder zu entdecken und alsbald zum eigentlichen Problem zurück zu finden.

- Hilfestellungen in bestimmten Situationen können wichtig sein. Ich sollte jedoch immer darauf achten, nicht als Erfüllungsgehilfe für ablenkende Beschäftigungen missbraucht zu werden.
- Der Betrüger versucht oft durch „vertrautes Einweihen“ Komplizenschaft herzustellen. Deshalb ist es wichtig, immer wieder auf die verschiedenen Rollen hinzuweisen, da ich sonst unweigerlich in die Opferrolle gerate, keinen Handlungsspielraum mehr habe und nicht ernst genommen werde.
- Um Verhaltensänderung möglich zu machen, ist die Auseinandersetzung mit der Tat sowohl aus der Sicht des Täters, als auch aus der Sicht des Opfers notwendig. Dies sollte nicht nur sachlich, sondern insbesondere auch auf der emotionalen Ebene erfolgen.
- Im Gespräch immer wieder die Gefühlslage des Klienten in den unterschiedlichen Situationen ansprechen, um seine Wahrnehmung zu fördern und damit auch die Identitätsbildung zu ermöglichen.
- Meine eigenen Gefühle sind im Gespräch allgegenwärtig. Sie wahrzunehmen und zu thematisieren kann klärend und hilfreich sein.

Als Vertrauen wird das „feste Überzeugtsein von der Verlässlichkeit einer Person oder Sache“ bezeichnet.

Die Existenz des Ur-Vertrauens bei kleinen Kindern setzt zunächst keine konkreten eigenen Erfahrungen voraus. Das spätere „Vertrauen können“ ist abhängig von der Bestätigung der Verlässlichkeit dieses Urvertrauens und positiver Erfahrungen in die Verlässlichkeit eigener Eindrücke und Wahrnehmungen.

Persönlichkeitsstörungen

Eine Begriffsbestimmung von Gerhardt Nissen, Würzburg

Als Persönlichkeitsstörung lassen sich von der Norm abweichende, seit früher Kindheit festgelegte und überdauernde psychische Störungen beschreiben, durch die dadurch Betroffene sich beeinträchtigt fühlen oder unter denen sie leiden und die auch von ihrer Umgebung als störend empfunden werden.

An einer zeitlich befristeten psychischen Störung, einer Neurose etwa, erkrankt man; eine Persönlichkeitsstörung hingegen bestimmt das Wesen eines solchen Menschen, sie ist Bestandteil seiner Persönlichkeit.

Eine Persönlichkeitsstörung ist zwar keine Krankheit, das schließt aber nicht aus, dass unter ungünstigen Bedingungen eine akute Symptomatik auftritt.

Die Persönlichkeitsstörungen haben unterschiedliche, überwiegend sogar mehrere Ursachen. Sie können angelegt und/oder erworben sein. Es handelt sich jedoch nicht um therapieresistente Störungen. Sie können durch Umweltbedingungen, besonders aber durch psychotherapeutische Maßnahmen beeinflusst und gebessert werden.

Es gibt zudem fließende Übergänge von neurotischen Störungen und Neurosen zu den Persönlichkeitsstörungen und Borderline-Syndromen, aber auch Übergänge zu psychotischen Störungen und Psychosen.

Allgemeine Behandlungsziele bei Persönlichkeitsstörungen

- Verbesserung der Beziehungsfähigkeit durch verbesserte Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Verbesserung der Selbststeuerung bzw. Selbstkontrolle
- Aufbau reiferer Abwehrmechanismen zur Selbstwertsteuerung

Narzisstische Persönlichkeitsstörung

Die narzisstische Persönlichkeitsstörung wird in der neueren Neuroselehre nicht im Sinn von Selbstverliebtheit verstanden, sondern viel häufiger als

- **Bedrohtheit des Selbstwertgefühls bzw.**
- **ausgeprägte Selbstwertunsicherheit**

Die **Hauptmerkmale** dieser Persönlichkeitsstörung liegen im sozialen zwischenmenschlichen Bereich und werden hervorgerufen durch

- **Mangel an Empathie**
- **Gefühle von Leere und Sinnlosigkeit**
- **Tief greifendes Muster von eigener Großartigkeit in Fantasien oder Verhalten**
- **Übertriebenes Bedürfnis nach Bewunderung und Anerkennung**
- **Angst vor negative Beurteilung durch Andere**
- **mangelnde Toleranz in Beziehungen und permanente Tendenz , soziale Bindungen auszunutzen**
- **fehlende Fähigkeit zu vertrauensvollem „Sich-einlassen“**

In Beziehungen erleben narzisstisch gestörte Menschen ein Schwanken zwischen Kleinheits- und Nichtigkeitsgefühlen einerseits und Gefühlen der Grandiosität andererseits. Letztere dienen dabei insbesondere zur Abwehr der Nichtigkeitsgefühle. Andere Menschen werden in ihrer Eigenständigkeit nicht wahrgenommen, sondern lediglich im Hinblick auf den Nutzen für die Selbstwertregulation eingeschätzt.

Die eigene Selbstwertunsicherheit fördert überhebliches und arrogantes Auftreten.

Durch Kritik, Infragestellung und Versagungen ist die narzisstische Persönlichkeit hochgradig kränkbar.

Die Selbstregulation erfolgt durch Abwehrmechanismen wie Entwertung des Anderen und/oder Aggression.

Die Diskrepanz zwischen „Real – Selbst“ und „Ideal – Selbst“ kann nicht ertragen werden, weil der Betroffene den damit verbundenen Insuffizienzgefühlen (Unzulänglichkeitsgefühle, Schwächegefühle) nicht gewachsen ist.

Die dissoziale Persönlichkeitsstörung (ICD F60.2)

(aus S. Orlob, Stralsund: „Zur forensisch-psychiatrischen Relevanz von Persönlichkeitsstörungen“)

Dieser Persönlichkeitstyp, der auch unter den Begriff der „antisozialen Persönlichkeitsstörung“ zu fassen ist, weicht auch außerhalb der Verhaltensanweisungen des StGB von der Normalität ab.

Die Grundstörung liegt in einem schweren emotionalem Defizit, das die Persönlichkeit hindert, sich an Werte, an Menschen oder Sachen zu binden.

Es besteht eine

- ausgeprägte Neigung zu aggressivem und gewalttätigem Verhalten
- geringe Frustrationstoleranz
- mangelnde Empathie, Gefühlskälte gegenüber Anderen und
- anhaltende Reizbarkeit.

Dabei haben die Betroffenen ein geringes Schuldbewusstsein und lernen nur sehr begrenzt aus reglementierenden sozialen Folgen.

Häufig kommt es zu Missbrauch und Abhängigkeit von psychotropen Substanzen mit typischen Rauschstraftaten einschließlich Sexualdelikten.

Ohne Vorliegen weiterer psychopathologischer Symptome sollte diese Persönlichkeitsstörung nicht unter den Begriff der „schweren anderen seelischen Abartigkeit“ mit der eventuellen Folge der Schuldunfähigkeit gefasst werden.

Ihr Nachweis minimiert erheblich die Aussichten auf einen Behandlungserfolg nach § 64 StGB und erhöht das Risiko der Rückfalldelinquenz.

Narzisst

Handeln wird bestimmt durch das Gefühl der ständigen Bedrohtheit des eigenen Selbstwertes bzw. einer inneren Selbstwertunsicherheit

Lügen als maskenhafter Schutz vor Angriff und Kränkung

die Sucht nach Anerkennung dient der Kompensation eigener Nichtigkeitsgefühle

Traumatisierung durch emotionale Vernachlässigung in der Kindheit

der Andere wird zur Selbstwertregulierung gebraucht und benutzt

eine Bindungsfähigkeit ist nicht gegeben

oder

Egozentriker

Es herrscht die innere Überzeugung eigener Grandiosität vor – das überzogene Selbstwertgefühl wird hemmungslos ausgelebt.

Lügen als adäquates Mittel zur Durchsetzung „berechtigter“ Ansprüche

das zwanghafte Suchen nach Anerkennung dient der Bestätigung realer Größenvorstellungen

Vermittlung überzogener Vorstellungen vom eigenen Wert

der Andere dient der Bestätigung eigener Größe

dauerhafte Bindungen sind möglich, solange sie der Bestätigung eigener Größe dienen.

Histrionische Persönlichkeitsstörung (ICD F 60.4)

- Betroffen sind Menschen, die sich in ihren Entwicklungsmöglichkeiten beeinträchtigt fühlen und ihre Ansprüche mit allen Mitteln durchsetzen wollen.
- Sie sind unfähig, sich mit sich selbst und der ihnen möglichen sozialgesellschaftlichen Rollen zu identifizieren.
- Da oft die eigenen Fähigkeiten nicht ausreichen, um gesteckte Ziele real zu erreichen, wird der Weg in die Irrationalität genommen.
- Sie besitzen ein übertriebenes Bedürfnis nach Aufmerksamkeit und Zuneigung, Akzeptanz und Bewunderung.
- Sie stehen deshalb gern im Mittelpunkt, beschäftigen sich viel mit ihrer äußeren Erscheinung und zeigen in zwischenmenschlichen Beziehungen eine übertriebene Emotionalität.
- Sie wirken theatralisch in ihrem Verhalten und überschwänglich in ihrer Ausdrucksweise.
- Der sozialbezogene Typ einer histrionischen Persönlichkeitsstörung kann dem Anderen gegenüber sehr zugewandt auftreten und darauf aus sein, seine Bedürfnisse zu befriedigen. Sie können sich dabei hervorragend „verkaufen“.
- Eine tiefgreifendere und dauerhafte partnerschaftliche Beziehung können sie jedoch kaum aufrecht erhalten.
- Im Denken, Erleben, Urteilen und Handeln zeigen sie sich instabil und von momentanen Stimmungen und Situationen abhängig.
- Die Betroffenen leiden oft an Gefühlen des Mangels, der fehlenden Authentizität und der inneren Leere.
- Typische Abwehrmechanismen sind Verdrängung und Verleugnung, wie auch Umkehr ins Gegenteil.
- In Zusammenhang mit Betrugsdelinquenz nutzen sie die Bedürftigkeit ihres Gegenüber für die eigene Interessenlage aus.
- Hierbei treten sie manipulativ oder auch rücksichtslos-aggressiv auf.

Die Körpersprache des Lügners

Für die Lüge selbst gibt es keinen körpersprachlichen Ausdruck – wohl aber für die Gefühle, die die Lüge beim Lügner hervorrufen.

Beim Lügen tritt immer eine Diskrepanz zwischen dem eigenen (die angenommene Wahrheit kennenden) Bewusstsein und der davon abweichenden Aussage auf. Dies führt zu Unstimmigkeiten in der Körpersprache des Lügners.

Die Körpersprache besteht aus

- Mimik
- Gestik
- Stimmlage
- Körperbewegung
- Körperhaltung

Die Kontrollierbarkeit der Körpersprache nimmt von oben (Kopf, Gesicht) nach unten (Beine, Füße) ab.

Wir können davon ausgehen, dass die vielen Unstimmigkeiten zwischen dem, was ein Lügner inhaltlich aussagt, und dem, was er durch seine Körpersprache ausdrückt, von uns mehr oder weniger bewusst als „Gesamteindruck“ wahrgenommen werden und zu dem Gefühl führen: „Irgend etwas stimmt hier nicht“.

Wir sollten dieses Gefühl ernst nehmen – es trügt selten!

Hinweise auf eine Lüge (nach Zuckerman und Driver, 1985)

Nonverbal

- homogenere, weniger segmentierte Mimik
- weniger homogene, mehr segmentierte Körperbewegungen
- Kanaldiskrepanz (gestischer und mimischer Ausdruck sowie Inhalt passen nicht zusammen)
- Zwinkern
- weniger Lächeln
- Zunahme von Adaptoren (Selbstkontakte im Gesicht, am Kopf, am Körper)

Diese Merkmale deuten auf erhöhte Nervosität und Selbstkontrollversuche hin.

Paraverbal

- höhere Stimmlage
- Sprechfehler und Unterbrechungen
- insgesamt kürzere Antworten
- Zögern

Unterbrechungen und Verzögerungen deuten auf eine intellektuelle Kapazitätsüberlastung hin.

Verbal und inhaltsbezogen

- mehr absolut formulierte Aussagen (Übertreibungen)
- Zunahme negativer Aussagen
- mehr irrelevante Informationen
- geringere Wortvielfalt
- weniger Verweise auf die Vergangenheit
- weniger Verweise auf eigenes Erleben
- weniger (unmittelbar) nachprüfbar behauptungen

Es wird weniger in der Ich-Form gesprochen, der Lügner scheint sich (unbewusst) von seinen eigenen Aussagen distanzieren zu wollen.

Welche kurz-, mittel und langfristigen Ziele sind in der Arbeit mit Lügner und Betrüger anzustreben

- Nicht selbst Opfer werden – lass dich belügen, aber fall nicht drauf rein.
- Durch Erkennen der Problematik weniger Stress zulassen.
- Einschätzung und Bewertung der vorliegenden Problematik vornehmen. (Welche Funktion hat das Lügen für den Klienten?)
- Positive Fähigkeiten und Eigenschaften beim Klienten erkennen und benennen. Kommentar [P3]: •
- Negative Verhaltensweisen und ihre Wirkungen auf den Klienten und sein soziales Umfeld erkennen und damit konfrontieren.
- Beim Klienten Problembewusstsein für das eigene Handeln erzeugen – welche Belastungen und Behinderungen erfahre ich durch meine ständige Unwahrhaftigkeit? Kommentar [P4]:
- Verhaltensalternativen erarbeiten bzw. vorschlagen, welche die Fähigkeiten, aber auch die Beschränktheiten des Klienten berücksichtigen (z.B.: Wie erhalte ich notwendige (narzisstische) Selbstbestätigung und Anerkennung ohne illegale Tätigkeiten?).

Fragen, die mir Klarheit darüber verschaffen können, ob ich es mit einem gewohnheitsmäßigen Lügner zu tun habe

- Gibt es Vorverurteilungen wegen Betrug?
- Hatte ich das Gefühl, dass Ausführungen zweideutig und oft nicht nachvollziehbar waren
- Fanden häufige „Gedankensprünge“ und Themenwechsel statt ohne äußeren Anlass?
- Hatte ich fast ständig das Gefühl: „Hier stimmt etwas nicht“ – auch wenn ich es nicht genau benennen konnte?
- Wurde versucht, eine Nähe herzustellen, die ich als unangemessen empfand?
- Stimmt die Gefühlslage des Klienten mit dem Inhalt des Gesagten überein – wirkte er oft zu cool oder zu aufgebracht?

Kriterien, die auf eine erhöhte Rückfallwahrscheinlichkeit hindeuten

- Fehlen realistischer, langfristiger Pläne
- Sorglos – unverantwortliches Handeln
- Verweigerung der Verantwortung für eigenes Handeln
- Unfähigkeit, Beziehungen langfristig aufrecht zu erhalten
- Glatter, oberflächlicher Charme
- Sprunghaft in Handeln und Reden
- Überhöhtes Selbstdarstellungsbedürfnis
- Reizhunger - Neigung zur Langeweile
- Fortwährendes Lügen
- Unklare, doppeldeutige Aussagen
- Unfähigkeit, eigene Gefühle wahrzunehmen und zu benennen
- Weitgehendes Ausblenden der eigenen Biographie
- Mangel an Gewissen und Schuldgefühlen
- Gefühlskälte – fehlende Empathie
- Lenkendes, manipulatives Verhalten
- Neigung zu unmittelbarer Bedürfnisbefriedigung
- Versagungen nicht akzeptieren können
- Beim Anderen häufig das Gefühl hinterlassen, nicht echt oder authentisch zu sein

Fragestellungen, die den Probanden auf Verhaltensalternativen hinweisen

- Bin ich zufrieden mit meinem bisherigen Leben?
- Wieviel Energie kostet es mich, zu lügen und diese Lügen immer wieder gegen Aufdeckungsversuche zu verteidigen?
- Welche positiven Fähigkeiten/Eigenschaften habe ich? (z.B. gute Beobachtungsgabe; große Fähigkeit, sich in andere hinein zu versetzen; hohe Intelligenz; große Handlungsbereitschaft; hartnäckig ein Ziel verfolgen können; flexibel auf unterschiedliche Situationen reagieren können; Überzeugungskraft haben; vertrauenserweckend sein können).
- Was kann ich legal mit meiner Energie und meinen Fähigkeiten erreichen?
- Kann ich mir vorstellen, von anderen Menschen anerkannt und gemocht zu werden, auch wenn diese meine Schwächen und Fehler kennen?
- Was würde eine solche Anerkennung für mich bedeuten?
- Könnte ich Fehler und Schwächen leichter ablegen oder teilweise abbauen, wenn ich erfahre, dass es Menschen gibt, die mich auch mit diesen Fehlern und Schwächen anerkennen und mögen?

- Würde ich es schaffen, mein Verhalten allein zu verändern oder wäre es sinnvoll, Hilfe anzunehmen? Wer könnte mir diese Hilfe geben?

-

Literaturliste

Irmtraud Tarr Krüger	„Von der Unmöglichkeit, ohne Lügen zu leben“
Paul Ekman	„Weshalb Lügen kurze Beine haben“
Peter Stiegnitz	„Alle Menschen lügen...wer das Gegenteil behauptet, lügt“
David Nyberg	„Lob der Halbwahrheit“
Wolfgang Elsner	„Betrug und Schwindel“
Ulrich Ventzlaff	„Psychiatrische Begutachtung“
P.J. van der Schaar	„Dynamik der Pseudologie“
Gerhard Nissen	„Persönlichkeitsstörungen“
Tress, Wöller u.a.	„Persönlichkeitsstörungen“
H.W. Reinfried	„Mörder, Räuber, Diebe“
Jeannette Schmid	„Lügen im Alltag – Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen“
Allan & Barbara Pease	„Der tote Fisch in der Hand“
F. Schulz von Thun	„Miteinander Reden“ Bd. 2 und 3
Ralf Ottermann	„Soziologie des Betrugs“

