Was man Sprach- und Kommunikationswissenschaftler über die „Lüge“ fragen darf – und was nicht

*Les questions sur le mensonge que l'on peut se permettre de poser aux
spécialistes des sciences du langage et de la communication, et celles qu'il vaut
mieux éviter*

A few things you can ask a linguist about lying (and a few things you cannot)

Clemens Knobloch

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/ceg/1642>

DOI : 10.4000/ceg.1642

ISSN : 2605-8359

Éditeur

Presses Universitaires de Provence

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2014

Pagination : 27-44

ISSN : 0751-4239

Référence électronique

Clemens Knobloch, „Was man Sprach- und Kommunikationswissenschaftler über die „Lüge“ fragen darf – und was nicht“, *Cahiers d'Études Germaniques* [Online], 67 | 2014, Online erschienen am: 17 Dezember 2017, abgerufen am 21 September 2021. URL: <http://journals.openedition.org/ceg/1642> ; DOI: <https://doi.org/10.4000/ceg.1642>

Was man Sprach- und Kommunikationswissenschaftler über die „Lüge“ fragen darf – und was nicht

Clemens KNOBLOCH
Universität Siegen

[0] Motto

Vebi: „Soll ich nicht einmal sagen, was ich von der Sache halte?“

Bischof: „Nein, nein, nein, lieber Freund. Uns ist ganz gleich, was Sie davon halten. Wir fragen, was Sie sehen und hören, nicht, was Sie davon halten. Meinen Sie, dass wir hier solche Wickelkinder sind, dass man für uns denken und schlussfolgern, uns übers Töpfchen halten muss?“

Vebi: „Aber wenn sie anfangen, mir die Hucke voll zu lügen?“

Bischof: „Ich bezahle das Band. Aber aufpassen, dass sie nicht durch Sie lügen. Dass Sie nicht selbst lügen!“

Vebi: „Irgendwie muss ich doch überprüfen, was sie sagen.“

Bischof: „Nichts überprüfen. Wenn die Leute lügen, nun denn. Wenn sie irgendeinem Irrglauben anhängen, dann umso besser! Vergessen Sie nicht, dass es nur wenige gibt, die ein wenig die Wahrheit sagen; keinen, der viel, geschweige denn einen, der die reine Wahrheit sagt. Gesprochene Worte sind eine Tatsache für sich, seien sie nun wahr oder gelogen. Wenn Menschen sprechen, dann enthüllen sie sich selbst, ob sie nun lügen oder die Wahrheit sagen.“ (Halldor Laxness, *Am Gletscher*)

[1] Definitionsfragen

Ich gebe vorab eine Arbeitsdefinition der Lüge, die an Falkenberg (1982) anknüpft:

Unter Lüge im engeren Sinne verstehe ich eine sprachliche Äußerung, die
 [a] personal sein muss (es lügt immer jemand, nicht „die Sprache“ etc.),
 [b] sozial sein muss (d.h. persönliche „Lebenslügen“ etc. sind keine Lügen im Sinne der Definition),
 [c] temporal (d.h. als Akt datierbar),
 [d] intentional (d.h. absichtlich) und
 [e] verbal sein muss (d.h. Verstellung und andere nichtverbale Täuschungsakte sind keine Lügen).

Darüber hinaus spielt jedoch in alle Debatten eine weite Definition der Lüge hinein, nach der auch Selbsttäuschung, Verstellung, Ausrede etc. einerseits, sprachlich-kommunikativ mehr oder weniger verbindlich etablierte Fiktionen andererseits, schließlich sogar Mimikry, Finten und alle potentiell den Rezipienten täuschenden Signaleffekte der Lüge zugerechnet werden.

[2] Vorab

Der Satz „Herr Ackermann ist gerade in einer Besprechung“, geäußert von seiner Sekretärin am Telefon, bleibt in jeder Hinsicht der gleiche Satz, ob die behauptete Proposition der Wahrheit entspricht oder wissentlich gelogen ist. Sofern die synchron strukturalistische Sprachwissenschaft des 20. Jahrhunderts von den Techniken, Mitteln und Traditionen des Sprechens handelt, hat sie zur „Lüge“ nichts zu sagen. Sie handelt von Wörtern, Phrasen, Sätzen, nicht von Wahrheit oder Lüge. Allerdings gibt es in der modernen Linguistik einen Zweig der Semantik (Bedeutungslehre), der die Ansicht vertritt, dass „Bedeutung“ und „Wahrheit“ beinahe dieselbe Sache seien. Die Bedeutung eines Satzes kennen, heißt wissen, was der Fall ist, wenn der Satz „wahr“ ist. So lautet die Grundannahme der „wahrheitsfunktionalen“ Semantik, die eigentlich mit der Nase auf die Lüge stoßen müsste. Allerdings hat sie schon vorher den rettenden Schwenk vollzogen, den es braucht, damit nicht die ganze (literarische und sonstige) Welt der Fiktionen mit einem Male bedeutungslos wird: aus „wahr“ in der Wirklichkeit hat sie das modifizierte Prädikat „wahr in einer möglichen Welt“ gemacht. Und Lügen zeichnen sich definitiv dadurch aus, dass sie in einer möglichen Welt wahr sind! Um zu funktionieren, müssen sie sogar in einer wirklichen Welt für wahr gehalten werden. Die wahrheitsfunktionale Semantik hat meines Wissens allerdings keine Beiträge zur Analyse und Beschreibung der Lüge geleistet. Ihre Schwäche liegt in der logisch-positivistischen Axiomatik der „Protokollsätze“, über deren Wahrheit oder Falschheit (angeblich) Einigkeit erzielt werden kann. Die Lüge freilich macht

just von den (zahllosen) Eigenschaften natürlicher Sprachen Gebrauch, die diese für die Herstellung einfacher und objektiver Wahrheiten so problematisch machen: Vagheit, unscharfe (*fuzzy*) Konzepte, grenzunscharfe Denotationen, undurchschaute konnotative und evaluative Effekte, Referenzunschärfen.

Das Bild wandelt sich radikal, wenn wir auf die sprachkritische Philosophie vor dem Strukturalismus und die pragmatisch-kommunikative Sprachtheorie nach dem Strukturalismus schauen. Da geht es einmal um den Verdacht, dass natürliche Sprachen „systematisch irreführende Zeichensysteme“ sind (Fritz Mauthner) – und damit wären auch unsere Wahrheiten bloße Lügen. Hier ist es die Sprache selbst, die nicht anders kann als lügen. Die Unterscheidung von Wahrheit und Lüge würde damit tendenziell hinfällig. Auch wer aufrichtig glaubt, die Wahrheit zu sagen, wäre dann Opfer sprachinduzierter Irrtümer und Illusionen. Der Sprecher wäre so weitgehend aus dem Schneider, weil er wenig hinzutut zur lügenhaften Sprache.

Es ist nicht zuletzt die Allgegenwart der öffentlichen Lüge in Politik und Gesellschaft, in Journalismus und Propaganda, die sprachskeptische Philosophen wie Nietzsche, Mauthner, Vaihinger, Wittgenstein (und auf einer anderen Ebene Karl Kraus) umtreibt, es ist auch der um 1900 notorische Verdacht, das Bewusstsein sei gar nicht Herr im eigenen Haus, weil es entweder von Verdrängung und Verleugnung (Freud) beschränkt werde oder sich einbilde, etwas anderes zu sein als eine (ideologische) Form des gesellschaftlichen Seins (Marx).¹ Die sprachskeptischen Lehren der Jahrzehnte vor und nach 1900 haben eine Nachfolge gefunden in der modernen Sprachwissenschaft. Es handelt sich um die „kritische Diskursanalyse“, die (meist in der Tradition Foucaults) von Autoren wie Jürgen Link, Ruth Wodak, Siegfried Jäger, Norman Fairclough und anderen vertreten wird. Natürlich geht auch die kritische Diskursanalyse davon aus, dass gelogen wird, aber sie versteht die Engführungen von autoritativem Sprachgebrauch, anerkanntem Wissen und institutioneller Macht, in welchen gesellschaftliche Ordnung erzeugt und reproduziert wird, nicht als Ergebnis von Lügen. Das wäre nämlich ein Akt der moralischen Zurechnung gesellschaftlicher Realität auf Individuen und insofern eine Entgleisung.

Den dritten Motivkreis meines Vortrags bildet die Theorie und Empirie des Lügens als einer bestimmbaren Sprechhandlung. In die (durchaus fragmentarischen) linguistischen Theorien der „Lüge“ soll mein Beitrag einführen. Am Ende steht ein Ausblick auf die neoevolutionistischen Signaltheorien, die dem Problem der Lüge eine theoretisch interessante neue Rahmung verpassen. Meine These lautet: „Lüge“ ist ein Wort, dessen moralisch-performativer Gebrauch den Adressaten unter

---

¹ Hierzu ausführlicher Gustafsson (1980), der allerdings glaubt, den Zweifeln der Sprachskeptiker mit den relativ schlichten Mitteln des logischen Positivismus zu Leibe rücken zu können.

Rechtfertigungszwang setzt. Eine halbwegs schlüssige intensionale oder extensionale Definition für „Lüge“ gibt es dagegen meines Wissens nicht.

[3] Lügen als Sprachhandlung

„Herr Ackermann ist gerade in einer Besprechung“ – Wir betrachten den nämlichen Satz jetzt nicht als wahrheitsfähige Proposition, sondern als einen lügenhaften Sprechakt. Die Pointe der (von Austin und Searle begründeten) Sprechakttheorie besteht darin, dass wir uns als Sprachbenutzer nicht Propositionen um die Ohren hauen, sondern dass jeder unter vorgegebenen Bedingungen geäußerte Satz einen Sprechakt mit einer bestimmaren Illokution produziert. Was ist darunter zu verstehen? Wenn Frau B zu Herrn A aus der Küche, wo sie gerade das Abendessen kocht, ruft: „Die Kleine hat in die Hose gemacht!“, dann tun wir gut daran, nicht den Wahrheitsgehalt des Satzes zu überprüfen, sondern den konventionellen Handlungssinn der solchermaßen getätigten Äußerung als „indirekte Aufforderung“ zu identifizieren, die Kleine mit einer frischen Windel zu versehen. „Ich mache es gleich“ wäre also durchaus eine passende Antwort, in der die gelungene Aufforderung ratifiziert wäre. Die Frage ist nun, ob es eine Illokution „lügen“ gibt, so wie es die Illokutionen „auffordern“, „versprechen“, „drohen“, „bitten“ etc. gibt.

Die Antwort ist, erwartbar, paradox, denn der Sprechakt „lügen“ gelingt nur, wenn der Sprecher die Wahrheit seiner Behauptung erfolgreich vortäuscht. Falkenberg (1982), die Standardreferenz zur Sprechakttheorie der Lüge, definiert die Illokution „lügen“ als eine Entzweiung zwischen verbalem Akt und Bewusstsein des Sprechers. Aber in einer sozialen Theorie des konventionellen Handlungssinnes sprachlicher Äußerungen ist das Bewusstsein des Sprechers keine definierbare Größe. Wenn ich sage „Morgen mähe ich definitiv Deinen Rasen“, dann habe ich konventionell ein Versprechen abgegeben, selbst wenn ich dabei schon weiß, dass ich morgen längst über alle Berge bin. Das Bewusstsein des Sprechers hat in einer reinen Sprechakttheorie keinen Platz. Sprechakttheoretisch mag die Lüge eine spezielle Form des Behauptens sein (wobei „behaupten“ dann die Illokution wäre), aber ihre Spezifik ist nicht zu fassen mit den Mitteln der Sprechakttheorie.

Wiewohl wir also aus kumulierter kommunikativer Erfahrung wissen, dass der von Vorzimmerdamen geäußerte Satz „Herr Ackermann ist gerade in einer Besprechung“ vermutlich meistens ein propositional lügenhafter Akt des Abwimmels lästiger Anrufer ist, dürfte kaum ein solcher kontern mit der Entgegnung: „Das ist eine Lüge!“

Lernen lässt sich freilich aus dieser Standardkonstellation etwas anderes: dass nämlich das Sprachspiel „lügen“ (Wittgenstein) selbst gelernt sein will. Wer es auf diesem Spielfeld zu etwas bringen möchte, der tut gut daran zu beachten, dass eine gute Lüge einer konstellativ erwartbaren Wahrheit sehr

ähneln muss, um zu funktionieren, dass eine lügenhafte Behauptung von Adressaten möglichst nicht öffentlich bestritten werden können sollte und/oder ihr Wahrheitsgehalt vom Adressaten nicht vor Ort überprüfbar sein sollte, dass es kommunikative Konstellationen die Menge gibt, in denen alle Teilnehmer erwarten, dass gelogen wird (von Geschäftsverhandlungen über Einstellungs- und Vorstellungsgespräche bis hin zu politischen Runden).

Verdienste hat sich die Sprechakttheorie der Lüge erworben um die allgegenwärtigen Fragen der begrifflichen Abgrenzung von Lüge gegenüber anderen Formen des Täuschens. Was unterscheidet „lügen“ von „sich verstellen“, von „Ausreden improvisieren“, von „Versprechen nicht halten“, von „falschen Präsuppositionen“ etc.

Falkenberg (1982), so ließe sich resümieren, liefert nur eine gehobene Version der Alltagsdefinition von „Lüge“, die aber nur dann zu seiner Axiomatik passt, wenn man die tatsächlichen Überzeugungen des Sprechers in den Kontext von Äußerungen aufnimmt. Die Formel zur Bestimmung von Illokutionen lautet: X gilt als Y im Kontext C, wobei X = der geäußerte Satz, Y = die Illokution und C = der Äußerungskontext sein soll. Die Lüge wäre dann banalerweise eine Behauptung, die den Überzeugungen des Sprechers nicht entspricht. Heringer (1990: 2) resümiert diese Lage mit dem Satz: Mit einem Bein stehe die Lüge in der Öffentlichkeit (= was X sagt), mit dem anderen Bein stehe sie im inneren Glaubens- und Bezugssystem des Sprechers (= was X glaubt). Allerdings hat die Sprechakttheorie keine axiomatischen Mittel für die Analyse oder Einbeziehung dessen, was X glaubt.

Meibauer (2005: 1374) schreibt in diesem Sinne: „It is a well known fact that lies display no special devices that indicate illocutionary force. If they did, we would face the case of illocutionary suicide.“ In der Weiterentwicklung einer pragmatischen Beschäftigung mit der Lüge haben sich Autoren die Frage gestellt, ob man z.B. mit (Griceschen) Implikaturen „lügen“ kann. Um ein beliebtes (auch bei Meibauer 2005 diskutiertes) Beispiel zu zitieren: Wenn der Matrose X (aus Rache für den Logbucheintrag seines Kapitäns, wonach er am 13. Oktober schon wieder betrunken war) seinerseits ins Logbuch den wahren Satz schreibt: „Heute, am 14. Oktober, ist der Kapitän nicht betrunken“, dann wird jeder schließen, dass der Kapitän sonst immer oder oft betrunken sei. Ist der Satz also eine implikative Lüge, obwohl seine Proposition wahr ist? Nun, schon Augustinus wusste, dass man auch die Wahrheit sagen kann, um jemanden zu täuschen.

Weit spannender und potentiell fruchtbarer werden die Dinge, wenn man (in der Tradition von Konversationsanalyse und Ethnomethodologie) die Lüge als eine praktische Kategorie von Gesprächsteilnehmern behandelt und die Frage stellt: Wie gehen Sprecher in der Praxis mit der Unterstellung, Behauptung von „Lüge“ um? Hier gibt es m.W. nur wenige Untersuchungen (darunter eine berühmte von Harvey Sacks 1975, in welcher der konversationelle Umgang mit dem *truism* „everyone has to lie“ untersucht wird, der als *complaint* oder *excuse* eingesetzt werden kann). Tendenziell

dürfte die Schwelle für den Vorwurf „Sie lügen!“ sehr hoch sein, weil dieser Vorwurf in hohem Maße gesichtsbedrohend *für beide Teilnehmer* ist. Erkennbar ist dieser Umstand an der Tatsache, dass die Behauptung „du lügst“ beide Teilnehmer unter erheblichen *account*-Zwang setzt, nicht nur den Adressaten, sondern auch den Sender, der eine so starke Behauptung nur dann wagen wird, wenn er zugleich bereit ist, die Beziehung zum Empfänger aufs Spiel zu setzen – der dann seinerseits nicht zögern wird, die Unverschämtheit dieser Behauptung herauszustreichen etc. In Zeiten des Duells war die Forderung durch den solchermaßen Beleidigten eine sichere Folge des Vorwurfs, gleich welchen Wahrheitsgehalt er gehabt haben möchte. Die konversationellen „Kosten“ des Vorwurfs „Sie lügen“ sind enorm hoch, in der Regel führt er zu Gesprächsabbruch. Man kann daran erkennen, dass die konversationelle Thematisierung von „Lüge“ unter Gleichen hoch polemogen ist, unter Ungleichen (etwa Eltern zu ihren Kindern) setzt sie Adressaten unter hohen Legitimierungszwang. In der politischen und öffentlichen Kommunikation gelten wieder andere Regeln, z.B. die der Justiziabilität. Alle mikrosoziologischen und konversationsanalytischen Untersuchungen über Höflichkeit, *face*, Selbstdarstellung etc. zeigen zudem, dass eine praktische Bindung des Gesprächsverhaltens an den Wahrheitsglauben der Sprecher² gar nicht durchzuhalten wäre (und somit als pathologisch wahrgenommen werden würde). Wer konversationell eine Schmeichelei zurückweist, der wird nicht sagen „du lügst“, sondern bestenfalls „du übertreibst“. Und wer in einer Diskussion eine Behauptung als unwahr zurückweist, der wird fragen „woher weißt Du das?“, „Da hab ich meine Zweifel!“ oder „Welche Anhaltspunkt hast Du dafür, dass das stimmt?“ – aber nicht „Du lügst“.

Als Teilnehmerkategorie ist die „Lüge“ ein hochschwelliger moralischer Vorwurf mit gesichtsbedrohenden Konsequenzen nach beiden Seiten. Seine Folgen sind konversationell kaum zu bearbeiten. In der Regel führt er zum Abbrechen der Kommunikation. Der harte Kern der Lüge ist der gesichtsbedrohende moralische Vorwurf. Kognitiv und konzeptuell ist sie kaum definitorisch zu fassen. Selbst wenn nur der Schatten eines Lügenvorwurfs in der Konversation auftaucht, ist die Vielzahl der verbalen Rückzugsmöglichkeiten auffallend: „Ich hab mich geirrt“, „wusste ich nicht“, „hat mir jemand erzählt“, „ich wollte dir nicht weh tun“ etc.

[4] Historiographischer Exkurs

Für gewöhnlich beginnen linguistische Abhandlungen über die Lüge mit einem Hinweis auf Weinrichs (1966) *Linguistik der Lüge*, der man gerne den Status eines Klassikers verleiht. Wer allerdings heute den Text nachliest, der wird sich die Augen reiben, weil er ein Dokument vor Augen hat, das lediglich illustriert, wie zeitgeistabhängig die Frage nach der Lüge verstanden

² Wie sie in der Argumentation von Falkenberg (1982) unterstellt wird.

wird. Um Lügen im heute dominanten Sinne geht es bei Weinrich (1966) eigentlich nur am Rande. Die zentrale Frage ist die nach dem Vertrauen in die Wahrheitsfähigkeit der Sprache, die Weinrich (1966) – als Textlinguist und sprachphilosophischer Ernüchterter der ersten Stunde – gedämpft optimistisch beantwortet. In den Kontext *seines* Textes gehört das *Wörterbuch des Unmenschen* und der *inhumane Akkusativ*, kurz: die seinerzeit üblichen Mystifizierungen der Sprache selbst als Quelle alles Übels und aller Täuschungen. Dieses Konglomerat könnte man ansprechen als eine etwas schmutzige Endmoräne, die nach dem 2. Weltkrieg übrig geblieben ist von der philosophischen Sprachskepsis eines Mauthner, Wittgenstein, Karl Kraus oder Vaihinger.³ Aus den enttäuschten SprachidealistInnen der Jahrhundertwende³ sind mittlerweile, nach Nazismus und Weltkrieg, diskursive Kleinhändler geworden, die das Bedürfnis des Feuilletons bedienen, als Hauptschuldigen von Krieg und Massenmord die einigermaßen geduldige und wehrlose Sprache selbst auszumachen – damit von Sprechern und Tätern gar nicht erst die Rede sein muss. Es sind diese Endmoränen, die Weinrich (1966), hierin durchaus verdienstvoll, plant, und man kann Hundsnerscher (1994) beipflichten, wenn er Harald Weinrichs *Linguistik der Lüge* vergleicht mit dem Aufpflanzen einer Entdeckerfahne auf dem unerforschten Territorium der Lüge. Kolonisiert worden ist das von Weinrich entdeckte Territorium erst später und nicht durch ihn. Was Weinrich einleitet, ist vielmehr die Hinwendung zu einem pragmatisch-textlinguistischen Verständnis der Lüge, bei dem der Sprecher/ Akteur ebenso wieder ins Spiel kommt wie systemische Eigenschaften natürlicher Sprachen, die freiwillige und unfreiwillige Lügen begünstigen: semantische Vagheit sprachlicher Konzepte, konnotative Aufladungen von Ausdrücken mit ihrer Gebrauchsgeschichte – aber auch: die Wahrheitssuggestion des Muttersprachlich-Gemeinschaftsstiftenden (gegen Leo Weisgerber!) und die vermeintlich höhere Wahrheit des algebraischen Kalküls (gegen Noam Chomsky!).

Als wissenschaftshistorisch aktiver Linguist kann ich mir auch den Hinweis nicht verkneifen, dass es vor der NS-Zeit in Deutschland ebenfalls bereits eine empirisch-sozialwissenschaftliche Tradition der Lügenforschung gab, für die als zentraler Text der große (und immer noch lesenswerte) Sammelband von Lipmann & Plaut (1927) stehen mag, in dem Psychologen (Kainz), Soziologen und erstaunlicherweise auch bereits Tierpsychologen (wie Friedrich Alverdes) Forschungsberichte zum Thema Lüge zusammentragen. Auch an diese Tradition knüpft Falkenberg (1982) mit

---

³ Eibl (2009: 125) bezeichnet die sprachphilosophischen Fiktionalisten um Mach, Mauthner, Vaihinger als „enttäuschte Idealisten“, die in den Sprachen vielleicht noch ein praktisches Werkzeug fürs „irdische Wirtshaus“ (Mauthner) sehen, aber ein Täuschungs- und Marterinstrument für ernsthafte Wahrheits- und Erkenntnissucher.

seiner Lügendefinition an, wie wir sie zu Beginn des Beitrags vorgestellt haben.

Kainz (1927) gibt durchaus bereits differenzierte Beispiele für das „Zwischenreich“, in dem man *bildlich* davon sprechen kann, dass die Sprache für uns lügt, indem ihre bereit liegenden Formeln, Deutungsmuster und Vorgaben uns in sozial akzeptierte Bahnen des Sprechens kanalisieren. Er weiß durchaus schon manches über das, was man später die Macht der Diskurse nennen wird, über die Kooperationszwänge des Gesichtwahrens („lieber unwahr als unhöflich“), über „Bestechungen“, die sprachlich als „Spenden“ oder „Subventionen“ verkauft werden.

Wie zeitbezogen die linguistische Thematisierung des Lügens in der Regel ist, erhellt auch aus Beobachtungen wie der, dass der wirklich nüchterne Dwight Bolinger, damals einer der bekanntesten Sprachwissenschaftler der USA, in seiner Rede auf dem US-Linguistentreffen 1973 das Thema „Truth is a linguistic question“ aufwirft (Bolinger 1973). Es ist erkennbar die Erfahrung der immer durchsichtiger lügenhaften Regierungsäußerungen zu Vietnamkrieg, Studentenbewegung, Watergate, die Bolinger zu einem sehr emotionalen Appell an seine KollegInnen bewegt, sich mit den linguistischen Eigenschaften „wahren“ Sprechens – und eben auch: mit der Lüge – zu befassen.

Die kanonische Geschichte der sprachtheoretischen Bemühungen um das Problem Lüge sind ansonsten von den allgemein philosophischen Bemühungen zu diesem Thema kaum abzugrenzen. Ihre Stationen umfassen in der Regel Plato, aus dessen „kleinem“ *Hippias* in der Regel geschlossen wird, dass die allgemeine moralische Einstellung zur taktisch gesagten Unwahrheit keineswegs ablehnend war, dass Virtuosität auf diesem Gebiet (siehe Odysseus) durchaus bewundert wurde. Zu den kanonischen Figuren gehört auch, dass erst Aristoteles die subjektive Absicht von der objektiven Handlung (und damit den Irrtum von der Lüge) sauber scheidet.⁴ Und schließlich vergisst kaum jemand den Hinweis, dass die unbedingte moralische Verurteilung der Lüge (nebst ihrer kasuistisch wie jesuitisch dehnbaren Abgrenzung gegen andere Arten des „anders Redens“) erstmals beim Kirchenvater Augustinus zu besichtigen ist, während die pragmatisch-machttechnische Relegitimierung der politischen Lüge bei den weltlichen Denkern der frühen Neuzeit (allen voran Machiavelli) auf die Bühne der Wissensgeschichte tritt.

[5] Empirische Sozialpsychologie des Lügens

Wer Vollständigkeit auf diesem Gebiet anstrebt, der sollte wenigstens ein paar Sätze zu einem weiteren Zweig der Lügenforschung anfügen. Es handelt

---

⁴ Schließlich heißt altgriechisch *mendesthai* gleichermaßen „sich irren“ und „lügen“; vgl. Sommer (1993: 14).

sich um die empirisch-experimentelle Sozialpsychologie des Lügens, die besonders in den USA mit teils recht einfallsreichen experimentellen *settings* betrieben wird. Für Einzelheiten fehlt hier der Raum, ich möchte jedoch wenigstens ein paar Beispiele geben. Es gibt eine Linie von Untersuchungen, die herausbekommen möchte, was Versuchspersonen dazu bringt, Behauptungen aufzustellen, die ihren Sinneserfahrungen widersprechen. Ein Befund ist, banal und erwartbar, Gruppendruck. Wer eine wirkliche Vp zusammen mit drei eingeweihten Mitspielern vor die Aufgabe stellt, anzugeben, welche von drei Linien länger ist die beiden anderen, der wird die Erfahrung machen, dass die echte Vp auch die kürzeste Linie nennen wird, wenn zuvor die drei eingeweihten das behauptet haben. Feldabhängigkeit und Außenlenkung heißen hier die Stichworte. Es gehört Mut dazu, nicht „mitzulügen“, wenn eine Mehrheit der anderen etwas behauptet, was nicht mit unserem Wissen oder unserer Sinneserfahrung in Einklang ist. Da lässt Mauthners Sprachphilosophie grüßen. Der nämlich sagt, natürliche Sprachen könnten zwar Fiktionen verbindlich vergesellschaften, aber keine Wahrheiten formulieren.

Eine zweite Linie, an der vor allem ihr Scheitern interessant ist, beschäftigt sich mit der Frage, ob Lügen an regelhaften Begleiterscheinungen erkannt und als solche identifiziert werden können. Hier gibt es eine (in jüngerer Zeit auf Paul Ekman zurückgehende, in der Sache aber auch in der Psychologie der 20er Jahre präsente) Forschungstradition, die sich auf alle möglichen nonverbalen Begleiterscheinungen des Lügens konzentriert – mit der Generalhypothese, dass die Sprache uns das Lügen zwar leicht mache, während der Rest des körperlichen Ausdrucksgeschehens (Gestik, Mimik, Blickverhalten etc.) zur Ehrlichkeit tendiere und uns darum leicht verrate, wenn wir leichtsinnigerweise aufs Lügen setzen. Schon bei Lipmann (1927) ist die Rede von Symptomen wie Erröten, Stammeln, unsicherer Blick, Atmung, die den Lügner verraten. Es ist aber auch schon die Rede davon, dass die Fähigkeit zur Dämpfung und Kontrolle der Emotionen, die uns verraten, im Laufe des Alterns zunimmt. Beim Kleinkind ist sie am geringsten, beim erfahrenen Schauspieler am größten.

Um es kurz zu machen: Das Ziel dieser Forschungen ist letztlich das des Lügendetektors, und das Dilemma, in dem diese Forschungen samt und sonders stecken bleiben, ist stets das gleiche: Die vermeintlich sicheren Indikatoren des Lügens treten [a] nicht immer auf und [b] auch dann auf, wenn die sprechende Person emotional und/ oder kognitiv schwierige, peinliche, gesichtsbedrohende Wahrheiten ausspricht. Fazit: Die Lügenindikatoren sind ganz allgemeine Stress-, Peinlichkeits- und Angstsignale, und kein Mensch kann ihre allgemeine Ausprägung von einer spezifischen Ausprägung beim Lügen unterscheiden.

Auf dem Weg freilich findet man auch eine Reihe interessanter Einzelheiten. Es lässt sich zeigen, dass Vpn sich eher kleinere Lügen erlauben, wenn sie erfolgreich das Gesamtimage eines ehrlichen Menschen pflegen und aufrechterhalten können. Lügen ist offenbar in der Regel kognitiv

und emotional aufwendiger als die Wahrheit zu sagen (hier werden jedem gleich Einschränkungen auffallen, z.B. die der Höflichkeit und der Konvention, wo umgekehrt die Lüge das Leben ungemein erleichtert, während die Wahrheit es nachgerade unerträglich erschweren würde!). Dynamisch lässt sich zeigen, dass die online-Rückkopplungssignale des Rezipienten beim Lügen eine steuernde Rolle spielen. Die Sprachaufmerksamkeit steigt an, die Wortwahl wird bewusster etc. Es wird deutlich, dass Lügen (im definitiv engeren Sinne) die Sprachbewusstheit und die Aufmerksamkeit für die Auswahl sprachlicher Mittel steigert (und ergo mehr Intelligenz voraussetzt als das einfache „Mitreden“).

Und noch eine weitere höchst interessante empirische Forschungstradition der Sozial- und Entwicklungspsychologie mit höchster Relevanz für das Thema Lüge will ich hier wenigstens kurz erwähnen. Um überhaupt lügen zu können – so lautet hier die Grundthese – muss ein Individuum eine so genannte *theory of mind* (kurz: ToM) haben. Was ist darunter zu verstehen? Nun, lügen kann nur, wer eine Vorstellung davon hat, dass das, was ein anderer weiß und wissen kann, sich von dem unterscheidet, was er selbst weiß und wissen kann. Je nach experimentellem *design* kann man davon ausgehen, dass etwa Dreijährige in der Regel noch keine hinreichend ausdifferenzierte ToM haben. Lässt man einen Dreijährigen zuschauen, wie ein anderes Kind ein Objekt in einer Schublade versteckt, das dann, wenn der „Verstecker“ weggegangen ist, von einem anderen dort herausgenommen und anderswo platziert wird, so hat man die experimentelle Standardsituation. Man fragt das Kind, das diese Szene beobachtet hat: „Wo wird das Kind ‚sein‘ Objekt suchen?“ Ein Kleinkind wird spontan davon ausgehen, dass auch das andere Kind weiß, was es selbst weiß. Nur wenn das Kind weiß, dass das andere nicht wissen *kann*, was nur es selbst beobachtet hat, verfügt es über eine ToM. Es ist einsichtig, dass von „Lüge“ nur die Rede sein kann, wenn ein Sprecher über eine solche ToM verfügt, d.h. über ein praktisches Bewusstsein dafür, dass er in der gegebenen Situation die Unwahrheit sagen *kann*, weil der andere keine sichere Evidenz gegen die fälschlich behauptete Proposition hat (oder mit hinreichender Wahrscheinlichkeit haben kann). Um das ToM-Konzept gibt es eine vielstimmige Debatte, die ich hier nicht resümieren kann. Sie reicht in den Extremen von der Annahme, dass auch nichtmenschliche Primaten eine solche ToM haben, bis zur völligen Ablehnung des ganzen Konzepts als einer mentalistischen Irreführung. In jedem Falle ist es irgendeine Entsprechung der ToM, was die evolutionäre Entwicklungslinie von Mimikry, Täuschung und Hereinlegen vom Lügen im engeren Sinne einigermaßen scharf abgrenzt.

[6] Die Lüge in der neoevolutionistischen Signal- und Kommunikationslehre

Im Verein mit der radikalen Umwälzung des modernen Darwinismus, für die in den 70er Jahren die Soziobiologie (Wilson 1975) ebenso steht wie der Siegeszug des „egoistischen Gens“ (Dawkins 1976), hat sich auch die Signal- und Kommunikationstheorie der Evolutionisten (und ergo auch das Verständnis der Lüge) radikal verschoben. Sahen die älteren Evolutionisten der Generation Konrad Lorenz die Evolution von Signalen und Verständigungsmitteln im Tierreich im Dienste des Artwohls und des Artüberlebens – also kooperationsgetrieben –, so hat sich seither durch die genegoistische Axiomatik der Blick auf Signal und Kommunikation von der Kooperation ganz aufs Agonal-Egoistische verschoben. Signale, so könnte man den ersten Hauptsatz der neuen Lehre formulieren, dienen dem Sender zur Manipulation der Empfänger im Interesse der eigenen Gene. Verlässlich – und das ist schon der zweite Hauptsatz! – sind Signale nur dann, wenn sie teuer und schwer zu fälschen sind. Dem entsprechend „erwartet“ der Neoevolutionist im tierischen und menschlichen Signalwesen die Allgegenwart von Lug und Trug, Täuschung und Irreführung, Tarnung und Beschiss. Aufrichtige und kooperative Signale sind die hoch unwahrscheinliche und erklärungsbedürftige Ausnahme. Tier und Mensch tun gleichermaßen gut daran, allen Signalen mit Vorsicht und Misstrauen zu begegnen, die nicht aufwendig und fälschungssicher sind. Und – das fügen wir hier schon ein – sprechen ist der Inbegriff eines mühelosen und ergo hoch fälschungsgefährdeten Signals.

Die neue Signalkostenlehre hat bereits ihre Klassiker (Dawkins & Krebs 1978, Richard Alexander 1987) und ihre Popularisatoren (Sommer 1993, Zahavi & Zahavi 1998). Ihre Breitenwirkung ist beträchtlich. Die Wissenschaftsteile der großen Zeitungen beherrscht sie vollständig. Ihr populärstes deutschsprachige Werk heißt nicht zufällig *Lob der Lüge* (Sommer 1993) und kommt im Gestus des Ernüchterns und des Aufklärens. Was wir ohnehin wissen: Dass nämlich Kinder ihre Eltern belügen, Ehemänner ihre Frauen betrügen (und vice versa), Geschwister sich untereinander übervorteilen, das wird nunmehr in die lange Reihe naturevolutionärer Täuschungen eingestellt, die von der passiven Mimikry über keineswegs fälschungssichere Droh- und Imponiersignale bis hin zur aktiven Irreführung von Artgenossen bei Primaten und Rabenvögeln reicht. Kaum zu übersehen, dass die Lüge damit den Adel der naturgeschichtlichen Notwendigkeit zugeteilt erhält und eo ipso dem moralischen Urteil ein gutes Stück weit entzogen wird.

Die Pointe der Signalkostentheorie des Lügens lautet: Alle Individuen sind lediglich Vehikel, die von ihren Genen so programmiert sind, dass sie alles für deren maximalen Reproduktionserfolg tun. Jedes Signal, jede Kommunikation, die uns in der Natur (und eben auch in der menschlichen) begegnet, muss darauf befragt werden, was sie leistet für die Reproduktion

der Gene des Signalgebers. Das ist einfach und evident im Falle von Mimikry: Dass manches wohlschmeckende Insekt die Warnfärbung der hochgiftigen Wespen „nachahmt“, trägt gewiss zu seinem Reproduktionserfolg bei. Wer nicht gefressen wird, hat alle Zeit und Gelegenheit der Welt, sich fortzupflanzen. Ebenso, dass manche Schmetterlinge welke Blätter oder Gesichtspartien größerer Tiere „imitieren“, weil Raubfeinde so vom Verzehr abgeschreckt werden können.

Etwas komplizierter wird die Lage bei aktiven Warnsignalen, mittels derer Vögel, Affen und viele andere Arten (nicht nur) ihre Artgenossen vor Fressfeinden und Beutegreifern warnen, die sie zuerst erspäht haben. Hier fragt sich der Neoevolutionist: Warum macht ein Tier das, statt sich still in die Büsche zu drücken? Wenn der ein oder andere Artgenosse dem Räuber zum Opfer fiele, würde das die Reproduktionschancen der eigenen Gene doch erhöhen! Erschwerend kommt hinzu, dass der Signalgeber in jedem Falle auch noch sich selbst gefährdet, weil das Warnsignal ihn für den Raubfeind lokalisierbar (und damit zur bevorzugten Beute) macht. Prima facie ist ein solches Warnsignal zwar heldenhaft für uns, aber *self defeating* für die Evolution. Denn eigentlich müssen wir erwarten, dass die Warner alsbald von den Raubfeinden gefressen werden und ihre Warngene somit durchaus keine Chance haben, sich in der Population zu verbreiten. Ganz anders die Gene der Individuen, die sich beim Erblicken eines Raubfeindes still verdrücken und die anderen ihrem Schicksal überlassen. Jedes Signalverhalten, dessen genegoistischer Nutzen nicht klar auf der Hand liegt, wird so in hohem Maße erklärungsbedürftig. Hier setzt dann verhaltensbiologische Detailforschung an, die z.B. bei manchen aktiv warnenden Arten zeigt, dass die Signale auch zum eigenen Vorteil eingesetzt werden, z.B. um Futterkonkurrenten zur Flucht zu veranlassen, auf dass der betrügerische Warner die Nahrung alleine verzehren kann. Oder auch, dass es sich um „teure Signale“ handelt, um hoch riskante Verhaltensweisen, mittels derer die Warner innerartlich ihre besondere Fitness signalisieren und ergo in Sachen Fortpflanzung bevorzugt gewählt werden. Solche Signale, als demonstrative „*handicaps*“ bezeichnet, werden mit den Akten menschlichen Prestigekonsums verglichen. Die Individuen signalisieren ihre Fitness, indem sie „mitteilen“, dass sie sich dergleichen selbstgefährdende Verhaltensweisen „leisten können“.

Die modernen Soziobiologen gefallen sich durchweg in der Rolle des antiromantischen Ernüchterers. Das Publikum hört zwar gerne, dass es in der Natur harmonisch und ausgeglichen zugehe, dass Gleichgewichte zum wechselseitigen Vorteil der Arten sich einpendeln, dass innerartliche (Komment-)Kämpfe auf Schonung der Artgenossen und Vermeidung von innerartlicher Tötung programmiert seien – doch ach! Die Verhältnisse sind nicht so. Im Gegenteil sind Lug und Trug die Triebkräfte der Signalevolution. Ein Signal, so heißt es bei Dawkins & Krebs (1978), verschafft einem Individuum die Möglichkeit, sich manipulativ der Muskelkraft eines anderen zu bedienen. Hatte die Generation von Konrad Lorenz die rituellen Kommentkämpfe mancher Arten, bei denen vielfach

Droh- und Imponiersignale ausgetauscht werden, als Ergebnis von das Artwohl fördernden Tötungshemmungen verstanden, so applizieren die modernen Genegoisten die Modelle der mathematisch-ökonomischen Spieltheorie, um herauszubekommen, unter welchen Bedingungen es sich für wie viele Individuen lohnt, vom Kommentkampf zur rücksichtslosen Aggression überzugehen. Wenn es z.B. in einer Population von Kommentkämpfern einen echten Aggressor gibt, dann wird dieser immer gewinnen und damit für die eigenen Gene einen Riesenvorteil erlangen. Sobald hingegen ein gewisser Prozentsatz von „echten“ Aggressoren in der Population vorhanden ist, wird das Risiko für den einzelnen größer, in Kampfsituationen auf einen solchen zu stoßen und zu unterliegen. Also, so die Logik der Spieltheorie, pendelt sich eine evolutionär stabile Mischung von Täuschung, Drohen, Bluffen und echter Aggression ein, die vom einzelnen ein tendenziell immer feineres Sensorium dafür verlangt, wann er damit rechnen kann, dass sich der andere auf eine Drohgeste zurückzieht, und wann er damit rechnen muss, dass der andere ernstlich „zuschlägt“. Es entsteht das, was die Neoevolutionisten eine *arms race*, einen Rüstungswettlauf, nennen, eine dynamische Konstellation, in der sich die Tendenz zur Verfeinerung täuschender Signale und die Fähigkeit, solche Täuschungen zu durchschauen und zu antizipieren, gegenseitig hochtreiben. Und ein Effekt solcher Rüstungswettläufe besteht darin, dass (s.o.) aufwendige und teure, nicht leicht zu imitierende Signale einen Glaubwürdigkeitsüberschuss abwerfen. Man kann sich darauf verlassen, dass sie „echt“ sind, der Aufwand, der für ihre Produktion getrieben werden muss, bezeugt ihre Verlässlichkeit. Jeder Kuckuck legt seinen Wirt dadurch herein, dass er die optische Zeichnung von dessen Gelege ebenso übertreibt wie die Fütterungsverhalten auslösende optische Konstellation des sperrenden Jungvogels.

Ich kann hier nicht ins Detail gehen und muss mich mit ein paar exemplarischen Bemerkungen begnügen, die Geist und Denkweise der neoevolutionären Signal- und Kommunikationslehre illustrieren. Die Denkweise ist (schon durch die mathematisch-spieltheoretische Axiomatik) durchweg ökonomistisch. Auch Signale werden in *terms* von Kosten und Nutzen, von Aufwand und Ertrag aufgefasst. Man kann also ganz genau die Bedingungen angeben, unter denen es sich für einen Signalgeber lohnt, *nicht* zu täuschen:

[a] wenn der Nutzen des ausgelösten Verhaltens für den Sender größer ist als für den Empfänger;

[b] wenn der Empfänger und Nutznießer des Signals eine hinreichende Menge der Gene des Senders trägt und also à la longue deren reproduktive Fitness steigert (*inclusive fitness*);

[c] wenn der Empfänger und Nutznießer mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine äquivalente Gegenleistung erbringt;

[d] wenn der direkte oder indirekte reproduktive Vorteil, den der Sender durch sein Signalverhalten einfährt, den Nachteil (z.B. der Selbstgefährdung durch Warnrufe) übersteigt (das ist der Fall „*handicap*“; vgl. Zahavi & Zahavi 1998).

Vielleicht illustriert ein Beispiel am besten die Denkweise der evolutionistischen Signaltheoretiker. Hähne, so lässt sich leicht beobachten, senden ein bestimmtes Signal, wenn sie Futter finden, das dann die Hühner des Hofes zur Futterquelle herbeilockt. Für die alte „Artwohllehre“ ist das durchaus kein Problem, sondern erwartbare Kooperativität. Manche Hähne präsentieren sogar Proben der gefundenen Nahrung an die zuhauenden Hühner. Die neuen Signalspezialisten haben herausgefunden, dass der „Nutzen“, den Hähne aus diesem vermeintlich selbstlosen Signalverhalten ziehen, ihr verbesserter Zugang zu den Hühnern ist, die offenbar gute „Futterfinder“ den anderen Hähnen vorziehen. Im Effekt lässt sich sogar beobachten, dass das einschlägige Verhalten bei Hähnen gewissermaßen leer läuft und zur Täuschung verwendet wird: Sie gackern und präsentieren den anwesenden Hühnern unverdauliche Fundstücke, um Fortpflanzungsvorteile zu ergattern (Bradbury & Vehrenkamp 2011: 5). Und die Hühner müssen somit lernen, zwischen „echten“ und bloß vermeintlichen Futterfindern zu unterscheiden. Womit einmal mehr belegt wäre, dass der Eigennutz des Senders an der Quelle eines jeden Signals zu finden ist, wenn man nur genau genug sucht.

Weil die Glaubwürdigkeit von Lügen und Täuschungen zunimmt, wenn der Signalgeber selbst an sie glaubt, wenn also zur Fremdtäuschung die Selbsttäuschung hinzutritt, adoptiert der Soziobiologe Sommer (1993) die völlig anders zugeschnittene und gedachte Axiomatik des Mikrosoziologen Erving Goffman, der in seinem klassischen Text *The presentation of self in everyday life* (deutsch: *Wir alle spielen Theater*) das soziale *makeup* schildert, das wir unserem Verhalten auflegen, wenn es von anderen beobachtet werden kann. In Goffmans Perspektive „lügen“ wir freilich nicht, wenn wir uns im dynamischen System der Erwartungserwartungen bewegen, weil wir sozial eben das *sind*, was wir an der Öffentlichkeit auflegen. Einen persönlichen Kern, der unter den Zwängen der Etikette leidet, mag es geben, ebenfalls gewiss Individuen, die ihr eigenes Verhalten unter dem Druck der Etikette als lügenhaft empfinden, aber im Ganzen scheint die soziobiologische Einverleibung von Goffmans Theatermetapher in die Naturgeschichte von Lug und Trug doch einigermaßen gewagt. Zeigen will Sommer (1993: 131), dass es sich bei der alltäglichen Selbstinszenierung der Akteure um taktische Täuschungen handelt, dass *show* und Angeberei umso besser und glaubwürdiger werden, je mehr auch der inszenierende Regisseur seiner selbst an ihre Ehrlichkeit glaubt. Das ist aber soziologisch Unsinn, denn jeder weiß, dass die Glaubwürdigkeit einer interpersonalen Inszenierung ebenso gut – wenn nicht besser! – auch durch mit inszenierte Zweifel und Selbstzweifel

gesteigert werden kann (und dass übertrieben naive Kritik- und Selbstkritiklosigkeit oft genug den gegenteiligen Effekt hat).

Die Pointe der neoevolutionistischen Argumentation in Sachen Lüge besteht jedenfalls darin, dass der Mensch auch in seinem kulturellen Verhältnis zur Lüge die Krone der Evolution von kommunikativem Lug und Trug bildet. Die in allen Moralen und Religionen vom Individuum geforderte Wahrheitsliebe ratifiziert nur den Umstand, dass wir „von Natur“ alle genegoistische Betrüger und Egoisten sind. Tatsächlich fällt es auch leicht nachzuweisen (das hat schon Lipmann 1927 getan!), dass die Unbedingtheit der Aufrichtigkeitsforderung sich jenseits des engen Kreises von Familie und Sippe rasch verdünnt. Es sind nur die eigenen Leute, die man nicht belügen darf. Je weiter der soziale Kreis um den Sprecher gezogen wird, desto dichter wuchern die moralisch-religiösen Ausnahmeregelungen für Wahrheit und Lüge, was prima facie den Genegoismus zu bestätigen scheint. Und ist nicht die Eigenschaft natürlicher Sprachen, sich für elaborierte Fiktionen ganz ebenso zu eignen wie für einfache (und komplexere) Wahrheiten, ein Beleg dafür, dass bei jeder Komplexitätssteigerung in einem Signal- und Kommunikationssystem dessen Wahrheits- und Koordinationspotentiale ganz ebenso anwachsen wie die für Illusion und Täuschung? Die allgemeine moralische Ächtung der Lüge ist (so z.B. Richard Alexander 1987) ein Produkt der höheren (genetische Verwandtschaft transzendierenden) Formen sozialer Organisation. Stämme, Ethnien, Religionen stehen vor der Aufgabe, verlässliche Kooperation jenseits der Verwandtschaftsebene zu etablieren. Reziprozität wird da zusehends indirekt, die Risiken (und die Chancen) von Aufrichtigkeit wachsen. Und kollektiv geteilte Fiktionen stärken den Zusammenhalt der Gruppe.

Kein Zweifel, dass bei aller Unbedingtheit des moralisch-religiösen Lügenverbots die mehr oder weniger scharfe Unterscheidung zwischen Ingroup und Outgroup stets im Hintergrund lauert. Die eigenen Leute belügen ist immer viel schlimmer als Fremde oder gar Feinde zu belügen. Und die vielleicht größte Herausforderung an eine jede Theorie der Sprachevolution besteht in der Existenz einer Vielzahl wechselseitig nicht verständlicher „natürlicher“ Sprachen. Schon diese Tatsache verweist darauf, dass Koordinationsfähigkeit nach innen, für die Ingroup, und Unverständlichkeit (oder Täuschung!) nach außen der eigentliche Kick der Sprachentstehung gewesen sein könnte. Schließlich verstehen den Warnruf einer Amsel, die eine Katze oder einen Sperber entdeckt hat, nicht nur alle anderen Amseln in der Nähe, auch andere Vogelarten verstehen ihn und beteiligen sich sofort am kollektiven *Mobbing* des Räubers. Wir haben sogar reichlich Evidenz, dass auch der entdeckte Räuber selbst registriert, dass er entdeckt ist, und sich verdrückt, weil mit Beute nicht mehr zu rechnen ist. Selbst wir als menschliche Beobachter „verstehen“ nach kurzer Erfahrungsexposition den Warnruf der Amsel.

Wir landen am Ende also bei der Vermutung, dass unsere wachsende Kompetenz im Täuschen und Irreführen (ganz ebenso wie unsere wachsende

Sensibilität beim Entdecken und Entlarven von Täuschungen) als Spätprodukt auf einer langen Geschichte evolutionärer Rüstungswettläufe auf dem Feld des Signalisierens aufrucht. Stets prämiert wird von der genegoistischen Konkurrenz aller, wer eine Spur trickreicher täuscht als die anderen – und wer auch die eine Spur trickreicheren Lügner entlarven und ausmanövrieren kann.

[7] Zusammenfassung

Alle Versuche einer sprach- und kommunikationswissenschaftlichen Theoretisierung der Lüge oder des Lügens scheitern daran, dass der harte semantische Kern des Ausdrucks „Lüge“ lediglich ein moralisches Urteil ist. Ex negativo wirft dieser Umstand ein Licht darauf, dass Gricesche Aufrichtigkeitsprinzipien in der stillschweigenden Axiomatik der sprachlichen Kommunikation eine hohe Position einnehmen. In der Mittelstruktur natürlicher Sprachen hinterlässt die Unaufrichtigkeit keine anderen Spuren als die Aufrichtigkeit. Überall finden wir Mittel, durch deren Einsatz wir Grad und Art unserer propositionalen Gewissheit abstufen können: „Wissen“ wir etwas vom Hörensagen, von einem bestimmten Informanten, aus eigenen Schlüssen etc.?

In aller Regel entpuppen sich neue sprachwissenschaftliche Theorien der Lüge als Versuche, den Moralegehalt des Wortes zu manipulieren. Mit einem Male reden wir von sprachlichen Fiktionen, von Unwahrheiten, von egoistischer Täuschung im Einklang mit Naturgesetzen. Witzigerweise verschwindet aber bei all diesen semantischen Manipulationen eben das, was die Lüge ausmacht: das negative moralische Urteil.

Auch ist aus der neuen Kommunikationstheorie des Neoevolutionismus zu lernen, dass nicht nur der spezifische moralische Kern der Semantik von „Lüge“ im weiten Meer der täuschenden und irreführenden Signale verschwindet, wenn wir die menschliche Lüge naturgeschichtlich zu adeln versuchen, es schwimmt vielmehr zwangsläufig auch der für die Lüge wesentliche Unterschied zwischen absichtlichen Täuschungen und bloßen Irrtümern. Die evolutionistische Erkenntnis, wonach wir andere glaubwürdiger täuschen, wenn wir selbst auch an unsere Lügen glauben, lässt auch diese, für die Lüge wesentliche, Unterscheidung verblassen. Im Kern läuft demnach die neoevolutionistische Signal- und Kommunikationslehre auf die nämlichen paradoxen Konsequenzen hinaus, die wir schon bei den radikalen Sprachskeptikern der Jahrzehnte um 1900 gefunden haben: Wenn die Signalsysteme selbst im Kern lügenhaft und irreführend sind, dann ist es kaum noch möglich, dem einzelnen den Vorwurf der Unwahrhaftigkeit zu machen. Der fällt dann nämlich in eins mit der Erkenntnis, dass die Sprache uns alle hereinlegt.

[8] Literatur

- Alexander, Richard D. (1987): *The Biology of Moral Systems*. Hawthorne, New York: Aldine.
- Ausborn-Brinker, Sandra (2003): „Über die Lüge“. Jörg Hagemann & Sven F. Sager (eds.): *Schriftliche und mündliche Kommunikation. Begriffe – Methoden – Analysen. Festschrift zum 65. Geburtstag von Klaus Brinker*. Tübingen: Stauffenburg. S. 3-14.
- Bolinger, Dwight (1973): „Truth is al linguistic question“. *Language* 49. S. 539-550.
- Bradbury, Jack W. & Vehrencamp, Sandra L. (2011): *Principles of Animal Communication*. 2nd ed. Sunderland, Mass.: Sinauer.
- Dawkins, Richard (1976): *The Selfish Gene*. New York: Oxford UP.
- Dawkins, R. & Krebs, J.R. (1978). "Animal signals: information or manipulation". *Behavioural Ecology: An Evolutionary Approach*. Oxford: Blackwell Scientific Publications. S. 282–309.
- Eibl, Karl (2009): *Kultur als Zwischenwelt. Eine evolutionsbiologische Perspektive*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Falkenberg, Gabriel (1982): *Lügen. Grundzüge einer Theorie sprachlicher Täuschung*. (= Linguistische Arbeiten. 86). Tübingen: Narr.
- Giese, Bettina (1992): *Untersuchungen zur sprachlichen Täuschung*. (= Reihe germanistische Linguistik. 129). Tübingen: Narr.
- Gustafsson, Lars (1980): *Sprache und Lüge*. München: Hanser.
- Heringer, Hans Jürgen(1990): *Über die Mannigfaltigkeit der Lügenbeine*. Mannheim: DUDEN Verlag.
- Hundsnurscher, Franz (1994): „Lügen – auch eine Form sprachlichen Handelns“. Dieter W. Halwachs *et al.* (eds.): *Sprache. Onomatopöie. Rhetorik. Namen. Idiomatik. Grammatik. Festschrift für Prof. Karl Sornig zum 66. Geburtstag*. Graz: GLM. S. 97-113.
- Kainz, Friedrich (1927): „Lügenerscheinungen im Sprachleben“. In: Lipmann & Plaut (1927: 212-243).
- Lipmann, Otto & Plaut, Paul, (eds.) (1927): *Die Lüge in psychologischer, philosophischer, juristischer, pädagogischer, historischer, soziologischer, sprach- und literaturwissenschaftlicher und entwicklungsgeschichtlicher Betrachtung*. Leipzig: Ambrosius Barth.
- Meibauer, Jörg (2005): „Lying and falsely implicating“. *Journal of Pragmatics* 37. S. 1373-1399.
- Sacks, Harvey (1975): „Everyone Has to Lie“. Mary Sanches & Ben G. Blount (eds.): *Sociocultural Dimensions of Language Use* (With a Foreword by John J. Gumperz). New York, London: Academic Press. S. 57-79.
- Sommer, Volker (1993): *Lob der Lüge. Täuschung und Selbstbetrug bei Tier und Mensch*. 2. Aufl. München: Beck.
- Weinrich, Harald (1966): *Linguistik der Lüge*. Heidelberg: Lambert Schneider.

- Wilson, Edward O. (1975): *Sociobiology. The New Synthesis*. Cambridge, Mass.: Harvard UP.
- Zahavi, Amotz & Zahavi, Avishag (1998): *Signale der Verständigung. Das Handicap-Prinzip*. Frankfurt/M.: Insel.