

Leibniz-Zentrum für Psychologische Information und Dokumentation

Ehrlichkeit und Lüge

PSYNDEX Datenbankauszug (Stand: Juni 2014).

Zusammengestellt von Dipl.-Psych. Ute Wahner.

Leibniz-Zentrum für Psychologische Information und Dokumentation (ZPID)
Universitätsring15, 54296 Trier

www.zpid.de

http://www.zpid.de/pub/info/zpid_news_Ehrlichkeit-Luege.pdf

Akehurst, Lucy; Köhnken, Günter; Vrij, Aldert; Bull, Ray

University of Portsmouth; Department of Psychology

Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour

Applied Cognitive Psychology, 1996, 10, 461-471

Investigated lay and police officers' beliefs regarding deceptive behavior. 60 lay people, not taken from a student population, and 60 police officers completed a 64-item questionnaire concerning facial behaviors, bodily behaviors, speech characteristics, and the content of statements in connection with lying. Subjects were asked to either recall situations in which others had lied or in which they themselves had lied and to rate that behavior. Results showed that there were significant inconsistencies between subjects' beliefs about deceptive behavior and actual indicators of deceptive behavior, especially where nonverbal cues are concerned. Police officers were no more accurate than laypersons at detecting deceptive behavior and both police officers and lay people are less inaccurate regarding beliefs concerning their own lying behavior as compared to others' lying behavior.

Akehurst, Lucy; Bull, Ray; Vrij, Aldert; Köhnken, Günter

University of Portsmouth; Department of Psychology

The effects of training professional groups and lay persons to use criteria-based content analysis to detect deception

Applied Cognitive Psychology, 2004, 18 (7), 877-891

Assessed the effects of criteria-based content analysis (CBCA) training in professionals and laypersons. CBCA is used to analyze specific content characteristics of statements which indicate whether an account of a personal experience is truthful. 26 police officers (mean age 36 years), 14 social workers (mean age 44 years), and 18 college students (mean age 24 years) completed a four-hour CBCA lie detection training. They rated the truthfulness of four transcribed statements made by children concerning the interaction with a photographer and indicated their confidence in this rating before training. Four other statements were rated after the training session. Before training, lie detection accuracy was equal in all three groups, and neither of the groups significantly improved their performance after the training. Police officers performed significantly poorer than before. Regardless of their detection accuracy, police officers were significantly more confident in their ratings than the other groups. However, all participants were more confident when labeling a statement as truthful. Nevertheless, ratings of the presence of detection criteria successfully discriminated between truthful and fabricated statements. It is therefore suggested that training procedures pay more attention to decision rules.

Baumgartner, Thomas; Gianotti, Lorena R. R.; Knoch, Daria

University of Basel; Department of Psychology

Who is honest and why: Baseline activation in anterior insula predicts inter-individual differences in deceptive behavior

Biological Psychology, 2013, 94 (1), 192-197

Examined the neural underpinnings of deceptive behavior. 50 healthy individuals (mean age 23 years) participated in an economic exchange situation between an investor and a trustee who has the option of keeping a promise and being honest or breaking the promise and being deceptive to further financial gain. Questionnaires included the positive and negative affect

schedule (PANAS), the behavioral inhibition and behavioral approach system scale (BIS/BAS), and the Barratt impulsiveness scale. Resting electroencephalography (EEG) was recorded during the experiment. Results revealed that dishonest subjects appear to be characterized by a lower level of neural baseline activation in the anterior insula. Findings suggest that individuals with a higher level of baseline activation may have a hyperactive emotional system and increased guilt-aversion, increasing their tendency to be more honest.

Blanton, Brad

Radikal ehrlich

Hamburg: Kabel, 1997

Das Buch thematisiert Lebenslügen und nicht hinterfragte Lebensideale. Der Autor sieht im alltäglichen, in allen gesellschaftlichen Kreisen verbreiteten Lügen eine der wichtigsten Ursachen für seelische und körperliche Erschöpfung. Den Weg aus diesem, durch die eigenen Gedanken und Gefühle bedingten psychischen Chaos vermittelt er, indem er dazu ermutigt, immer besser darin zu werden, tatsächlich zu sagen, was man tut, denkt oder fühlt. - Inhalt: (1) Das Sein (Moralismus; Die erste und wichtigste Wahrheit). (2) Der Geist (Das Sein gerät unter die Herrschaft des Geistes; Die Wahrheit sagen). (3) Die Befreiung des Seins vom Geist (Anomale Ehrlichkeit; Tabus gegen die Erregung; Vom Umgang mit der Wut; Die Wahrheit sagen in Partnerschaften; Psychotherapie: Die Reise vom Moralismus in die Wahrheit). (4) Was man aus dem Krieg zwischen Sein und Geist lernen kann (Über den Wandel; Die Wahrheit ändert sich; Das Lied vom blauen Einhorn; Freiheit; Die letzte Wahrheit).

Brenner, Sandra

Humor und Lügen in heterosexuellen Paarbeziehungen

Klagenfurt: Universität, Fakultät für Kulturwissenschaften, 2011

Die vorliegende Dissertation beschäftigt sich mit den unterschiedlichen Humorarten und verschiedenen Lügenmotiven. Dabei steht insbesondere die Frage im Mittelpunkt, ob Paare die gleiche Art von Humor teilen und auch dieselben Lügenmotive eher akzeptieren als andere. Untersucht wurde diese Frage mittels zweier Fragebögen an einer Stichprobe von 60 Paaren. Erfasst wurde die Lustigkeit der verschiedenen Humorarten und der Grad der Akzeptanz von gewissen Lügenmotiven. Die Fragebögen waren der "3 Witz Dimensionen Humor Test" von W. Ruch und der "Fragebogen zur Akzeptanz von Lügen" von H. Lukesch. Zentrales Ergebnis war, dass es bei dem Großteil der Paare eine Übereinstimmung bei der bevorzugten Humorart und bei der Akzeptanz von gewissen Lügenmotiven gibt. "Rache" und "Selbstdarstellung" wurden als Lügenmotive von beiden Geschlechtern abgelehnt.

Bruder, Klaus-Jürgen (Ed.); Voßkühler, Friedrich (Ed.)

Freie Universität Berlin

Lüge und Selbsttäuschung

Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2009

Die Phänomene Lüge und Selbsttäuschung werden aus psychoanalytischer und philosophischer Sicht diskutiert. Vor dem Hintergrund der jeweiligen Disziplin werden

Unterschiede und Gemeinsamkeiten sowie individuelle und gesellschaftliche Funktionen der beiden Phänomene analysiert. - Inhalt: (1) Klaus-Jürgen Bruder: Die Lüge - Das Kennwort im Diskurs der Macht. (2) Friedrich Voßkuhler: Philosophie als Selbsttäuschung? Über eine bedeutende Form, sich und andere über sich selbst mit Notwendigkeit methodisch zu täuschen. (3) Klaus-Jürgen Bruder und Friedrich Voßkuhler: Briefwechsel.

Cancola, Reingard

Forensisch-Therapeutisches Zentrum Wien

Lügen Borderline-Patienten? Überlegungen und Erfahrungen aus der forensischen Psychotherapie

Persönlichkeitsstörungen - Theorie und Therapie, 2011, 15 (2), 130-138

Ausgehend von grundlegenden Überlegungen zum Phänomen des Lügens werden Erklärungsansätze zu Manifestationen pathologischen Lügens (psychopathisches Lügen und Pseudologie) bei Borderline-Persönlichkeitsstrukturen zusammengefasst. Anhand von Fallbeispielen werden psychodynamische Zusammenhänge bei Patienten mit Betrugs- und Verleumdungsdelikten dargestellt. Abschließend werden Gegenübertragungsprobleme mit lügenden Patienten skizziert.

Chu, Viktor

Lebenslügen und Familiengeheimnisse. Auf der Suche nach der Wahrheit

München: Kösel, 2005

Es wird an Beispielen veranschaulicht, wie Lebenslügen und Familiengeheimnisse entstehen, wie sie sich äußern, welche Wirkung sie haben und wie sie korrigiert werden können. - Inhalt: (1) Vorwort. (2) Typische Beispiele für Lebenslügen. (3) Was ist eine Lebenslüge? (4) Was ist Wahrheit, was Wahrhaftigkeit? (5) Wie entstehen Lebenslügen? (6) Wie Gefühle die Wahrnehmung der Wirklichkeit verzerren können [Angst; Trauma und Ohnmacht; Trauer; Wut; Scham; Schuld; Freude]. (7) Selbsttäuschung in der Liebe. (8) Familiengeheimnisse und Familientabus. (9) Wenn Lebenskonzepte fehlschlagen und Lebensträume zerplatzen. (10) Kollektive Lebenslügen - die Verleugnung des Todes. (11) Die verwundete Schönheit. (12) Die Heilung von Lebenslügen.

Dickhäuser, Oliver; Reinhard, Marc-Andre; Marksteiner, Tamara

University of Mannheim; Department of Psychology

Accurately detecting students' lies regarding relational aggression by correctional instructions

Educational Psychology, 2012, 32 (2), 257-271

This study investigates the effect of correctional instructions when detecting lies about relational aggression. Based on models from the field of social psychology, we predict that correctional instruction will lead to a less pronounced lie bias and to more accurate lie detection. 75 teachers received videotapes of students' true denial messages (e.g., students were innocent) and untrue denial messages (students were involved in relational aggression). A random half of the teachers were either given no further instructions or were told not to use stereotypical nonverbal cues when forming judgments (correctional instruction condition). As

predicted, teachers in the correctional instruction condition were slightly better at detecting true than invented stories.

Dulz, Birger; Lappe, Heimhild

Asklepios Klinik Nord Ochsenzoll, Hamburg; Klinik für Persönlichkeits- und Traumafolgestörungen

Lügen in der Therapie

Persönlichkeitsstörungen - Theorie und Therapie, 2013, 17 (3), 209-218

Nach einer Definition der Lüge und der Möglichkeiten einer Entäußerung einer Lüge werden klinisch relevante Gesichtspunkte dargestellt. Neben den Aspekten von Übertragung und Gegenübertragung werden Möglichkeiten des Umgangs mit Lügen diskutiert. Abschließend wird das Lügen von Psychotherapeuten untersucht. Dieses sei zumeist Zeichen einer persönlichen Unzulänglichkeit des Therapeuten.

Ebrecht, Angelika

"Woher, in aller Welt, der Trieb zur Wahrheit!": Zur Problematik von Wahrheit, Wahrhaftigkeit und Lüge in der Psychoanalyse

Psychosozial, 2012, 35 (2), 113-120

Am Beispiel der politisch-medialen Inszenierung um den Fall zu Guttenberg wird das Thema der politisch-sozialen Relevanz von Wahrhaftigkeit und Lüge behandelt. Gleichzeitig geht es um die Grundregel zwischen Wahrhaftigkeit und Lüge in der psychoanalytischen Behandlung. Diskutiert wird die Frage, ob die in der psychoanalytischen Beziehung geforderte Regel nach Aufrichtigkeit und strikter Wahrheit überhaupt aufrecht erhalten werden kann, denn das Bestreben eines Patienten, sich der eigenen Wahrheit anzunähern, kann nicht notwendigerweise von einer ausdrücklichen Absichtserklärung abhängig gemacht werden. Es wird daher anhand zweier Extrempositionen (Kant versus Nietzsche) der Frage nachgegangen, wie es sein kann, dass selbst bei Menschen, die sich und andere belügen, sich der von Nietzsche und von Bion für die Psychoanalyse theoretisch ausformulierte Trieb zur Wahrheit durchsetzt. Wichtig ist, die Lüge aus psychoanalytischer Sicht nicht als Abwehr von Wahrheit zu sehen, sondern als Versuch, Angst und Destruktion zu vermeiden, um dadurch die analytische Beziehung zu schützen. Mit der Lüge versucht das Individuum, sich aus einer bedrohlichen Beziehung vor einer zerstörerisch schmerzhaften psychischen Wahrheit an einen scheinbar sicheren Ort zurückzuziehen. Dieser Ort wird durch die Lüge idealisiert. Nach Rosenberg entspricht ein solches Negativideal dem destruktiven Narzissmus, welcher aus einer Idealisierung der destruktiven Anteile des Selbst entsteht.

Eickhoff, Friedrich-Wilhelm

Versuch über die Lüge aus psychoanalytischer Sicht

In: Eickhoff, Friedrich-Wilhelm; Loch, Wolfgang; Beland, Hermann; Meistermann-Seeger, Edeltrud; Richter, Horst-Eberhard; Scheunert, Gerhart (Ed.), Jahrbuch der Psychoanalyse. Beiträge zur Theorie und Praxis. Band 23 (S. 82-101). Stuttgart: Frommann-Holzboog, 1988

Der sehr unterschiedliche psychopathologische und - sehr begrenzt - massenpsychologische Gehalt und Kontext der Lüge wird aus psychoanalytischer Perspektive skizziert. Es wird

verdeutlicht, welchen Stellenwert die Lüge als Selbst- und Fremdtäuschung im Gedankengut Freuds einnimmt.

Ekman, Paul

Weshalb Lügen kurze Beine haben. Über Täuschungen und deren Aufdeckung im privaten und öffentlichen Leben

Berlin: de Gruyter, 1989

Lügen in den verschiedensten Lebensbereichen und Möglichkeiten zu ihrer Aufdeckung werden auf dem Hintergrund der Forschungen des Autors zum Ausdrucksverhalten untersucht. - Aus dem Inhaltsverzeichnis: (1) Lügen, undichte Stellen und Hinweise auf eine Täuschung. (2) Weshalb Lügen kurze Beine haben [Schlechte Lügengeschichten; Verheimlichung und Fälschung von Gefühlen; Gefühle beim Verheimlichen und Fälschen; die Angst, erappt zu werden; das Schuldgefühl beim Lügen; das Vergnügen, jemanden an der Nase herumzuführen]. (3) Wie man Täuschungen in der Sprache, an der Stimme oder am Körper entdecken kann. (4) Täuschungshinweise im Gesicht. (5) Gefahren und Vorsichtsmaßnahmen [Vorsichtsmaßnahmen bei der Interpretation von Verhaltensweisen auf eine Täuschung; der Polygraph als Lügendetektor]. (6) Wie man kontrollieren kann, ob jemand lügt. - Anhang: Vier Tabellen zur Identifikation von Lügen.

Ekman, Paul; Ekman, Tom (Mitarb.); Ekman, Mary Ann Mason (Mitarb.)

Warum Kinder lügen

Hamburg: Hoffmann und Campe, 1990

Das Phänomen des Lügens im Kindes- und Jugendalter wird in Ratgeberform erörtert. Formen und Motivationshintergründe des Lügens werden aufgezeigt, und es wird über Forschungsergebnisse zum Einfluss von Faktoren wie Persönlichkeit, Alter, familiärem Umfeld und Intelligenz berichtet. Für den elterlichen Umgang mit Lügen und für die Erziehung zur Wahrhaftigkeit werden praktische Hinweise gegeben. Ein Jugendlicher kommt mit seiner Perspektive zum Thema Lügen zu Wort, und es wird auf eine Situation eingegangen, bei der die Wahrhaftigkeit einer kindlichen Aussage ein besonders kritischer Faktor ist, nämlich auf die gerichtliche Befragung von Kindern in Fällen vermuteten Kindesmissbrauchs. - Inhalt: (1) Einleitung. Der hohe Preis des Lügens. (2) Schwindeleien, Betrügereien und Prahlereien: Bedeutungs- und Motivationsunterschiede beim Lügen. (3) Warum manche Kinder häufiger lügen als andere. (4) Lügen auf verschiedenen Altersstufen. (5) Die Ansichten eines Jugendlichen über das Lügen. (6) Wie können Eltern mit den Lügen ihrer Kinder fertig werden? (7) Kinder als Zeugen vor Gericht: besorgniserregende Zahlen beim sexuellen Missbrauch von Kindern.

Ennulat, Gertrud

Wenn Kinder lügen

Stuttgart: Klett-Cotta, 2006

Es wird dargelegt, wie Eltern, Erzieher und Lehrer mit lügenden Kindern im Alter von drei bis zwölf Jahren umgehen sollten. Es wird dafür plädiert, die dahinter stehende Botschaft zu

verstehen, die Lüge beim Namen zu nennen, Grenzen aufzuzeigen und zugleich Verständnis für das Kind aufzubringen. Es werden Möglichkeiten aufgezeigt, die auf moralische Entrüstung verzichten und einem unehrlichen Kind die Chance geben, zu seinem Fehler zu stehen. - Inhalt: (1) Verlust der kindlichen Unschuld. (2) Jeder Erwachsene hat als Kind gelogen. (3) Was regt mich nur so auf? (4) Entwicklung des kindlichen Denkens. (5) Fantasiegefährten als zusätzliche Familienmitglieder. (6) Lügenalltag. (7) Spielerischer Umgang mit Lüge und Wahrheit. (8) Störungen im Besitzverhalten. (9) Erziehung zur Wahrhaftigkeit.

Ernst, Heiko

Redaktion Psychologie heute, Weinheim

Lebenslügen: Die Psychologie der Selbsttäuschung

Psychologie heute, 1986, 13 (9), 20-27

Ausgehend von psychoanalytischen und kognitionspsychologischen Konzepten werden Lebenslügen bzw. "blinde Flecken" in der Wahrnehmung beschrieben. Dabei steht die Balance zwischen Schmerzvermeidung und der Aufnahme von Schmerzinformation im Vordergrund. Es wird gezeigt, dass Lebenslügen dann entstehen, wenn zu viele psychisch schmerzhaft Aspekte der sozialen Umwelt verdeckt, verdrängt, verharmlost oder verleugnet werden. Lebenslügen auf der individuellen, familiären und gesellschaftlichen Ebene werden dargestellt.

Feldman, Robert

Lügner. Die Wahrheit über das Lügen

Berlin: Springer Spektrum, 2012

Es wird erklärt, warum jeder Mensch lügt, aber auch warum die Lügen von anderen Menschen so leicht akzeptiert werden. Am Beispiel von Kindern wird dargelegt, wie man die Kunst der Täuschung erlernt und warum es schlecht ist, wenn diese Fertigkeit nicht vorhanden ist. Schließlich wird ein Leitfaden an die Hand gegeben, wie man einerseits Lügen erkennt und wie man andererseits zu einem ehrlichen Lebensansatz - auch sich selbst gegenüber - finden kann. - Inhalt: (1) Die Lügen des täglichen Lebens. (2) Vorteil für den Lügner. (3) Lügen für Anfänger: Wie Kinder das Lügen lernen. (4) Die Evolution der Täuschung - Sind wir geborene Lügner? (5) Vertrauensbruch: Wenn man einen Lügner liebt. (6) Selbstbetrug: Wie wir uns selbst belügen. (7) Kosmetische Lügen: Wenn wir uns reicher, klüger, besser machen. (8) Mit voller Absicht: Lügen, um zu betrügen. (9) Synthetische Realität: Mediengemachte Lügen. (10) Lug und Trug im Beruf: Lügen am Arbeitsplatz. (11) Schöne, neue, unehrliche Welt: Lügen im Internet.

Fetchenhauer, Detlef; Goebbels, Thomas

Universität Köln; Institut für Wirtschafts- und Sozialpsychologie

"Dänen lügen nicht" - Determinanten finanzieller Ehrlichkeit im interkulturellen Vergleich

Wirtschaftspsychologie, 2007, 9 (4), 134-144

Diskutiert werden verschiedene kulturelle Einflüsse auf die finanzielle Ehrlichkeit der Einwohner von 18 westlichen, christlich geprägten Industrienationen (gemessen mit Daten aus den World Value Surveys von 1981 und 1990). Es wird gezeigt, dass die durchschnittliche Ehrlichkeit von Menschen in

einem Land umso höher ist, je weniger autoritär die in diesem Land verfolgten Erziehungsziele sind, je länger dieses Land bereits eine stabile Demokratie ist, je weniger katholisch und je mehr protestantisch dieses Land geprägt ist und als je femininer seine Kultur beschrieben werden kann. Diese Zusammenhänge bleiben auch dann robust, wenn statistisch der Einfluss des Urbanisierungsgrads und des Bruttoinlandsprodukts der untersuchten Länder kontrolliert wird.

Fetchenhauer, Detlef; Goebels, Thomas

Universität Köln; Institut für Wirtschafts- und Sozialpsychologie

Lügen haben kleine Brieffaschen - Ökonomische Konsequenzen und Determinanten finanzieller Ehrlichkeit im interkulturellen Vergleich

In: Witte, Erich H.; Gollan, Tobias (Ed.), Sozialpsychologie und Ökonomie. Beiträge des 25. Hamburger Symposiums zur Methodologie der Sozialpsychologie (S. 94-111). Lengerich: Pabst, 2010

Erkenntnisse aus empirischen Studien zu den ökonomischen Konsequenzen und Determinanten finanzieller Ehrlichkeit in interkulturellen Vergleich werden im Überblick dargestellt. Hinsichtlich der Frage, warum Menschen in manchen Ländern wohlhabender sind als in anderen, wird auf die Theorie des sozialen Kapitals verwiesen, nach der solche Differenzen auch auf die unterschiedliche finanzielle Ehrlichkeit der Bürger dieser Länder zurückzuführen sind: Finanzielle Ehrlichkeit kann die Effizienz der Wirtschaft steigern und so das Wirtschaftswachstum positiv beeinflussen. In Übereinstimmung mit dieser Argumentation werden empirische Belege dafür vorgelegt, dass finanzielle Ehrlichkeit einen signifikanten Einfluss auf den Wohlstand einer Gesellschaft ausübt: Je höher das Niveau an finanzieller Ehrlichkeit ausgeprägt ist, desto stärker ist das Wirtschaftswachstum der Folgejahre und desto höher ist das Bruttoinlandsprodukt des Landes zehn Jahre später. Die Unterschiede an finanzieller Ehrlichkeit im internationalen Vergleich werden zum Teil mit der Kultur eines Landes begründet. In einer Stichprobe von 18 westlichen Industrienationen fanden sich vier Korrelate von finanzieller Ehrlichkeit: autoritäre Erziehungsziele, Alter der Demokratie eines Landes, Gleichberechtigung, religiöse Tradition: Je weniger häufig autoritäre Erziehungsziele verfolgt wurden, je länger der Zeitraum einer ununterbrochenen Demokratie war, je mehr Frauen öffentliche Ämter bekleideten und je protestantischer die Tradition eines Landes war, desto höher war die finanzielle Ehrlichkeit seiner Bürger.

Fiedler, Klaus

Universität Gießen; Fachbereich 06 Psychologie

Lügendetektion aus alltagspsychologischer Sicht

Psychologische Rundschau, 1989, 40 (3), 127-140

Es wird ein kurzer Überblick über empirische Arbeiten zur Lügendetektion gegeben. Dabei wird verdeutlicht, dass sich die Methoden und Erkenntnisse der Glaubwürdigkeitsdiagnostik im forensischen Bereich nicht ohne weiteres auf die Lügendetektion im Alltag übertragen lassen. Die Wahrnehmung von Lüge und Glaubwürdigkeit im Alltag des zwischenmenschlichen Verhaltens wird als Gegenstand der Sozialpsychologie betrachtet. Lügendagnostik im Alltag ist nur selten an einem objektiven Wahrheitskriterium orientiert, sondern an kulturell und sprachlich geregelten Konventionen. Es wird dafür plädiert, inhaltliche Merkmale einer Kommunikation verstärkt zu beachten und sich nicht auf die physiologischen und nonverbalen Indikatoren der Lüge zu beschränken.

Fiedler, Klaus; Walka, Isabella

Universität Heidelberg; Psychologisches Institut

Training lie detectors to use nonverbal cues instead of global heuristics

Human Communication Research, 1993, 20 (2), 199-223

Experimentelle Untersuchungsbefunde zu den Effekten eines Trainings, Lügen anhand nonverbaler Hinweisreize und nicht anhand globaler Urteilsheuristiken zu identifizieren, werden dargestellt. Als Ausgangsmaterial dienten Videoaufnahmen von zehn Studierenden, die über kleinere Straftaten, deren Inhalte prinzipiell falsifizierbar versus nicht falsifizierbar waren, berichteten. Der Wahrheitsgehalt dieser Aussagen wurde von 72 Studierenden unter verschiedenen experimentellen Bedingungen eingeschätzt. Unter der uninformierten Versuchsbedingung konnten eigene intuitive Beurteilungsstrategien verwendet werden. Unter der informierten Versuchsbedingung wurden detaillierte Instruktionen über valide nonverbale Hinweisreize gegeben. Unter der informierten Versuchsbedingung mit Rückmeldung wurden zusätzlich Rückmeldungen über die Richtigkeit der Urteile gegeben. Die Identifizierungsleistung lag allgemein über dem Zufall, stieg aber unter den experimentellen Bedingungen der Information und Rückmeldung an. Die Falsifizierbarkeit der Informationen verursachte eine Verzerrung in Richtung auf reduzierte Wahrheitsurteile. Eine dem Linsenmodell folgende Analyse stützt die Interpretation, dass naive Lügenbeurteiler einerseits inhaltsbezogenen Urteilsheuristiken folgen, andererseits aber ihre Urteilsstrategien flexibel verändern können, wenn sie die Möglichkeit erhalten, etwas über authentische nonverbale Hinweisreize zu lernen.

Fiedler, Klaus; Schmid, Jeannette

Universität Heidelberg; Psychologisches Institut

Psychologische Lügenforschung - Die Relativität von Gut und Böse

Psychoscope, 1994, 15 (3), 6-8

Lügen werden aus der Perspektive eines Kommunikationsansatzes erörtert. Dabei wird deutlich, dass die Annahmen einer moralistischen Konzeption des Lügens, nämlich klares Wahrheitskriterium, Vorteilnahme und Täuschungsabsicht angezweifelt werden müssen. Es wird herausgearbeitet, dass Lügen nicht selten von Motiven wie Rücksicht, Höflichkeit oder Taktgefühl getragen sind.

Fiedler, Klaus; Schmid, Jeannette

Universität Heidelberg; Psychologisches Institut

Wahrheitsattribution: Ein neuer theoretischer und methodischer Ansatz zur Lügenforschung

In: Spitznagel, Albert (Ed.), Geheimnis und Geheimhaltung. Erscheinungsformen, Funktionen, Konsequenzen (S. 167-180). Göttingen: Hogrefe, 1998

Ausgehend vom universellen metakommunikativen Problem der Wahrheitsattribution (WA) werden Entwicklung und Überprüfung eines Attributionsmodells der Lügendetektion vorgestellt. Als Grundlage wird die Dichotomie Topic-Attribution (Wahrheit) versus Sprecher-Attribution (Abweichung von der Wahrheit) herausgearbeitet, wobei Analogien zur Attribution von Emotionen aufgezeigt werden. Es wird ausgeführt, dass ein "Feeling of Potential Significance" WA auslöst und verschiedenartig beeinflusst. Cues der

Aufmerksamkeitslenkung, etwa der Anchoring-Effekt, werden diskutiert. Anschließend wird die Überprüfung des Modells in einer zur Veröffentlichung eingereichten Untersuchung berichtet. Hier wurden fiktive Bewerbungsgespräche audiovisuell aufgezeichnet und anschließend die Glaubwürdigkeit des Bewerbers beurteilt. Experimentell manipuliert wurden dabei Selbstdarstellung, Interview-Fragen sowie Focus der Glaubwürdigkeitsbeurteilung. Objektive und subjektive Regressionsgewichte ausgewählter inhaltlicher Cues, etwa der Emotionalität, wiesen mitunter in gegensätzliche Richtungen. Es wird dargelegt, dass in moderner Multimedia-Technologie eine unabdingbare Voraussetzung für die Überprüfung und Weiterentwicklung von Lügendetektionsmodellen liegt.

Giernalczyk, Thomas

Universität der Bundeswehr München, Neubiberg; Fakultät für Pädagogik

Persönliche und institutionelle Dynamik von Lug und Trug in Organisationen

Persönlichkeitsstörungen - Theorie und Therapie, 2011, 15 (2), 113-120

Lug und Trug in Organisationen werden anhand unterschiedlicher Beispiele erörtert. Es wird aufgezeigt, wie bei der Veränderung von Berichten persönliche Karrierevorteile und kollektive Abwehr von Risiko Hand in Hand gehen. Hochstapeln wird als "fusionäre Lüge" beschrieben, in der Hochstapler und Getäuschter gemeinsam eine narzisstische Blase positiver gemeinsamer Zukunftserwartung produzieren und Risiken ausblenden. Die "antifusionäre Lüge" wird vom Lügner als subjektive Gegenwehr gegen (so wahrgenommene) Feinde konzipiert, wobei deren Schädigung in Kauf genommen wird. Abschließend wird das Verhältnis von Veränderungsprozessen und moralischer Dimension in Organisationen diskutiert.

Goleman, David

Lebenslügen. Die Psychologie der Selbsttäuschung

München: Heyne, 1998 (2. Aufl.)

Die Mechanismen bei der Entstehung von Lebenslügen, verzerrten Wahrnehmungen zur Verleugnung von Bedrohungen, werden untersucht. Anhand zahlreicher Fallbeispiele wird dargestellt, welche Formen die Selbsttäuschung annehmen kann und wie man ein lebbares Gleichgewicht zwischen Verleugnung und Wahrheit findet. - Inhalt: (1) Schmerz und Aufmerksamkeit. (2) Die psychischen Mechanismen. (3) Selbstgeheimnisse. (4) Kognitionen sind charakterbildend. (5) Das kollektive Selbst. (6) Die Konstruktion der sozialen Wirklichkeit.

Golemann, Daniel

Editorial Office Psychology Today, New York, N. Y.

Das Gesicht kann am besten lügen

Psychologie heute, 1983, 10 (4), 29-33

Ergebnisse, die Robert Rosenthal und Mitarbeiter im Rahmen ihrer Forschungen zur nonverbalen Kommunikation zu der Frage fanden, was Menschen zu guten Lügern macht und woran man Lügen erkennt, werden im Überblick berichtet. Es konnte festgestellt werden, dass dem gesprochenen Wort die Schlüsselfunktion für das Erkennen von Lügen zukommt.

Zu einer Rangordnung "durchlässiger Kanäle", durch die die Wahrheit noch "durchsickert", liegt die Diskrepanz zwischen zwei Kommunikationskanälen an der Spitze und das Gesicht am Ende. Als charakteristische Züge bei Menschen, die Lügen gut erkennen, wurden "Teilhaben am gesellschaftlichen Leben" und "Ängstlichkeit im Umgang mit anderen" festgestellt. Obwohl Frauen insgesamt sensibler für nonverbale Botschaften sind, zeigten sie beim Dekodieren von Hinweisen für Verlogenheit größere Schwierigkeiten. Sie hielten sich mehr an die kontrollierten Kanäle. Es wird offengelassen, wieweit es immer sinnvoll ist, Lügen aufzudecken, und ob diese Laborergebnisse auf das tägliche Leben übertragbar sind.

Gruber, Silvia; Wimmer, Heinz

Universität Salzburg; Institut für Psychologie

Zur Lügenauffassung des Kindes: Inkonsistenz zwischen moralischem Urteil und Denotation und Konnotation von "Lügen"

In: Albert, Dietrich (Ed.), Bericht über den 34. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Wien 1984. Band I: Grundlagenforschung (S. 382-384). Göttingen: Hogrefe, 1985

In zwei Experimenten wurde der Gebrauch des Verbs "lügen" und das moralische Urteil bei vier- und sechsjährigen Kindern untersucht. Der zentrale Befund ist, dass entgegen der These Piagets eine Inkonsistenz zwischen dem moralischen Urteil und der subjektiven Bedeutung von "lügen" zu beobachten war. Moralischer Subjektivismus und lexikalischer Realismus existierten parallel. Die mit "lügen" verbundene negative moralische Konnotation hatte nur dann einen Einfluss auf das moralische Urteil, wenn zuvor das lexikalische Urteil erfolgt war. Drei Entwicklungsstufen können im Verhältnis zwischen moralischem und lexikalischem Urteil unterschieden werden.

Gruber, Silvia

Universität Salzburg

Zur Lügenauffassung des Kindes: Das Verhältnis von moralischem Denken und der Bedeutung des Wortes "Lüge"

Salzburg: Universität, Naturwissenschaftliche Fakultät, 1985

In sieben Experimenten wird geprüft, ob die Behauptung von Piaget, dass sich junge Kinder bei der Begriffsbestimmung und moralischen Bewertung der Lüge auf den Wahrheitswert der Aussage bzw. auf die materiellen Folgen der Aussage beziehen, richtig ist. Bei insgesamt 421 vier- bis sechsjährigen Kindern wurden das lexikalische Urteil (Experiment 1-4 und 6-7), das moralische Urteil (Experiment 5-7) und der Zusammenhang zwischen diesen beiden (Experiment 6 und 7) untersucht. Es zeigte sich: (1) Lexikalisches Urteil: Der wichtigste Befund betraf die kindliche Bedeutung und ihren Gebrauch des Wortes "lügen". Von jenen Vier- bis Sechsjährigen, die den falschen Glauben des Sprechers (Glaubensfrage) und das unabsichtliche Zustandekommen seiner falschen Äußerung (Intentionsfrage) verstanden, bezeichneten fast alle die unbeabsichtigte falsche Äußerung des Sprechers als Lüge. Dieser Befund bestätigte Piagets Behauptung vom intentionsunabhängigen realistischen Lügenbegriff junger Kinder. (2) Moralisches Urteil: Als Hauptbefund kann hier das überraschend geringe Auftreten von moralischem Realismus in den moralischen Urteilen der Kinder angesehen werden. Dies steht im Widerspruch zu den übereinstimmenden Berichten über die Existenz von moralischem Realismus durch Piaget und einige Nachfolgestudien, die zumindest bis zum 7. Lebensjahr

realistische moralische Urteile fanden. Mögliche Erklärungen für diesen Befund werden diskutiert. (3) Zusammenhang zwischen moralischem und lexikalischem Urteil: Das wesentliche Ergebnis jener zwei Experimente, die das Verhältnis zwischen dem moralischen Denken und der Bedeutung von "lügen" direkt untersuchten, ist die grundlegende Diskrepanz zwischen moralischem und lexikalischem Urteil. Während fast alle Vier- und ein beträchtlicher Teil der Sechsjährigen ihr lexikalisches Urteil auf dem Wahrheitswert der Behauptung basierten und jenen Sprecher, der unabsichtlich eine falsche Behauptung machte, einer Lüge bezichtigten (lexikalischer Realismus), zogen viele Vier- und die meisten Sechsjährigen für ihr moralisches Urteil die "wahrhafte" Absicht des Sprechers als relevantes Urteilkriterium heran (moralischer Subjektivismus).

Heinrich, Christina U.; Borkenau, Peter

Universität Bielefeld

Deception and deception detection: The role of cross-modal inconsistency

Journal of Personality, 1998, 66 (5), 687-712

Investigated whether deception detection is mediated via cross-modal discrepancies in observers' trait impressions. In Study 1, target persons (100 adult subjects) were videotaped while reading a standard text; in Study 2, target persons (40 adult subjects) were videotaped while lying or telling the truth. Videotapes, silent films, and audiotapes were produced and presented to independent observers (total of 34 subjects) who inferred the targets' personality traits from this information. Measures of cross-modal discrepancy were derived from differences between personality descriptions based on a silent film or an audiotape. Lying resulted in cross-modal discrepancies in impressions of agreeableness, and cross-modal discrepancies in agreeableness were related to judgments of dishonesty. Deception detection was substantial if the judges were exposed to acoustic information on the targets, and if the targets faked their curriculum vitae. Deception detection was to some extent, but not entirely, mediated by cross-modal discrepancies in impressions of agreeableness.

Hilbig, Benjamin E.; Zettler, Ingo

University of Mannheim; Center for Doctoral Studies in Social and Behavioral Sciences

Pillars of cooperation: Honesty-Humility, social value orientations, and economic behavior

Journal of Research in Personality, 2009, 43 (3), 516-519

Assessed the power of the personality dimension honesty/humility to predict economic and cooperative behavior. A Web-based, semiexperimental study tested the hypothesis that individuals scoring high in honesty/humility exhibit fairer and more cooperative behavior. 134 adult participants played the dictator and ultimatum games in the role of allocator, and their choices were assessed. Results supported the hypothesis, showing that those scoring high in honesty/humility tended to allocate a valued good in a fair and honest way, whereas participants with low scores in more often made choices advantageous to themselves. The correlation between high honesty/humility and cooperative behavior was consistent, regardless of the power the recipient had to retaliate or punish selfish decisions. Dishonest allocators tended to act more fairly only in situations where the recipient had the power to reject his choices. Social value orientations were also analyzed in a second investigation and were shown to have a partial mediating effect on the effects of the honesty/humility

dimension. Caution is recommended in the interpretation of these study results, since they were obtained in the process of game playing, rather than in a real situation, where pro-self decisions might be financially rewarding. The effects of the honesty/humility dimension on economic behavior in real situations are expected to increase.

Hilbig, Benjamin E.; Hessler, Corinna M.

University of Mannheim, Mannheim; School of Social Sciences; Department of Psychology

What lies beneath: How the distance between truth and lie drives dishonesty

Journal of Experimental Social Psychology, 2013, 49 (2), 263-266

Examined whether people avoid major lies as predicted by the idea that dishonesty poses a threat to people's self-view. A total of 765 participants (mean age 22 years) participated in a variation of the die-under-cup task in which the distance between truth and lie was varied whereas payoff was constant. The procedure preserved full anonymity of all participants. Results confirmed findings from previous studies demonstrating an intermediate degree of dishonesty: about half of the participants who claimed to have rolled the target outcome (with the chance of getting an attractive voucher) did so dishonestly. Moreover, results confirmed that people are more willing to misreport if relatively small distortions of the truth suffice. The findings support the theory that severe distortions of the truth are avoided because they threaten people's self-image.

Hilbig, Benjamin E.; Zettler, Ingo; Leist, Felix; Heydasch, Timo

University of Mannheim, Mannheim; School of Social Sciences; Department of Psychology

It takes two: Honesty-humility and agreeableness differentially predict active versus reactive cooperation

Personality and Individual Differences, 2013, 54 (5), 598-603

Examined the HEXACO model of personality to determine whether the distinction between Honesty-Humility vs. Agreeableness is appropriate by re-analyzing data from previous studies and conducting a new experiment. 410 students from 2 sub-studies (mean age 30.6 years) were randomly assigned to one of two strategic-interaction games to provide a behavioral measure of active and reactive cooperation. Participants in the dictator game were given the role of allocator of an endowment, and those in the ultimatum game were assigned the role of responder. Participants completed the 100-item HEXACO-PI-R and the Triple Dominance Measure of Social Value Orientation. Results of the experiment confirmed a pattern of 2 selective associations with Honesty-Humility, but not Agreeableness predicting active cooperation and vice versa for reactive cooperation. These findings provide support for the separation between Honesty-Humility and Agreeableness in the HEXACO model.

Hoffmann, Sven Olaf

Lug, Trug und Angst

Persönlichkeitsstörungen - Theorie und Therapie, 2011, 15 (2), 79-86

Lüge und Betrug sind Leistungen des Großhirns und scheinen auf den ersten Blick wenig mit dem Affekt der Angst, der in tieferen Hirnschichten verortet werden muss, zu tun zu haben. Es gibt aber Hinweise auf Bedingungen, in denen sehr wohl regelhafte Zusammenhänge

zwischen diesen deutlich unterscheidbaren psychischen Phänomenen aufscheinen. Nach der Theorie der Machiavellischen Intelligenz, die Byrne und Whiten 1988 erstmals zusammenfassten, war es gerade die Fähigkeit von Affen und Menschen, antisozialen Betrug zu planen und ihn antizipatorisch vorauszusehen, wenn andere ihn planten, welche das überschießende Anwachsen von Intelligenz ausschließlich innerhalb unserer Art ursprünglich angestoßen hatte. Der Beitrag zentriert sich um dieses Verständnis und verfolgt den Beitrag der Angst in diesem evolutiven Prozess sowie Auswirkungen auf das Selbstbild, die Moral, die Psychopathologie im Rahmen von Persönlichkeitsstörungen und - in der Einleitung und im Abschluss - auf kreative Leistungen und die Ästhetik.

Jonas, Eva; Heine, Klaus; Frey, Dieter

Universität München

Ein Modell der Steuerzufriedenheit - psychologische Grundlagen (un)ökonomischen Handelns

In: Fischer, Lorenz; Kutsch, Thomas; Stephan, Ekkehard (Ed.), Finanzpsychologie (S. 160-187). München: Oldenbourg, 1999

Im Rahmen eines Überblicksbeitrags werden psychologische Aspekte der Steuerzufriedenheit und der Steuerehrlichkeit erörtert. Zunächst werden ausgewählte empirische Befunde zu Einstellungen zur Steuer, Steuerzufriedenheit und Steuerehrlichkeit bzw. -unehrlichkeit referiert. Dabei wird besonders auf den Einfluss von situationalen und personalen Merkmalen sowie auf Wahrnehmungsverzerrungen eingegangen. Dann wird das ökonomische Handlungsmodell des rational-egoistischen Steuerzahlers um einige psychologische Variablen erweitert, die sich aus den vorliegenden empirischen Befunden zur Steuermoral und zum Steuerverhalten herauskristallisieren. Im daraus resultierenden Modell wird zwischen der Einstellung zur Steuer und der Einstellung zum Steuerzahlen deutlich unterschieden. Abschließend werden Reaktionen auf Steuerunzufriedenheit besprochen, und finanzpolitische Folgerungen werden aus dem vorgestellten Modell der Steuerzufriedenheit abgeleitet.

Karim, Ahmed A.; Schneider, Markus; Krippel, Martin; Birbaumer, Niels

Universität Tübingen; Institut für Medizinische Psychologie und Verhaltensneurobiologie

Neurobiologische Befunde beim Lügen - Ethische und rechtliche Implikationen

In: Schleim, Stephan; Spranger, Tade Matthias; Walter, Henrik (Ed.), Von der Neuroethik zum Neurorecht? (S. 149-163). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2009

Es wird ein Überblick gegeben über verschiedene Ansätze, reliable biologische Lügenindikatoren zu finden. Nach einem historischen Rückblick werden neuere neurobiologische Befunde zu neuronalen Korrelaten des Lügens zusammengefasst. Dabei wird deutlich gemacht, dass die Verwendung der modernen bildgebenden Verfahren interessante Einblicke in die neuronalen Korrelate von verschiedenen Formen des Lügens ermöglicht, dass sie aber keine Auskunft darüber geben, ob bestimmte Hirnareale auch kausal beteiligt sind. Unabhängig von der Option der Lügendetektion zu juristischen Zwecken wird davon ausgegangen, dass die Verwendung von bildgebenden Verfahren dabei helfen wird, die Pathophysiologie neuropsychiatrischer Störungen, die mit pathologischem Lügen oder der Unfähigkeit zu lügen einhergehen, besser zu verstehen und somit neue therapeutische Perspektiven zu eröffnen. Ethische Aspekte des Einsatzes solcher Methoden im Rahmen von Gerichtsverfahren werden thematisiert. So stellen Untersuchungen mithilfe solcher Verfahren

einen noch bedenklicheren Eingriff in die Intimsphäre des Beschuldigten dar als die Verwendung von peripher-physiologischen Maßen gemäß dem Allgemeinen Persönlichkeitsrecht.

Kastlunger, Barbara; Kirchler, Erich; Mittone, Luigi; Pitters, Julia

University of Wien; Faculty of Psychology

Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies

Journal of Economic Psychology, 2009, 30 (3), 405-418

Investigated the effects of various audit patterns on tax payer's motivation to either comply with or evade payment regulations. Specifically, the efficacy of enforcing punitive fines for tax evasion was investigated. It was postulated that fines do not deter further tax evasion as much as they induce a motivation to compensate for losses during subsequent income tax declarations, known as the Bomb Crater Effect. Furthermore, it was proposed that the choice behavior of tax payers (compliance vs. evasion) is a product of conditioning due to initially enforced audit patterns, known as the Echo Effect. The Bomb Crater Effect and the Echo Effect were examined in 3 experimental conditions (1 control condition) designed to simulate a "tax life span". 120 participants (age range 18-27) were assessed for their motivation to choose either compliance or evasion within the context of distinct audit patterns. Study 1 confirmed the Echo Effect by revealing that the rate of compliance after enforcing audits early in the tax life span was significantly greater than the rate of compliance after enforcing audits and fines randomly later in the tax life span. Study 2 revealed that the Bomb Crater Effect could be suppressed by extending the Echo Effect and enforcing audits at later stages of the tax life span. It is concluded that a higher probability of compliance may be achieved by employing audits early in the tax life span and repeated audits later in the tax life span. However, it was also observed that tax evasion was more prolific when a repeated audit pattern was transparent to the public, suggesting that unpredictable audit patterns may be more effective for enforcing compliance. Finally, it is suggested that further research should explore the possibility that perhaps a positive reinforcement strategy may be more effective than the negative reinforcement strategy of audits and fines to discourage tax evasion.

Kastlunger, Barbara

Steuerprüfungen und deren psychologische Wirkung auf die Dynamik des Steuerzahlverhaltens

Wien: Universität, Fakultät für Psychologie, 2010

Eine kumulative Dissertation wird vorgelegt, die neben einem deutschsprachigen synoptischen Einleitungskapitel fünf englischsprachige Beiträge zu Einflussfaktoren des Verhaltens von Steuerzahlern beinhaltet. - (1) Kirchler, E., Mühlbacher, S., Kastlunger, B. & Wahl, I. (2007). Why pay taxes: A review on tax compliance. International Studies Program Working Papers Series, at AYSPS, GSU papers 0730. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University. (2) Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L. & Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies. *Journal of Economic Psychology*, 30, 405-418. (3) Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L. & Mühlbacher, S. (submitted). What goes around comes around - Experimental evidence of the effect of rewards on tax compliance. *Public Finance Review*. (4) Kastlunger, B., Dressler, S. G., Kirchler, E., Mittone, L. & Voracek, M. (submitted). Sex differences in tax compliance: Differentiating

between demographic sex, gender-role-orientation, and prenatal onset of masculinization (2D:4D). *Journal of Economic Psychology*. (5) Wahl, I., Kastlunger, B. & Kirchler, E. (submitted). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the "Slippery Slope Framework". *Law and Policy*.

Kirchler, Erich

Universität Wien; Fakultät für Psychologie

Psychologie der Steuerhinterziehung

Wirtschaftspsychologie aktuell, 2005, 12 (2), 35-38

Erörtert werden verschiedene Aspekte der Psychologie der Steuerhinterziehung. Eingegangen wird dabei auf folgende Bereiche: (1) Steuern und öffentliche Güter - ein soziales Dilemma, (2) Kontrollen und Strafen versus Steuermoral, (3) Einstellungen und Steuermoral, (4) subjektive Gerechtigkeit, (5) wahrgenommene Einschränkung der Freiheit sowie (6) Risikoakzeptanz in Entscheidungen.

Kirchler, Erich; Maciejovsky, Boris

Universität Wien; Fakultät für Psychologie

Steuermoral und Steuerhinterziehung

In: Frey, Dieter; von Rosenstiel, Lutz (Ed.), Wirtschaftspsychologie (S. 203-234). Göttingen: Hogrefe, 2007

Ökonomische und psychologische Forschungsergebnisse zur Steuermoral und Steuerhinterziehung werden diskutiert. Dabei wird auf folgende Themenbereiche eingegangen: (1) Steuersituation im Kontext des ökonomischen Standardmodells (Wirkung von Steuern, Kontrolle und Strafe als individuelle Entscheidungsdeterminanten, ökonomisches Standardmodell als Rahmen eines gesamtwirtschaftlichen Entscheidungsproblems, Grenzen des ökonomischen Standardmodells), (2) Steuerverhalten im Kontext psychologischer Determinanten (Steuermoral und Steuermentalität, wahrgenommene Freiheitseinschränkung und Reaktanz, subjektive Gerechtigkeit, individuelle Risikoneigung), (3) empirische Methoden zur Messung der Steuerhinterziehung.

Kirchler, Erich; Muehlbacher, Stephan

Universität Wien; Fakultät für Psychologie

Das Slippery Slope Framework des Steuerverhaltens - Zum Einfluss von Macht und Vertrauen auf erzwungene und freiwillige Kooperation

In: Witte, Erich H.; Gollan, Tobias (Ed.), Sozialpsychologie und Ökonomie. Beiträge des 25. Hamburger Symposiums zur Methodologie der Sozialpsychologie (S. 173-182). Lengerich: Pabst, 2010

Mit dem Slippery Slope Framework wird ein Rahmenmodell vorgestellt, welches empirische Ergebnisse zu Steuermoral und Hinterziehung erklären kann und weitere Forschungsarbeiten zum Steuerverhalten anregen soll. In diesem Modell wird unterschieden, ob ein antagonistisches oder ein synergistisches Klima in der Zusammenarbeit von Steuerzahlern und Finanzbehörden herrscht. Weiterhin werden zwei unterschiedliche Arten der Kooperation angenommen, freiwillige und erzwungene Steuerehrlichkeit. Es wird argumentiert, dass je nach vorherrschendem Klima und je nach Art der Kooperation andere Faktoren die Steuerehrlichkeit beeinflussen.

Kirchler, Erich; Muehlbacher, Stephan; Hoelzl, Erik; Webley, Paul

University of Wien; Faculty of Psychology

Effort and aspirations in tax evasion: Experimental evidence

Applied Psychology: An International Review, 2009, 58 (3), 488-507

Investigated the role of effort and aspiration in tax evasion in 2 experiments. It was specifically examined whether taxable income earned by high effort is more likely to lead to tax evasion or whether investments of effort cause a shift in reference based on aspiration levels and thus lead to honest declaration. A total of 304 (aged 18-50 years) college students participated in business simulations in which taxable income was earned with different levels of effort, and tax returns were subsequently filed. In Experiment 2, participants' aspiration levels within the business simulation were also assessed. Overall, results revealed less severe tax evasion in high-effort as compared with low-effort conditions. Analyses of the data on aspiration level revealed complex interactions between effort, aspiration, and tax behavior. Aspiration proved higher in the high-effort condition, and evasion severity remained consistent across all aspiration levels in the low-effort condition. In contrast, higher aspiration was associated with greater tax evasion in the high-effort condition. In closing, implications for tax audits are discussed.

Kirchler, Erich; Mühlbacher, Stephan; Kastlunger, Barbara; Wahl, Ingrid

Universität Wien; Fakultät für Psychologie

Why pay taxes? A review of tax compliance decisions

In: Alm, James; Martinez-Vazquez, Jorge; Torgler, Benno (Ed.), Developing alternative frameworks for explaining tax compliance (S. 15-31). London: Routledge, 2010

Reviews and discusses results of research on tax compliance decisions within the paradigm of maximizing expected utilities. First, the standard economic model is discussed. In this model, the tax compliance problem is described as a decision under certainty, and it is assumed that taxpayers maximize income by weighing the pros and cons of evading taxes. The model's parameters are outlined and studies testing the individual parameters are discussed. They include the level of actual income, tax rate, audit probability, and fines. It is argued that empirical evidence only provides weak support for the validity of the model, and most of the parameters were found to have unclear or weak effects. The weak empirical support for the model is suggested to be due to the methodology applied or the narrowness of the economic approach. It is concluded that the tax compliance decisions may be too complicated to be explained by a purely economic approach.

Kirchler, Erich; Mühlbacher, Stephan

Universität Wien; Fakultät für Psychologie

Theorien und Modelle des Steuerverhaltens

In: Bruder, Klaus-Jürgen; Bialluch, Christoph; Leuterer, Bernd (Ed.), Macht - Kontrolle - Evidenz. Psychologische Praxis und Theorie in den gesellschaftlichen Veränderungen (S. 229-246). Gießen: Psychosozial-Verlag, 2012

Vier Modelle der wissenschaftlichen Literatur zur Problematik der (Einkommens-)Steuerhinterziehung und -umgehung werden zusammengefasst und ausgewählte Ergebnisse der empirischen Überprüfungen ihrer Annahmen berichtet. Es handelt sich dabei um folgende

Modelle: (1) das ökonomische Modell der Einkommenssteuerhinterziehung, (2) das soziale Dilemma Steuerhinterziehung, (3) der differentielle Regulationsansatz (Braithwaite), (4) das "Slippery Slope Modell. Während die klassische Ökonomie von der Prämisse egoistischer Nutzenmaximierung ausgeht und feststellt, dass vor allem Kontrollen und Strafen Steuerehrlichkeit sichern, wird aus sozialpsychologischer Perspektive angenommen, dass die Motivation zur Kooperation interindividuell variiert und dass das soziale Interaktionsklima zwischen Behörden und Steuerpflichtigen entweder freiwillige Kooperation fördert oder Ehrlichkeit erzwungen werden muss. Das Rational-Modell berücksichtigt mit Kontrollwahrscheinlichkeit und Strafhöhe wesentliche Verhaltensdeterminanten, blendet aber soziale und psychologische Bedingungen aus der Verhaltensanalyse aus. Die Entscheidung zu kooperieren (oder nicht) resultiert nicht nur aus egoistischer Nutzenmaximierung, sondern auch aus den Annahmen über das Verhalten der anderen Steuerzahler. Das Verhalten der Steuerzahler ist vielschichtiger als aus ökonomischer Perspektive angenommen: Neben Kontrollen und Strafen sind die Komplexität der Steuergesetze und das Verständnis der geltenden Regeln relevant, die persönlichen und sozialen Normen, die Wahrnehmung distributiver und prozeduraler Gerechtigkeit und die interindividuell variierenden Handlungsmotive. Um das Verhalten der Bürger zu verstehen, müsse das Blickfeld auf das herrschende Interaktionsklima im Staat erweitert werden. Ein zufriedenstellendes Wirkungsmodell über Kooperationsbedingungen bedürfe interdisziplinärer Zusammenarbeit.

Krämer, Walter

Universität Dortmund; Fachbereich Statistik

Wie man mit Zahlen lügen kann

Universitas, 1993, 48 (7), 632-641

Möglichkeiten methodischer oder systematischer Manipulation von statistischen Angaben oder Untersuchungsergebnissen werden diskutiert. Als Probleme der Präsentation von Ergebnissen werden die Vortäuschung von Präzision durch "Hochstapelei" bei der Zifferngenauigkeit und die Nichtvergleichbarkeit von Ergebnissen (etwa internationaler Arbeitslosenquoten aufgrund unterschiedlicher nationaler Definitionen der Grundgesamtheiten) angeführt. Als methodische Manipulation von statistischen Untersuchungen werden verzerrte Stichproben, Suggestivfragen und Ergebnismanipulation durch negative oder positive Konnotationen der konkreten Fragenformulierung (etwa "Schwangerschaftsabbruch" versus "Abtreibung") genannt.

Kröber, Hans-Ludwig

Charité - Universitätsmedizin Berlin; Institut für Forensische Psychiatrie

Die Lust zu lügen und die Pseudologia phantastica

In: Lammel, Matthias; Felber, Werner; Sutarski, Stephan; Laus, Steffen (Ed.), Die forensische Relevanz "abnormer Gewohnheiten". Jahresheft für Forensische Psychiatrie (S. 75-86). Berlin: MWV Medizinisch-Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft, 2008

Es wird über psychopathologische Aspekte des ausgeprägten, auffälligen, ungewöhnlichen Lügens im psychiatrischen und strafrechtlichen Kontext informiert. Zunächst werden klinische Störungsbilder benannt, die häufig mit Lügen assoziiert werden (dissoziale, histrionische und Borderline-Persönlichkeitsstörungen, Anorexie, Münchhausen-Syndrom und Münchhausen-by-

proxy-Syndrom). Unter Rekurs auf die Arbeiten des Psychiaters C. Pelman wird auf soziale Komplikationen im Gefolge von Lügen eingegangen. Es werden Ansätze präsentiert, die Lügen als Ausdruck einer Beziehungsstörung und als Symptom einer Störung des Sozialverhaltens interpretieren. Abschließend wird eingegangen auf die Pseudologia phantastica, die als häufiges Phänomen im Kontext von Strafprozessen gegen Hochstapler berichtet wird.

Krummenacher, Martin

"Lügen ist ein kreatives Umgehen von (oder mit) Fakten". Lügentypische Fehlleistungen bei der Sprachproduktion

Bern: Universität, Philosophisch-Humanwissenschaftliche Fakultät, 2007

In der auf dem Ressourcenansatz basierenden Lügenforschung werden verschiedene Kategorisierungssysteme verwendet, die mittels thematischen, situativen, motivationalen oder sozialen Kriterien Differenzierungen von Lügen ermöglichen. Bei der vorliegenden Untersuchung wurde im Unterschied dazu ein Kategorisierungssystem verwendet, bei dem ausschließlich aufgrund des Konstruktionsprinzips der Lüge zwischen verschiedenen Lügentypen differenziert wird. Es beruht auf dem Gedanken, dass grundsätzlich nur auf zwei Arten ein von der Realität abweichender Aussageinhalt konstruiert werden kann: indem relevante Fakten "weggelassen" oder bestehende Fakten "erweitert" werden (etwa durch Verändern oder "Dazudichten" von Inhalten). Diese zwei kognitiv unterschiedlichen Aufgaben lassen eine differierende mentale Beanspruchung vermuten, weshalb jeweils unterschiedliche Gefüge von Verhaltensmerkmalen resultieren. Diese Annahmen wurden an einer Stichprobe von 31 Personen geprüft, indem Tonaufzeichnungen von Aussagen aus Echtfraugungen im Rahmen von "Personensicherheitsprüfungen" (prüfbar gelogen versus wahrheitsgetreu) analysiert, non- und paraverbale Merkmale (Latenzzeiten, Antwortlängen, Sprechgeschwindigkeiten, Häufungen von Füllwörtern und Wiederholungen sowie Stimmfrequenz, Stimmlageschwankungen) gemessen und miteinander verglichen wurden. Es zeigte sich einerseits ein je nach Lügentyp ausgeprägtes Merkmalsgefüge, was als Hinweis auf eine unterschiedliche kognitive Beanspruchung betrachtet wird. Andererseits zeigten sich unabhängig vom Lügentyp Unterschiede zu wahrheitsgetreuen Aussagen, was für einen generell erhöhten Ressourcenverbrauch beim Lügen spricht. Insgesamt belegen diese Ergebnisse bestehende Annahmen der Lügenforschung und liefern alternative Erklärungen für die teilweise widersprüchlichen Befunde der experimentellen Forschung und der Feldforschung. Weiter lässt sich gestützt auf neurolinguistische Erkenntnisse zeigen, dass bestimmte Merkmalsausprägungen typisch für die Beeinträchtigung bestimmter Funktionseinheiten der Sprachproduktion sind.

Krummenacher, Martin; Giger, Peter; Oswald, Margit

Pädagogische Hochschule Bern; Fachbereich Forschung, Entwicklung und Evaluation

Wiederholen Sie sich nicht! Eine Realdatenanalyse non- und paraverbaler Merkmale für die Glaubhaftigkeitseinschätzung

Polizei & Wissenschaft, 2010, 3, 8-21

Wahrheit und Lüge zu unterscheiden, ist in der Polizeiarbeit ein zentraler Aspekt der Tatsachenfeststellung. Während sich die inhaltliche Einschätzung der Glaubhaftigkeit weitgehend durchgesetzt hat, wird häufig angezweifelt, ob non- und paraverbale Merkmale (NPVM) diesbezüglich gültige Hinweise liefern. In der vorliegenden Arbeit wurden 205 Aussagen, die

Personen (N=31) in einem existentiell bedeutsamen Kontext getätigt hatten, analysiert. Insgesamt differenzierte lediglich das Merkmal "Wortwiederholung" zwischen gelogenen und wahren Aussagen. Vergleiche zwischen Weglassungs- und Erweiterungslügen zeigten, dass erstere zu kürzeren Latenzzeiten und steigenden Füllwortraten führten. Die Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung der Lügenkonstruktion sowie die Notwendigkeit praxisnaher Feldstudien.

Krummenacher, Martin

Pädagogische Hochschule Bern; Fachbereich Forschung, Entwicklung und Evaluation

The (boring) Sound of Deception! Stimmdatenanalysen echter Lügner und die Grenzen ihrer Brauchbarkeit

Polizei & Wissenschaft, 2010, 3, 50-63

Es wird der Frage nachgegangen, inwieweit sich die Analyse von Stimmdaten zur Lügenentdeckung eignet. Die Untersuchung von Tondaten aus 205 Sprechsequenzen echter Befragungen zeigte, dass sich Stimmanalysen nicht eignen, um lügende von nicht lügenden Personen oder gelogene von wahren Aussagen zu unterscheiden. Aber es zeigten sich Unterschiede in der Stimmintonation je nach Zuhörer und ob gelogen wurde. Der Zuhörer spielte beim Lügen keine Rolle, jedoch bei wahren Antworten. Dort waren je nach Zuhörer signifikant stärkere Lagewechsel zu beobachten. Da lebendige Intonation verständnisfördernd ist, wird dieses Resultat dahingehend diskutiert, dass aufgrund begrenzter Ressourcen beim Lügen soziale Steuerungsfunktionen unterdrückt werden: Die Aufmerksamkeitssteuerung richtet sich nach innen, hin zum Aufbau des Inhalts und paradoxerweise weg vom Zuhörer, der während des Erzählens der Lüge förmlich ausgeblendet wird.

Litzcke, Sven M.; Hermanutz, Max; Kroll, Ottmar

Fachhochschule des Bundes für öffentliche Verwaltung, Haar/Obb.

Das ALiBi-Projekt - Nonverbale Hinweise zur Lügenidentifikation

Polizei & Wissenschaft, 2004, 1, 8-20

Im Projekt ALiBi (Aussageanalyse: Lügen in Befragungen identifizieren) werden Methoden zur Identifizierung von Lügen in Befragungen und Vernehmungen zusammengetragen, erforscht und in einem schriftlichen Trainingsmanual sowie einem interaktiven Lernprogramm umgesetzt. Ein Baustein des ALiBi-Projekts ist die Nutzung nonverbaler Hinweise zur Lügenidentifikation. Der fachpsychologische Inhalt dieses Bausteins wird vorgestellt. Es wird erläutert, wie man aus nonverbalen Hinweisen auf Nervosität und unter welchen Rahmenbedingungen man aus Nervositätsmerkmalen auf Lügen schließen kann. Einschlägige nonverbale Hinweise werden vorgestellt und ihre praktische Nützlichkeit zum Erkennen von Lügen wird diskutiert.

Litzcke, Sven Max

Fachhochschule des Bundes für öffentliche Verwaltung, Brühl

Nonverbale Lügen- und Machtmerkmale

In: Litzcke, Sven Max (Ed.), Nachrichtendienstpsychologie 1 (S. 137-170). Brühl: Fachhochschule des Bundes für öffentliche Verwaltung, 2003

Nach einer Arbeitsdefinition von Lüge wird erläutert, weshalb nonverbale Merkmale wichtig für das Erkennen von Lügen sind. Im anschließenden Hauptteil werden die wichtigsten

nonverbalen Merkmale vorgestellt und hinsichtlich ihrer praktischen Nützlichkeit zum Erkennen von Lügen und interpersonellen Machtverhältnissen diskutiert: Mimik, Augen, Gestik, Körperhaltung, Raumverhalten. Abschließend wird auf die kombinierte Anwendung der nonverbalen Merkmale zum Erkennen von Lügen und Machtverhältnissen eingegangen.

Luhmann, Niklas

Universität Bielefeld; Fakultät für Soziologie

Politicians, honesty and the higher amorality of politics

Theory, Culture and Society, 1994, 11, 25-36

Discusses the ethics of political honesty in terms of systems theory. Following a theoretical review of politics and honesty, it is concluded that in a modern society, the values of functional systems are not moral values. This reveals a structural nonidentity of moral code and political code. The political system controls itself politically and not on the basis of moral criteria. The political system itself establishes the extent and the form in which it allows morality to be relevant. With reference to the field of sports and the scientific system, it is suggested that politics develops its own specific morality: a morality of political fairness.

Marksteiner, Tamara; Reinhard, Marc-Andre; Dickhäuser, Oliver; Sporer, Siegfried Ludwig

University of Mannheim; School of Social Sciences; Department of Psychology

How do teachers perceive cheating students? Beliefs about cues to deception and detection accuracy in the educational field

European Journal of Psychology of Education, 2012, 27 (3), 329-350

Examined how well teacher trainees can detect liars and studied beliefs that teacher trainees hold about liars. 76 teacher trainees (mean age 27 years) were asked to visualize themselves in a situation where they questioned students suspected of cheating on a test administered by the teacher. Then, teachers were asked to rate the credibility of students interviewed in a video clip and to justify their judgments. The interviewed students had either cheated or honestly completed a task and were accused of cheating in the interview. Students who had cheated were asked to lie. The results indicated that, overall, teacher trainees were not better than chance in detecting true and invented stories. Generally, participants reported to have used only a few cues for their credibility judgment, where most of these self-reported cues were stereotypical and invalid deception cues (e.g., gaze aversion). Further analyses with a Brunswikian lens model showed that the self-reported cues were good predictors of their credibility judgment but only poorly predictive for the objective truth/lie status of the statement. Practical implications of the results are discussed.

Maschino, Maurice T. (Interviewpartner)

"Die Lüge ist eine Form der Liebe". Ein Gespräch mit dem Philosophen Maurice Maschino

Psychologie heute, 1997, 24 (2), 28-29

In einem Gespräch, das F. Wanner-Müller mit dem französischen Philosophen M. T. Maschino führte, werden Formen, Ursachen und Funktionen von Lügen in Partnerschaften besprochen. Zunächst wird betont, dass in allen Partnerschaften gelogen wird. Eine wesentliche Funktion der Lüge wird darin gesehen, dass sie dem Lügenden die Freiheit und dem Belogenen Schutz

vor unnötiger Brutalität und die Beibehaltung der Illusion bringt. Es wird die Ansicht vertreten, dass die Lüge das Fundament der meisten Beziehungen ist und dass sich in glücklichen Beziehungen Wahrheiten und Unwahrheiten gut ergänzen.

Meibauer, Jörg; Dammann-Thedens, Katrin; Finkbeiner, Rita; Gressnich, Eva; Gretsche, Petra; Sauerborn-Ruhnau, Hanna; Kümmerling-Meibauer, Bettina; Nachtigäller, Kerstin; Rohlfing, Katharina J.

Themenschwerpunkt: Spracherwerb und Kinderliteratur. (Mit 7 Einzelbeiträgen)

Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik, 2011, 162, 9-150

Sieben Beiträge zum Themenschwerpunkt "Spracherwerb und Kinderliteratur" werden vorgelegt. - ... (6) B. Kümmerling-Meibauer und J. Meibauer: Lügenerwerb und Geschichten vom Lügen (S. 114-134)

Muehlbacher, Stephan; Hölzl, Erik; Kirchler, Erich

Universität Wien; Fakultät für Psychologie; Institut für Wirtschaftspsychologie, Bildungspsychologie und Evaluation

Steuerhinterziehung und die Berücksichtigung des Einkommens in der Strafbemessung

Wirtschaftspsychologie, 2007, 9 (4), 116-121

In der finanzstrafrechtlichen Praxis ist es bei Steuerhinterziehungsdelikten üblich, finanzielle Strafen an der Höhe des hinterzogenen Betrags zu bemessen. Es wird argumentiert, dass die aus einer solchen Strafbemessung resultierenden Strafen bei hohem Einkommen zu gering sein könnten und somit die Abschreckungswirkung der Bestrafung nicht gegeben ist. Als Alternative wird vorgeschlagen, die Strafe nach dem Einkommen zu bemessen. An einer Stichprobe österreichischer Steuerzahler (152 Teilnehmer) wurden mit einer experimentellen Fragebogenstudie die Effekte dieser beiden Möglichkeiten der Strafbemessung auf die Intention, steuerpflichtiges Einkommen ehrlich zu deklarieren, geprüft. Es zeigte sich, dass bei hohem Einkommen eine daran angepasste Strafe zu höherer Steuerehrlichkeit führt. Für die Strafbemessungspraxis bedeutet dieses Ergebnis, dass eine Anpassung der Strafe an das Einkommen positive Konsequenzen haben könnte.

Muehlbacher, Stephan; Kirchler, Erich

Universität Wien; Fakultät für Psychologie

Arbeitsaufwand, Anspruchsniveau und Steuerehrlichkeit

Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie, 2008, 52 (2), 91-96

Untersucht wird, ob der Arbeitsaufwand, mit dem steuerpflichtiges Einkommen erzielt wurde, und das daraus resultierende Anspruchsniveau Entscheidungen zur Steuerehrlichkeit beeinflussen. Aus der Literatur lassen sich zwei konkurrierende Hypothesen ableiten. Einerseits könnten mit hohem Aufwand der subjektive Wert des Einkommens steigen und Steuern somit als besonders belastend erlebt werden. Andererseits ist anzunehmen, dass gerade bei hohem Arbeitsaufwand nicht riskiert wird, für unvollständige Deklaration Strafe zu zahlen und letztlich weniger für die erbrachte Leistung zu erhalten als bei ordnungsgemäßer Deklaration. In der ersten Studie trafen 113 Teilnehmer eine Hinterziehungsentscheidung, nachdem ihnen das zu versteuernde Nettoeinkommen als leicht bzw. hart verdient beschrieben wurde. In der zweiten Studie trafen 155 Teilnehmer dieselbe

Entscheidung. Dabei wurde neben dem Arbeitsaufwand auch das Anspruchsniveau manipuliert, definiert als Erwartung eines Einkommens in spezifischer Höhe. In beiden Studien wurde häufiger hinterzogen, wenn das Einkommen leicht verdient war. Entgegen der Erwartung führte aber ein höheres Anspruchsniveau zu ehrlicherer Deklaration.

Mühlbacher, Stephan

Steuermoral in Abhängigkeit von Arbeitsaufwand, subjektivem Wert des Einkommens und Anspruchsniveau

Wien: Universität, Fakultät für Psychologie, 2006

Der Einfluss von Arbeitsaufwand auf die Entscheidung, Steuern zu hinterziehen, wird untersucht. Wird hart verdientes Einkommen eher hinterzogen als leicht verdientes Geld? Aus der Literatur zu riskanten Entscheidungen lassen sich zu dieser Fragestellung zwei konkurrierende Hypothesen ableiten. Einerseits ist anzunehmen, dass mit hohem Arbeitsaufwand der subjektive Wert von Einkommen steigt, und somit auch die Bereitschaft, das Risiko der Hinterziehung einzugehen, um das effektive Nettoeinkommen zu erhöhen. Andererseits könnte durch anstrengende Arbeit ein bestimmtes Anspruchsniveau für finanzielle Kompensation entstehen. Kann das Anspruchsniveau durch ehrliche Deklaration erreicht werden, so wird auf den möglichen, zusätzlichen Gewinn durch die Hinterziehung verzichtet, weil bei der Hinterziehung die Gefahr droht, entdeckt zu werden, Strafe zu zahlen und weniger Einkommen zu erhalten als erwartet. Nach einem Überblick über psychologische Untersuchungen zur Steuermoral werden diese Hypothesen mit unterschiedlichen experimentellen Zugängen geprüft. In einem Public Good Experiment, an dem 84 Studierende teilnahmen, konnte gezeigt werden, dass hoher Aufwand beim Verdienen von Einkommen die Kooperationsbereitschaft in sozialen Dilemmas reduziert. Ergebnisse aus zwei Laborexperimenten (mit 126 bzw. 178 Studierenden) mit realitätsnahen Steuerhinterziehungs-Settings, in denen für Nicht-Kooperieren eine Strafe angedroht wurde, belegen die Bedeutung des Risikos für die Wirkung von Arbeitsaufwand auf die Entscheidung, Steuern zu hinterziehen. Mit hohem Aufwand verdientes Einkommen wurde in diesen Experimenten häufiger ehrlich deklariert als leicht verdientes Einkommen. Außerdem wurde ein Zusammenhang von Anspruchsniveau und Hinterziehungsausmaß gefunden. In zwei zusätzlichen Fragebogenstudien wurde der Effekt von Aufwand auf Steuerhinterziehungsentscheidungen repliziert. Eine experimentelle Manipulation des Anspruchsniveaus hatte in diesen Studien keinen statistisch nachweisbaren Einfluss auf die Entscheidungen. Die Ergebnisse können zur Entwicklung effizienterer Prüfstrategien der Finanzbehörden beitragen: Anstatt zufällig Steuererklärungen für eine Überprüfung auszuwählen, erscheint es sinnvoll, vor allem jene zu kontrollieren, in denen das Einkommen ohne großen Arbeitsaufwand verdient wurde, etwa durch Kursgewinne am Aktienmarkt.

Müller-Luckmann, Elisabeth

Technische Universität Braunschweig; Institut für Psychologie; Abteilung Arbeits-, Organisations- und Sozialpsychologie

Lügen haben viele Beine. Der schmale Grat zwischen Wahrheit und Lüge

Hamburg: Kabel, 1998

Anhand von Beispielen aus verschiedenen Lebensbereichen werden Probleme im Umgang mit Lüge und Wahrheit diskutiert. - Inhalt: (1) Schonungslos. (2) Der gute Vorsatz. (3) An der

Wahrheit vorbeigelebt. (4) Begegnungen mit der letzten, der tödlichen Wahrheit (Bericht zu Beginn der beruflichen Laufbahn eines Arztes; Interpretation; Bericht einer Krankenschwester mit fünfjähriger Berufserfahrung). (5) Lügen und Justiz. (6) Wie man im Dritten Reich lernte, mit tödlichen Wahrheiten umzugehen. Eine Zeitzeugin berichtet.

Müller-Schlotmann, Richard M. L.

Lügen und Stehlen bei Pflege- oder Adoptivkindern: Wahrnehmen - Verstehen - Handeln

Kindeswohl, 2000, 14 (1), 21-23

Die Problematik des Lügens und Stehlens bei Pflege- und Adoptivkindern wird aus heilpädagogischer Perspektive erörtert. Dabei stehen die folgenden Aspekte im Mittelpunkt: (1) Problemwahrnehmung und -beschreibung, (2) Gewissensentwicklung unter sozialer und emotionaler Koppelung, (3) der erzieherische Umgang mit dem Lügen und Stehlen der Pflege- und Adoptivkinder.

Neuhäuser, Heike; Rülcker, Tobias

Freie Universität Berlin; Fachbereich Erziehungs- und Unterrichtswissenschaften

Moralische Alltagstheorien von Kindern

In: Preuss-Lausitz, Ulf; Rülcker, Tobias; Zeiher, Helga (Ed.), Selbständigkeit für Kinder - die große Freiheit? Kindheit zwischen pädagogischen Zugeständnissen und gesellschaftlichen Zumutungen (S. 192-205). Weinheim: Beltz, 1990

In einer Analyse moralischer Alltagstheorien bei Kindern wurden mit 800 Grundschulkindern im Alter von sechs bis zwölf Jahren Gruppeninterviews zu denen Themenbereichen "Autorität-Gehorsam", "Helfen", "Gerechtigkeit" und "Wahrheit-Lüge" durchgeführt. Es zeigte sich unter anderem, dass die Kinder aller Altersstufen der Ansicht waren, es sei richtig, das zu tun, was die Eltern fordern. Die von ihnen berichteten Alltagsbeispiele machten jedoch auch deutlich, dass die Kinder nur zu bedingtem Gehorsam bereit waren (normative Orientierung des bedingten Gehorsams). Falls es zu Konflikten hinsichtlich der Legitimität der elterlichen Forderungen kam, bevorzugten die Kinder Verhandlungslösungen, die zu einem Kompromiss führten. Außerdem ergaben sich Hinweise darauf, wann und unter welchen Bedingungen die Kinder Hilfehandeln für angemessen hielten. Insgesamt wurde deutlich, dass die Kinder in ihren moralischen Orientierungen nicht rigide waren, sondern eine große Offenheit aufwiesen.

Nuber, Ursula

Lass mir mein Geheimnis. Warum es guttut, nicht alles preiszugeben

Frankfurt a. M.: Campus, 2007

In einem Ratgeber wird aufgezeigt, warum Geheimhaltung - entgegen der weit verbreiteten Meinung durchaus lebenswichtig sein kann und ein Stück Selbstbestimmung bedeutet. Anhand von vielen Beispielen wird erklärt, wie Menschen durch ihre Geheimnisse gestärkt werden, wie Menschen ihre geheimnisvolle Seite entdecken und wann es sinnvoll ist, ein Geheimnis zu lüften. – Inhalt: ... (3) Du sollst nicht lügen - oder doch? (Lügen aus Rücksicht; Lügen zur Selbsterhaltung; Lügen zum Selbstschutz) ...

Perner, Josef

Universität Salzburg; Institut für Psychologie

Children's competency in understanding the role of a witness: Truth, lies, and moral ties

Applied Cognitive Psychology, 1997, 11 (Suppl.), S21-S35

Reviews research on the developmental steps by which children acquire an understanding of the reasons why witnesses at court must speak the truth and only the truth. From as young as 2 years of age children can distinguish between true and false, and show some implicit sensitivity to the conditions under which knowledge is acquired. Explicit understanding of how knowledge is formed emerges around 4 years. At the same time, children grasp the notion of false beliefs, acquire the ability to flexibly deceive, and to judge the moral implications of lies. A clear differentiation of lies from mistakes and other speech acts (like jokes) takes a few more years to develop. However, full appreciation of the circumstances under which one is morally obliged to speak the truth (as opposed to white lies) is not in place until around the age of 9-10 years.

Peseschkian, Nossrat

Schlüsselkonflikt Höflichkeit und Ehrlichkeit bei psychosomatischen Beschwerden

In: Jork, Klaus; Peseschkian, Nossrat (Ed.), Salutogenese und Positive Psychotherapie. Gesund werden - gesund bleiben (S. 137-144). Bern: Huber, 2006

Aus Sicht der Positiven Psychotherapie werden Höflichkeit und Ehrlichkeit als Grundlage zwischenmenschlicher Kommunikation verstanden, die zu Konflikten und psychosomatischen Beschwerden führen können. Höflichkeit bedeutet dabei, die konventionellen Formen zwischenmenschlicher Beziehungen anzuerkennen, eigene Interessen gegenüber den Bedürfnissen anderer Personen zu vernachlässigen und Aggressionen sozialbezogen zu hemmen. Ehrlichkeit dagegen bedeutet, sich uneingeschränkt für die eigenen Bedürfnisse einzusetzen, auch gegen die Interessen anderer. Folgende Reaktionstypen werden differenziert: (1) der Höfliche im Sinne der Konfliktverneinung, der zwar Rücksicht auf andere nimmt, aber auch die Erwartung hegt, dass die anderen ihm seine Wünsche von den Augen ablesen; (2) der Ehrliche im Sinne der Konfliktverstärkung, der ohne Rücksicht seine Meinung sagt, dadurch häufig andere brüskiert und auf ihren Rückzug mit Trotz oder Schuldgefühlen reagiert; (3) der Wankelmütige im Sinne der Konfliktverschiebung, der zwischen Höflichkeit und Ehrlichkeit pendelt. Hinweise zum Umgang mit dem Höflichkeits-Ehrlichkeitskonflikt im Alltagsleben und in der psychotherapeutischen Praxis werden gegeben.

Rasting, Marcus; Reimer, Christian; Beutel, Manfred E.

Universität Gießen; Klinik für Psychosomatik und Psychotherapie

"Dass Sie mich durchschaut haben, zeigt mir den Wert Ihrer Behandlung". Zum Umgang mit Unehrllichkeit in psychotherapeutischen Behandlungen

Psychotherapeut, 2004, 49 (6), 427-429

Der Umgang mit Unehrllichkeit in der Psychotherapie wird anhand eines Fallbeispiels erörtert. Dabei stehen folgende Fragen im Vordergrund: Wie kann mit dem Verdacht von Lügen auf Seiten des Patienten umgegangen werden? Soll der Patient "entlarvt" werden, und wenn ja, wie? Wie geht man mit der eigenen Gegenübertragung, dem eigenen Insuffizienzerleben und

den sich daraus entwickelnden Affekten um? Aus dem geschilderten Fallbeispiel werden konkrete Empfehlungen für den Umgang mit Unehrlichkeit abgeleitet.

Rauchfleisch, Udo

Lug und Trug der Patienten

Persönlichkeitsstörungen - Theorie und Therapie, 2011, 15 (2), 87-91

Die Charakterisierung des Verhaltens von dissozialen Persönlichkeiten als "Lügen" und "Betrügen" wird als Ausdruck der negativen Gegenübertragung interpretiert. Diese entwickle sich gegenüber diesen Patienten aufgrund ihrer oft geringen Eigenmotivation für Psychotherapien (wofür es aus psychodynamischer Sicht verschiedene Gründe gibt), ihrer Impulsivität und der Notwendigkeit, die Behandlungsziele herunterzuschrauben. Hinter dem Lügen und Betrügen stehen verschiedene Motive: Mit diesen Verhaltensweisen wird die unerträgliche Realität erträglicher gemacht, sie dienen dem Schutz vor narzisstischen Kränkungen und Schamgefühlen, sind Folge ihres sadistischen Über-Ich, sind Ausdruck der Autodestruktivität und der negativen Übertragung. Ihnen liegt die Überzeugung zugrunde, dass niemand ihnen etwas freiwillig gibt; sie sind eine symbolische Darstellung der innerpsychischen Situation, und sie sind die Folge der Interaktion zwischen Patient und Therapeut. Um mit dissozialen Patienten therapeutisch arbeiten zu können, ist die Bearbeitung der negativen Gegenübertragung und die Klärung der hinter dem Lügen und Betrügen stehenden psychodynamischen Motive notwendig.

Rechberger, Silvia; Hartner, Martina; Kirchler, Erich; Hämmerle, Franziska Katharina

University of Vienna; Faculty of Psychology; Department of Economic Psychology, Educational Psychology and Evaluation

Tax amnesties, justice perceptions, and filing behavior: A simulation study

Law & Policy, 2010, 32 (2), 214-225

Demonstrates the influence of perceived justice of a tax amnesty on subsequent tax compliance in a simulation study (262 college students mean age 23 years). In addition, the authors investigated how the amnesty is perceived to serve the punishment objectives retribution (i.e., giving offenders what they "deserve") and value restoration (i.e., restoring the values violated by tax evasion). Hierarchical regression analysis revealed the expected positive influence of justice on subsequent tax compliance. However, when the influence of punishment objectives was controlled for the influence of justice disappeared, while retribution and value restoration showed positive effects on postamnesty tax compliance.

Rechberger, Silvia; Hartner, Martina; Kirchler, Erich

Strafen für Steuerhinterziehung: Ziele und (un-)erwünschte Auswirkungen

In: Enste, Dominik H.; Schneider, Friedrich (Ed.), Jahrbuch Schattenwirtschaft 2010/2011.

Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung und Finanzkrise (S. 75-96). Münster: Lit, 2011

Berichtet wird über eine empirische Studie zum Thema "Strafen für Steuerhinterziehung". Die Anwendung von Strafen wird aus rechtsphilosophischer Perspektive durch verschiedene Ziele gerechtfertigt, die durch die Strafen erreicht werden sollen. Unklar ist, wie sehr diese Ziele derzeit bei der Bestrafung von Steuerhinterziehenden in Österreich berücksichtigt werden.

Eine repräsentative Stichprobe von 523 selbstständigen österreichischen Steuerzahlenden wurde gebeten, die aktuellen Strafen für Steuerhinterziehung in Österreich hinsichtlich der Strafziele Vergeltung, Abschreckung der Gesellschaft und Wiederherstellung der sozialen Normen zu beurteilen. Anschließend gaben sie Auskunft darüber, welche steuerbezogene Haltung sie gegenüber der Steuerbehörde in Österreich haben und wie ehrlich sie bei ihrer Einkommenssteuererklärung sind. Erwartungsgemäß war das Strafziel "Vergeltung" negativ mit einer positiven motivationalen Haltung hinsichtlich Steuern (Fügsamkeit (deference)) und positiv mit einer negativen motivationalen Haltung (Missachtung (defiance)) assoziiert. Genau umgekehrt war das Strafziel "Wiederherstellung der sozialen Normen" positiv mit "Fügsamkeit" und negativ mit "Missachtung" verbunden. Während sich "Missachtung" in weiterer Folge signifikant negativ auf die selbstberichtete "Steuerehrlichkeit" auswirkte, war die Verbindung zwischen "Fügsamkeit" und "Steuerehrlichkeit" tendenziell positiv.

Reinhard, Marc-André; Burghardt, Karsten; Sporer, Siegfried Ludwig; Bursch, Susanne E.
Universität Gießen; Fachbereich Psychologie und Sportwissenschaft

Alltagsvorstellungen über inhaltliche Kennzeichen von Lügen. Selbstberichtete Begründungen bei konkreten Glaubwürdigkeitsurteilen

Zeitschrift für Sozialpsychologie, 2002, 33 (3), 169-180

Es wird untersucht, welche inhaltlichen Kriterien Laien benutzen, um über konkrete Aussagen ein Urteil zu fällen. 40 Versuchspersonen beurteilten Transskripte von wahren und falschen Geschichten auf ihre Glaubwürdigkeit und gaben anschließend frei drei Gründe für ihr Urteil an. Die Gründe wurden kategorisiert und in Bezug auf ihren Zusammenhang mit dem objektiven bzw. dem subjektiv beurteilten Wahrheitsgehalt der Geschichten regressionsanalytisch nach dem Brunswikschen Linsenmodell ausgewertet. Es zeigte sich, dass naive Urteiler vor allem auf logische Konsistenz achten. Im Gegensatz zu den von Experten benutzten Wahrheitskriterien nannten Laien auch ein Lügenkriterium, den fantastisch-romanhaften Charakter der Aussage, als Begründung für ihr Glaubwürdigkeitsurteil, welches jedoch weder das subjektive Glaubwürdigkeitsurteil noch den objektiven Wahrheitsgehalt vorhersagte. Expertise, verstanden als ähnliche eigene Erfahrung, konnte am besten sowohl das subjektive Glaubwürdigkeitsurteil als auch den objektiven Wahrheitsstatus vorhersagen. Insgesamt sagten die benutzten Kriterien das Glaubwürdigkeitsurteil, nicht aber den objektiven Wahrheitsgehalt vorher.

Reinhard, Marc-Andre

University of Mannheim; Department of Social Psychology

Need for cognition and the process of lie detection

Journal of Experimental Social Psychology, 2010, 46 (6), 961-971

Investigates in 4 experiments the influence of need for cognition (NFC) on lie detection for different scenarios with a total of 593 participants (298 female). Experiments 1 and 2 presented 1 of 4 videos with verbal and nonverbal cues manipulated between participants asking for credibility judgments. Experiment 2 added low and high cognitive load conditions. Experiments 3 and 4 presented participants with 12 true and 12 deceptive messages to participants while balancing valence and sex of actors asking to judge truthfulness. Corresponding to dual-process theories on persuasive messages, participants with higher NFC

relied more on verbal information in addition to nonverbal information than lower NFC participants, but only under low cognitive load conditions in Experiments 1 and 2. In Experiments 3 and 4, participants with higher NFC correctly identified more true and more deceptive messages than lower NFC participants. This effect cannot be explained by a truth bias.

Reinhard, Marc-Andre; Sporer, Siegfried L.; Scharmach, Martin; Marksteiner, Tamara
University of Mannheim; Department of Social Science

Listening, not watching: Situational familiarity and the ability to detect deception

Journal of Personality and Social Psychology, 2011, 101 (3), 467-484

Investigated the influence of situational familiarity upon the ability to detect lies. Experiment 1 involved 73 law students and legal professionals (44% male, mean age 24.3 years). The remaining 3 experiments involving a total sample of 336 college students (55% male). Participants were asked to judge truth from lies in situations involving theft, employment, or driving tests. In all 4 experiments, results consistently showed that participants with high situational familiarity achieved higher accuracy rates in judgments of truth and deception. Highly situationally familiar individuals were above chance in truth detection in all experiments. Unfamiliar individuals were no higher than chance. Mediation analyses showed that higher classification accuracy in the high-familiarity condition was associated with higher use of verbal content cues and less use of nonverbal cues. In conclusion, the improvement in lie detection is mediated by the focus on verbal content.

Reinhard, Marc-André

Universität Mannheim; Fakultät für Sozialwissenschaften

Wer kann den Lügner entlarven? Need for Cognition und die Fähigkeit von Lehramtsstudierenden Wahrheit und Lüge zu erkennen

Zeitschrift für Pädagogische Psychologie, 2013, 27 (1-2), 63-75

In zwei Studien wird der Zusammenhang zwischen Need for Cognition und der Fähigkeit, Lüge und Wahrheit zu erkennen, bei Lehramtsstudierenden untersucht. Den Grundannahmen von Zwei-Prozess-Modellen entsprechend führt ein höheres Need for Cognition zur vermehrten Nutzung inhaltlicher Informationen bei Glaubwürdigkeitsurteilen. Personen mit niedrigerem Need for Cognition nutzen dagegen vorrangig stereotype nonverbale Informationen für ihre Urteile. Bisherige Arbeiten zeigen, dass die Nutzung inhaltlicher Informationen im Vergleich zu stereotypen nonverbalen Hinweisreizen bei der Entdeckung von Täuschungen erfolgsversprechender ist. Daher wurde die Hypothese aufgestellt und getestet, dass ein höheres Need for Cognition bei Lehramtsstudierenden mit einer besseren Erkennensleistung von wahren und erlogenen Aussagen einhergeht. Die Ergebnisse von Studie I mit insgesamt 175 TeilnehmerInnen bestätigten diese Hypothese. Studie II (N=80) zeigte darüber hinaus, dass der Zusammenhang zwischen Need for Cognition und Erkennensleistung nur dann auftrat, wenn die Aussagen durch die Quellen nicht vorbereitet werden konnten. Mögliche Implikationen dieser Ergebnisse für die Schulpraxis werden diskutiert.

Reinhard, Marc-Andre; Schwarz, Norbert

University of Mannheim; Department of Social Psychology

The influence of affective states on the process of lie detection

Journal of Experimental Psychology - Applied, 2012, 18 (4), 377-389

Investigated the differential effects of negative or positive mood on the reliance on message content or on nonverbal clues when individuals attempt to detect deception. It is hypothesized that perceivers who are asked to evaluate the veracity of a message will (1) attend more to message content when they are in a negative mood, but (2) attend more to nonverbal cues when they are in a positive mood. This should (3) result in more accurate identification of true as well as false messages under sad mood, mediated by (4) mood-induced differences in processing style. These predictions were tested in three experiments with a total of 294 college students with a mean age of 21 years. Results show that in Experiments 1 and 2, participants in a negative mood achieved higher accuracy in classifying truthful and deceptive messages than participants in a positive mood. Experiment 3 crossed nonverbal cues (fidgety vs. calm movements) and message characteristics (low vs. high plausibility). Only the plausibility of the message influenced participants' credibility judgments under sad mood conditions, whereas only the nonverbal cues influenced participants' judgments of credibility under happy mood conditions. Implications for lie detection and the interplay of feeling and thinking are discussed.

Reinhard, Marc-Andre; Scharmach, Martin; Müller, Patrick

University of Mannheim, Mannheim; Department of Psychology

It's not what you are, it's what you know: Experience, beliefs, and the detection of deception in employment interviews

Journal of Applied Social Psychology, 2013, 43 (3), 467-479

Investigated the ability of more- and less-experienced employment interviewers and laypersons to detect deception in employment interviews. 352 participants took part in the online study in which they were tasked with judging the truthfulness of 14 different job accounts of job applicants and to indicate which cues in the video gave them reason to believe an applicant was lying. Participants were also asked how experienced they were in conducting interviews. Although correct beliefs about indicators of deception led to higher deception detection accuracy, more experienced employment interviewers did not show more accurate beliefs about indicators of deception and did not perform better at detecting deception than less experienced interviewers and laypersons. Furthermore, more experienced interviewers showed a less-pronounced tendency of judging messages as true irrespective of their actual truthfulness (truth bias) than less experienced interviewers and laypersons. It is suggested that while experience in employment interviewing does not automatically lead to higher deception detection abilities in employment interviews, correcting people's beliefs about indicators of deception can.

Reinhard, Marc-Andre; Greifeneder, Rainer; Scharmach, Martin

University of Mannheim; Department of Psychology

Unconscious processes improve lie detection

Journal of Personality and Social Psychology, 2013, 105 (5), 721-739

Studied the links between unconscious processing and an individual's ability to determine the truth vs deception. 5 experiments with a total sample of 597 subjects were conducted with varying conditions and time periods of unconscious processing. Results showed that the ability to detect deception greatly increased after periods of unconscious processing. Specifically, judges who were kept from consciously deliberating outperformed judges who were encouraged to make a decision immediately; moreover, unconscious thinkers' detection accuracy was significantly above chance level. The reported experiments further show that this improvement comes about because unconscious thinking processes allow for integrating the particularly rich information basis necessary for accurate lie detection. In conclusion, findings suggest that the human mind is not unfit to distinguish between truth and deception but that this ability resides in previously overlooked processes.

Ross, Thomas; Fontao, María Isabel

Zentrum für Psychiatrie Reichenau; Forensische Psychiatrie - Haus 20

Lüge, Täuschung und Narzissmus bei Straftätern und Rechtsbrechern

Persönlichkeitsstörungen - Theorie und Therapie, 2011, 15 (2), 121-129

Die Rolle von Lüge und Täuschung wird vor dem Hintergrund narzisstischer Persönlichkeitsmerkmale bei Straftätern und Rechtsbrechern beleuchtet. Herausgearbeitet werden wesentliche konzeptuelle Unterschiede zwischen den umgangssprachlich oft nahezu synonym verwendeten Begriffen Lüge, Täuschung und Betrug sowie die Bedeutung der Selbsttäuschung im Rahmen der psychotherapeutischen Arbeit mit forensischen Patienten und Straftätern. Außerdem wird auf die Frage eingegangen, an welchem Punkt bei den genannten Personengruppen, die, sofern die Schwere der Delikte forensisch relevant werden, häufig narzisstische Persönlichkeitszüge aufweisen, eine unwahre Aussage zur Lüge wird, und unter welchen Bedingungen die Problematik durch psychopathologische Phänomene auch anderweitig erklärt

Rustemeyer, Ruth

Pädagogische Hochschule Freiburg

Der denkende Mensch - ein Produkt evolutionärer Täuschung und Lüge?

Ethik und Sozialwissenschaften, 1993, 4 (3), 483-485

In kritischen Anmerkungen zu einem Beitrag von Volker Sommer über die evolutionäre Logik der Lüge bei Tier und Mensch (im gleichen Heft) wird insbesondere auf Sommers These von der Bedeutung der Lüge für die Entwicklung kognitiver Fähigkeiten beim Menschen eingegangen. Außerdem wird die generelle Aussagekraft der Ergebnisse psychologischer Forschungen, die Sommer zur Untermauerung seiner These heranzieht, besprochen.

Schmid, Jeannette

Lügen im Alltag - Zustandekommen und Bewertung kommunikativer Täuschungen

Münster: Lit, 2000

Aus der Perspektive der Sozialpsychologie wird das Phänomen des Lügens im Alltag als eine besondere Variante der interpersonellen Kommunikation analysiert. Im Gegensatz zu

traditionellen Forschungsrichtungen wird dabei das Lügen nicht als unerwünschte Verhaltensabweichung betrachtet, sondern durch die Integration von Ansätzen aus verwandten Forschungsfeldern (Kommunikationswissenschaft, Linguistik, Psychologie) und die Entwicklung neuer experimenteller Paradigma der interaktive Charakter des Lügens untersucht. Ausgehend von einem Überblick über Definitionen von Lügen in der Literatur sowie den Befunden von Interviews mit 25 Erwachsenen zu ihrer Auffassung von Lügen werden theoretische Modelle und neun Experimente (insgesamt 420 Versuchspersonen), eine Fragebogenstudie (50 Teilnehmer) und ein Feldexperiment (60 Teilnehmer) zu folgenden Themen beschrieben: (1) Zustandekommen des Wahrheitsurteils (Aggregationsmodelle, nach denen sich richtige und falsche Aussagen zu einem globalen Wahrheitsurteil verdichten; Techniken des Lügens wie etwa Ablenken, Erfinden und Verfälschen, Über- bzw. Untertreiben, Weglassen; Experimente zur Verfälschungs-Quantität und -Qualität sowie zu Vergleichsrichtungen). (2) Zustandekommen eines Glaubwürdigkeitsurteils (Alltagstheorien zu Sender-, Botschafts- und Detektoren-Charakteristika; Linsen-Modell, Anker-Effekte und Attributionsmodell der Lügendetektion). (3) Die Lügenbewertung (Motive des Lügens, Bewertungsdimensionen, Kontext und Täter- versus Opferperspektive als Bedingungen der Lügenbewertung; Experiment zur Bedeutung der Entdeckungsschwierigkeit). (4) Lügen im Dialog (Beteiligung des Fragenden hinsichtlich der Unerwünschtheit eines Verdacht, der Konsequenz der Äußerung eines Verdacht und der Wahrheitsüberprüfung durch Rückfragen; Fragebogenstudie zu Wunsch-Nachfragen; Experimente zur Bedeutung von Kontext und Perspektive; die Rolle von Ambiguität im Zusammenhang mit Lügen und Lügen-Bewertung; Feld-Experiment zur Ambiguität der Nachfrage und Anreiz).

Schmid, Jeannette

Universität Heidelberg; Psychologisches Institut

Über Techniken, andere hinter Licht zu führen. Sozialpsychologische Einblicke in das Repertoire von Täuschungen und Verzerrungen

In: Hettlage, Robert (Ed.), Verleugnen, Vertuschen, Verdrehen. Leben in der Lügengesellschaft (S. 51-64). Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft, 2003

Formen und Strategien des Lügens und Täuschens werden aus sozialpsychologischer Perspektive erörtert. Nach einleitenden Hinweisen auf die Problematik der Definition der Lüge und ausgewählten Befunden zur Häufigkeit von Lügen werden unter Heranziehung von praktischen Beispielen folgende Aspekte besprochen: (1) die Gründe für das alltägliche Lügen (selbstdienliche versus prosoziale Motive), (2) die verschiedenen Varianten der Lüge und das Problem der Halbwahrheit, (3) indirekte Techniken des Lügens.

Schwarzenberger, Herbert; Hartner, Martina; Kirchler, Erich; Rechberger, Silvia; Unger, Lucas

Steuerehrlichkeit, Steuergerechtigkeit und Steuerhinterziehung - Am Beispiel selbständig Erwerbstätiger in Österreich

In: Enste, Dominik H.; Schneider, Friedrich (Ed.), Jahrbuch Schattenwirtschaft 2010/2011. Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung und Finanzkrise (S. 39-73). Münster: Lit, 2011

Selbständig Erwerbstätige haben aufgrund der Tatsache, dass sie ihr Einkommen eigenständig in Form einer Einkommensteuererklärung deklarieren müssen, ungleich mehr Spielraum zur Abgabenverkürzung als Angestellte, die ihr Nettogehalt ausbezahlt bekommen, und stehen daher

besonders im Fokus des Interesses der Steuerforschung. Vor diesem Hintergrund werden die Unterschiede im Steuerverhalten und in den Einstellungen zur wahrgenommenen Steuergerechtigkeit österreichischer Selbständiger beschrieben und diskutiert. Die empirische Grundlage bildet eine Datenerhebung im Rahmen des Forschungsprojekts "SIT-Tax Gerechtigkeit, Normen & Steuern" im Juni 2008 in Form einer repräsentativen Online-Befragung durch ein Markt- und Meinungsforschungsinstitut. In die Auswertung gelangten die Daten von 476 Selbstständigen. Aufbauend auf der theoretischen Darstellung der Konzepte von Steuerehrlichkeit und Steuergerechtigkeit wurde untersucht, inwiefern sich spezifische Gruppen (gebildet anhand soziodemographischer Parameter) von österreichischen Selbstständigen in ihren Einstellungen zu den oben erwähnten Konzepten unterscheiden. Vor allem die Höhe des Einkommens und die politische Orientierung standen im Zusammenhang sowohl mit der berichteten Steuerehrlichkeit als auch mit der wahrgenommenen Gerechtigkeit. Die berichtete Steuerehrlichkeit war bei mittleren Einkommenskategorien weniger stark ausgeprägt, obwohl gerade diese Gruppe das Steuersystem als gerechter erlebte als Selbständige mit niedrigerem oder höherem Einkommen. Wer sich der politischen Mitte zuordnete, berichtete von geringerem Gerechtigkeitserleben in Bezug auf Steuern, verhielt sich aber steuerehrlicher als Angehörige des politisch linken beziehungsweise rechten Spektrums. Ansatzpunkte für weiterführende Analysen der Wechselwirkung von Steuerverhalten und erlebter Gerechtigkeit werden umrissen.

Schwarzenberger, Herbert

Warum zahlen wir Steuern? Wirtschaftspsychologische Determinanten des Steuerverhaltens

Wien: Universität, Fakultät für Psychologie, 2011

Eine kumulative Dissertation wird vorgelegt. Die fünf darin enthaltenen Beiträge setzen sich mit wirtschaftspsychologischen Determinanten von Steuerverhalten auseinander. - (1)

Schwarzenberger, H., Hartner, M., Kirchler, E., Rechberger, S. & Unger, L. (2011).

Steuerehrlichkeit, Steuergerechtigkeit und Steuerhinterziehung - Am Beispiel selbständig Erwerbstätiger in Österreich. In D. Enste & F. Schneider (Hrsg.), *Jahrbuch Schattenwirtschaft 2010/2011. Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung und Finanzkrise* (S. 39- 74). Berlin: Lit-Verlag.

(2) Schwarzenberger, H., Unger, L., Muehlbacher, S. & Kirchler, E. (submitted). Une typologie des payeurs d'impôts indépendants basée sur les attitudes motivationnelles. *Bulletin de psychologie*.

(3) Muehlbacher, S., Kirchler, E. & Schwarzenberger, H. (in press). Voluntary vs. enforced tax compliance: Empirical evidence for the "slippery slope". *European Journal of Law and Economics*.

(4) Maciejovsky, B., Kirchler, E. & Schwarzenberger, H. (2007). Misperception of chance and loss repair: On the dynamics of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 28, (2007), 678-691. DOI: 10.1016/j.joep.2007.02.002.

(5) Maciejovsky, B., Schwarzenberger, H. & Kirchler, E. (submitted). Rationality vs. Emotions: The Case of Tax Ethics and Compliance. *Journal of Business Ethics*.

Sodian, Beate

Universität München; Institut für Empirische Pädagogik und Pädagogische Psychologie

The development of deception in young children

British Journal of Developmental Psychology, 1991, 9 (1), 173-188

Experimentelle Befunde zur Entwicklung des Betrügens und Täuschens bei Vorschulkindern werden dargestellt. An drei Experimenten zur Fähigkeit, den Partner in einem Versteckspiel

zu täuschen, waren insgesamt 145 Kinder im Alter von drei bis fünf Jahren beteiligt. Die Befunde weisen darauf hin, dass die Häufigkeit des täuschenden Zeigens mit dem Alter signifikant ansteigt, wobei aber Kinder unter 42 Monaten selbst unter leichten Bedingungen nicht dazu in der Lage waren, den Mitspieler zu täuschen. Das täuschende Zeigen und das Lügen erwiesen sich für drei- bis vierjährige Kinder als signifikant schwerer als eine Sabotageaufgabe, in der der Mitspieler physisch vom Erhalt eines Gewinns abgehalten werden sollte. Die Befunde werden unter Bezug auf konzeptuelle Defizite von Dreijährigen und den frühen Erwerb einer Bewusstseinstheorie diskutiert.

Sodian, Beate

Universität München; Institut für Empirische Pädagogik und Pädagogische Psychologie

The development of deception in young children

In: Butterworth, George E.; Harris, Paul L.; Leslie, Alan M.; Wellman, Henry M. (Ed.), Perspectives on the child's theory of mind (S. 173-188). Oxford: University Press, 1991

Die Entwicklung der Fähigkeit von Kindern, Konkurrenten bei Spielen zu betrügen, zu lügen und zu täuschen, wird untersucht. Daten wurden in drei Experimenten an Stichproben von insgesamt 145 Kindern im Alter von drei bis fünf Jahren erhoben. Es zeigte sich, dass bei Kindern unter dreieinhalb Jahren diese Fähigkeit nicht bestand, während sie sich mit zunehmendem Alter sehr schnell entwickelte. Insgesamt werden die Befunde als Beleg dafür gewertet, dass bei dreijährigen Kindern das Konzept der Täuschung noch nicht ausgebildet ist. Abschließend werden die Ergebnisse im Rahmen der Theorie des Geistes diskutiert.

Sodian, Beate; Frith, Uta

Universität München; Institut für Empirische Pädagogik und Pädagogische Psychologie

Deception and sabotage in autistic, retarded and normal children

Journal of Child Psychology and Psychiatry and Allied Disciplines, 1992, 33 (3), 591-605

Die Fähigkeiten zur verbalen und behavioralen Täuschung wurden experimentell bei autistischen Kindern vergleichend zu gesunden und geistig behinderten Kindern untersucht. An der Untersuchung waren 19 autistische Kinder aus der Bundesrepublik Deutschland und England sowie 29 geistig behinderte Kinder und 39 gesunde Kinder aus Deutschland beteiligt. Sie wurden im Experiment aufgefordert, durch eine Lüge beziehungsweise das Verschließen einer Schachtel einen anderen zu täuschen. Es zeigte sich, dass bei Kontrolle des Intelligenzalters (erfasst mit dem "Hamburg-Wechsler-Intelligenztest für das Vorschulalter" und den "British Picture Vocabulary Scales") die autistischen Kinder in geringerem Maße zur Lüge fähig waren. Bei der Sabotagehandlung zeigten sich dagegen keine Unterschiede zu den beiden anderen Gruppen. Dies weist darauf hin, dass die Unfähigkeit autistischer Kinder zur verbalen Täuschung nicht auf ein mangelndes Aufgabenverständnis zurückgeht. Die Befunde bestätigen die Annahme, dass autistische Kinder spezifische Entwicklungsdefizite im Verständnis und bei der Manipulation von Überzeugungen und Attributionen aufweisen.

Sommer, Volker

Lob der Lüge. Täuschung und Selbstbetrug bei Tier und Mensch

München: Beck, 1992

Eingeführt wird in die Soziobiologie der Lüge, der Täuschung und des Selbstbetruges im Tier- und Humanbereich, wobei ethische Positionen, ethologische Untersuchungsbefunde und phylogenetische Aspekte im Vordergrund stehen. - Aus dem Inhaltsverzeichnis: (1) "Der Welt Wagen und Pflug sind Lug und Betrug": Aufruf, eine Untugend freizusprechen. (2) Die Not mit der Notlüge: Zweck und Mittel auf der Waage der Ethik. (3) Rüstungswetlauf zwischen Räuber und Beute: Traditionelles zur zwischenartlichen Täuschung. (4) Wann haben Lügen lange Beine? - Neues zur innerartlichen Täuschung. (5) Wie Affen einander Bären aufbinden: Taktische Täuschung unter Primaten. (6) Können Tiere Gedanken lesen? - Die Stufen mentaler Repräsentation. (7) Die Logik der Selbsttäuschung: Lügen, ohne rot zu werden. (8) Irrung und Wirtung beim Liebeshändel: Täuschung und Selbstbetrug im Sexualbereich. (9) Sprache verkleidet den Gedanken: Vom höflichen und heiteren Fabulieren. (10) Psychologie der Moral: Die Wahrheit übers Lügen ist traurig, aber wahr.

Sommer, Volker

Universität Göttingen; Institut für Anthropologie

Die evolutionäre Logik der Lüge bei Tier und Mensch

Ethik und Sozialwissenschaften, 1993, 4 (3), 439-449

Der Stellenwert von Lüge und Täuschung bei Mensch und Tier wird aus evolutionstheoretischer Perspektive erörtert. Dabei wird gezeigt, dass Täuschung nicht nur im zwischenartlichen Räuber-Beute-Kontext (Mimikry), sondern auch zwischen Artgenossen evolvierte. Dies widerspricht der Annahme der klassischen vergleichenden Verhaltensforschung, Kommunikation stünde im Dienste der Arterhaltung. Die natürliche Selektion favorisiert jedoch keineswegs per se die Übermittlung wahrer Information, sondern nur solche kommunikativen Interaktionen, die dem genetischen Eigennutz dienlich sind. Gleichzeitig werden Fertigkeiten des Entlarvens falscher Information gefördert. Täuschungsmanöver stellten deshalb einen hauptsächlichen Selektionsdruck dar für die Entwicklung von Bewusstsein, Intelligenz und moralischen Konzepten sowie mentalen Kapazitäten, die wegen des Evolutionskontinuums auch im Tierreich zu finden sind, speziell bei nichtmenschlichen Primaten. Selbsttäuschung schließlich ist nicht pathologisch, sondern wurde von selektiven Kräften hervorgebracht, die Selbstverrat bei Täuschungsmanövern zu minimieren halfen und eine optimistische Lebenshaltung sicherstellten. Dem Hauptartikel folgen 25 kritische Stellungnahmen (Seiten 449-499) und eine Replik des Autors (Seiten 499-508).

Sporer, Siegfried Ludwig; Schwandt, Barbara

Universität Giessen; Fachbereich 06 - Psychologie

Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis

Applied Cognitive Psychology, 2006, 20 (4), 421-446

Conducted a metaanalysis on the association of paraverbal speech behaviors with deception, studied the influence of moderator variables on this relationship, and tested the predictions of different theoretical approaches to deception. The weighted comparison of effect sizes from 41

empirical studies yielded only two paraverbal behaviors that were significantly associated with lying. Unweighted comparisons showed that deception was associated positively with pitch, response latency, and speech errors and negatively with message duration. These associations varied as a function of the following moderator variables: message content, preparation time, motivation, sanctioning of the lie told, experimental design, and operationalization. It is concluded that a working-memory model of lie production best accounts for the results. Practitioners are cautioned against using paraverbal indicators for detecting deception because of small and heterogeneous effects; nevertheless, practical implications are discussed.

Stieger, Stefan; Eichinger, Tina; Honeder, Britta

University of Wien; School of Psychology; Department of Basic Psychological Research

Can mate choice strategies explain sex differences? The deceived persons' feelings in reaction to revealed online deception of sex, age, and appearance

Social Psychology, 2009, 40 (1), 16-25

Analyzed differences between the sexes with respect to their reaction to online deception about sex, age, and appearance in a framework of sex-specific mating strategies predicted by evolutionary theory. Online deception is a phenomenon on the Internet, facilitated by restrictions on communication channels. As communication on the Internet is largely exchanged in textual form, deception about personal data such as sex, age, and appearance can be difficult to detect. Research on online deception has been focused thus far on what deceivers lie about and what motivates them to do so. Little is known about how persons feel when they are deceived in an online environment and about whether sex differences exist in the intensity of those feelings. Furthermore, research on online deception largely lacks a theoretical basis. The results of a structured online interview with 109 respondents (74% male; aged 14-64 years) showed that sex-specific differences in reaction to online gender switching and appearance deception can be explained by mating strategies. Gender switching was found to be more disturbing when committed by a chat partner of the same sex than when committed by a chat partner of the opposite sex. Appearance deception was found to be more disturbing when committed by chat partners of the opposite sex. The data on age deception were not in line with the theory of mate-choice strategies. Even a 2nd online questionnaire study (173 males and 281 females, aged 14-74 years) could not entirely clarify the issue but did reveal interfering factors (such as online harassment, legal issues, life expectancy) that probably influence the effect driven by evolution.

Strasser, Johano

Lügen haben lange Beine. Von der Tugend der einfühlsamen Unaufrichtigkeit

Psychologie heute, 1995, 22 (8), 66-69

In einem Essay werden Argumente für und wider das Lügen vorgetragen. Dabei wird auf die Überlegungen verschiedener Philosophen rekurriert. Insbesondere wird die Auffassung des amerikanischen Philosophen D. Nyberg dargelegt, welcher der von I. Kant aufgestellten Forderung nach absoluter Aufrichtigkeit in allen Situationen dezidiert widerspricht. Mit Nyberg kommt der Verfasser zu der Erkenntnis, dass Lüge, Täuschung und Halbwahrheit als

unersetzbare Bestandteile lebenserhaltender und lebensfördernder Strategien anzusehen sind und daher mit zur Grundlage unserer Kultur gehören.

Tarr Krüger, Irmtraud

Ein besseres Leben herbeilügen? Wir haben viele Motive, wenn wir die Unwahrheit sagen

Psychologie heute, 1997, 24 (2), 26-27

In einem kurzen Auszug aus dem Buch "Von der Unmöglichkeit, ohne Lüge zu leben" (1997) von I. Tarr Krüger werden verschiedene Motive und Anlässe für das Lügen besprochen. Eingegangen wird dabei auf (1) die Angst als den wichtigsten Anlass für die Lüge, (2) Geltungssucht und das Sich-Wichtig-Machen, (3) Macht, (4) Neid, (5) Scham sowie (6) Rücksichtnahme und Schutz als weitere Motive des Lügens. Es wird die Ansicht vertreten, dass die genannten Motive für das Lügen darauf verweisen, dass das Leben ein Kompromiss ist und dass es unmöglich ist, immer die volle Wahrheit zu sagen.

The Global Deception Research Team

A world of lies

Journal of Cross-Cultural Psychology, 2006, 37 (1), 60-74

Reports 2 worldwide studies of stereotypes about liars. These studies were carried out in 75 different countries and 43 different languages. In Study 1, participants responded to the open-ended question "How can you tell when people are lying?" Study 1 results were obtained from 20 male and 20 female native, lifelong residents of each of 58 countries, all were literate and aged over 16 years. In Study 2, participants completed a questionnaire about lying. 20 male and 20 female native, lifelong residents of 63 countries participated. No Study 2 respondent had participated in Study 1, and most were students. Each respondent was literate and aged over 16 years. The 2 studies revealed a dominant pan-cultural stereotype: that liars avert gaze. The authors identify other common beliefs and offer a social control interpretation.

Traut-Mattausch, Eva; Jonas, Eva; Förg, Michael; Frey, Dieter; Heinemann, Friedrich
Universität München; Department Psychologie

How should politicians justify reforms to avoid psychological reactance, negative attitudes, and financial dishonesty?

Zeitschrift für Psychologie - Journal of Psychology, 2008, 216 (4), 218-225

Necessary changes through political reforms meant to solve current problems can be justified in different ways. Politicians can focus on the communication of increased limitations resulting from the changes (limitation justification) or they can communicate improvements of the institutional setting, e.g., with respect to more equitable rules (improvement justification). Based on reactance theory, it is argued that a limitation justification threatens one's freedoms and, therefore, leads to direct and indirect reactance effects compared to an improvement justification. These hypotheses are tested in two experiments with a total of 122 participants. Study 1 showed that the participants reacted with more negative attitudes when the changes were justified through limitations compared to improvements. This difference was mediated by the experience of reactance. Study 2 revealed that a limitation justification had a negative

impact on financial honesty through a lower identification with one's country. Implications for the communication of political reforms are discussed.

Tyler, James M.; Feldman, Robert S.; Reichert, Andreas
University of Massachusetts, Amherst, MA; Department of Psychology

The price of deceptive behavior: Disliking and lying to people who lie to us

Journal of Experimental Social Psychology, 2006, 42 (1), 69-77

Investigated the relation between deceptive behavior and a person's likeability, and whether or not responding deceptive behavior increases. In 2 studies, participants (206 and 64 psychology students, respectively) were lied to in varying degrees of severity by a partner or a confederate, and then requested to rate how likeable the person was using a 9-item questionnaire. The number of lies told by participants in response during conversations was counted. Overall results show that people react negatively to deception from others and do not value such relationships. Furthermore, the frequency and nature of deception influence the lying person's trustworthiness, how likeable they are, and how much they are lied to in response. In conclusion, suggestions for future research on this topic are made.

Valtin, Renate; Walper, Sabine

Humboldt-Universität Berlin; Institut für Schulpädagogik und Pädagogische Psychologie

Ehrlich oder rücksichtsvoll? Höflichkeitslügen aus der Sicht von Kindern

Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie, 1995, 27 (4), 354-373

Es wird untersucht, wie Kinder mit Konflikten zwischen Ehrlichkeits- und Höflichkeitsnorm - und speziell höflichen Lügen in einer Besuchssituation - umgehen. 73 Kinder im Alter von sechs bis zehn Jahren wurden in Einzelinterviews zu einer Bildgeschichte dazu befragt, welche Kommunikationsstrategien (Ehrlichkeit oder höfliche Lüge) sie in hypothetischen Situationen bevorzugen, wie sie ihre Präferenzen rechtfertigen und welche Konzepte sie von Höflichkeit haben. Es zeigte sich, dass Kinder mit zunehmendem Alter eine Relativierung der Ehrlichkeitsnorm vornehmen, wobei situative Momente (Statusgefälle zwischen Erwachsenen und Kind, Vertrautheit der Interaktionspartner) wichtig werden. Gleichzeitig war ein Wandel des Verständnisses von Höflichkeit (von angepasst-prosozialem Verhalten, das Ehrlichkeit impliziert, bis hin zu einem rücksichtsvollen Verhalten, das auch Lügen beinhalten kann) zu beobachten, wobei sich geschlechtsspezifische Unterschiede ergaben. Die Ergebnisse werden im Kontext der Fähigkeit zur Perspektivenübernahme diskutiert.

Wahl, Ingrid

Freiwillige und erzwungene Kooperation in sozialen Dilemmata

Wien: Universität, Fakultät für Psychologie, 2010

Eine kumulative Dissertation wird vorgelegt. Sie enthält fünf Beiträge, in denen die von Kirchler (2007) aufgestellten Annahmen zu freiwilliger und erzwungener Kooperation (insbesondere im Kontext des "sozialen Dilemmas der Steuerehrlichkeit") näher beleuchtet werden. - (1) Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210-225. (2)

Kirchler, E. & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31 (3), 331-346. (3) Wahl, I., Kastlunger, B. & Kirchler, E. (2010). Trust in authorities and power to enforce tax compliance: An empirical analysis of the "slippery slope framework". *Law and Policy*, 32 (4), 383-406. (4) Wahl, I., Endres, M., Kirchler, E. & Böck, B. (2011). Freiwillige und erzwungene Kooperation in sozialen Dilemmata: Das Slippery Slope Modell im öffentlichen Verkehr. *Wirtschaftspsychologie*, 1, 87-100. (5) Wahl, I., Mühlbacher, S. & Kirchler, E. (2010). The impact of voting in tax payments. *Kyklos*, 63 (1), 144-158.

Weber, Marco; Ruch, Willibald

University of Zurich; Department of Psychology; Section on Personality and Assessment

The role of character strengths in adolescent romantic relationships: An initial study on partner selection and mates' life satisfaction

Journal of Adolescence, 2012, 35 (6), 1537-1546

Examined the role of character strengths in both adolescent partner selection and mates' life satisfaction. 174 German-speaking heterosexual Swiss adolescents (mean age 16.5 years) were asked to describe an ideal partner. Assessment measures included the German version of the Values in Action Inventory of Strengths for Youth (VIA-Youth), the Students' Life Satisfaction Scale (SLSS), the Ideal Partner Profiler (IPP). Results showed that honesty was the most desired character strength followed by humor, love, kindness and hope. Findings also indicate that similarity and dissimilarity in character strengths explain variance in global life satisfaction above and beyond the targets' character strengths.

Wimmer, Heinz; Gruber, Silvia; Perner, Josef

Universität Salzburg; Institut für Psychologie

Young children's conception of lying: Moral intuition and the denotation and connotation of "to lie"

Developmental Psychology, 1985, 21 (6), 993-995

Bei 48 vierjährigen und 48 fünfjährigen Kindern wurde die Konsistenz moralischer und lexikalischer Urteile bei der Fremdwahrnehmung des Lügens untersucht. In experimentell variiert Reihenfolge sollten die Kinder angeben, ob eine Person, über die ihnen eine Geschichte erzählt wurde, (1) für ihre falsche Aussage zu belohnen oder zu bestrafen sei (moralisches Urteil) und (2) ob sie gelogen hat oder nicht (lexikalisches Urteil). Frühere Befunde wurden repliziert: (1) Inkonsistente Urteile treten häufiger auf, wenn das moralische Urteil zuerst abgegeben werden muss. (2) Wenn das lexikalische Urteil zuerst abgegeben wird, treten so gut wie keine Inkonsistenzen in der Fremdbeurteilung auf. Die Ergebnisse zeigen, dass die moralische Vorstellung von Vorschulkindern über das Lügen im Vergleich zur Begriffsdefinition des Lügens weiter entwickelt ist.

Wimmer, Heinz; Gruber, Silvia

Universität Salzburg; Institut für Psychologie

Sind junge Kinder moralische Realisten? Die Überprüfung einer These Jean Piagets für den Fall der Lüge

In: *Daumenlang, Konrad; Sauer, Joachim (Ed.), Aspekte psychologischer Forschung. Festschrift zum 60. Geburtstag von Erwin Roth (S. 179-190). Göttingen: Hogrefe, 1986*

In drei Untersuchungen werden Piagets Thesen hinsichtlich des moralischen Realismus junger Kinder für den Fall der Lüge getestet. Den insgesamt etwa 65 Kindern im Alter von vier bis sechs Jahren wurden Geschichten zur Beurteilung vorgelegt, in denen ein moralisches Urteil ("Soll der Sprecher belohnt oder bestraft werden?") und ein lexikalisches Urteil ("Hat der Sprecher gelogen oder nicht?") abzugeben war. Insgesamt zeigte sich, dass selbst die Urteile der jüngsten Kinder von den Urteilen abwichen, die auf der Grundlage des moralischen Realismus erwartet wurden. Die Gründe für dieses Abweichen von der These des moralischen Realismus werden erörtert. Dabei wird insbesondere auf Probleme im methodologischen Vorgehen Piagets eingegangen.

Zettler, Ingo; Hilbig, Benjamin E.

University of Aachen; Department of Industrial and Organizational Psychology

Honesty-humility and a person-situation interaction at work

European Journal of Personality, 2010, 24 (7), 569-582

Investigates the interaction between honesty-humility and situational factors for impacting counterproductive work behavior (CWB). Perceptions of organizational politics were expected to directly influence CWB and to interact with honesty and humility. 148 employees completed the HEXACO Personality Inventory-Revised with dimensions for emotionality, extraversion, agreeableness, conscientiousness, and openness to experience, the Workplace Deviance Scale, and the Perceptions of Politics Scale. The gender-balanced sample consisted of employees in their organization for 0 to 20 years (aged 24 to 46 years) and working for 31 to 47 hours per week. Neither honesty-humility nor perception of organizational politics alone predicted CWB, but there was a significant interaction. Lower scores for honesty-humility and stronger perceptions of organizational politics were correlated with more CWB. In contrast, employees with high honesty-humility scores were not influenced by different perceptions of organizational politics.

Zillmann, Doreen; Schmitz, Andreas; Blossfeld, Hans-Peter

Lügner haben kurze Beine. Zum Zusammenhang unwahrer Selbstdarstellung und partnerschaftlicher Chancen im Online-Dating

Zeitschrift für Familienforschung, 2011, 23 (3), 291-318

Unwahrheiten sind alltägliche Bestandteile sozialer Interaktionen. Sie treten im Alltag jedoch meist nur in Form kleinerer Lügen und "Schummeleien", wie es umgangssprachlich heißt, auf. Ein Ziel von Unwahrheiten kann sein, sich eine bessere Position zu verschaffen, um daraus Vorteile beispielsweise in Form sozialer Wertschätzung durch Andere zu erhalten. Der vorliegende Beitrag untersucht Unwahrheiten bei der Selbstdarstellung im Kontext der Partnerwahl auf Online-Kontaktbörsen. Mithilfe von Daten aus einer Online-Befragung von Nutzern einer Online-Kontaktbörse wird untersucht, ob Muster unwahrer Selbstdarstellung im Nutzerprofil beobachtbar sind und wie die Merkmale der Akteure die beobachtbaren Muster der Unwahrheit beeinflussen. Dazu führen die Autoren eine analytische Unterscheidung von spezifischer und unspezifischer Kompensation nachteiliger partnerschaftlicher Chancen ein. Die empirischen Analysen konzentrieren sich auf unwahre Profildarstellungen des Bildungsniveaus und der physischen Attraktivität. Die Ergebnisse zeigen deutliche geschlechts- und merkmalspezifische Muster unwahrer Selbstdarstellung. So

zeigt sich beispielsweise hinsichtlich der Körpergröße ein signifikanter Effekt bei Männern, nicht jedoch bei Frauen: Es sind vor allem kleine Männer, die eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, ihre Körpergröße im Nutzerprofil unwahr darzustellen. Diese Strategie bezeichnen die Autoren als spezifische Kompensation nachteiliger Chancen am Partnermarkt. Die Analysen bestätigen aber auch die Erwartung hinsichtlich Strategien der unspezifischen Kompensation: Tatsächliche oder vermeintliche Nachteile in einem Merkmal können dazu führen, dass sich Akteure in einem anderen Merkmal unwahr darstellen, ebenso können Nachteile in einem Merkmal durch Stärken in anderen Merkmalen kompensiert werden. Mit Hilfe der unspezifischen Kompensation ist es möglich, Unwahrheiten in einem Merkmal gering und damit auch verzeihlich zu halten.