

2 Bestandsaufnahme der Täuschung

Der spontane persönliche Bezug, den jeder einzelne aufgrund individueller Erfahrungen zum Thema Täuschung herstellen kann, ist ein Zeichen für deren Durchdringung der alltäglichen Lebenswelt. Die Etablierung der Täuschung und verwandter Begriffe wie der Lüge, des Betrugs und des Geheimnisses in der Alltagssprache erschwert deren wissenschaftliche Definition. Das heterogene Verständnis der Wortbedeutung überträgt sich aus der Alltagssprachlichen Routine in den wissenschaftlichen Diskurs. Ziel dieses Kapitels ist es daher, durch die Abgrenzung verschiedener Formen der Täuschung die Grundlagen für eine systematische Begriffsdefinition zu schaffen. Darüber hinaus steht mit der Analyse der Mittel, der übergeordneten Absichten und der Funktionen der Täuschung die Identifikation von Ansatzpunkten zur Bewertung von Täuschungen im Vordergrund.

Als weit verbreitetes Alltagsphänomen ist die Täuschung Gegenstand diverser Wissenschaften, die sich dem Menschen und seinem Handeln widmen. Angesichts der Vielzahl wissenschaftlicher Arbeiten konzentriert sich dieses Forschungsprojekt gemäß der vorgenommenen thematischen Eingrenzung auf die sozialwissenschaftliche Analyse der Täuschung, insbesondere aus Sicht der Kommunikationswissenschaft. Folglich werden juristische Aspekte nicht vertieft. Zur fundierten Begriffsanalyse ist es sinnvoll, Erkenntnisse der Sprachwissenschaft und der Philosophie heranzuziehen. Psychologische Aspekte sind zwar im kommunikationswissenschaftlichen Kontext interessant, werden jedoch aufgrund der Fokussierung struktureller Fragen nur am Rande betrachtet.

Um die kommunikationswissenschaftliche Einbettung des Täuschungsbegriffs in Kapitel 3 vorzubereiten, gilt es nun, das Untersuchungsobjekt in seinen vielfältigen Facetten zu erfassen. Die Analyse verschiedener Täuschungsformen im ersten Unterkapitel offenbart zentrale Abgrenzungskriterien (2.1), welche in die spätere Definition der Täuschung (Kap. 3.4.1) einfließen. Die Überlegungen zur Abgrenzung von Täuschung und Fiktion (2.2) legen einerseits ein Verständnis von Wahrheit als konsensbasierte Wirklichkeitskonstruktion nahe. Andererseits verweisen sie auf zwei unterschiedliche Handlungsformen: erstens bewusst gesetzte Täuschungen, die im Widerspruch zur konsensbasierten Wirklichkeitskonstruktion stehen und zweitens intuitiv ausgeführte Täuschungen, die in der Wirklichkeitskonstruktion verankert sind. Im dritten Unterkapitel folgt die Untersuchung der kommunikativen Mittel der Täuschung, welche auf das Risiko und die Folgen der Aufdeckung als Bewertungskriterien der Täuschung aufmerksam macht (2.3). Im Anschluss richtet sich das

Augenmerk auf die übergeordnete Absicht der Täuschung (2.4) und auf Macht als ihre Basisfunktion (2.5). Die Unterscheidung bewusster und intuitiver Täuschungshandlungen spiegelt sich in verschiedenen Absichten – Kollaboration, Altruismus und Egoismus – sowie Funktionen der Macht – Dominanz und Schutz – wider. Mit der Zusammenführung der Erkenntnisse werden im Zwischenfazit die Voraussetzungen für die spätere Entwicklung einer Bewertungsgrundlage für Täuschungen (Kap. 3.4.3) geschaffen (2.6).

2.1 Formen der Täuschung

Im Gegensatz zu seinem englischen Pendant *deception* ist der deutsche Täuschungsbegriff sehr weit gefasst, da er neben täuschenden Handlungen, auch getäuschte Wahrnehmungen bzw. Sinnestäuschungen abdeckt. Darüber hinaus kann sich eine Täuschung in Form der Fälschung auf einen Gegenstand beziehen (vgl. Dietz 2002: 106; Merten 2010: 101). Schließlich beschränken sich Täuschungen nicht nur auf menschliches Verhalten, sondern treten auch in der Tier- und Pflanzenwelt auf, wie Tarnung, Mimikry oder der Einsatz bestimmter Signale im Rahmen des Jagd- und Balzverhaltens belegen (vgl. Bergstrom 2009: 21f.; Merten 2010: 100). Eine übergeordnete Definition der Täuschung im weiteren Sinne lässt sich daher nur unabhängig von Kontext und Ursache „als Differenz zwischen der Wahrnehmung einer ‚realen‘ bzw. ‚zutreffenden‘ und einer davon abweichenden fiktionalen Wirklichkeit“ (Merten 2010: 100) formulieren.

Die im Zentrum dieser Arbeit stehende Täuschung in Form einer täuschenden Handlung kann wesentlich präziser bestimmt werden. Sie verfolgt das Ziel, jemanden durch die Manipulation, Verzerrung oder Fälschung von Hinweisen in einen falschen Glauben zu versetzen (vgl. Carson 2010: 48, 2009: 178; Fallis 2010: 5; Gruss/Piotti 2010: 7; Lynch 2009: 191; Mahon 2008). Ein falscher Glaube entsteht in diesem Verständnis nicht nur durch einen vollkommenen Widerspruch zur Wahrheit, sondern auch durch verfälschende Hinweise oder unvollständige Informationen; also präziser gefasst durch die Hinderung daran, die Wirklichkeit vollkommen – ohne Differenz zu einer abweichenden Wirklichkeit – zu erkennen (vgl. Lynch 2009: 191). Täuschende Handlungen richten sich immer an mindestens einen Adressaten (vgl. Harrington 2009a: 15) und erfolgen in der bewussten Absicht, diesen mit etwas in die Irre zu führen, von dem man weiß oder glaubt, dass es nicht der Wirklichkeit entspricht (vgl. Carson 2010: 48, 2009: 178; Mahon 2008). Entscheidend für das Vorliegen einer Täuschung ist also nicht die Frage, ob ihr Gegenstand tatsächlich der Wahrheit widerspricht, sondern dass der Täuschende diesen Fall annimmt. Folglich bildet der Erfolg der Täuschung, anders als vielfach angenommen (vgl. Carson 2009: 179; Fallis 2010: 6; Lynch 2009: 190), auch keine notwendige Bedingungen

ihrer Definition. Selbst wenn niemand einer Täuschung zum Opfer fällt, bleibt sie im Falle einer Aufdeckung anhand der Absicht des Täuschenden als solche erkennbar (vgl. Anolli/Balconi/Ciceri 2010: 77).

Insgesamt orientiert sich die Bestimmung täuschender Handlungen also an drei Bedingungen: einer angenommenen Differenz zur Wirklichkeit auf Seiten des Täuschenden, der Existenz eines Adressaten und dem Vorliegen einer Absicht zur Irreführung. In diesem Verständnis eignet sich die Täuschung als Oberbegriff für die Formen der Lüge, Geheimhaltung und Verstellung, weil ihre Abgrenzungskriterien, wie in den nächsten Kapiteln gezeigt wird (2.1.1, 2.1.2), auch auf diese drei Phänomene zutreffen (vgl. Nyberg 1994: 62f., 86; ähnlich auch: Merten 2010: 101)³. Die Literatur zum Thema Täuschung umfasst allerdings eine Vielzahl weiterer Begriffe, wie zum Beispiel Betrug, Irrtum, Humbug, Gerücht und List, deren Analyse für eine klare Definition und Abgrenzung der Täuschung unverzichtbar ist (2.1.3). Erst auf dieser Grundlage können schließlich alle Täuschungsformen in ein umfassendes Ordnungssystem integriert werden (2.1.4).

2.1.1 Lüge

Die zahlreichen vorliegenden Definitionen der Lüge führen vielfältige Kriterien zur Abgrenzung des Begriffs an. Nichtsdestotrotz lassen sich vier zentrale Bedingungen ausmachen, die in den meisten Ansätzen implizit oder explizit zur Geltung kommen: 1. Die Lüge beruht auf einer Aussage; 2. Sie ist unwahr bzw. unwahrhaftig; 3. Sie verfolgt die Absicht, jemanden zu täuschen bzw. in die Irre zu führen; 4. Sie findet in einem sozialen Kontext statt, richtet sich also an mindestens einen Adressaten (vgl. Bok 1980: 33; Fallis 2010: 14; Hoppe 2007: 127; Mahon 2009: 203ff., 2008; Martin 2009: 60; Schmid 2000: 102). Diese Abgrenzungskriterien erscheinen auf den ersten Blick schlüssig, offenbaren jedoch bei näherer Betrachtung einige Diskussionspunkte, die eine weitere Differenzierung erfordern.

Bedingung 1: Aussage

Nicht-sprachliche Handlungen wie die Geheimhaltung und die Verstellung, die ebenfalls einen falschen Eindruck beim Gegenüber hervorrufen, eröffnen Zweifel an

³ Täuschungsdefinitionen, die den Erfolg der Täuschung voraussetzen und Falschheit ausschließlich als Widerspruch zur Wahrheit verstehen, schließen eine solche klare Zuordnung aus, weil Lügen nicht erfolgsgebunden sind und Geheimnisse nicht im strengen Sinne der Wahrheit widersprechen (vgl. Carson 2010: 56, 2009: 180; Lynch 2009: 189; Mahon 2009: 207f.). Begründungen dafür, warum ausgerechnet Täuschungen erfolgsgebunden sind, Lügen aber nicht, bleiben die Autoren ebenso schuldig, wie die Antwort auf die Frage, warum täuschende Handlungen nicht auch die Zurückhaltung wichtiger Informationen umfassen sollten.

der Eingrenzung der Lüge auf die Form der Aussage. So vertritt Nolte (1927: 188) die Position, dass der Begriff der Lüge „auf jede Handlung, auf [den] Gesichtsausdruck, allgemein auf alle Arten menschlicher Ausdruckssymptome ausgedehnt werden“ muss. Dieser Argumentation folgend unterscheidet Ekman (1989: 25) zwei Formen der Lüge: „einerseits Verheimlichen, Weglassen wahrer Informationen, und andererseits Fälschen oder Präsentation falscher Informationen“. Auch Hettlage (vgl. 2003: 18) berücksichtigt das Geheimnis und verschiedene Aussageformen wie Mimik, Gestik und Bild als Ausprägungen der Lüge. Zahlreiche Autoren halten jedoch an einer Unterscheidung der Lüge und der Verstellung bzw. des Verschweigens anhand des Kriteriums der Sprache fest (vgl. Bok 1980: 33; Dietz 2003: 106; Fallis 2009; Hoppe 2007: 127f.). Höchstens Nicken und Kopfschütteln als Bestätigung oder Ablehnung einer Aussage können aus dieser Sicht als Lüge eingestuft werden (vgl. Schmid 2000: 100).

Bedingung 2: Wahrheitswidrigkeit bzw. Unwahrhaftigkeit

Bezüglich des Kriteriums der Wahrheitswidrigkeit bzw. Unwahrhaftigkeit stellt sich die Frage, welcher der beiden Begriffe der Definition zugrunde liegt. Wie bei der täuschenden Handlung besteht auch im Fall der Lüge ein breiter Konsens darüber, dass sie ihren Gegenbegriff in der Unwahrhaftigkeit findet, also dem, „was man seiner Überzeugung nach für Wahrheit hält“ (Nolte 1927: 187; vgl. Bok 1980: 22ff.; Falkenberg 1982: 54f.; Fallis 2010: 14; Liessmann 2010: 123ff.; Martin 2009: 40; Schmidt 2000: 102). Da die Lüge auf der subjektiven Wahrnehmung der Wahrheit durch den Lügner beruht, lässt sie sich nicht vom Irrtum abgrenzen, wenn ihr lediglich Wahrheitswidrigkeit zugrunde gelegt wird (vgl. Müller 2007: 28f.). Entscheidend ist nicht die Differenz zwischen Sprache und Wirklichkeit, sondern zwischen Aussage und innerem Fürwahrhalten (vgl. Dietz 2003: 24; Müller 2007: 29). Demnach kann „ein Mensch [...] auch dann lügen, wenn seine Aussage zwar eigentlich wahr ist, er selbst seine Aussage aber für falsch hält und andere damit bewusst täuschen möchte“ (Frankfurt 2006: 16; vgl. Falkenberg 1982: 54; Liessmann 2010: 127). Im rechtlichen Kontext müssen deswegen beide Bedingungen – Unwahrhaftigkeit und Wahrheitswidrigkeit – für das Vorliegen täuschender Handlungen erfüllt sein; aus der Sicht des Getäuschten hingegen reicht bereits die Unwahrhaftigkeit kombiniert mit der Täuschungsabsicht zur Zuschreibung einer Lüge aus (vgl. Müller 2007: 30; Schmid 2000: 102). Ein Grund, die Wahrheitswidrigkeit trotzdem als zusätzliches Kriterium beizubehalten, besteht in der Abgrenzung der Lüge von irreführenden Handlungen, die auf Halbwahrheiten aufbauen – zum Beispiel durch die Verzerrung von wahren oder die bloße Andeutung von unwahren Hinweisen (vgl. Schauer/Zeckhauser 2009: 39ff.). Da bewusst eingesetzte Halbwahrheiten jedoch

auch auf einer Abweichung von der angenommenen Wirklichkeit beruhen, können sie den Adressaten ebenso in die Irre führen wie gänzlich falsche Aussagen. Es erscheint daher sinnvoll, sie als Täuschung bzw. Lüge einzustufen (vgl. Carson 2010: 58; Kap. 2.3).

Einen überzeugenden Ansatz zum Verhältnis von Wahrheit und Wahrhaftigkeit in Bezug auf das Phänomen der Täuschung stellt Dietz (vgl. 2002: 64ff.) vor. Sie bezeichnet Wahrhaftigkeit als eine besondere Form der Wahrheit (vgl. ebd.: 68). Wahrhaftigkeit ist hier Wahrheit in Bezug auf psychologische Aussagen, zu deren Wahrheit der Handelnde einen exklusiven Zugang hat (vgl. ebd.: 76). Die Wahrheit objektiver Aussagen hingegen beruht auf dem fehlbaren Fürwahrhalten des Handelnden. Die Lüge beruht also letztendlich immer auf einem psychologischen Sachverhalt des Wissens oder Fürwahrhaltens (vgl. ebd.: 111). Trotzdem sind solche Aussagen wahrheitsfähig, weil Dritte ihren Wahrheitsgehalt durch Beobachtung des Verhaltens überprüfen können (vgl. ebd.: 78f., 120). Eine ähnliche Unterscheidung findet sich innerhalb des bereits eingeführten Täuschungsbegriffs wieder. Die Täuschung im weiteren Sinne, die auch Fälschungen, Sinnestäuschungen und Mimikry umfasst, steht zunächst der Wahrheit bzw. Wirklichkeit gegenüber. Sobald aber täuschende Handlungen, also Täuschungen im engeren Sinne fokussiert werden, rückt die Wahrhaftigkeit an diese Stelle. Täuschung beruht grundsätzlich auf einer Unwahrheit; da diese im Fall handelnder Personen jedoch nur subjektiv erfasst werden kann, ist die Unwahrhaftigkeit das zentrale Kriterium zum Vorliegen einer Lüge. Mit dieser Auffassung geht die Erkenntnis einher, dass Wahrheit nur in der Form eines Konsenses erreicht werden kann (vgl. Habermas 1973: 216ff.). Dies wirft in Bezug auf die Abgrenzung zur Täuschung Probleme auf, die in Kapitel 2.2 diskutiert werden.

Bedingung 3: Absicht

Das Kriterium der Täuschungsabsicht des Lügners bedarf zunächst einer klaren Abgrenzung zur Absicht, die Unwahrheit zu sagen. Sofern der Sprecher, wie im Fall der Ironie, explizit durch Gestik, Mimik oder Aussagen deutlich macht, dass er mit seiner Unwahrhaftigkeit keine Täuschungsabsicht verfolgt, gilt sie nicht als Lüge (vgl. Müller 2007: 31). Entsprechend sind Täuschungen in unterhaltenden Formaten wie Theater, Film, Kabarett und fiktionaler Literatur nicht als Lüge einzustufen, solange aus der gegebenen Situation klar hervorgeht, dass keine Täuschungsabsicht besteht und Wahrhaftigkeit in diesem Kontext nicht zu erwarten ist. Allerdings trifft dies bei weitem nicht auf alle Unterhaltungsformate zu, da diese gerne mit der Möglichkeit des Wechsels zwischen Wahrhaftigkeit und Unwahrhaftigkeit spielen (vgl. Kap. 2.1.3).

Eine Unschärfe der Täuschungsabsicht besteht darin, dass es dem Lügner frei steht, einerseits den thematisierten Sachverhalt und andererseits seinen Bewusstseinszustand falsch darzustellen (vgl. Fallis 2010: 11 ff.; Frankfurt 2006: 20 f.). Darauf aufbauend versteht Mahon (vgl. 2008) unter Lügen „to make a believed-false statement to another person with the intention that that other person believe that statement to be true, or the intention that that other person believe that that statement is believed to be true, or both.“ Durch die Aufspaltung der Täuschungsabsicht in einen sachverhaltsbezogenen und einen bewusstseinsbezogenen Fall stellt Mahon sicher, dass der Lügende auch das Ziel verfolgen kann, seinem Gegenüber zu vermitteln, er glaube eine bestimmte Tatsache, ohne dass das Gegenüber diese selbst für wahr hält. Die Absicht der Irreführung muss sich also nicht auf den Wortlaut der Aussage beziehen.

Angesichts von Fällen, in denen der Täuschende eine übergeordnete Absicht verfolgt, wie beispielsweise einer Strafe oder Gefahr zu entgehen, verzichten manche Autoren auf die Bedingung der Täuschungsabsicht (vgl. Carson 2010: 20; Dietz 2003: 24; Mahon 2008). Um trotzdem Täuschungen im Rahmen des Schauspiels auszuschließen, binden sie die Definition der Lüge an die Gültigkeit eines Wahrheitsanspruchs in der Situation, dessen der Täuschende sich bewusst ist (vgl. Carson 2010: 30; 2009: 171; Fallis 2010: 3 f., 6 f., 2009). Die Frage, wann eine Situation auf einem Wahrheitsanspruch beruht, hängt allerdings stark vom subjektiven Empfinden der Akteure ab, wodurch sich ein breiter Interpretationsspielraum eröffnet. Die Definition nimmt so „einen moralischen Ausdruck mit hinein, der selbst der Abwägung bedarf“ (Bok 1980: 33). Des Weiteren schließt sie alle Täuschungen aus der Definition der Lüge aus, die eine positive Funktion erfüllen, weil in entsprechenden Situationen, wie beispielsweise einem Notfall, kein Wahrheitsanspruch besteht.

Eine derartige Einschränkung des Lügenbegriffs auf schädigende Aussagen vermeidet Dietz (vgl. 2003: 24 f.), indem sie anstelle der Täuschungsabsicht die Bedingung des Verbergens der Unwahrhaftigkeit durch den Täuschenden etabliert. Unter der Annahme, positiv motivierte Täuschungen wie die Scherz- oder die Höflichkeitslüge verfolgten keine Täuschungsabsicht, gelingt es so, diese dennoch in die Lügendefinition einzubeziehen (vgl. Mecke 2007b: 66 f.). Es ist aber fragwürdig, ob sich die Täuschungsabsicht tatsächlich mit der übergeordneten Absicht verflüchtigt (vgl. Müller 2007: 34). Vielmehr ist davon auszugehen, dass beide Absichten in Kombination auftreten, denn ohne die Irreführung des Adressaten – ob kurz- oder langfristig, ob sachverhalts- oder bewusstseinsbezogen – können auch Täuschungen aus Notwehr oder Höflichkeit und bestimmte Formen der Unterhaltung (vgl. Kap. 2.1.3) nicht gelingen. Allein die Notwendigkeit des Verbergens der Unwahrhaftigkeit des Täuschenden, also des inhaltlichen Widerspruchs zwischen seiner Aussage und seinem inneren Fürwahrhalten, macht eine Irreführung des Adressaten unumgänglich.

Allerdings kann die Lüge ihre gewünschte Wirkung keineswegs nur erzielen, wenn sie reflexiv wird, also „ohne die Absicht, dieses Vorhaben auf irgendeine Weise anzukündigen“ (Ekman 1989: 25) erfolgt. Die übergeordnete Absicht und die Täuschungsabsicht müssen nicht unbedingt verborgen werden, sondern können sich aus dem Kontext erschließen, ohne den Erfolg der Lüge zu gefährden (vgl. Dietz 2003: 25). Anders als im Fall der angekündigten Unwahrhaftigkeit ohne Täuschungsabsicht, sind Täuschungen in solchen Kontexten nicht allgegenwärtig, sondern nur wahrscheinlich. Sofern der Adressat die erkannte übergeordnete Absicht positiv bewertet, wird er die Interaktion nicht abbrechen. In diesem Rahmen können auch offen erkennbare Lügen erfolgreich sein. Eine Systematik möglicher Formen der übergeordneten Absicht wird in Kapitel 2.4 entwickelt.

Bedingung 4: Adressat

An letzter Stelle ist die Definition der Lüge hinsichtlich der Bedingung ihrer Einbettung in eine Interaktion zu präzisieren. Die Annahme, Lügen richteten sich grundsätzlich an eine andere Person, erfährt in manchen Ansätzen Kritik. Beispielsweise wird argumentiert, dass zur Lüge das Vorliegen einer falschen Aussage ausreichend sei und diese sich theoretisch auch an ein Tier, eine Maschine, eine eingebildete Person oder einen Säugling richten könne (vgl. Mahon 2008). Das Phänomen der Selbsttäuschung (vgl. Goffman 1989: 130ff.; Nyberg 1994: 111ff.; Schmid 2000: 94f.; Sommer 1994: 119ff.) wirft zudem die Frage auf, ob auch die eigene Person als Gegenüber das Kriterium des Adressaten bzw. der Interaktion erfüllt. Selbsttäuschungen können zwar im Rahmen von Interaktionen auftreten, wenn eine Person an ihre sozial zugeschriebene Rolle glaubt, obwohl sie ihrem inneren Fürwahrhalten widerspricht (vgl. Solomon 2009: 33ff.), aber ihr Bedeutungskern liegt nicht im sozialen, sondern im selbstbezogenen Handeln. Da die Lüge an eine verbale Aussage und eine Absicht gegenüber der angesprochenen Person geknüpft ist, erscheint die Übertragung dieser Begrifflichkeit auf den Fall der Selbsttäuschung ebenso wenig sinnvoll wie auf die Konversation mit nicht-menschlichen Akteuren. Aufgrund ihrer Orientierung „am vergangenen, gegenwärtigen oder künftig erwarteten Verhalten anderer“ (Weber 2006: 30) fällt die Lüge also in den Bereich sozialen Handelns⁴.

Insgesamt ermöglicht die Analyse bestehender Definitionen der Lüge eine Präzisierung der vier untersuchten Bedingungen als wesentliche Kriterien zur Abgrenzung des Begriffs: Vorliegen einer Aussage; Unwahrhaftigkeit des Täuschenden;

⁴ Weber (vgl. 2006: 11f.) unterscheidet Verhalten, Handeln und soziales Handeln. Verhalten ist „äußeres oder innerliches Tun, Unterlassen oder Dulden“. Handeln ist menschliches Verhalten, mit dem der Handelnde einen subjektiven Sinn verbindet. Soziales Handeln ist ein Handeln, dessen Sinn auf das Verhalten anderer bezogen wird.

sachverhalts- und/oder bewusstseinsbezogene Täuschungsabsicht; Interaktion mit anderen, also soziales Handeln. Darüber hinaus verfolgen Lügen eine übergeordnete Absicht (vgl. Kap. 2.4). Die Täuschungsabsicht kann entweder offen aus dem Kontext erkennbar sein oder, wie das innere Fürwahrhalten, verdeckt bleiben. Da die Lüge alle Bedingungen der eingangs definierten täuschenden Handlung erfüllt, kann sie als deren Unterform eingeordnet werden.

Die Untersuchung der verschiedenen Ansätze zur Begriffsbestimmung der Lüge wirft eine grundlegende Problematik auf. Definitionen, die besonders viele Kriterien verbinden oder schwer abgrenzbare Kriterien einsetzen, zeigen, dass die Einstufung als Lüge unmittelbar und recht beliebig durch die Art und Anzahl der definierten Bedingungen steuerbar ist (vgl. Martin 2009: 56ff.). Die moralische Bewertung beginnt also bereits mit der Definition (vgl. Müller 2007: 33), die sich je nach Interesse des Autors zum Beispiel so „verfeinern [lässt], daß der Bereich der möglichen Falschaussagen, die danach Lügen genannt werden müssen, kleiner wird“ (Böhme 1993: 75). Aufgrund des angestrebten Verzichts auf moralische Erwägungen wurden als Abgrenzungskriterien nach Möglichkeit neutrale, von subjektiven Eindrücken weitestgehend unabhängige Bedingungen gewählt. Im Zentrum des Forschungsinteresses liegen der soziale Nutzen und die Funktionen verschiedener Täuschungen bzw. Lügen, so dass in Bezug auf moralische Fragen eine Nähe zu utilitaristischen Positionen nicht verleugnet werden kann (vgl. Martin 2009: 59; Müller 2007: 47).

2.1.2 *Geheimhaltung und Verstellung*

Nicht jede Täuschung beruht wie die Lüge auf einer sprachlichen Aussage. So entsteht das **Geheimnis** im Gegenteil durch die bewusste Zurückhaltung von Informationen und das Verbergen von Wirklichkeiten (vgl. Simmel 1993: 317). Es „bedeutet ganz allgemein verschweigen, nicht mitteilen, nicht veröffentlichen, nicht offenbaren“ (Bellebaum 1992: 82). Hinter einem Schweigen steckt jedoch nicht notwendig ein Geheimnis (vgl. Bellebaum 1992: 82), denn es gibt diverse Formen des Schweigens, bei denen keine Informationen zurückgehalten werden: das einfache Stillsein, das meditative Schweigen oder das Schweigen vor bzw. während einer Kommunikation (vgl. Baden 1952; Bellebaum 1992: 12ff.; Hettlage 2003: 71; Luutz 1997: 84ff.). Da Kommunikation selektiv ist, erzeugt sie mit jeder Aussage per se Geheimnisse und ohne Geheimnisse würde sich jede Kommunikation erübrigen (vgl. Westerberkey 1991: 75).

Die bewusste Geheimhaltung grenzt sich von solchen Geheimnissen dadurch ab, dass sie eine bestimmte Information gegenüber den Adressaten gezielt verschweigt (vgl. Westerberkey 1991: 75). Auf diese Weise führt der Geheimnishüter seinen Adressaten absichtlich in die Irre, denn er beraubt ihn der Möglichkeit, sich ein voll-

ständiges Bild der Wirklichkeit ohne Differenzen zu einer abweichenden Wirklichkeit zu machen. Geheimhaltung beruht auf einer Unwahrhaftigkeit, da keine Übereinstimmung des persönlichen Fürwahrhaltens mit dem non-verbalen oder verbalen Ausdrucksverhalten auf Seiten des Täuschenden gegeben ist. Die gezielte Vorenthaltung, Verkürzung oder Verschleierung von Informationen führt immer zu einer Verfälschung des Wahrheitsbewusstseins des Adressaten (vgl. Hettlage 2003: 12). Zudem beschränkt sich die Geheimhaltung oft nicht auf pures Schweigen, weil auch im Rahmen von sprachlichen Aussagen Informationen unterschlagen werden können (vgl. Bellebaum 1992: 82; Westerbarkey 1991: 231). In solchen Fällen treten Geheimhaltung und Lüge häufig kombiniert auf.

Verschiedene Geheimnistypen lassen sich in behütete und offene, anvertraute und freie, sowie Einzel- und Gruppengeheimnisse unterscheiden (vgl. Bellebaum 1992: 93ff.; Goffman 2008: 130f.). Die ersten beiden Paare beziehen sich auf die Möglichkeit, die Tatsache der Geheimhaltung und das vermeintliche Geheimnis selbst nicht zu verbergen. Durch das Verschweigen der Geheimhaltung kann das Geheimnis zwar wie die Lüge eine reflexive Form annehmen (vgl. Bellebaum 1992: 97; Sievers 1974: 84; Westerbarkey 2003: 208), sein Erfolg hängt aber nicht vom Verbergen der Geheimhaltungsabsicht ab. Die letzte Paarung zeigt vielmehr, dass Geheimnisse auch von mehreren Personen geteilt und bewahrt werden können. Als Geheimnishüter kommen grundsätzlich personale und soziale Systeme, zum Beispiel Organisationen und Gesellschaften, in Frage (vgl. Bellebaum 1992: 85). In komplexen Sozialsystemen treten sowohl formale Geheimnisse auf, deren Bewahrung durch die Mitgliedschaftsregeln vorgeschrieben ist, als auch informelle Geheimnisse, die auf informellen Beziehungen zwischen Personen innerhalb des Systems beruhen (vgl. ebd.: 105).

Die **Verstellung** ist ein absichtlicher, nicht-sprachlicher Ausdruck, dessen Erkennung und Beurteilung in hohem Maße von der Interpretation des Adressaten abhängt (vgl. Dietz 2002: 106; Westerbarkey 2002: 52). Sie liegt vor, wenn sich jemand nicht so verhält, wie es seiner Persönlichkeit entspricht (vgl. Bacon 2003b: 107). Mithilfe von Gestik und Mimik, der Nutzung bestimmter Zeichen oder der Verkleidung kann es dem Täuschenden gelingen, sein Gegenüber in einen falschen Glauben zu versetzen (vgl. Nissing 2007: 8; Westerbarkey 2007: 131). Aufgrund der Mehrdeutigkeit eines körperlichen Ausdrucks erhöht die Verstellung im Vergleich zu sprachlichen Ausdrücken das Risiko von Missverständnissen und senkt zugleich die Gefahr der Aufdeckung (vgl. Dietz 2002: 108). Da die Glaubhaftigkeit einer Aussage anhand des körperlichen Ausdrucks kontrolliert wird, sind reflexive Lügen und Geheimhaltungen auf das Mittel der Verstellung angewiesen, um ihre Täuschungsabsicht zu verbergen (vgl. Bacon 2003b: 109; Dietz 2002: 108; Schmid 2000: 91). Insgesamt ermöglicht die Technik der Verstellung die Manipulation des Eindrucks,

den eine Person in einer Interaktion mit anderen vermittelt. Sie steht damit im Mittelpunkt von Goffmans (2008) Theorie der Selbstdarstellung im Alltag, welche in Kapitel 3.1.1 aufgegriffen wird.

Als Steigerung der Verstellung führt Bacon (vgl. 2003b: 107ff.) die **Heuchelei** an. Sie liegt vor, wenn eine Person einen Anspruch an sich oder das Verhalten eines anderen stellt, dem sie selbst nicht gerecht wird (vgl. ebd.: 107). Dieser Widerspruch zwischen geäußerten und gelebten Werten muss nicht ausschließlich auf Mitteln der Verstellung beruhen, sondern kann auch Lügen einschließen. Damit beschreibt die Heuchelei lediglich einen spezifischen Inhalt der Täuschung.

Zusammenfassend kann die Aussageform – verbal oder non-verbal – als Kriterium festgehalten werden, das die Lüge von der Geheimhaltung und von der Verstellung abgrenzt. Geheimhaltung und Verstellung unterscheiden sich anhand der Form des Ausdrucks: im ersten Fall als Unterlassen eines Ausdrucks durch den bewussten Verzicht auf Sprache, im zweiten Fall als körperlicher Ausdruck. Beide Begriffe erfüllen alle Bedingungen der täuschenden Handlung, so dass sie wie die Lüge unter diesen Oberbegriff fallen.

2.1.3 *Von Irrtum bis Betrug: Begriffsvielfalt im Umfeld der Täuschung*

Die Formulierung eines präzisen und klar umrissenen Täuschungsbegriffs kann nur anhand seiner Positionierung innerhalb der gesamten aufgezeigten Begriffsvielfalt gelingen. Im Folgenden werden daher die in der Literatur zur Täuschung regelmäßig wiederkehrenden, jedoch nur am Rande beachteten Begriffe definiert und hinsichtlich ihres Verhältnisses zur Täuschung analysiert.

Ein **Irrtum** liegt vor, wenn eine Person infolge von Unwissenheit zu einer subjektiven Überzeugung der Wahrheit gelangt, die vom dahinter stehenden objektiven Sachverhalt abweicht (vgl. Lipmann 1927: 4; Martin 2009: 41). Mit dem Widerspruch zur Wahrheit erfüllt der Irrtum das grundlegendste Kriterium der Täuschung, wird jedoch nicht wie die Lüge absichtlich herbeigeführt (vgl. Goffman 1989: 129). Während sich der Lügner wider besseres Wissen unwahrhaftig verhält, handelt die Person, die einem Irrtum aufsitzt, wahrhaftig, allerdings nicht wahrheitsgemäß. Das Abgrenzungskriterium zwischen Lüge und Irrtum ist folglich die Wahrhaftigkeit. Dietz (vgl. 2002: 106) unterscheidet die Lüge als aktive Form der Täuschung vom unbeabsichtigten Irrtum als passive Form der Täuschung. Zudem kann ein Irrtum auch ausschließlich auf der Grundlage einer Wahrnehmung wie einem fälschlichen Fürwahrhalten vorliegen, wohingegen die Lüge immer eine Handlung darstellt (vgl. Dietz 2002: 106).

Das **Gerücht** ist eine unbestätigte Information, die durch Kommunikation vom jeweiligen Rezipienten als Kommunikator an den nächsten Rezipienten weitergeben wird (vgl. Fine 2009: 184; Merten 2009c: 34; Stöber 2009: 434). Seine Funktion

Täuschung in der strategischen Kommunikation

Eine kommunikationswissenschaftliche Analyse

Thummes, K.

2013, XV, 257 S. 10 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-00529-0