

Daniel Simons
Christopher Chabris



**LASS
DICH
NICHT
TÄUSCHEN**

Warum wir uns immer wieder hinters Licht führen lassen
und was wir dagegen tun können

mvgverlag 

Daniel Simons
Christopher Chabris

**LASS
DICH
NICHT
TÄUSCHEN**

Daniel Simons
Christopher Chabris

LASS DICH NICHT TÄUSCHEN

Warum wir uns immer wieder hinters Licht führen lassen
und was wir dagegen tun können

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen: info@m-vg.de

1. Auflage 2023

© 2023 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2023 bei Basic Books, ein Imprint der Hachette Book Group, New York/USA, unter dem Titel *Nobody's Fool – Why We Get Taken In and What We Can Do about It*.

© 2023 by Daniel Simons and Christopher Chabris.

Wichtige Hinweise

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Übersetzung: Elisabeth Liebl

Redaktion: Rainer Weber

Umschlaggestaltung: Karina Braun

Umschlagabbildung: [Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)/PepinoVerde

Abbildungen S. 34/35: [Uglegorets/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)

Satz: abavo GmbH, Buchloe

Druck: CPI

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-7474-0552-9

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96121-930-8

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96121-931-5



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

Inhalt

Einführung	7
Teil I Gewohnheiten	27
1 Fokussierung: Überlegen Sie, was fehlt	29
2 Vorhersagen: Rechnen Sie mit Überraschungen	63
3 Unerschütterliche Überzeugungen: Vorsicht mit Annahmen	97
4 Effizienz: Stellen Sie mehr Fragen	131
Teil II Köder	173
5 Kohärenz: Lernen Sie das Rauschen schätzen.	175
6 Vertrautheit: Vorsicht bei allem, was Sie zu wissen glauben.	209
7 Präzision: Nehmen Sie richtig Maß	241
8 Wirkmächtigkeit: Vorsicht vor Schmetterlingseffekten	273
Schlusswort.	301
Danksagung	331
Quellen	335
Über die Autoren	415

EINFÜHRUNG

»Manchmal lassen wir uns eben alle zum Narren halten.« So erklärte James Mattis, ehemaliger Verteidigungsminister und General des U.S. Marine Corps, warum er für Elizabeth Holmes und das von ihr gegründete Unternehmen Theranos gebürgt hatte. Als einer der Aufsichtsräte des Unternehmens hatte er Holmes gegenüber Journalisten und anderen Menschen ein glänzendes Leumundszugnis ausgestellt.¹

Theranos behauptete, neue, revolutionäre Bluttests entwickelt zu haben. Ein winziger Tropfen Blut vom Finger würde ausreichen, um Dutzende, ja, Hunderte von Werten zu ermitteln, für die man gewöhnlich große Mengen Blut aus dem Arm entnehmen müsse. Nachdem man Mattis erklärt hatte, dass dies auch auf dem Schlachtfeld funktionieren würde, gab er seinen Untergebenen in Afghanistan Anweisung, die neue Technik zu testen. Doch es wurden nie Tests durchgeführt. Als Theranos begann, seine Dienste auf breiter Basis anzubieten, wurden statt der angeblich eigenen schicken neuen Bluttest-Geräte sperrige Apparaturen benutzt, die von anderen Unternehmen stammten. Schließlich brach das Unternehmen zusammen und Elizabeth Holmes wurde vor Gericht gestellt und zu mehr als elf Jahren Gefängnis verurteilt, weil sie Investoren getäuscht hatte.²

Zuzugeben, dass man an der Nase herumgeführt wurde, ist nicht leicht. Wobei Mattis völlig recht hat: Das kann den Besten passie-

ren. Aber mit dieser Erkenntnis ist es noch nicht getan. Die Welt ist nämlich voll von Leuten, die uns über den Tisch ziehen wollen: angefangen bei den Schneeballsystemen der Wall Street hin zu den E-Mail-Betrügern aus Nigeria. Von Tricksern beim Schach, die irgendwo einen Computer versteckt haben, bis hin zu den Gaunern beim Bridge, die ein geheimes Zeichensystem verwenden. Vom angeblich übersinnlich begabten Medium, das sein leichtgläubiges Publikum ausnimmt, bis hin zu betrügerischen Wissenschaftlern, die ihre Kollegen mit glaubwürdig scheinenden Ergebnissen täuschen. Von Kunstfälschern bis hin zu unehrlichen Marketingspezialisten. Fallen lauern überall. Und all diese erfolgreichen Betrugsmaschinen haben eines gemeinsam: Sie schlagen Profit aus der Arbeitsweise unseres Gehirns.

Wie sagten doch Hans und Franz aus der *Saturday Night Live*-Show: »Hört uns jetzt erst mal zu und glaubt uns dann später.« Das Paradoxe an diesem Satz ist, dass wir normalerweise eben nicht erst ein bisschen damit warten, bis wir etwas glauben. Der Mensch arbeitet stets mit einer Ehrlichkeitsvermutung (»truth bias«): Wir gehen davon aus, dass das, was wir sehen und hören, stimmt, bis man uns das Gegenteil belegt. Wir hören jetzt und glauben sofort. Das Gehörte aber überprüfen wir nur gelegentlich.

Die Ehrlichkeitsvermutung ist keine Fehlfunktion. Die meisten Menschen sagen meistens die Wahrheit (oder zumindest lügen sie nicht vorsätzlich), sodass die Ehrlichkeitsvermutung sowohl als logisch als auch als rational gelten darf. Würden wir nicht von der Grundannahme ausgehen, dass Menschen im Allgemeinen die Wahrheit sagen, wären wir unfähig, in Gemeinschaften zusammenzuleben, unsere Handlungen zu koordinieren oder selbst nur miteinander zu reden. Aber die Ehrlichkeitsvermutung spielt auch bei jedem Betrug eine zentrale Rolle. Sie ist die Grundvoraussetzung,

damit Täuschungsmanöver funktionieren können, und wenn sie unsere ansonsten rationale Entscheidungsfindung beeinflusst, nennen wir sie »Leichtgläubigkeit«, »Naivität« oder »Blauäugigkeit«.³

Beim »Präsidenten-Trick«, bekannt geworden in den Nullerjahren durch den französisch-israelischen Betrüger Gilbert Chikli, erhält ein Manager der mittleren Verwaltungsebene einen Anruf. Am Apparat angeblich der CEO des Unternehmens, der dem Manager eine Geschichte erzählt, damit der Firmengelder an eine plausible Adresse transferiert – natürlich landet das Geld direkt auf den Konten der Betrüger. Der ganze Trick beruht auf der Bereitwilligkeit des Managers, dem Anrufer zu glauben. Wenn Sie nicht überzeugt sind, dass Sie Ihren Oberboss am Telefon haben, funktioniert auch der Trick nicht. Aber die Ehrlichkeitsvermutung macht es möglich, dass ein gewiefter Betrüger Sie aufs Kreuz legt, noch bevor Sie überhaupt auf die Idee kommen, seine Story zu überprüfen.⁴

Das stellt uns vor ein folgenschweres Dilemma: Einerseits müssen wir anderen glauben, aber wenn wir ihnen zu sehr vertrauen, bringen wir uns in Schwierigkeiten – vor allem heutzutage. Unsere Aufmerksamkeit wird ständig in Anspruch genommen und gleichzeitig steigt die Zahl der Falschinformationen, mit denen man uns bewusst zu täuschen versucht. Wenn wir also grundsätzlich an das Gute im Menschen glauben wollen, wird es für uns gefährlich. Was also können wir tun, wollen wir nicht zum Zyniker werden, der allen und jedem zutiefst misstraut? Glücklicherweise gibt es da so einige Möglichkeiten.

Es ist verführerisch zu glauben, dass *wir* nie auf eine simple Betrugsmasche hereinfallen würden, von der wir in der Zeitung lesen – oder anzunehmen, dass so etwas nur weniger intelligenten, weniger gebildeten oder eben leichtgläubigeren Menschen passieren kann. Tatsache ist, dass jeder auf solche Tricks hereinfallen kann,

selbst die Besten und Klügsten unter uns. In diesem Buch werden wir Ihnen die Methoden vorstellen, wie Betrüger unsere Ehrlichkeitsvermutung ausnutzen – unsere Neigung, allzu viel einfach zu akzeptieren und viel zu wenig nachzuprüfen. Und wir stellen Ihnen Techniken vor, wie Sie sich vor solchen Betrugsversuchen schützen können. Doch wollen wir Ihnen hier weder ein Handbuch der Betrügereien noch eine Abhandlung über die Geschichte, Ökonomie und Soziologie der Täuschung vorlegen. Ebenso wenig interessieren uns Motive oder emotionale Untiefen, weder seitens der Betrüger noch seitens ihrer Opfer. Wir erläutern vielmehr die kognitive Psychologie der Betrogenen – jene Denk- und Argumentationsmuster, die uns alle für Betrügereien anfällig machen.⁵

Wir haben dieses Buch aus mehreren Gründen geschrieben. Wir sind Kognitionswissenschaftler, die untersuchen, worauf Menschen ihre Aufmerksamkeit richten, woran sie sich erinnern, was sie vergessen und wie sie Entscheidungen treffen. In unserem ersten Buch – *Der unsichtbare Gorilla* – haben wir beschrieben, welche Folgen unsere fehlerhaften Ideen über die Arbeit unseres Gehirns haben. Wir sind beide Professoren, haben also auch Erfahrungen mit Studenten, die bei Seminararbeiten und in Prüfungen betrügen. Als Forscher haben wir uns mit Betrug und betrügerischen Praktiken in der akademischen Gemeinde auseinandergesetzt, sogar mit solchen, die auf das Konto von Freunden und Kollegen gingen. Weil wir Menschen sind, wurden wir selbst mehrfach hereingelegt. Aber weil wir auch Psychologen sind, haben wir darüber nachgedacht, wieso das passieren konnte.⁶

Je mehr wir uns mit diesem Thema beschäftigt haben, desto klarer wurde uns: Das Phänomen der Täuschung ist mittlerweile enorm verbreitet. Betrugsdelikte nehmen zu, sowohl was die ergaunerten Summen angeht als auch im Hinblick auf die Anzahl

der Opfer. Aber das Problem beschränkt sich nicht auf eindeutig kriminelle Handlungen. Auch Unternehmen machen betrügerische Techniken vermehrt zur gängigen Geschäftspraxis und verwischen so die Grenze zwischen seriösen und rechtswidrigen wirtschaftlichen Strategien. In den Nullerjahren ließen sich viele Hedgefonds und normale Investmentfonds auf Insiderhandel ein. Dabei kamen Verschlüsselungssysteme bzw. -techniken zum Einsatz, die es den Beteiligten ermöglichten, ihre Täterschaft glaubhaft abzustreiten, weil die Herkunft dieser Insiderinformationen entsprechend verschleiert wurde. Viele Onlinehändler polieren ihr Produkt und ihr Geschäft mit falschen Ratings auf Amazon, Yelp und anderen Websites auf. Manche Unternehmen mit Millionen- oder Milliardenumsätzen tun nichts anderes, als Instrumente für die unterschiedlichsten Betrugsmanöver zu verkaufen – von Bots bzw. Betrugssoftware für Onlinespiele über gefälschte Seminararbeiten hin zu den Prüfungsantworten für den Universitätsabschluss. Und Politiker weltweit überbieten sich mit Fake News und Verschwörungstheorien. Bestenfalls ist ihnen egal, ob ihre Behauptungen der Wahrheit entsprechen oder nicht.⁷

Für dieses Buch haben wir Hunderte von Betrugsfällen aus allen Lebensbereichen untersucht, um mithilfe der kognitiven Psychologie immer wiederkehrende Merkmale und Muster herauszuarbeiten. Dabei haben wir uns auch Methoden überlegt, wie sich unsere Leser besser vor Betrugereien schützen können. Ein wichtiger erster Schritt, der der Ehrlichkeitsvermutung widerspricht und im Mittelpunkt dieses Buches steht, ist eigentlich ganz einfach: *Geben Sie weniger Vertrauensvorschuss, überprüfen Sie mehr*. Die Herausforderung dabei ist: Woher weiß ich, wann ich besser nachhake, und wie stelle ich das am besten an? Hier ein schönes Beispiel, wie das funktioniert.

Absolut Fake

»Es sind ja nicht die Tweets, die dich in Schwierigkeiten bringen, sondern die Retweets [...] Du siehst etwas, das gut aussieht, und dann forschst du nicht weiter nach.« In der Welt der sozialen Medien, wo Fake News und politische Desinformation sich wucherartig fortpflanzen, sind dies weise Worte (und höchst ironische, wenn man weiß, von wem sie kommen).⁸ Politische Desinformation hat keine Chance, wenn niemand sie an Freunde weitergibt, welche sie ihrerseits weiterleiten und so weiter – daher ist es so wichtig, dass wir diesen Prozess erst mal unterbrechen, wo immer wir ihm begegnen.

Als Donald Trump 2017 sein Präsidentenamt antrat, war eine seiner ersten Amtshandlungen, einen Nachfolger für Antonin Scalia, Richter am Supreme Court, zu ernennen. Seine Wahl fiel auf Neil Gorsuch aus Colorado, Richter am Bundesberufungsgericht und seit Langem einer der Lieblinge in den Juristenzirkeln der Republikaner. Ein paar Tage später veröffentlichte einer unserer Freunde auf Facebook eine Nachricht, die einer Bombe gleichkam: »Eilmeldung: Alle 8 Richter des Supreme Court lehnen Trumps Entscheidung für den Supreme Court einhellig ab.« In dem Post hieß es, dass die acht amtierenden Richter »sich einig sind, dass die Ernennung von Neil Gorsuch durch Präsident Trump falsch ist« und dass »Chief Justice John Roberts für den Supreme Court einen Brief verfasst hat, worin steht, man finde es problematisch, wenn Gorsuchs ›Ansatz‹ plötzlich ›geltendes Recht‹ werden sollte.«⁹

Als wir den Post lasen, waren wir zutiefst schockiert. Ein einzelner Richter, der einen Nominierten öffentlich kritisiert, wäre schon ein absolutes Novum, und in dem Beitrag hieß es, dass alle acht Richter am Supreme Court dies taten. Die Person, die diesen Bei-

trag gepostet hatte, war nach unserem Dafürhalten intelligent und wohlmeinend. Wir hatten keinen Grund, an ihrem Urteil zu zweifeln. Doch bevor wir auf »Like« oder »Share« klickten, wollten wir das Ganze überprüfen.

Der Post über Neil Gorsuch, der ursprünglich von BipartisanReport.com stammte, ist ein typisches Beispiel für das, was man heute Fake News nennt. In Wirklichkeit hatten Roberts und die anderen Richter sich nach dessen Nominierung keineswegs öffentlich über Gorsuch geäußert. Wie viele solcher Geschichten war auch diese nicht völlig aus der Luft gegriffen. Sie enthielt Passagen aus einer jüngeren Stellungnahme des Supreme Court, der eine Entscheidung eines untergeordneten Gerichts aufhob und dabei Gorsuchs neun Jahre alte Urteilsbegründung zitierte. Der Supreme Court hebt des Öfteren Urteile untergeordneter Instanzen auf. Damit ist keine Kritik an den Richtern verbunden, die diese Urteile gefällt hatten. Eine solche Revision beruht tatsächlich oft auf einer anderen Rechtsauffassung oder -interpretation. Im schlimmsten Fall handelt es sich um die Korrektur eines Fehlurteils.

Wir wussten, dass der Supreme Court nichts von dem getan hätte, was in dem Post angeführt wurde. Trotzdem merkten wir, wie wir die dort gemachten Behauptungen einen Moment lang erst ernst nahmen (»Wow!«), bevor wir Zweifel äußerten (»Kann das stimmen?«). Erst dann prüften wir, ob unsere Schlussfolgerungen (»Nie im Leben!«) auch tatsächlich stimmten.

In diesem Fall fiel die Überprüfung leicht. Bei einer Behauptung von dieser Tragweite posten Factcheck.org und Snopes.com normalerweise ihre Recherchen. (Was sie auch taten.) Wenn die Behauptung wahr wäre, würden die großen Nachrichtenagenturen beider politischen Lager (*New York Times*, *Wall Street Journal*) darüber berichten. (Was sie nicht taten.) Jeder Anwalt, welchem

politischen Spektrum er auch angehören mochte, hätte uns sagen können, dass der Supreme Court niemals so vorgehen würde, wie es in dem Artikel über Gorsuch behauptet wurde.

Eine gewichtige Lehrmeinung behauptet, die Ehrlichkeitsvermutung existiere nur deshalb, weil die Evolution unserem Geist eine Marotte eingepflanzt hätte: Wir halten zunächst einmal alle eingehenden Informationen für wahr. Es erfordert einen aufwendigen weiteren Schritt, um das »Wahr«-Schildchen gegen ein »Falsch«-Schildchen auszutauschen. Hätten wir den Facebook-Post gelesen, während wir abgelenkt waren oder keine Zeit zum Überprüfen gehabt hätten, dann hätten wir vermutlich diesen zweiten Schritt ebenfalls nicht getan und wären weiterhin mit einer falschen Überzeugung durchs Leben gegangen, vielleicht sogar lange genug, um sie jemand anderem einzureden.¹⁰

Mit der Ungewissheit leben

Außerhalb des Rechtssystems verlangen wir von unseren Mitmenschen nur selten eine Erklärung, die Wahrheit zu sagen und nichts als die Wahrheit – das wäre auch tatsächlich reichlich unsozial. Aber wenn wir uns selbst fragen, ob eine bestimmte Information zweifelsfrei wahr ist oder ob wir uns mit einem Urteil darüber zurückhalten sollten, bis wir sie überprüfen können, bewahrt uns das davor, uns von einer Unwahrheit in die Irre führen zu lassen. Die bewusste Entscheidung für die Ungewissheit bremst die Ehrlichkeitsvermutung von vornherein aus.

Wissenschaftliche Untersuchungen zur Ehrlichkeitsvermutung nehmen häufig die Form eines Lügendetektorspiels an. Die Probanden sehen sich Videos an, in denen Schauspieler Geschichten erzählen, die entweder wahr sind oder falsch. Dann sollen sie angeben,

welche Geschichten sie glauben und welche nicht. Ein klassisches Experiment dazu wurde von den Kognitionspsychologen Chris Street und Daniel Richardson durchgeführt. Die Probanden bekamen 18 Videos von verschiedenen Leuten gezeigt, die Geschichten von ihren Reisen erzählten. Die Hälfte davon war wahr, die andere waren Lügen. Die Resultate zeigten die Ehrlichkeitsvermutung am Werk. Die Teilnehmer schätzten 65 Prozent der Storys als wahr ein, was mehr ist als die realen 50 Prozent. Hatten sie aber eine dritte Option – nämlich zu sagen, dass sie sich nicht sicher sind –, wurden nur 46 Prozent der Geschichten als wahr eingeschätzt.¹¹

Ungewissheit bewusst zuzulassen fühlt sich häufig unangenehm an und fällt uns deshalb nicht leicht. Trotzdem sollten wir diese Gewohnheit pflegen, wann immer wir können. Wir müssen ja nicht prinzipiell allem und jedem misstrauen, aber wir sollten uns angewöhnen, erst einmal tief durchzuatmen, uns auf die Ungewissheit einzulassen und uns zu fragen: *»Ist das jetzt wirklich wahr?«*

Um der Verbreitung von Unwahrheiten Einhalt zu gebieten, reicht es manchmal schon, wenn man die Menschen erinnert, dass das, was sie online gelesen oder gepostet haben, nicht unbedingt wahr sein muss. Der Psychologe Gordon Pennycook und seine Kollegen verschickten Nachrichten an 5000 Twitter-Accounts, die kürzlich Links zu Storys auf zwei hochgradig unsachlichen »Nachrichten«-Seiten gepostet hatten. Die Nachricht bestand aus einer einzelnen Schlagzeile und der Frage an die Empfänger, ob diese wohl richtig sei. Man lenkte also die Aufmerksamkeit der Empfänger auf die Möglichkeit, dass Online-Nachrichten unwahr sein können. Einen Tag nachdem sie diesen Tweet erhalten hatten, retweeteten die Empfänger weniger Geschichten von Nachrichtenkanälen, die Faktenchecker-Websites als unseriös einschätzten, als sie das an den Tagen davor getan hatten.¹²

Mit der Ungewissheit zu leben kann viele Formen annehmen. So schrieb die Rockband Van Halen während ihrer Touren in den 1980ern eine merkwürdige Klausel in ihre Verträge: Alle Konzertveranstalter hatten dafür zu sorgen, dass am Veranstaltungsort eine große Schüssel M&Ms bereit stand – in allen Farben, außer braun. Der Leadsänger David Lee Roth kontrollierte vor jedem Auftritt backstage, ob auch wirklich keine braunen M&Ms herumstanden. Die Logik dahinter war: Konnten die Veranstalter nicht einmal eine so simple Aufgabe lösen, wie sollten sie dann erst die komplexen Vorgänge rund um die Show managen wie das korrekte Verlegen der Kabel, die Beleuchtung, das Bühnenbild und die Pyrotechnik. Wenn die Organisatoren beim M&M-Test durchfielen, kontrollierte die Band das ganze Drumherum des Auftritts genauer. In Roths Worten: »Dann haben wir die gesamte Produktion Schritt für Schritt durchgecheckt. Denn so etwas führt später garantiert zu dem einen oder anderen technischen Fehler.«

Die Klausel der Band ist das, was Wissenschaftler eine Positivkontrolle nennen, ein kleines Experiment, das grundsätzlich Klarheit geben soll, ob etwas so funktioniert, wie es sollte. Der M&M-Test zeigte, ob die lokale Bühnencrew gewissenhaft genug war und auch auf Details achtete. Hundertprozentig zuverlässig war die Methode trotzdem nicht: Die Crew hatte vielleicht wirklich jedes braune M&M aussortiert und machte trotzdem anderweitig Fehler. Aber die Bandmitglieder konnten nicht jede Kleinigkeit selbst überprüfen. Dieser Test war immer noch besser, als blind den Zusicherungen und Beteuerungen der Veranstalter zu glauben. Solche simplen Kontrollen sind nicht perfekt, aber blinder Glaube ist die deutlich schlechtere Alternative. Dieses Buch wird Ihnen zeigen, wie Sie ähnliche Kontrollmechanismen in Ihr Leben einbauen, die Sie daran erinnern, mehr zu kontrollieren, um einen möglichen Betrug eher zu entdecken.

Stichprobenartig die Arbeit von anderen zu kontrollieren, bevor man annimmt, dass schon alles seine Richtigkeit haben wird, ist eine Vorsichtsmaßnahme wie die, vor dem Überqueren einer Straße nach rechts und links zu gucken. Oder zu fragen: »Ist das wirklich wahr?« Mit diesem Schritt entgehen wir unserer eingebauten Ehrlichkeitsvermutung. Wenn wir im Hinterkopf behalten, wie oft sich etwas, das wir für wahr hielten, als falsch herausstellte, können wir lernen, mit der Ungewissheit zu leben. Es gibt keine Möglichkeit, uns grundsätzlich gegen Täuschungen zu immunisieren. Doch wie bei jeder neuen Fähigkeit, die wir trainieren, sorgt auch hier die Übung dafür, dass wir ein Täuschungsradar entwickeln, das uns vor Gefahren warnt.

Was macht uns leichtgläubig?

Ungewissheit zu akzeptieren, verringert unser Leichtgläubigkeitsrisiko. Aber so, wie man mit Benzin ein Feuer erst so richtig anheizen kann, gibt es auch bei diesem Problem Faktoren, die der Ehrlichkeitsvermutung in die Hände spielen. Hier sind vor allem die Eigenschaften des »Boten« zu nennen – bzw. die Art und Weise, wie wir diese Person wahrnehmen. Diese Faktoren sind es, die eine Nachricht zu überzeugend wirken lassen.

Wenn eine Quelle sich als objektiv und ausgewogen präsentiert (wie Bipartisan.Report.com, die als Erste die Gorsuch-Story brachten und sich fälschlich als zur »politischen Mitte« gehörig darstellen), dann neigen wir eher zur Fehlwahrnehmung. Alles, was scheinbar von einer Autorität kommt, wird eher geglaubt – zumindest, wenn der Empfänger die Quelle respektiert. Das ist ein Grund, warum eine der beliebtesten Callcenter-Betrugsmaschen funktioniert: den Opfern wird weisgemacht, dass sie der Steuerbe-

hörde (beispielsweise dem U.S. Internal Revenue Service), der Einwanderungsbehörde oder einer anderen Behörde Geld schulden. Werde die Summe nicht umgehend telefonisch überwiesen, müsse der Schuldner umgehend mit der Zustellung und Ausführung eines Haftbefehls durch die Strafverfolgungsbehörden rechnen.¹³

Die Quelle kann den Effekt der Ehrlichkeitsvermutung weiter verstärken, wenn der Geschichtenerzähler unser Mitgefühl weckt. Daher arbeiten Leute, die uns hereinlegen wollen, so intensiv daran, sich und ihre Geschichten auf unsere Sympathien, Wünsche und Identitäten auszurichten. Benjamin Wilkomirski, Autor eines Memoirs, spannt sich eine fantastische Geschichte zusammen, der zufolge er als Kind Auschwitz überlebt hatte. Der *Guardian* urteilte damals, seine Lebensgeschichte sei »eine der großen Arbeiten über den Holocaust«. Später kam man dahinter, dass Wilkomirski während des 2. Weltkriegs in der Schweiz gelebt hatte – und er war noch nicht mal Jude. Die 23-jährige Australierin Belle Gibson initiierte ein Programm zur »natürlichen Heilung« von Krebs, weil sie angeblich ihren Gehirntumor besiegt hatte. Sie hatte nie Krebs gehabt und ihn auch nicht durch gesunde Ernährung besiegt, doch viele Menschen glaubten ihr, sodass sie gut eine Million US-Dollar aus dem Verkauf ihrer Smartphone-App und ihres Buches einnahm. Selbst Menschen, die unser stärkstes Mitgefühl erwecken, können also Lügner sein.¹⁴

Besonders vorsichtig sollten wir sein, wenn solche Geschichten ohne Stottern und Stammeln vorgetragen werden, denn die Selbstsicherheit von Betrügnern verstärkt unsere Neigung, ihre Story ungeprüft zu akzeptieren. Bernie Madoff hat mit seiner Anlagebetrugsmasche Investoren mehr als 65 Milliarden US-Dollar abgeluchst. Während der 15 Jahre, die das Schneeballsystem lief, wurde er mehrfach von Behörden und Journalisten befragt, die Hinweise

auf sein dubioses Gebaren erhalten hatten. Eine Untersuchung, die nach seinem Tod eingeleitet wurde, ergab, dass Madoff den Inspektoren der US-Börsenaufsicht (SEC) seinen angeblichen Erfolg als Investor damit verklickerte, dass »er auf dem Börsenparkett ›den Markt fühlen‹ könne. Er wisse genau, wann er kaufen bzw. verkaufen müsse. Und Madoff kaufte und verkaufte angeblich immer zum richtigen Preis, Tag um Tag, Jahr um Jahr. Unerklärlicherweise akzeptierte die SEC diese Aussagen und stellte die Untersuchung ein«. Die SEC akzeptierte Madoffs unsinnige Erklärung, weil er sie so ungeheuer selbstsicher vortrug. Als der Finanzjournalist Michael Ocrant Madoff über den wachsenden Argwohn im Hinblick auf seine Geschäfte befragte, fand er diesen erstaunlich mitteilsam. Später erinnerte er sich: »Da war nicht der Hauch eines Schuld- oder Schamgefühls oder gar der Reue.« Etwa ein Jahr, bevor das Schneeballsystem zusammenbrach, erklärte Madoff bei einer öffentlichen Zusammenkunft der Anleger: »Die Regularien heutzutage sind so streng, dass es tatsächlich unmöglich ist, die Regeln zu übertreten. Ebenso unmöglich ist es, dass eine mögliche Übertretung unentdeckt bleibt, zumindest nicht auf Dauer.« Wenn alle anderen Faktoren gleich bleiben, dann steigt die Glaubwürdigkeit der Quelle mit ihrem Selbstvertrauen. Paradoxerweise ist es so: Je überzeugender der Sprecher auftritt, desto korrekter und augenfälliger fühlen sich seine Argumente an. Aber gerade dann sollten wir Nachforschungen anstellen.¹⁵

Täuschung im Alltag

Nicht unähnlich der ausgeklügelten M&M-Manipulation bei den Van-Halen-Shows sind die Betrugsfälle, die in Filmen wie *Ocean's Eleven* und in Serien wie *Haus des Geldes* dargestellt werden, für

gewöhnlich Tricks, die sich ein kriminelles Superhirn ausdenkt: Manöver, durchgeführt an geheimen Orten, nach einem ausgeklügelten Plan, bei dem auch die letzte Kleinigkeit stimmt. Stimmen muss. In Wirklichkeit aber sind komplexe, ausgefeilte und auf lange Frist angelegte Betrugereien wie Madoffs Hedgefonds die Ausnahme. Die meisten Täuschungen, die uns begegnen, sind simpel gestrickt. Sie haben mehr zu tun mit falschen Schlagzeilen als mit komplexen Betrugsmaschen. Sie nutzen die Gunst der Stunde und laufen direkt vor unseren Augen ab.

Der US-Skandal der gekauften Zulassungen an renommierte Universitäten wurde bekannt unter dem Codenamen, unter dem die FBI-Ermittlung lief: »Operation Varsity Blues«. Ein Berater namens Rick Singer versprach jahrelang reichen und berühmten Eltern, er würde ihren Kindern einen Platz an einer prestigeträchtigen Universität verschaffen, die sie im Normalfall wohl abgelehnt hätte. Er schmierte Sporttrainer und Direktoren, damit diese die Aufnahme der Kinder seiner Klienten befürworteten. Und er fabrizierte Referenzen, wobei er sogar so weit ging, seine Klienten mit Photoshop in Fake-Fotos zu integrieren – beim Rudern oder beim Lacrosse-Spiel. Er engagierte Strohleute, die die nötigen Prüfungen für die Bewerber schrieben. Diese relativ simplen Betrugereien – ohne versteckte Kamera, ohne Inszenierung, ohne tote Briefkästen oder Computerhacks – liefen jahrelang unentdeckt. Und zu den Opfern gehörten nicht nur die Universitäten, sondern auch all die wirklich begabten Studierenden, denen Singers Kundschaft den wohlverdienten Platz wegnahm.¹⁶

Viele Alltagstäuschungen erfordern kein bisschen »Verschwörungserzählungen«. Einer der gerissensten wissenschaftlichen Fälscher aller Zeiten ist der niederländische Sozialpsychologe Diederik Stapel. Er bastelte im Alleingang ganze Datenreihen, die er an seine

ahnungslosen Studenten und Mitarbeiter weitergab. Diese »entdeckten« dann Sachverhalte, die die Hypothesen belegten, welche Stapel und seine Mitarbeiter gemeinsam entwickelt hatten. Stapel gestand später, dass er allein das Fälschen der Daten besorgt hatte, wie eine offizielle Untersuchung bestätigte. Wo mehr auf dem Spiel steht – wie in klinischen Versuchen für potenziell lebensrettende Medikamente für Krebs, Covid-19 und andere Krankheiten –, finden solche wissenschaftlichen Fälschungen vielleicht sogar Eingang in die medizinische Literatur, auf die sich Ärzte und andere Menschen stützen, um gesundheitliche Entscheidungen zu treffen.¹⁷

Unethische Schriftsteller und Journalisten bedienen sich meist eines Betrugsmanövers, das vergleichsweise zu den simpelsten gehört. Nachdem sie eine Idee für eine gute Geschichte hatten – was im Journalismus ein normaler erster Schritt ist –, versäumen sie es, Informationen zu sammeln, Quellen ausfindig zu machen, Interviews zu führen und die Fakten zu prüfen. Sie schreiben die Story einfach so, als hätten sie all das erledigt. Für einen geübten Schreibenden sind Fake-Geschichten leichter zu Papier zu bringen und häufig überzeugender als wahre. Schließlich kann der Autor seinen Figuren bei fiktionalen Texten Charakterzüge passgenau auf den Leib schneiden, die Handlung ganz nach Wunsch dirigieren und alle Ungereimtheiten weglassen, damit die Geschichte eleganter und einprägsamer wird, als eine echte es je sein kann.¹⁸

Und selbst wenn sie eine echte Story bringen, brechen unethische Vertreter der schreibenden Zunft manchmal die Ecken und Kanten, um ihr mehr Glanz zu verleihen. Der bekannte Wissenschaftsautor Jonah Lehrer änderte die Fakten historischer Ereignisse und erfand Zitate selbst. So hatte der große Zauberkünstler Teller über die Kämpfe zu Beginn seiner Laufbahn gesagt: »Ich hatte stets angenommen, dass ich mein Leben damit zubringen werde, in schicken

kleinen Etablissements aufzutreten.« Lehrer blies Tellers Sorgen zu einer existenziellen Krise auf und gab sie in seinem Buch *Imagine* falsch wieder: »Ich hatte den Traum, ein Zauberkünstler zu werden schon fast aufgegeben ... Ich war bereit, nach Hause zurückzukehren und dort Lateinlehrer an der Highschool zu werden.« Als Lehrer die Geschichte des Sozialpsychologen Leon Festinger erzählte, der in den 1950ern eine Gruppe von Weltuntergangsfanatikern unterwanderte, die zu einem bestimmten Datum die Landung von Aliens auf der Erde erwarteten, schrieb er: »Als die Uhr 0.01 anzeigte und immer noch keine Aliens in Sicht waren, fingten die Fanatiker an, sich zu wundern. Einige weinten. Die Aliens hatten sie im Stich gelassen.« Was Festinger tatsächlich beobachtet hatte, war etwas ganz anderes – und viel Überraschenderes: »Man hätte irgendeine erkennbare Reaktion erwartet. Die Mitternacht war vorüber und nichts war geschehen ... Aber an den Reaktionen der Menschen im Raum war nichts abzulesen. Sie redeten nicht, kein Laut ertönte. Die Menschen saßen mit ausdrucksloser Miene steif und stumm da.« Was Festinger als Zeichen möglicher Verwirrung und Ungewissheit schilderte, wurde bei Lehrer zu körperlich wahrnehmbarem Stress.«¹⁹

Diese Art von Betrug hat weniger dramatische Folgen, als wenn man Ihnen die Taschen oder das Bankkonto leert. Aber wenn diese kleinen Verfälschungen zum täglichen Brot werden – wenn Millionen Menschen falsche Zitate, verzerrte Geschichten oder erfundene wissenschaftliche Resultate aufsaugen –, dann nimmt unser Vertrauen ins Nicht-Fiktionale ab. Und das wiederum wirkt sich negativ auf unsere Fähigkeit aus, zu rationalen Schlussfolgerungen zu gelangen.²⁰

Selbst Betrugsformate, die uns Geld kosten, sind manchmal erstaunlich banal. FTX war eine populäre Tradingplattform für

Kryptowährungen wie Bitcoin etc. Sie wurde von bekannten Risikokapitalgebern unterstützt und von Prominenten beworben. Es gab sogar Werbeanzeigen beim Super Bowl, dem größten Sportevent der USA. In den Kundenverträgen stand: »Der Zugriff auf Ihre Vermögenswerte liegt einzig und allein bei Ihnen.« Aber als FTX im November 2022 Insolvenz beantragte, entdeckte man, dass das Unternehmen das Vermögen seiner Kunden auf eine Schwesterfirma namens Alameda Research übertragen hatte. Dort wurde das Geld verwendet, um eigene Trading- und Investmentaktivitäten zu finanzieren. FTX versprach also etwas und tat das genaue Gegenteil.²¹

Beispiele wie diese zeigen, dass es eben nicht offen auf der Hand liegt, wann wir innehalten und was wir prüfen sollten. Wir können nicht aller Welt misstrauen und gleichzeitig in der Gesellschaft zurechtkommen. Und wir können nicht jedes einzelne Detail selbst überprüfen. Die Herausforderung liegt darin, zwischen beiden Polen ein Gleichgewicht zu finden. Wir müssen anderen Menschen genug glauben und vertrauen, um unser Leben führen zu können. Gleichzeitig sollten wir unseren Sinn dafür schärfen, wann wir Gefahr laufen, Betrügnern auf den Leim zu gehen – und herausfinden, wann es sich lohnt, ein wenig nachzubohren.

Gewohnheiten und Köder

Eine Täuschung funktioniert, wenn sie sich anfühlt wie die Wahrheit. In diesem Buch werden wir zeigen, dass alle erfolgreichen Betrügereien sich Merkmale des menschlichen Denkens zunutze machen, die uns gewöhnlich gute Dienste leisten. Dabei spinnen die Betrüger ihre Märchen keineswegs mit Blick auf die Kognitionspsychologie. Aber ihre Tricks und Drehbücher sind eben deshalb

so wirksam, weil sie unsere Schwächen ausbeuten. Wenn wir diese Tendenzen verstehen, können wir unsere Fähigkeit entwickeln, Betrugsmanöver zu erkennen und ihnen aus dem Weg zu gehen.

Dazu werden wir uns zuerst vier wichtige kognitive *Gewohnheiten* ansehen, die wir alle haben – entscheidende Aspekte unseres Denkens, die uns meist dienlich sind, die aber von Betrügern gegen uns verwendet werden können. Dazu gehört beispielsweise, uns auf Informationen zu *konzentrieren*, die uns wichtig sind. Das sind häufig Informationen, die wir direkt vor der Nase haben. Was uns irrelevant erscheint oder abzulenken droht, blenden wir aus. Mit zunehmender Erfahrung entwickeln wir Erwartungen, welche Ereignisse eintreten oder wie eintreffende Informationen aussehen. Aufgrund dieser Erwartungen treffen wir *Vorhersagen*, die meistens richtig sind. Unsere Denkfähigkeit hängt ab von den Grundannahmen, die wir über die Funktionsweise unseres Verstandes haben. Sind diese Grundannahmen stark genug, werden daraus *unerschütterliche Überzeugungen*, die wir nur selten infrage stellen, ja, deren Wirken wir noch nicht einmal bemerken. Besitzen wir genügend Übung im Erledigen unserer Aufgaben, steigt unsere *Effizienz*. Das heißt, wir entwickeln Routinen, Faustregeln und Schnellverfahren, die uns bei der Entscheidungsfindung viel Zeit und Mühe sparen. Wir werden im Detail zeigen, wie jede dieser Gewohnheiten Betrugsmanövern einen fruchtbaren Boden bereitet.

Die restlichen Kapitel beschäftigen sich mit vier Ködern: Jenen Merkmalen von Informationen, denen wir im täglichen Leben begegnen und die wir ansprechend finden, obwohl sie uns einschränken. Wie ein spannender Trailer für einen Film, eine gute Präsentation, ein musikalischer Ohrwurm, erwecken diese Köder unser Interesse und beeinflussen uns so, dass wir die dahinter steckenden Behauptungen ungeprüft als wahr »schlucken«. Köder sind per se

weder gut noch schlecht. Die meisten Dinge, die unsere Aufmerksamkeit fesseln, verdienen das auch zu einem gewissen Grad. Aber wenn wir über den Tisch gezogen werden, sind garantiert einige Köder mit im Spiel, die uns aufs Glatteis führen. Verträgt sich eine Information, die man uns vorsetzt, mit dem, was wir bereits wissen und worauf wir vertrauen, betrachten wir diese *Vertrautheit* als Beleg für deren Wahrheit. Wir nehmen eine hohe *Kohärenz* oder »Stimmigkeit« als Beleg für die Realität von Daten und Aussagen. Eine enorme *Präzision* bei Vorhersagen oder wissenschaftlichen Beweisen verwechseln wir mit Genauigkeit und Wahrhaftigkeit der dahinterstehenden Ideen. Und wir sind fasziniert von Geschichten über *Wirkmächtigkeit*, bei denen kleine Ursachen große Effekte hervorrufen, vor allem, wenn man ihnen die Macht zuschreibt, unser Leben zu verändern oder die Gesellschaft als Ganzes.

Diese Gewohnheiten und Köder erlauben anderen, uns aufs Glatteis zu führen (bzw. ermöglichen uns die Selbsttäuschung). Die meisten Betrugsmanöver, vor allem wenn sie langfristig angelegt und komplex sind, setzen auf mehrere Gewohnheiten und Köder. Und auf einen gewissen Grad an Selbsttäuschung bei den Opfern. Viele Betrüger haben nur deshalb Erfolg, weil diejenigen unter uns, die mit größter Wahrscheinlichkeit auf die Masche hereinfallen, sich den Betrügern selbst als lohnende Opfer präsentieren, was ihnen die Arbeit erleichtert. (Mehr dazu im Schlusswort.)

Wir werden in jedem Kapitel Geschichten von Verbrechern, Abzockern und Schwindlern erzählen – einige davon berühmt, andere eher unbekannt und ein paar, die aus eigener Erfahrung stammen. Aber sie alle zeigen, wie sehr Täuschungsmanöver auf unsere kognitiven Gewohnheiten setzen und uns zur Vertrauensseligkeit verleiten, statt vorher erst einmal einen prüfenden Blick darauf zu werfen. Einige dieser Geschichten sind durchaus witzig, andere

herzzerreißend. Bei manchen dieser Manöver gibt es eigentlich keine Opfer, während andere uns allen schaden. Manche lassen sich als Ironie des Schicksals deuten: wenn bei einer Studie über Ehrlichkeit betrogen wird; wenn Wahrsager ihren eigenen Untergang nicht kommen sehen; oder wenn ein Amerikaner, ohne es zu merken, Helfershelfer bei der bekannten Nigeria-Masche (»Nigerian prince«) wird.²²

Wir werden dabei immer wieder klassische und aktuelle Studien zur Kognitionspsychologie und zu den Sozialwissenschaften ins Feld führen, die erklären, warum jeder Mensch hin und wieder auf einen Betrug hereinfällt. Wir beschreiben die wissenschaftliche Seite unserer kognitiven Gewohnheiten, machen deutlich, warum sie uns gewöhnlich gute Dienste leisten und bringen Beispiele, wie man sie zu unserem Nachteil einsetzen kann. Und in jedem Kapitel finden Sie darüber hinaus Grundsätze, die zusammenfassen, was wir Ihnen empfehlen, damit Sie erkennen, wann Sie wachsam sein und besser nachprüfen sollten. Wir zeigen Ihnen Fragen auf, die Ihnen helfen sollen, Täuschung auf die Spur zu kommen. Wir hoffen, dass Sie – wenn Sie alles über kognitive Gewohnheiten wissen und viele Beispiele für deren betrügerische Manipulation kennen – allmählich immer weniger als gegeben hinnehmen, immer mehr prüfen und am Ende eben nicht über den Tisch gezogen werden.

Teil I

Gewohnheiten

1

FOKUSSIERUNG: ÜBERLEGEN SIE, WAS FEHLT

Wir treffen Entscheidungen gewöhnlich, indem wir uns auf die Informationen stützen, die wir vor der Nase haben. Irrelevante oder ablenkende Informationen berücksichtigen wir nicht. Diese Art zu fokussieren hat zur Folge, dass wir die Bedeutung oder Existenz von Informationen, die wir nicht im Fokus haben, unterschätzen. Mit einem Instrument namens »Möglichkeitsraster« können wir herausfinden, ob Informationen, die wir außer Acht lassen, uns in die Irre führen.

John Edward gehört im parapsychologischen Bereich zu den berühmtesten Medien, die heutzutage praktizieren. Auf dem Höhepunkt seiner Popularität, Mitte der Nullerjahre, moderierte er sogar eine eigene Fernsehshow auf dem Sender We TV: *John Edward Cross Country*. Sie begann stets mit einer Warnung von John Edward: »Medialität ist keine Trauerarbeit. Sie kann sehr therapeutisch, heilsam und hilfreich sein. Wenn Sie den Prozess richtig verstehen, schenkt Ihnen das neue Kraft. Wenn Sie aber versuchen, damit Ihre Trauer abzustellen, dann sind Sie hier falsch. Ich möchte das unmissverständlich klarstellen.«²³

Edward ist ein stämmiger Typ mit glatt gekämmtem Haar. In der Sendung trägt er einen schwarzen Lederblazer und Jeans. Nach seinen einleitenden Worten betritt er eine Bühne und lässt über Mikrofon sein Charisma wirken.

»Ich bin bereit ... Da ist die Energie eines jungen Mannes in diesem Bereich«, sagt er, während er rechts auf der Bühne steht und auf die Menschen vor ihm hinunterblickt. »Man signalisiert mir, dass es sich um einen Sohn, Neffen oder Enkel handelt. Und sie steht in Verbindung zu Krebs.« Die Kamera zeigt Edwards von hinten und sein Publikum vor ihm. »Macht das für jemanden Sinn? Wo ist Robert, Robby, Rob? Wo ist das R?«

Eine Frau in der mittleren Reihe mit dunklem Haar und einem grauen Pulli hebt die Hand. Sie ist mit einigen ihrer Verwandten ins Studio gekommen. Edward bittet, dass man ihr ein Mikro gibt.

»Robert?«, fragt er.

»Mein Vater«, sagt sie.

»Verschieden?«

»Ja.«

»Okay. Krebs?«

»Nein.«

»Wo war da was mit Knochen?«

»Bei zwei Personen. Mein Großvater«, sagt sie. Und dann deutet sie auf einen Mann neben sich: »Und seine Mutter.«

»Jemand hatte etwas, das seine Knochen angriff«, sagt Edward sehr bestimmt. Er wendet sich nun direkt an die Frau und deutet mit dem Mikro auf sie.

»Seine Mutter«, antwortet die Dame. »Knochenkrebs«, sagt der Mann, ohne Mikro. Nun bekommt auch er eines.

»Sie hatte Knochenkrebs?«, fragt Edward.

»Ja«, antwortet die Frau.

Nachdem nun klar ist, dass die Mutter des Mannes an Knochenkrebs gestorben ist, offenbart Edward, dass er den Kontakt hergestellt hat: »Sie vermittelt mir den Eindruck, dass sie an oder rund um einen großen Feiertag gestorben ist oder an einem Tag, der gefeiert wird, aber landesweit.«

»Ähm, mein Vater«, stottert die Frau mit einem leichten Bostoner Akzent.

»Ich sehe die amerikanische Fahne. Und das heißt, dass wir entweder über den 4. Juli, den Veteran's Day ...«

»11. September«, unterbricht sie.

»Er starb an *dem* 11. September?«

»Ja. Er war Feuerwehrmann.«

»Ihr Vater ist Robert. Das hatten wir ja schon.«

»Ja.«

»Und Sie sind das jüngste Kind in der Familie.«

»Ich bin die Älteste.«

»Okay. Er gibt mir das Gefühl, dass Sie die Kleine waren. So kommt das rüber.« Die Frau nickte. Sie sieht aus, als würde sie gleich zu weinen anfangen.

»Er vermittelt mir auch den Eindruck ... ist seine Mutter noch hier?«

»Ja.«

»Er sagt mir, ich solle seiner Mutter danken. Wir müssen sicherstellen, dass seine Mutter weiß, dass er sich gemeldet hat. Sie braucht eine innige Umarmung. Eine starke Umarmung.« Nun wischt sich die Frau die Tränen weg, die ihr über die Wangen rollen.

»Okay.«

»Ich sage ja immer, dass es für eine Mutter keinen größeren Verlust gibt als den ihrer Kinder. Bitte halten Sie dieses Gefühl präsent, okay?«

Heftiges Nicken im Publikum. Die Frau hat immer noch ein Taschentuch in der Hand.

Das ist tolles Fernsehen. So toll, dass John Edward es zu einem Imperium ausgebaut hat: Bücher, Sendungen auf verschiedenen Netzwerken, eine Show in Las Vegas, eine regelmäßige Tour durch das ganze Land und viele private Konsultationen mit Berühmtheiten. Selbst Kim Kardashian war hingerissen, als Edward in seinem vollen Terminkalender für sie ein paar Minuten Zeit erübrigte. Mithilfe des Mediums konnte sie Kontakt zu ihrem verstorbenen Vater aufnehmen. Ein paar Tage später trennte sie sich von ihrem zweiten Gatten (nach 72 Tagen Ehe). Doch Edwards enorme Bekanntheit hat ihn auch einiges gekostet: Man macht sich öffentlich über ihn lustig. Die bekannte Zeichentrickserie *South Park* widmete ihm eine ganze Episode mit dem Titel »Der größte Depp des Universums«, in der seine angeblichen Fähigkeiten durch den Kakao gezogen werden. Wir gehen davon aus, dass die meisten unserer Leser uns da zustimmen: John Edward kann nicht wirklich mit toten Menschen kommunizieren, aber Millionen Menschen glauben nun mal an Hellseher.²⁴

Der Austausch, den wir oben mit etwa 500 Wörtern wiedergegeben haben, dauerte im Fernsehen nicht länger als zwei Minuten. Wenn Sie diese Konversation so lesen, dann haben Sie Zeit, um sie kritisch zu begutachten: alles, was gesagt wurde, und was nicht. So finden Sie auch alternative Erklärungen für Edwards vorgebliche Fähigkeiten. Wenn Sie Medien mit einiger Skepsis begegnen, gehen Ihre Gedanken vermutlich ohnehin schon in diese Richtung. Doch wenn Sie im wirklichen Leben auf einen derart charismatischen Selbstdarsteller treffen und die Hoffnung Sie empfänglich macht, ist Widerstand schon deutlich schwieriger. Wir beginnen mit diesem eher »einfachen« Beispiel, um Ihre Fähigkeit zu schärfen, diese Art

von Täuschung zu demaskieren. Aber sehen wir uns Edwards Auftritt doch mal genauer an.

Erstens wollen die meisten Menschen in Edwards Publikum an seine Fähigkeiten glauben, weil er ihnen die Hoffnung schenkt, mit einem verstorbenen lieben Menschen in Kontakt treten zu können. Diese Erwartungen, zusammen mit Edwards Geschick, eine emotionale Bindung zu bestimmten Menschen im Publikum aufzubauen, erschweren es seinen Zuschauern, die logischste Erklärung für Edwards Tun zu finden. Zweitens sammelt Edwards vermutlich wie die meisten Medien im Voraus Informationen über die Gäste im Studio. Oder er platziert ein paar Strohmänner unter ihnen. Durch sie stellt er sicher, dass er bei jedem Auftritt einige »Treffer« landet. Drittens ist Edward ein Meister des Cold Reading, jener Techniken, die Zauberer benutzen, die Gedanken ihrer Zuschauer zu lesen. Dazu gehört vor allem ein Trommelfeuer an Aussagen, das seinen Zuschauern keine Zeit zum Überlegen lässt. Seine Worte wirken entschieden und präzise, weil er falsche Aussagen eiligst überspielt und unter den Teppich kehrt. Sein Publikum hat gar keine Zeit, über seine Fehler nachzudenken. Die Leute erinnern sich nur an jene Informationen und Beispiele, die seine angeblichen Fähigkeiten bestätigen.²⁵

Des Weiteren streut er in seine Cold Readings möglichst vage Beschreibungen ein, die sich auf vielerlei Art interpretieren lassen. Die Interpretation, für die sein Gegenüber sich entscheidet, lässt er so erscheinen, als hätte er das Ganze von Anfang an so gemeint. Er sagt: »Sie ist an oder rund um einen großen Feiertag gestorben oder an einem Tag, der gefeiert wird, aber landesweit.« Die Antwort »11. September« behandelt er dann, als passte sie zu seiner Aussage, auch wenn es sich dabei weder um einen Fest- noch um einen offiziellen Feiertag handelt. Aber für die Person, die den Tag

nennt, fühlt es sich stimmig an. Außerdem fällt unter die Beschreibung »rund um einen großen Feiertag« oder »einem Tag, der landesweit gefeiert wird« fast der gesamte Kalender. Ganz egal, wann die betreffende Person gestorben ist, irgendwie gibt es immer einen Feiertag, der zeitlich in der Nähe liegt. Aber in diesem Moment denken die Menschen eben nur an den Tag, an dem ihr Angehöriger gestorben ist, und nicht daran, wie leicht Edward dieses Datum mit anderen wichtigen Erfahrungen hätte verknüpfen können.

Man kann nun mal leicht über den Tisch gezogen werden, wenn die eigene Aufmerksamkeit zu eng fokussiert ist. CEOs, die viel Zeit darauf verwenden, ihr Unternehmen in den sozialen Medien positiv darzustellen, lenken die Aufmerksamkeit wenig versierter Investoren ab von Informationsquellen, die ihre Aussagen widerlegen könnten. In unseren Vorträgen und Seminaren demonstrieren wir dies anhand eines von dem Zauberkünstler Harry Hardin erfundenen Kartentricks: des »Princess Card Trick«. Wir behaupten, dabei ginge es um Gedankenlesen oder die Fähigkeit, Körpersprache zu lesen. Aber das ist ein Märchen.

Zuerst zeigen wir auf dem Bildschirm sechs Karten:



Dann kehren wir den Zuschauern den Rücken zu und bitten einen Freiwilligen, mit einem Laserpointer auf eine der Karten zu zeigen. Dann löschen wir den Bildschirm und bitten das Publikum, sich zu merken, welche Karte ausgewählt wurde. Sie können gleich mitmachen. Suchen Sie sich eine Karte aus und konzentrieren Sie sich

darauf. Wir drehen uns wieder mit dem Gesicht zu den Zuschauern und machen eine Riesenshow daraus, wie wir unser Versuchskaninchen anstarren. Dann sagen wir: »Nun werden wir Ihre Karte aus dem Stapel entfernen.« Wir blenden das nächste Bild ein und die Karte des Betreffenden ist aus dem Stapel verschwunden.



Beeindruckend, nicht wahr? Nicht so beeindruckend, wenn wir Ihnen verraten, dass wir die falsche Karte gar nicht hätten entfernen können. Wir wissen nämlich nicht, welche Karte Sie sich ausgesucht haben.²⁶

Der Trick beruht auf dem gleichen Mangel an Vorstellungskraft, den auch Edward ausnutzt. Wenn das Publikum sich nur auf die gewählte Karte konzentriert, ist quasi garantiert, dass die Leute die übrigen Karten nicht beachten. Da die nicht gewählten Karten durchs Raster fallen, merken die Zuschauer nicht, dass wir *alle* Karten ausgetauscht haben, nicht nur die ausgewählte. Sie sehen nur den Beleg dafür, dass die entscheidende Karte verschwunden ist. Aber sie sehen nicht die Dinge, die fehlen.

Edward hat Erfolg mit seiner Darbietung, weil seine Zuhörer sich auf den Vater des Freiwilligen konzentrieren: Robert, ein Feuerwehrmann, der am 11. September 2001 starb. Sie merken nicht, dass Edward bei seinem Auftritt jederzeit auf einen anderen Tag, einen anderen Vornamen oder eine andere Beziehung hätte herausgreifen können – so wie wir uns jederzeit auf eine beliebige andere Karte hätten einstellen können.

Edward nutzt aus, dass wir Schwierigkeiten haben, uns Alternativen vorzustellen. Und er verlässt sich darauf, dass einige seiner Ratespiele schon per Zufall ins Schwarze treffen werden. Wenn jemand »was mit Knochen« hat, wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass es Krebs ist? Vermutlich hoch – oder gibt es andere tödliche Knochenerkrankungen? Aber wenn er »Krebs« sagt, hört sich das nach tieferer Einsicht an. Und wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand unter den Zuschauern einen toten Verwandten mit den Namen »Robert, Robby, Rob« hat? »Wo ist das R?« Die meisten Zuschauer haben wohl einen nahen Angehörigen verloren. Der Zweck dieser Sendung ist es ja, mit den Toten zu kommunizieren. Das nennt man Selbstselektion. Robert ist ein verbreiteter Name, der viele Varianten kennt, aber Edward hätte mit jedem »R«-Namen arbeiten können (aber auch mit Bob, Bobby und anderen Abkürzungen). Edward haut seine Informationen so schnell raus, dass das Publikum nicht merkt, wie viele mögliche Antworten funktioniert hätten. Stattdessen wird die Aufmerksamkeit ganz auf den einen Namen gelenkt, den jemand tatsächlich nennt. Wenn man sich selbst Hunderte von Möglichkeiten gibt, um richtig zu liegen, wirkt die ganze Charade natürlich wie eine übernatürliche Eingebung.

Menschen sind üblicherweise schlecht darin, die Wahrscheinlichkeit von scheinbar seltenen Ereignissen einzuschätzen. Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Meeting und stellen fest, dass Sie am selben Tag geboren sind wie eine Ihrer Kolleginnen. Was für ein Zufall! Nicht wirklich. Wenn 23 Menschen im Raum sitzen, dann besteht eine über 50-prozentige Chance, dass zwei der Anwesenden den gleichen Geburtstag haben. Gut, der Geburtstag eines Menschen fällt notgedrungen auf einen von 365 Tagen. Aber bei 23 Leuten gibt es 253 Möglichkeiten, zwei Personen zusammen zu gruppieren ($23 \times 22 \cdot 2$). Angesichts dieser Zahlen ist es schon

weniger erstaunlich, dass tatsächlich zwei davon zusammenpassen. Steigt die Anzahl der Menschen im Raum, dann steigt auch die Wahrscheinlichkeit eines gemeinsamen Geburtstags auf 95 Prozent. Aber wie bei Edwards Zuschauern und dem Namen, der mit »R« beginnt, konzentrieren wir uns, wenn wir einen gemeinsamen Geburtstag feststellen, allein darauf und denken normalerweise nicht mehr an all die möglichen Gruppierungen, die eben kein Paar ergeben.

Wenn Edward unter Vorspiegelung falscher Tatsachen den Menschen einredet, dass ihre Angehörigen sie lieben, dann ist das harmlos. Doch die Aussagen von Medien und Gedankenlesern können heimtückisch und schädlich sein – daher bezeichnen Kritiker Medien auch als »Trauervampire«. Anfang 2013 entkamen drei Frauen aus der Gefangenschaft in einem verfallenen Haus in Cleveland, wo sie fast ein Jahrzehnt lang gefangen gehalten wurden. Louwana Miller, die Mutter einer der Frauen, trat 2004 zusammen mit dem berühmten Medium Sylvia Browne in *The Montel Williams Show* auf, kurz nachdem ihre Tochter verschwunden war. Browne sagte Miller, dass ihre Tochter Amanda tot sei. Sie sehe Amanda »in Wasser«. Das Medium erzählte der am Boden zerstörten Mutter, sie würde ihre Tochter »im Himmel wiedersehen, auf der anderen Seite«. Miller starb zwei Jahre später im Glauben, dass ihre Tochter tot wäre.²⁷

Medien wie Browne und Edward streichen stets ihre Erfolge heraus. Ihre Aussetzer werden verschwiegen. Und wenn sie eigene Fehler ansprechen, dann steckt garantiert etwas dahinter. Der Psychologe Matt Tompkins, seinerseits professioneller Zauberkünstler und Experte in der Geschichte des magischen Gedankenlesens, sagte uns, dass manche Medien bewusst auf irrtümliche Aussagen in ihren Auftritten aufmerksam machen. Indem sie den Fehler zu-

geben und sich darüber aufregen, unterstreichen sie ihre angebliche Ehrlichkeit und die sonstige Genauigkeit ihrer Vorhersagen. Die Zuschauer erinnern sich an diese fehlerhafte Angabe – »Ich fasse es nicht, dass mir das entgehen konnte!« – und vergessen die vielen unterschlagenen Fehler.

Wie die Fokussierung uns in die Irre führt

Menschen, die zu einer Veranstaltung von John Edward gehen, sind meist Gläubige, keine Skeptiker oder Leute, die von vornherein alles als Humbug betrachten. Aber jeder von uns kann so leichtgläubig sein wie ein Fan des Mediums, wenn wir uns in einem Umfeld bewegen, das nicht automatisch zur Skepsis geneigt macht. Denn wir alle tendieren dazu, mehr zu glauben, als wir sollten, wenn wir uns nur auf die Informationen verlassen, die uns schon zur Verfügung stehen.

Wir kennen die Formulierung »willentlich Zweifel und Nichtglauben aussetzen« vielleicht aus dem Literaturunterricht. Gemeint ist damit, dass wir Zweifel oder kritisches Denken beiseiteschieben und eine spekulative Prämisse akzeptieren, die wir normalerweise ablehnen würden. Alles zu dem Zweck, um ein fiktionales Werk zu verstehen und ungetrübt zu genießen. Wenn das Narrativ stimmt und gekonnt inszeniert ist, fragen wir uns nicht, wieso ein Hacker mit einem MacBook den Computer eines Alien-Raumschiffs kapern kann oder wie es möglich ist, dass die Veränderung der DNS eines einzigen Tieres zur Ausrottung der ganzen Art führt. Sehen wir uns hingegen einen Dokumentarfilm an, stellen wir unsere Skepsis nicht von vornherein ab, weil wir dafür keine Notwendigkeit sehen. Wir erwarten, dass Dokumentarfilme dokumentieren, nicht

fabulieren. Das Gleiche gilt für den Alltag. Wir übergehen unsere Zweifel nicht, einfach weil es keinen Zweifel gibt, den wir abstellen könnten. Unsere Voreinstellung besteht darin zu glauben – wir akzeptieren, was man uns erzählt, wir stellen es nicht sofort infrage und wir überprüfen es nur ganz selten. Im Alltag sollten wir aber mit der Gewissheit unserer Überzeugungen pausieren, nicht mit unserem Unglauben.

Viele Geschäfte, ja, ganze Industriezweige nutzen diese Neigung aus, in manchen Fällen vielleicht nicht absichtlich. Sie produzieren »Demos«, Produktvorführungen, die unter exakt kontrollierten Bedingungen entstanden sind und ihre Produkte und Technologien als leistungsfähiger darstellen, als sie es tatsächlich sind. Wenn diese Demos wirken – was sie fast immer tun –, dann signalisieren sie dem Betrachter Glaubwürdigkeit. Wer zweifelt schon etwas an, das er mit eigenen Augen gesehen hat? Unsere Ehrlichkeitsvermutung lässt uns darauf vertrauen, dass das, was wir zu sehen bekommen, der Realität zumindest nahekommt und wir nicht getäuscht werden.

So veröffentlicht zum Beispiel die Firma Boston Dynamics (die einst Google gehörte) regelmäßig Videos von ihren humanoiden Robotern, die ungläubliche Leistungen vollbringen: Sie bewegen sich anscheinend völlig sicher durch einen Parcours. Aber natürlich sagt uns das Video nicht, wie der Roboter sich auf einem völlig unbekanntem Parcours mit neuen und ganz anderen Hindernissen verhalten würde. Vielleicht hätte er auch diese Herausforderung gemeistert, aber wenn man uns ein überzeugendes Demo seiner Fähigkeiten vorführt, nehmen wir automatisch an, dass er diese auch unter anderen Bedingungen zeigen würde. Tatsächlich aber kann das Demo uns das nicht zeigen.²⁸

Computersysteme zu entwickeln, die in einer exakt auf sie zugeschnittenen Umgebung ein nahezu intelligentes Verhalten an

den Tag legen, und die Behauptung oder implizite Andeutung, sie würden dies auch unter allen möglichen anderen Bedingungen tun, ist eine Praxis, die es seit mindestens 50 Jahren gibt. Manchmal täuschen die Entwickler gar nicht bewusst – sie sind nur übermäßig optimistisch, was die noch ausstehende Weiterentwicklung ihrer Technik für andere Anwendungen angeht. Jahrzehntlang sind Computervisionäre und Roboterspezialisten von der Annahme ausgegangen: Wenn ein Roboter eine Szene mit regelmäßigen geometrischen Formen (wie Würfeln, Pyramiden, Zylindern etc.) verstehen kann, dann wäre damit die eigentliche Arbeit getan und es wäre nur ein kleiner Schritt, diese Fähigkeit auf natürliche Szenarien auszudehnen. Aber die KI-Systeme (Künstliche Intelligenz) versagen beim Sprung von der optimierten »Mikrowelt« in die reale Welt regelmäßig. Ebenso wie Arzneimittel im Laborexperiment mit Tieren funktionieren können, aber im Versuch am Menschen sich letztlich als wirkungslos oder schädlich erweisen. Es genügt mitunter schon, dass die Farbe eines einzigen Pixels in einem digitalen Bild verändert wird, und das Objekterkennungssystem bezeichnet ein Schiff als Auto oder ein Wildtier als Flugzeug. Die Demo-Dealer verweigern sich meist der Einsicht, dass eine stabile, verlässliche Performance angesichts der Komplexität der wirklichen Welt einen Ansatz erfordern kann, der sich von dem, der in den kontrollierten Bedingungen des Demos so gut funktionierte, massiv unterscheidet.²⁹

Betrüger schlagen Profit aus unserer Neigung, das, was wir im Rahmen einer kurzen und vorkonfigurierten Erfahrung erlebt haben, als repräsentativ für eine komplexere Wirklichkeit zu betrachten. Theranos zum Beispiel baute in seine Mini-Maschinen zur Blutanalyse einen Demo-Modus für Investorengespräche ein, den man das »Null Protokoll« nannte. Man nahm von einem der