

Leseprobe aus:
Maria Konnikova
Täuschend echt und glatt gelogen



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.hanser-literaturverlage.de

© Nagel & Kimche im Carl Hanser Verlag München 2017

NAGEL & KIMCHE

N&K

Maria Konnikova

**TÄUSCHEND
ECHT UND GLATT
GELOGEN**

Die Kunst des Betrugs

Aus dem Englischen von
Anna Leube und Wolf Heinrich Leube



Nagel & Kimche

Für meine Eltern Jane und Vitaly,
die mich gelehrt haben, dass das Leben
niemals fair ist, dass man nichts geschenkt
bekommt und dass es keine Ausnahmen
von der Regel gibt.

Titel der Originalausgabe:
*The Confidence Game. The Psychology of the Con
and Why We Fall for It Every Time*
Viking, New York 2016
© Maria Konnikova
Für die vorliegende deutsche Ausgabe
wurden von der Autorin Kürzungen vorgenommen

1 2 3 4 5 21 20 19 18 17

© 2017 Nagel & Kimche
im Carl Hanser Verlag München
Herstellung im Haus
Satz: Gaby Michel
Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg
ISBN 978-3-312-01040-0
Printed in Germany



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C014889

Wie freundlich blickt sein Auge drein,
Wie klar quillt seine Träne,
Wenn es die Fischlein lockt herein
In seine milden Zähne!

Lewis Carroll, *Alice im Wunderland*
Übersetzt von Christian Enzensberger

Räuber sind wir beide keine:
Um den Trottel zu betrügen,
Reicht Schmeichelei und süße Lüge,
Und du hast ihn an der Leine.

Bulat Okudschawa,
Von Vielfraßen, Angebern und Narren

VORBEMERKUNG

Der für das vorliegende Buch zentrale Begriff des *confidence man* (*con man*, *con artist*), der das *con game* spielt, hat im Deutschen keine Entsprechung. Er deckt so ziemlich alle Spielarten des Gaunertums ab, die im Deutschen nicht unter einem einzigen Begriff zusammengefasst werden können. Außerdem lässt sich das wesentliche Merkmal des *confidence man*, nämlich dass er das Vertrauen seiner Opfer gewinnen muss, um sie zu hintergehen, nicht mit einem deutschen Äquivalent wiedergeben. Der Begriff wurde daher entweder so belassen oder je nach Kontext als Hochstapler, Betrüger, Schwindler etc. übersetzt. Auch für die Termini *technici*, die die jeweiligen Phasen des betrügerischen Vorgehens bezeichnen, finden sich keine Entsprechungen im Deutschen. Sie werden in einem kurzen Glossar erklärt und im Buchtext selbst weitgehend umschrieben.

Die Übersetzer

Die Phasen des geplanten Betrugs
nach David Maurer, «The American Confidence Man», 1974

- 1 **The put-up** Das Opfer wird ins Visier genommen.
- 2 **The play** Der Betrug wird eingefädelt.
- 3 **The rope** Das Opfer wird umgarnt, und der *con man* gewinnt das Vertrauen des Opfers.
- 4 **The tale** Die erfundene Geschichte, die das Opfer dazu bringen soll, in ein Geschäft einzusteigen.
- 5 **The convincer** Man lässt das Opfer einen Gewinn machen, damit der Betrug überzeugender wird.
- 6 **The breakdown** Der *con man* stellt fest, wie viel das Opfer aufbringen kann.
- 7 **The send** Das Opfer wird beauftragt, diesen Betrag zu beschaffen.
- 8 **The touch** Das Opfer wird abgezockt.
- 9 **The blow-off** Der *con man* verschwindet bzw. wird das Opfer so schnell wie möglich los.
- 10 **The fix** Er verhindert das Eingreifen von Polizei und Justiz durch Bestechung.

EINFÜHRUNG

Die Aristokraten des Verbrechens

David Maurer

Dr. Joseph Cyr, Stabsarzt der Royal Canadian Navy, kam an Deck der HMCS *Cayuga*. Es war im September 1951, im zweiten Jahr des Koreakriegs, und die *Cayuga* fuhr nördlich des achtunddreißigsten Breitengrads die Küste von Nordkorea entlang. Der Morgen war ruhig verlaufen; keiner war seekrank, keiner verletzt. Doch am frühen Nachmittag entdeckte der Ausguck etwas, was nicht recht zu der friedlichen Wasserlandschaft passen wollte: eine kleine, überfüllte koreanische Dschunke, in der jemand wie wild eine Fahne schwenkte und die hektisch auf das Schiff zusteuerte.

Nach einer Stunde war das marode Boot längsseits der *Cayuga* gekommen. Auf dem Boden lagen mitten im Dreck insgesamt neunzehn Menschen, mehr tot als lebendig. Furchtbar zugerichtete Körper, blutige Köpfe, verrenkte Gliedmaßen. Die meisten waren noch halbe Kinder. Sie seien in einen Hinterhalt geraten, erklärte ein koreanischer Verbindungsoffizier den Männern der *Cayuga*, daher die fürchterlichen Schuss- und Splitterverletzungen. Deshalb war Dr. Cyr an Deck gerufen worden: Er war an Bord der Einzige mit einer medizinischen Ausbildung und musste jetzt tätig werden – und zwar schnell. Wenn er nicht sofort etwas unternahm, würden höchstwahrscheinlich alle neunzehn sterben. Dr. Cyr machte seinen Arztkoffer bereit.

Es gab nur ein Problem. Dr. Cyr hatte nicht Medizin stu-

diert und besaß erst recht nicht die für chirurgische Eingriffe an Bord eines Schiffs notwendige Qualifikation. Er hatte nicht einmal einen Highschool-Abschluss. Und er hieß auch nicht Cyr. Er hieß Ferdinand Waldo Demara, später bekannt als «der Große Betrüger» – einer der erfolgreichsten Hochstapler aller Zeiten, der in Robert Crichtons Buch *The Great Impostor (Ein charmanter Hochstapler, 1959)* verewigt wurde. Seine Karriere erstreckte sich über Jahrzehnte, seine Rollen umfassten die ganze Bandbreite eines Berufslebens. Aber nirgends fühlte er sich wohler als in der Rolle des Herrn über menschliches Leben: als Arzt.

In den folgenden achtundvierzig Stunden wurstelte sich Demara irgendwie durch und operierte mit Hilfe eines medizinischen Lehrbuchs, einer praktischen Anleitung, die ihm ein Kollege noch in Ontario auf seine Bitte hin «für die Truppe» erstellt hatte für den Fall, dass kein Arzt zur Hand war; dazu hatte er jede Menge Antibiotika (für die Patienten) und Alkohol (für sich selber) sowie eine gesunde Portion Vertrauen in seine eigenen Fähigkeiten. Schließlich war er früher schon einmal Arzt gewesen, natürlich auch Psychologe, Professor und Mönch (eigentlich viele Mönche). Außerdem Gründer eines religiösen Colleges. Warum sollte er also nicht auch Chirurg sein können?

Während Demara seine medizinischen Wunder auf hoher See vollbrachte und die Verwundeten vor dem Seegang schützte, indem er den provisorischen Operationstisch an den Planen festband, streifte ein eifriger junger Presseoffizier über die Decks auf der Suche nach einer Story. Die Redaktion machte ihm die Hölle heiß. Sie brauchte einen guten Stoff. *Er* brauchte einen guten Stoff. Wochenlang war kaum etwas Erwähnenswertes passiert. Er lechzte förmlich nach Neuigkeiten, sagte er scherzend zu seinen Bordkameraden. Als sich die Rettung der

Koreaner in der Mannschaft herumsprach, konnte er seine Begeisterung kaum zügeln. Die Story mit Dr. Cyr war phantastisch, nachgerade ideal. Niemand hatte Cyr aufgefordert, dem Feind zu helfen, aber sein hochanständiger Charakter hatte ihn dazu verpflichtet. Und mit was für Ergebnissen! Neunzehn Operationen. Neunzehn Mann, die von Bord der *Cayuga* gingen in einer weit besseren Verfassung als der, in der sie gekommen waren. Wäre der gute Doktor bereit, eine Kurzbiographie zu liefern, um den bedeutsamen Ereignissen dieser Woche ein Denkmal zu setzen?

Wie hätte Demara ablehnen können? Er war sich seiner Unangreifbarkeit so sicher geworden, verließ sich so sehr auf seine geliebte Identität als Joseph Cyr, Dr. med., dass ihm keine mediale Aufmerksamkeit übertrieben vorkam. Und er hatte einige ziemlich gekonnte Operationen vollbracht, auch wenn er selbst es war, der das sagte. Meldungen über Dr. Cyrs Wundertaten machten bald in ganz Kanada die Runde.

Dr. Joseph Cyr, das Original, verlor langsam die Geduld. Es war der 23. Oktober, der Arzt saß entspannt zu Hause im kanadischen Edmundston und versuchte vergeblich, in Frieden ein Buch zu lesen. Aber man wollte ihn einfach nicht in Ruhe lassen. Das Telefon spielte verrückt, kaum legte er den Hörer auf, läutete es schon wieder. War er der Doktor aus Korea?, wollten die freundlichen Anrufer wissen. Oder war es sein Sohn? Oder ein anderer Verwandter? Nein, nein, sagte er jedem, der sich die Mühe machte, zuzuhören. Mit dem hatte er nichts zu tun. Es gab viele Joseph Cyrs auf dieser Welt, er war das nicht.

Wenige Stunden später kam wieder ein Anruf, diesmal von einem guten Freund, der ihm die Biographie des «Wunderdoktors» vorlas. Es mochte ja viele Joseph Cyrs geben, aber dieser hier rühmte sich eines Lebenslaufs, der mit dem seinen identisch war. Was war da los? Irgendwann reichte der Zufall als Erklärung nicht mehr aus. Cyr bat seinen Freund um ein Foto. Bestimmt handelte es sich um eine Verwechslung.

Er erkannte das Gesicht sofort. «Moment mal, das ist doch Bruder John Payne, mein Freund von den Brüdern der Christlichen Unterweisung», erklärte er dem Anrufer. Bruder Payne war Novize gewesen, als Cyr ihn kennengelernt hatte. Den Namen Payne hatte er angenommen, nachdem er seinem weltlichen Leben entsagt hatte. In diesem war er – ganz ähnlich wie Cyr selbst – Mediziner gewesen. Sein ursprünglicher Name war Dr. Cecil B. Hamann, glaubte er sich zu erinnern. Aber wenn er jetzt erneut als Arzt tätig war, warum benutzte er dann seinen, Cyrs, Namen? Er war doch selbst hinreichend qualifiziert.

Demaras Lügengespinnst löste sich rasch auf. Doch dass ihn die Navy schließlich feuerte, bedeutete keineswegs das Ende seiner Karriere. Die Navy war in größter Verlegenheit – ihr oblag die Verteidigung des Landes, und dabei wusste sie nicht einmal über ihr eigenes Personal Bescheid – und erhob keine Anklage. Demara alias Cyr wurde in aller Stille vom Dienst suspendiert und aufgefordert, das Land zu verlassen. Dieser Aufforderung entsprach er nur allzu gern, und trotz seiner neuen, freilich kurzlebigen Berühmtheit verkörperte er weiterhin erfolgreich eine ganze Reihe von Personen, vom Gefängniswärter über den Ausbilder an einer Schule für «geistig zurückgebliebene» Kinder bis hin zum bescheidenen Englischlehrer und zum Bauingenieur, an den um ein Haar der Auftrag für den Bau einer riesigen Brücke in Mexiko vergeben worden

wäre. Als er dreißig Jahre später starb, war Dr. Cyr nur eins von Dutzenden Pseudonymen, die Demaras Lebensgeschichte Würze verliehen. Dazu gehörte auch Robert Crichton, der Name seines eigenen Biographen, den er kurz nach Erscheinen des Buchs und lang vor dem Ende seiner Betrügerkarriere annahm (auch wenn er versuchte, Crichton von seiner Ehrenhaftigkeit zu überzeugen, und Crichton ihm Glauben schenken wollte).

Immer wieder gelangte Demara – Fred für jene, die ihn ohne Verkleidung kannten – in verantwortungsvolle Positionen, sei es im Dienste der Bildung im Klassenzimmer, im Strafvollzug oder bei der Rettung von Leben an Deck der *Cayuga*. Immer wieder wurde er entlarvt und begann dann von neuem, seine Umgebung hinter Licht zu führen.

Was machte ihn so erfolgreich? Lag es daran, dass er sich besonders schwache, leichtgläubige Opfer aussuchte? Ich bin mir nicht sicher, ob der texanische Strafvollzug, den er hinter Licht führte – einer der härtesten der Vereinigten Staaten –, damit richtig beschrieben ist. Lag es an einem besonders überzeugenden Auftritt? Eher unwahrscheinlich bei einer Statur von über 1,80 Meter, dem Gewicht von 120 Kilo, dem kantigen Kinn eines Fußballspielers und den Schweinsäuglein mit einem halb belustigten, halb böartigen Ausdruck. (Bei der ersten Begegnung mit ihm fing Crichtons vierjährige Tochter Sarah vor Angst an zu weinen.) Oder war es etwas anderes, etwas Tieferliegendes – etwas, was mehr aussagt über uns selbst und wie wir die Welt sehen?

Es ist eine uralte Geschichte. Die Geschichte vom Glauben – vom elementaren, unwiderstehlichen, universellen Bedürfnis des Menschen, an etwas zu glauben, was dem Leben Sinn verleiht, etwas, was unsere Sicht auf uns selbst, die Welt und unse-

ren Ort darin bestätigt. «Religion», soll Voltaire gesagt haben, «hat angefangen, als der erste Schurke auf den ersten Dummkopf traf.» Es klingt jedenfalls so, als hätte er es gesagt haben können. Voltaire war kein Freund der Religion. Aber Versionen genau dieser Worte sind auch Mark Twain, Carl Sagan und Geoffrey Chaucer zugeschrieben worden. Sie scheinen so zutreffend, dass gewiss irgendjemand irgendwo und irgendwann diesen Satz gesagt haben muss.

Und er scheint vor allem deshalb so zutreffend, weil er an eine tiefe Wahrheit rührt: Glaube ist für uns absolut notwendig, von den ersten Augenblicken unserer Bewusstwerdung an, von der unerschütterlichen Gewissheit des Kleinkindes, gefüttert und getröstet zu werden, bis hin zum Bedürfnis des Erwachsenen, darauf zu vertrauen, dass es irgendeine Art Gerechtigkeit und Fairness auf der Welt gibt. In gewisser Hinsicht haben es Betrüger wie Demara leicht. Wir nehmen ihnen einen großen Teil der Arbeit ab; wir wollen glauben, was sie uns erzählen. Ihre Begabung liegt darin, herauszufinden, was genau wir wollen, und sich selbst als perfektes Medium zur Erfüllung dieses Wunsches zu präsentieren.

Betrüger wie Demara sind zur Stelle, wenn sie gebraucht werden: als approbierter Arzt, der sich freiwillig zur Navy meldet, wenn großer Ärztemangel herrscht; als Gefängniswärter, der gern die schwierigsten Insassen übernimmt, zu denen sich kein anderer hineintraut. Der reiche Gentleman, der nur darauf wartet, das Herz der Frau im Sturm zu erobern, wenn sie schon ewig vergeblich nach der Liebe gesucht hat. Der Pyramidenspieler, der mit der idealen Investitionsidee auftaucht, wenn Geld knapp ist. Der Heiler mit genau dem richtigen Medikament, der richtigen Tinktur, dem richtigen Handgriff. Und, lange bevor all diese Leute geboren wurden, der religiöse Führer, der Hoffnung und Erlösung verspricht, wenn alles auf

dem Tiefpunkt angelangt zu sein scheint, der schwört, dass irgendwo, irgendwann die Welt in Ordnung kommen wird.

In den fünfziger Jahren begann der Linguist David Maurer, sich intensiver mit der Welt der *confidence artists* zu beschäftigen als irgendjemand zuvor. Er nannte sie «Aristokraten des Verbrechens». Der *confidence man* begeht keine Schwerverbrechen – schwerer Diebstahl, Einbruch, Körperverletzung, Erpressung. Seine Kunst ist eine Übung in Sozialkompetenz: Vertrauen, Sympathie, Überredung. Der wahre Hochstapler zwingt uns nicht, irgendetwas zu tun, er macht uns zum Komplizen, der den eigenen Untergang herbeiführt. Er stiehlt nicht, wir geben. Er braucht uns nicht zu drohen. Wir selbst liefern ihm die Geschichte. Wir glauben ihm, weil wir glauben wollen, nicht weil uns jemand etwas weismachen will. Und so opfern wir, was immer er will – Geld, Ansehen, Vertrauen, Ruhm, Legitimität, Rückendeckung –, und erkennen nicht, was abläuft, bis es zu spät ist. Unser Bedürfnis zu glauben, Dinge zu akzeptieren, die unsere Welt erklären, ist umfassend. Fallen die richtigen Stichwörter, machen wir bereitwillig beinahe überall mit und setzen unser Vertrauen in beinahe jeden Menschen. Verschwörungstheorien, übernatürliche Phänomene, Hellseher: Unsere Leichtgläubigkeit ist anscheinend grenzenlos. Ein Psychologe drückte es so aus: «Leichtgläubigkeit scheint im Verhaltensrepertoire des Menschen tief verwurzelt.» Unsere Psyche ist nämlich für Geschichten gemacht. Wir sehnen uns danach, und wenn keine fertigen verfügbar sind, erfinden wir sie. Geschichten über unsere Herkunft, über unsere Bestimmung. Gründe, warum die Welt so ist, wie sie ist. Wir Menschen leben nicht gern in einem Zustand der Unsicherheit oder Zweideutigkeit. Wenn etwas keinen Sinn ergibt, wollen wir das fehlende Glied finden. Wenn wir nicht verstehen, was, warum oder wie etwas geschieht, suchen wir die Erklärung

dafür. Der Hochstapler kommt diesem Bedürfnis entgegen – und die gut erfundene Geschichte ist seine große Stärke.

Über den französischen Dichter Jacques Prévert erzählt man sich eine vermutlich erfundene Geschichte. Eines Tages ging er an einem Blinden vorbei, der ein Schild mit der Aufschrift «Blinder ohne Rente» hochhielt. Er sprach ihn an, fragte, wie es laufe, ob die Leute hilfsbereit seien.

«Nicht besonders», erwiderte der Mann. «Manche geben etwas, aber nicht viel – die meisten gehen einfach vorbei.»

«Würden Sie mir Ihr Schild leihen?», fragte Prévert.

Der Blinde nickte.

Der Dichter nahm das Schild, drehte es um und schrieb etwas darauf.

Anderntags kam er wieder an dem Blinden vorbei. «Und wie geht es jetzt?», fragte er.

«Unglaublich», antwortete der Blinde, «in meinem ganzen Leben habe ich noch nie so viel Geld bekommen.»

Prévert hatte auf das Schild geschrieben: «Der Frühling kommt, aber ich kann ihn nicht sehen.»

Man liefere uns eine überzeugende Geschichte, und das Herz geht uns auf. Skepsis weicht dem Glauben. Die gleiche Methode, die die Büchse des Blinden von Gaben überquellen lässt, macht uns empfänglicher für so gut wie jede überzeugende Botschaft, fürs Gute wie fürs Böse.

Wenn wir in eine Zaubervorstellung gehen, wollen wir bewusst hinters Licht geführt werden. Wir suchen die Täuschung und verschließen davor die Augen, damit unsere Welt ein klein wenig phantastischer, ein klein wenig eindrucksvoller wird. Und der Zauberer bedient sich in vielfacher Hinsicht genau der gleichen Methoden wie der Trickbetrüger – allerdings ohne dass das Spiel fatal endet. «Magie ist eine Art bewusster, gewollter Betrug», erklärte mir einmal Michael Shermer, ein

Wissenschaftshistoriker und Autor, der sich jahrzehntelang mit der Entzauberung übernatürlicher und pseudowissenschaftlicher Phänomene beschäftigte. «Man ist nicht dumm, wenn man darauf hereinfällt. Fällt man nicht darauf herein, hat der Zauberer etwas falsch gemacht.»

Shermer, der Gründer der *Skeptics Society* und der Zeitschrift *Skeptic*, hat ausgiebig darüber nachgedacht, warum der Wunsch, Zauberei zu akzeptieren, so oft zur Anfälligkeit für ihre weniger harmlosen Formen führt. «Nehmen wir zum Beispiel das Kunststück des Zauberer-Duos Penn und Teller mit Bechern und Bällen. Ich könnte es Ihnen erklären, und trotzdem würde es funktionieren. Es geht nicht bloß darum, das Geheimnis zu kennen, wie bei einem Trick. Sondern es liegt an der Geschicklichkeit und der Kunst der Vorführung. Es ist ein ganzes Narrativ – und deshalb klappt es.» Letztlich gilt für Zaubertricks und Trickbetrug das gleiche Grundprinzip: Unser Glauben wird manipuliert. Zauberei operiert auf der fundamentalsten Ebene visueller Wahrnehmung, sie manipuliert, wie wir die Wirklichkeit erleben und sehen – und zugleich nicht sehen. Sie verändert für einen Moment, was wir für möglich halten, macht sich buchstäblich die Schwächen unserer Augen und unseres Verstandes zunutze, um eine andere Sicht auf die Welt zu erzeugen. Der Schwindler macht nichts anderes, kann aber die Dinge viel weiter treiben. Tricks wie das Kümmelblättchenspiel kennt jeder Zauberer – allerdings ist die Absicht dahinter schädlicher. Aber ein Betrug, der erst nach Wochen, Monaten oder gar Jahren auffliegt, manipuliert Wirklichkeit auf einer höheren Ebene und spielt mit unseren elementaren Überzeugungen von der Menschheit und der Welt.

Der wahre Trickbetrug zehrt vom Wunsch nach Magie, bedient unsere beständige Sehnsucht nach einer außergewöhn-

licheren und irgendwie bedeutungsvolleren Existenz. Wenn wir aber auf einen Schwindler hereinfliegen, wollen wir nicht direkt betrogen werden, zumindest glauben wir das. Solange man sich nach Magie, nach einer irgendwie bedeutsameren Wirklichkeit sehnt, floriert das Geschäft mit dem Betrug.

Das *confidence game* gab es längst, bevor der Begriff zum ersten Mal auftauchte, wahrscheinlich im Jahr 1848 beim Prozess gegen William Thompson. Laut *New York Herald* sprach der stets elegant gekleidete Thompson Passanten auf den Straßen Manhattans an, begann ein Gespräch und stellte dann folgende eigenartige Frage: «Vertrauen Sie mir und leihen Sie mir bis morgen Ihre Armbanduhr?» Auf diese erstaunliche, entwaffnend zutraulich klingende Frage hin rückte so mancher Fremde seinen Chronometer heraus. Und damit war der *confidence man* geboren: der Mensch, der anderer Leute Vertrauen in ihn für seine eigenen Zwecke nutzt. Vertrauen Sie mir? Was geben Sie mir zum Beweis?

Trickbetrug kommt in allen Erscheinungsformen vor. Schnelle Tricks wie das berüchtigte Kümmeblättchenspiel oder das Hütchenspiel und andere Taschenspielertricks, die auf den Straßen von Manhattan immer noch eifrig gespielt werden. Schwindeleien, die Zeit und Einfallsreichtum brauchen, zum Beispiel ein von langer Hand eingefädelter Betrug wie das Pyramidenspiel oder der Aufbau ganzer neuer Realitäten – ein neues Land, eine neue Technologie, ein neues Heilverfahren –, die in der Welt des Internet eine bequeme Plattform gefunden haben, aber auch gut versteckt in ihren alten Offline-Formen zu finden sind. Etliche Gaunerstücke kommen mit kuriosen Namen daher: Katze im Sack, das geht mindestens zurück auf das Jahr 1530, als Richard Hills *Commonplace book* empfahl: «Bevor du eine Katze kaufst, mach den

Sack auf», für den Fall, dass das, was aus dem Sack kommt, gar keine Katze ist. Den Spanischen Gefangenen, den die *New York Times* 1898 als «einen der ältesten und attraktivsten, wahrscheinlich auch erfolgreichsten Gaunertricks, die der Polizei bekannt sind», bezeichnete, gab es schon um das Jahr 1500. Die magische Briefftasche. Der goldene Backstein. Die grünen Waren. Banco. *The big store*. *The wire*. *The pay-off*. *The rag*. Die Bezeichnungen sind so bunt wie zahlreich.

Der Betrug ist das älteste Spiel, das es gibt. Zugleich ist es ein Spiel, das bemerkenswert gut in die moderne Zeit passt. Wenn der stürmische Fortschritt der Technik überhaupt etwas verkündet, dann ein neues Goldenes Zeitalter des Betrugs. Betrug floriert in Zeiten des Umbruchs und des raschen Wandels, wenn sich Neues ereignet und alte Anschauungen nicht mehr ausreichen. Daher gedieh er während des Goldrauschs und breitete sich wie ein Fieber in den Tagen des großen Trecks nach Westen aus. Der Betrüger profitiert vom Umbruch, denn er bringt Unsicherheit mit sich. Nichts kommt dem Betrüger gelegener als das Gefühl des Unbehagens, das uns beschleicht, wenn sich die Welt, wie wir sie kennen, gerade verändert. Auch wenn wir ein Stück weit an der Vergangenheit hängen, sind wir doch offen für Neues und Unerwartetes. Wer weiß schon, ob diese neue Art, Geschäfte zu machen, nicht der Trend der Zukunft ist?

Viele heutige Betrugsmaschinen entwickelten sich im 19. Jahrhundert im Kielwasser der industriellen Revolution. Die technologische Revolution von heute ist in mancherlei Hinsicht ideal für den Betrüger. Mit dem Internet verschiebt sich alles zugleich, angefangen bei den grundlegenden Dingen – wie wir Menschen kennenlernen und wichtige Beziehungen knüpfen – bis hin zu unserem Alltag – wie wir einkaufen, wie wir essen, wie wir Besprechungen organisieren, uns verabreden,

Ferien planen. Wer sich von alledem fernhält, ist ein Technikmuffel oder Schlimmeres. (Wie habt ihr euch kennengelernt? *Online*? Und dann wollt ihr ... *heiraten*?) Wenn man es hingegen einfach akzeptiert, dann besteht das Risiko, dem man früher nur in bestimmten Situationen begegnete – auf einem Spaziergang die Canal Street hinunter, wenn man an einem Hütchenspieler vorbeikam, oder wenn einem jemand im Club eine «günstige Kapitalanlage» empfahl –, in jedem Moment, wenn man sein iPad aufklappt.

Deshalb werden – oder können – keine technologische Raffinesse, kein wissenschaftlicher Erkenntniszuwachs oder andere Merkmale, auf die wir gern als Zeichen sozialen Fortschritts verweisen, den Betrug weniger wahrscheinlich machen. Die gleichen Muster, die in den *big stores* des Wilden Westens wirksam waren, funktionieren heute über den Online-Warenkorb; die gleichen Aufforderungen, die einst über die Telefonleitung kamen, landen heute auf dem Handy. Eine SMS von einem Familienmitglied, ein verzweifelter Anruf aus dem Krankenhaus, eine Mitteilung auf Facebook von einem Vetter, der offenbar im Ausland gestrandet ist. Als Frank Abagnale, der Held aus *Catch me if you can*, der sich als Teenager durch alle erdenklichen Organisationen gemogelt hatte, von Fluggesellschaften bis zu Krankenhäusern, unlängst gefragt wurde, ob seine Spielchen auch in der modernen Welt der Technik und der scheinbar ständig wachsenden Perfektion möglich wären, da lachte er. Es sei heutzutage viel, viel einfacher, meinte er. «Was ich vor fünfzig Jahren als Junge angestellt habe, ist heute tausendmal leichter aufgrund der Technologie. Technologie erzeugt Verbrechen. Das war schon immer so und wird auch so bleiben.»

Die Technologie macht uns nicht schlauer. Sie schützt uns nicht. Nur der Schauplatz ändert sich für die gleichen alten

Grundsätze. Worauf vertraust *du*? Der *con artist* findet heraus, woran man unverbrüchlich glaubt, und verwandelt auf dieser Grundlage ganz unmerklich die Umgebung des anderen. Aber man ist zu Beginn so vertrauensselig, dass man nicht einmal merkt, was passiert ist.

Seit 2008 stieg die Verbrauchertäuschung in den Vereinigten Staaten um mehr als sechzig Prozent. Online-Betrug hat sich mehr als verdoppelt. 2007 machte diese Sparte gerade einmal ein Fünftel aller Betrugsfälle aus, 2011 waren es doppelt so viel. Allein im Jahr 2012 verzeichnete das Zentrum für Internetkriminalität beinahe 300 000 Strafanzeigen. Der Gesamtschaden belief sich auf 525 Millionen Dollar.

Zwischen 2011 und 2012 – im letzten von der Bundeshandelskommission untersuchten Zeitraum – wurden etwas über zehn Prozent der erwachsenen US-Amerikaner, also 25,6 Millionen, Opfer von Betrug. Die Gesamtzahl der Fälle lag sogar deutlich höher, sie betrug 37,8 Millionen. In der Mehrzahl der Fälle, die über fünf Millionen Erwachsene betrafen, ging es um einen bestimmten Bereich: gefälschte Gewichtsabnahmeprodukte. Etwa ein Drittel aller Käufe wurde online getätigt.

Die Dunkelziffer ist hoch, nach manchen Schätzungen weit höher als die gemeldeten Fälle. Nach einer neuen Untersuchung der *American Association of Retired Persons* geben nur 37 Prozent der über 55-jährigen Opfer zu, auf einen Schwindel hereingefallen zu sein; von den Opfern unter 55 Jahren gesteht dies jeder Zweite. Niemand gibt gerne zu, dass er sich hat hereinlegen lassen. Die meisten *con artists* kommen nie vor Gericht: Sie werden bei den zuständigen Behörden gar nicht angezeigt.

Einerlei, über welches Medium oder in welcher Gestalt die Betrüger auftreten, die grundlegenden Prinzipien sind allen gemein: Sie beruhen auf der Manipulation von Glauben. Es

spielt kaum eine Rolle, ob wir es mit einem Schneeballsystem oder mit gefälschten Daten zu tun haben, mit getürkten Angaben oder irreführenden Informationen, mit Kunstfälschung oder zweifelhaften Gesundheitsversprechungen, mit Geschichtsklitterung oder einer aus der Luft gegriffenen Prognose. Auf psychologischer Ebene geht es immer um Vertrauen, genauer: darum, aus dem Vertrauen eines anderen den eigenen Vorteil zu ziehen.

Das vorliegende Buch ist keine Geschichte des Betrugs und auch kein umfassender Blick auf jeden Betrug, den es je gab. Es will vielmehr die psychologischen Prinzipien ergründen, die jedem Spiel zugrunde liegen, vom einfachsten bis zum kompliziertesten; diese sollen Schritt für Schritt verfolgt werden, von dem Moment an, wenn das Unternehmen erdacht wird, bis zu den Folgen.

Der Betrug beginnt mit der Anwendung elementarer psychologischer Regeln. Aus dem Blickwinkel des Betrügers geht es darum, das Opfer zunächst zu erkennen (*the put-up*): Wer ist es, was will es, und wie kann ich mir diesen Wunsch zunutze machen, um zu erreichen, was ich will? Dazu muss Empathie hergestellt und eine Beziehung aufgebaut werden (*the play*): Es bedarf zunächst einer emotionalen Basis, bevor irgendein Plan, irgendein Spiel in Gang gesetzt werden kann. Erst dann geht es in Richtung Logik und Überzeugung (*the rope*): der Plan (*the tale*), der Nachweis und die Art, wie das Spiel zugunsten des Betrügers funktionieren wird, und die Vor Spiegelung realen Gewinns (*the convincer*). Und es geht einem wie der Fliege im Spinnennetz: Je mehr man sich wehrt, desto weniger ist man imstande, sich zu befreien (*the breakdown*). Bis die Sache brenzlich wird, sind wir meist emotional und oft auch physisch bereits so involviert, dass wir selbst den größ-

ten Teil der Überzeugungsarbeit leisten. Wir engagieren uns manchmal sogar dann noch mehr, wenn die Sache bereits schiefgeht (*the send*), so dass wir, wenn man uns komplett abgezockt hat (*the touch*), nicht einmal so recht wissen, was uns zugestoßen ist. Der *con artist* braucht uns gar nicht unbedingt zu überzeugen, dass wir Stillschweigen bewahren sollen (*the blow-off* und *the fix*); das machen wir oft ganz von selbst. Schließlich betrügen wir uns selbst am wirkungsvollsten. Bei jedem Zug des Spiels greift der *con artist* auf ein anscheinend unerschöpfliches Arsenal von Mitteln zu, unseren Glauben zu manipulieren. Und je mehr wir uns engagieren, desto mehr psychologisches Material überlassen wir ihm.

Wir alle kennen den Satz: «Wenn es zu schön ist, um wahr zu sein, dann ist es das wahrscheinlich auch.» Oder, ganz ähnlich: «Nichts im Leben gibt es umsonst.» Doch wenn es um unsere eigene Person geht, neigen wir dazu, uns an dieses «wahrscheinlich» zu halten. Ist es zu schön, um wahr zu sein, dann ist es das auch – es sei denn, es passiert uns selbst. Wir haben uns das Glück verdient. Ich habe mein Leben lang in Kunstgalerien gearbeitet, und jetzt steht mir das große Geschäft auch zu. Ich habe ein Recht auf die wahre Liebe – lange genug habe ich in miesen Beziehungen gelebt. Ich habe Anspruch auf eine gute Rendite, schließlich habe ich jahrelang Erfahrungen gesammelt. Die Einstellung, die besagt, etwas sei zu schön, um wahr zu sein, steht leider im Widerspruch zu der, die darauf besteht, etwas verdient zu haben. Und oft setzt sich letztere durch. Wenn wir andere Leute über ihren unglaublichen Deal oder ihr sagenhaftes Glück reden hören, erkennen wir sofort, dass man sie zum Narren gehalten hat. Aber wenn es uns passiert, ja, dann haben wir einfach verdienstermaßen Glück gehabt.

Das ist noch nicht alles. Wir genießen es auch, uns für un-

verwundbar zu halten. Wer riskiert nicht gern einen heimlichen Blick in das Leben der Unterwelt – und stellt mit Genugtuung fest, dass man viel cleverer ist als die anderen und über diese armen Trottel nur lachen kann, die auf einen so offensichtlichen Betrug hereinfallen. Und man fühlt sich sicher im Bewusstsein, couragierter, cleverer, zynischer und skeptischer zu sein. Die anderen fallen darauf herein. Man selbst? Niemals.

Und doch ist jeder, wenn es um Betrug geht, ein potenzielles Opfer. Obwohl wir zutiefst davon überzeugt sind, dass wir nicht anfällig dafür sind – oder gerade deshalb –, fallen wir *alle* darauf herein. Es macht die Genialität der großen Betrüger aus: Sie sind *con artists*, wahrhaftige Künstler, und können selbst den scharfsinnigsten Fachmann mit ihrem Charme umgarnen. Ein Teilchenphysiker oder der Chef eines großen Hollywood-Studios ist ebenso wenig gegen Betrug gefeit wie ein achtzigjähriger Rentner in Florida, der arglos seine Altersersparnisse für ein phantastisches Investment drangibt, von dem er nichts zurückbekommen wird. Ein ausgebuffter Wall-Street-Investor fällt genauso leicht auf den Betrüger herein wie ein Neuling am Markt, ein Staatsanwalt, zu dessen Beruf es gehört, Beweggründe in Frage zu stellen, geht ihm ebenso leicht ins Garn wie der gutgläubige Nachbar, der denkt, die Satirezeitschrift *The Onion* drucke echte Nachrichten.

Wie bringen sie das fertig? Warum glauben wir ihnen – und wie nutzen Leute dies für ihre eigenen Zwecke? Irgendwann wird jeder einmal betrogen. Jeder wird Opfer eines *confident artist* dieser oder jener Sorte, absolut *jeder*. Die eigentliche Frage ist: warum? Und kennt man sich je gut genug, um zu lernen, wie man sich aus der Schlinge zieht, bevor es zu spät ist?

I

DER TRICKBETRÜGER UND SEIN OPFER

Er beantwortet keine Fragen oder antwortet ausweichend; er erzählt Unsinn, scharrt mit dem großen Zeh am Fußboden; er zittert; er ist blass; er kratzt sich mit den Fingern am Kopf.

*Charakterisierung eines Lügners,
900 Jahre vor unserer Zeitrechnung*

Wenn ich gefragt werde, ob ich schon einmal auf Betrüger hereingefallen bin, antworte ich wahrheitsgemäß: Ich habe keine Ahnung. Nie habe ich Geld bei einem Schneeballsystem verloren, nie hat man mich bei einem Hütchenspiel ausgetrickst, das nicht zu gewinnen ist – so viel weiß ich. Und ein paarmal wurde ich schon Opfer einiger kleinerer Täuschungen – ob sie als ausgewachsener Betrug zu werten sind, sei dahingestellt. Aber genau das ist es ja: Die besten Betrügereien bleiben unentdeckt. Wir merken nicht einmal, dass wir hereingefallen sind; wir verbuchen unseren Verlust schlicht unter der Rubrik Pech.

Zauberkünstler weigern sich häufig, denselben Trick zweimal zu zeigen. Ist der Überraschungseffekt einmal vorbei, kann das Publikum jetzt auf alles andere achten und dadurch viel eher den Trick durchschauen. Doch die besten Tricks können endlos wiederholt werden. Sie sind perfekt gemacht, so dass sie praktisch nicht zu enträtseln sind. Harry Houdini, der berühmte Zauberkünstler, der viele Betrüger enttarnte, prahlte,

er könne jeden Trick durchschauen, sobald er ihn dreimal gesehen habe. Man erzählt sich, einmal habe ihm ein Trickbetrüger namens Dai Vernon im Great Northern Hotel in Chicago einen Kartentrick vorgeführt. Vernon nahm die oberste Karte vom Stapel und forderte Houdini auf, seine Initialen, «H. H.», auf eine Ecke zu schreiben. Dann mischte er die Karte wieder unter den Stapel, schnipste mit den Fingern – und ein Wunder geschah: Jetzt lag Houdinis Karte wieder zuoberst. Es war, wie der Trick genannt wurde, eine «ehrgeizige Karte». Egal, wo man sie reinsteckt, sie gelangt stets wieder nach oben auf den Stapel. Selbst nach sieben Vorführungen war Houdini ratlos. Bei einem wirklich raffinierten Trick braucht es keine Geheimhaltung. (In diesem Fall ging es um reine Fingerfertigkeit, und was heutzutage von geschickten Magiern beherrscht wird, war damals eine Neuheit.)

Genau das Gleiche gilt für den Trickbetrüger. Die besten Täuschungen bleiben unterhalb des Radars. Sie werden nicht strafrechtlich verfolgt, weil sie nie aufgedeckt werden. Oder sie werden, wie im Fall Demara, zwar entdeckt, gelangen aber nicht an die Öffentlichkeit, weil es zu peinlich wäre. Vermutlich hätte Houdini verschwiegen, dass er Vernons Trick nicht durchschaute, wären die beiden Magier nicht in einem öffentlichen Rahmen aufgetreten. Es ist nicht ungewöhnlich, dass eine Person mehrfach auf ein und denselben Trick hereinfällt. James Franklin Norfleet, ein Rancher aus Texas, von dem wir später noch hören werden, verlor zuerst 20 000 Dollar und kurz danach noch einmal 25 000 Dollar an dieselbe Gang mit derselben Masche. Er hatte nicht begriffen, dass er schon beim ersten Mal betrogen worden war. David Maurer berichtet von einem Opfer, das auf einen altbekannten Fernschreibertrick hereingefallen war – der Gauner behauptet, er kenne Sekunden vor der Bekanntgabe die Rennergebnisse, so dass man auf

Nummer Sicher wetten könne – und Jahre später die Betrüger auf der Straße wiedererkannte. Er rannte auf die beiden zu, denen angst und bange wurde. Bestimmt würde er sie jetzt anzeigen. Aber nein, im Gegenteil. Er wollte wissen, ob er das Spiel, bei dem er damals verloren hatte, nicht noch einmal versuchen könne. Ganz bestimmt sei ihm diesmal das Glück hold. Es versteht sich, dass die Betrüger gern auf seine Bitte eingingen.

Sogar ein Mann wie Bernie Madoff konnte mindestens zwei Jahrzehnte lang sein Handwerk betreiben. Er war siebzig, als seine Masche aufflog. Was, wenn er vorher gestorben wäre? Es ist durchaus vorstellbar, dass künftige Opfer keinen Deut schlauer gewesen wären – solange immer neue Gewinne hereinkamen.

Im Juni 2007 beschloss Justin Peters, Autor des Magazins *Slate*, sich für sein Flugticket nach Italien etwas einfallen zu lassen. Er hatte zwar kein Geld, wollte aber ein paar Monate im Ausland verbringen. Und er hatte einen Plan, den er für absolut brillant hielt. Er hatte vor, jemandem Bonusmeilen abzukaufen, um sie dann für ein verbilligtes Ticket zu nutzen. Er begann, im Internet nach jemandem mit Meilenbonus zu suchen, und er hatte Glück. Er stieß auf Captain Chris Hansen, einen Piloten mit einer Menge unbenutzter Meilen, die er auf Craigslist zum Kauf anbot. Peters antwortete postwendend – es sollte ihm bloß keiner zuvorkommen. Sie telefonierten miteinander. Captain Chris schien sachkundig und freundlich. «Unser Gespräch überzeugte mich davon, dass er ehrlich war», schreibt Peters. Rasch waren sie handelseinig: 650 Dollar für 100 000 Meilen. Via PayPal. Alles ganz einfach.

Bloß lehnte PayPal die Transaktion ab. Seltsam, dachte Peters und versuchte, dem Irrtum auf die Spur zu kommen. Der Pilot rührte sich merkwürdigerweise nicht.

Doch Peters steckte in der Klemme. Seine geplante Abreise

rückte näher, und noch immer hatte er kein Flugticket. Also ging er erneut auf die Suche. Bingo! Ein gewisser Franco Borgia bot Bonusmeilen direkt an. Er antwortete prompt und schickte sogar eine Kopie seines Führerscheins mit. Seine Angaben stimmten, er war also nicht irgendein Craigslist-Betrüger. Einen Anruf später – «ein sehr nettes Gespräch» – waren sie im Geschäft. Siebenhundert Dollar auf eine Green-Dot-card, und Peters bekomme die Meilen. (Die bei Trickbetrügern beliebten Green-Dot-cards sind Geschenkkarten, die in jedem Supermarkt erhältlich und jederzeit wiederaufladbar sind. Wer die Codenummer kennt, hat Zugriff auf den Saldo – eine Möglichkeit, Geld zu schicken ohne den lästigen Aufwand einer Banküberweisung.)

Vier Tage später war immer noch nichts da. Langsam dämmerte Peters, dass er womöglich hereingelegt worden war. Doch siehe da, sein verschollener Pilot tauchte wieder auf. Er sei im Ausland gewesen, entschuldigte er sich, und habe nur beschränkten Zugang zu seinen E-Mails gehabt. Doch er habe weiterhin die Meilen für Peters bereitgehalten. Triumph! Natürlich wollte Peters sie immer noch – besonders nachdem er, wie er dem Captain erklärte, so gemein aufs Kreuz gelegt worden war. Captain Chris hatte vollstes Mitgefühl: Das Internet war ein Haifischbecken. Um ihn zu beruhigen, schickte er seinem Kunden einen Vertrag; Chris war, das hatte Peters ja schon vorher gewusst, eine ehrliche Haut.

PayPal funktionierte immer noch nicht, also überwies Peters gleich die versprochenen 650 Dollar.

Inzwischen kann jeder außer Peters sehen, wie die Geschichte ausgehen wird. Nach drei Tagen – immer noch keine Meilen. Vier, fünf, sechs Tage vergehen: keine Meilen, keine E-Mails. Innerhalb einer Woche war er zweimal auf denselben Trick hereingefallen. Immerhin gab es einen klaren Beweis für

Betrug: keine Meilen. Doch man stelle sich einen Bereich vor, in dem Glück oder Zufall eine größere Rolle spielt: den Aktienmarkt, ein Rennen oder eine Geldanlage. Wer kann da schon sagen, ob es nicht einfach bloß Pech war?

Vielleicht hat P. T. Barnum nie gesagt: «Jede Minute wird ein Trottel geboren.» (Wahrscheinlich ist es nicht.) Doch unter den *con men* des frühen 20. Jahrhunderts war ein anderer Satz geläufig: «Jede Minute wird ein Trottel geboren, einer, der ihn beklaut, und einer, der ihn bescheißt.» Es gibt immer etwas, worauf man hereinfällt, und immer jemanden, der hereingelegt wird.

Wer ist das Opfer und wer der *con man*? Was für Menschen sind die Bernie Madoffs und Captain Hansens dieser Welt? Und haben ein Norfleet und ein Peters insgeheim etwas gemein? Gibt es einen exemplarischen Betrügertyp – und einen exemplarischen Opfertyp?

State Street Nummer 18. Ein kleines, schmales, schmutzig weißes Haus, grünweiß gestrichene Fensterläden. Zwischen den Betonplatten um das Haus sprießt Gras. Eine kleine graugrüne Garage mit einem Basketballkorb am Giebel. Hier war der Große Betrüger einst zu Hause. Obwohl er sich bemühte, das vergessen zu machen.

Ferdinand Waldo Demara junior, unser alter Freund aus Korea, der Schiffsarzt Dr. Cyr, wurde am 12. Dezember 1921 in Lawrence, Massachusetts, als erster Sohn und zweites Kind einer wohlhabenden Familie geboren. Mary McNelly, seine Mutter, ein irisches Mädchen aus Salem, Massachusetts, war streng katholisch erzogen worden. Sein Vater, Ferdinand senior, war Frankokanadier und gehörte zur ersten Generation

von Einwanderern in die USA. Er war auf der Suche nach Reichtum gekommen, und als Fred geboren wurde, hatte der Vater es im Filmgeschäft zu einem gewissen Wohlstand gebracht. Er hatte als einfacher Filmvorführer in Providence, Rhode Island, angefangen und im Lauf der Jahre so viel angespart, dass er von seinem eigenen Kino träumen konnte. In Lawrence hatte er einen ortsansässigen Sponsor gefunden, und bald betrieb die Toomey-Demara Amusement Company ihr erstes Filmtheater, The Palace. Es wurde ein Erfolg, und vom Glamour der Filmwelt schien etwas auf Fred senior abzufärben. Demaras Mutter erinnerte sich, dass er «einer der wenigen Männer war, die einen Spazierstock und Gamaschen tragen konnten und dabei nicht wie ein Trottel aussahen».

Aber Fred wurde nicht in dem bescheidenen Haus in der State Street geboren, sondern stammte aus der noblen Jackson Street. Seine Klassenkameraden an der Emily-G.-Wetherbee-Schule waren überwiegend Söhne von Fabrikarbeitern, und unter diesen fiel er auf; er gehörte zu einer höheren Klasse und war einen Kopf größer. Schon damals war er ein Riese.

Weil er ständig die Nase hoch trug, war Fred nicht besonders beliebt, andererseits auch nicht sonderlich unbeliebt. Bis ein Junge aus der Klasse glaubte, er hätte ihn beim Lehrer verpetzt. «Beim Mittagessen kriegen wir dich», kündigten er und eine neugegründete Bande ihm an. In der Pause ging Fred sofort nach Hause, kam aber vor dem Mittagessen zur Schule zurück. Als die Jungen ihn umringten, zog er eine Duellpistole heraus. «Ich leg euch alle um», drohte er. In seiner Tasche fand man zwei weitere Pistolen, und er flog von der Schule.