

Mentalisten, Tricks und Marketing

Thomas Fraps

Als Zauberkünstler reibt man sich gelegentlich arg verwundert die Augen über die zahlreichen Selbsthilfe- und Ratgeberbücher, die in den letzten Jahren von einigen Mentalmagiern und Mentalisten, hastig auf den Buchmarkt geworfen wurden. Es ist erstaunlich, welche Inhalte von manchen der selbsternannten Hobbypsychologen - unter kaufmännischer Komplizenschaft diverser Verlage - als Ratgeberliteratur oder gar Sachbuch veröffentlicht werden, und vor allem, welche Empfänglichkeit anscheinend große Teile der Leserschaft dafür entwickeln.

Diese - oft mit Anspruch **der** Lebenshilfe verfassten - Bücher sind eine seltsame Symbiose zweier Trends: zum einen der beständig wachsende Markt für Selbsthilfe- und Ratgeberliteratur, den kriselnde Verlage wohl aus evolutionärem Druck bedienen müssen, und zum anderen der zunehmende Marketingzwang einer steigenden Zahl an Mentalisten. Viele Zauberkünstler haben im Windschatten des anhaltenden Erfolgs des Ausnahmetalents Derren Brown in England und im Sog der selbstverliebten TV-Suche nach einem „Next Uri Geller“-Klon eine wunderbare Wandlung zum Mentalisten erfahren. Im Gegensatz zu Zauberkünstlern zeigen Mentalisten keine Illusionen, die scheinbar die Naturgesetze verletzen (z.B. verschwindende Elefanten, sich verwandelnde Spielkarten, etc.), sondern sie präsentieren mental-paranormale Phänomene, z. B. die Illusion des Gedankenlesens, der Suggestion oder des Hellsehens.

Nur weil ein guter Zauberkünstler etwas Außergewöhnliches kann, sollte man nicht vorschnell zu dem Schluss kommen, dass es ein reales Phänomen ist; dafür benötigt man sehr viel mehr Beweiskraft. Aber es macht Spaß, den Trick herauszufinden und der einzige Weg ihn herauszufinden ist, vollkommen sicher zu sein, dass es ein Trick ist, und nicht bereit zu sein zu glauben, dass es keiner sei, denn dann rutscht man zu leicht aus.

Richard Feynman



© markus deblzeit – Fotolia.com



Gedankenlesen dank Körpersprache? Viele Mentalisten versprechen in ihren Büchern das Unmögliche.

© vlorzor- Fotolia.com

Kunstlose Lügen

Soweit so gut. Im Fall einiger Mentalisten jedoch geht damit die seltsame Entwicklung einher, dass die hauptsächlich angewandten Trickmethoden mit den gleichzeitig in der Vorführung verwendeten psychologischen Präsentationstexten verwechselt werden. Letztere werden dann in Buchform, Radiointerviews oder TV-Talkshows teilweise als echte Ursache für die auf der Bühne gezeigten Phänomene dargestellt, oder es wird bewusst offen gelassen, welcher Art die verwendeten Methoden sind.

Die behaupteten Phänomene der Live-Vorführung, diese künstlerischen Lügen und Fiktionen, derer sich Zauberkünstler und Mentalisten bedienen, werden von letzteren fahrlässig in Buchform verschriftlicht und dadurch zu Tatsachen umstilisiert. Es werden mitunter Fiktionen im Kon-

text von Sach- und Ratgeberbüchern veröffentlicht. Mündige Bürger, die Eintrittskarten für eine Theatershow kaufen, gehen bewusst einen „Vertrag“ mit dem Künstler ein. Sie begeben sich bewusst in einen Rahmen, in dem seit Jahrtausenden Fiktionen zu sehen sind. Ein Kinoticket für einen Spielfilm aber weckt andere Erwartungen als ein Ticket für einen Dokumentarfilm, ein Sachbuch andere Erwartungen als ein Roman. Ein Sach- und Ratgeberbuch aber, in das fiktionale Anteile ohne entsprechende Kennzeichnung verwoben sind, ist eine subtile Form der Täuschung, die nichts mehr mit der künstlerischen Lüge des Theaters zu tun hat. Im Sachbuchkontext fehlt das Künstlerische der Lüge. Auf diese Weise wachsen sich die falschen oder fehlenden Darstellungen der hauptsächlich angewandten tricktechnischen Methoden der Mentalis-

ten zu falschen Überzeugungen bei Publikum und Presse aus. Die wahre Tricknatur der Darbietungen wird im Buchkontext gelehrt oder wirksam verschleiert, sodass manche Zuschauer und Journalisten beim Besuch einer Mentalistenshow, wahrscheinlich schon vorab der Meinung sind, dass sie es nicht (mehr) mit tricktechnischen Methoden zu tun haben. Sie rutschen auf der Suche nach Erklärungen aus, wie es Richard Feynman im Eingangszitat nennt. Wie sonst sind solche Stellen in Besprechungen zu erklären?

Es handelt sich bei seinen Vorführungen nicht um Tricks und Illusionen, die seine Zuschauer in die Irre führen, um ihn zu verblüffen. (...) Um die von einer Zuschauerin gezogene Karte zu bestimmen, benötigt er keine Tricks wie die meisten Magier. Er zeigt der Zuschauerin einfach eine Karte nach der anderen >

und erkennt allein an ihrer Körpersprache, welche Karte sie vorher gezogen hatte. Mit diesen Fähigkeiten war es für ihn auch kein Problem vorher zu sagen, in welcher Hand sein Gegenüber die Münze versteckt.¹

Dass hier Trickmethoden verwendet werden, d. h. dass es nötig ist, der Zuschauerin die Spielkarten mit der Bildseite vorzublättern, um heimlich die Rückseite des gezinkten Spiels abzulesen und so die gewählte Karte zu identifizieren, kann ein Journalist nicht wissen, aber er zieht es wahrscheinlich auch gar nicht mehr in Erwägung. Ihm wird ja schon vor der Show über Ankündigungstexte, Interviews oder Sachbücher des Autors wiederholt suggeriert, dass der Mentalist „einfach nur genauer hinschauen“ kann als andere und die Gedanken anhand der Körpersprache entziffert:

Weil Haverens Kunst nicht in irgendeiner obskuren und faszinierend-halbseidenen Zauberei besteht, sondern in der durchaus soliden und keinesfalls unerreichbaren Kombination aus Sensibilität, Empathie und gut geschulter Beobachtungsgabe.²

Mit Tricks und Finten

Die Präsentationstexte über psychologische Phänomene fungieren live als unterhaltsam-theatrale Scheinerklärungen. Doch indem sie auf vielen anderen Kommunikationskanälen ständig wiederholt werden, verfestigen sie sich bei einem beträchtlichen Teil des Publikums als implizite Annahme und werden häufig tatsächlich geglaubt. Ein klassisches Priming-Phänomen, dessen Wirkmechanismen der renommierte Psychologe und Nobelpreisträger Daniel Kahneman in seinem hervorragenden Buch „Schnelles Denken, langsames Denken“ (siehe *Skeptiker* 1/2013, S. 36f.) folgendermaßen erläutert:

Eine zuverlässige Methode, Menschen dazu zu bringen, falsche Aussagen zu glauben, ist häufiges Wiederholen, weil Vertrautheit sich nicht leicht von Wahrheit unterscheiden lässt. Auch autoritäre

Institutionen und Marketing-Spezialisten wissen das seit jeher. Aber Psychologen haben herausgefunden, dass man die Tatsache oder Idee nicht vollständig wiederholen muss, um ihr den Anschein der Wahrheit zu geben. Personen denen wiederholt der Ausdruck „die Körpertemperatur eines Huhns“ dargeboten wurde, akzeptierten die Aussage „die Körpertemperatur eines Huhns beträgt sechzig Grad Celsius“ (oder irgendeine andere Zahl) eher als wahr.“ (Kahneman 2012) Solche Priming-Effekte werden ironischerweise auch in vielen Büchern der Mentalisten als psychologische Beeinflussungsmethode erklärt – und damit beim Leser hervorgerufen. Der Leser denkt, er lernt etwas über psychologische Manipulationsprinzipien, und täuscht sich dabei gleichzeitig selbst. Auf der mentalen Metaebene tappt er vollkommen unbemerkt in genau die Falle, die ihm gerade erklärt wird. Eine herrliche Ironie, nur ist einem dabei nicht nach Lachen zumute. Denn diese mentalen Mausechelen gehen teilweise auf Kosten der Wissenschaft, der Zauberkunst und vor allem der Leser, da sie über die wahre Natur der Ursachen für die gezeigten Phänomene im Unklaren gelassen werden. Es sind hauptsächlich Trickmethoden, gepaart mit einigen psychologischen Finten, Ausnahmen sind Demonstrationen des „Muskellesens“, also des Carpenter-Effekts, sowie der Bühnenhypnose, die manchmal wiederum mit Tricktechniken kombiniert werden, so dass z.B. das Phänomen des scheinbaren Gedankenlesens zwischen zwei Zuschauern inszeniert werden kann.

Häufig verteidigen sich Mentalisten mit der Ausrede, dass „die Zuschauer eben an die Echtheit der Phänomene glauben wollen“ oder „es die Presse daraus macht“. Doch in Bezug auf die Bücher gilt dies gerade nicht, denn die Autoren leisten dort selbst der falschen Wahrnehmung Vorschub. Das liest sich beispielsweise so:

Dabei ist „Mind Hacking“, wie Sie sich selbst überzeugen konnten, nichts Übernatürliches, sondern beruht darauf, sein

Gegenüber genau zu beobachten, die menschliche Natur zu studieren und auf Erfahrungen zu vertrauen. Im Übrigen unterscheiden sich in diesem Punkt auch echte Mentalisten von Zauberern. Letztere arbeiten nämlich hauptsächlich mit Zaubertricks. (Alexander 2013)

Oder so:

Bestimmte Effekte haben Mentalisten dann so weiterentwickelt, dass diese ganz ohne die üblichen Zaubertricks auf das gleiche Ergebnis kommen. Zumindest in etwas 80 bis 90 Prozent der Fälle. Wer immer auf Nummer sicher gehen will, arbeitet dann eben weiterhin mit den traditionellen Tricks. (Ruth 2015)

Ein weiteres Beispiel:

Das ist tatsächlich eines der großen Geheimnisse guter Mentalmagie. Ich habe für nahezu alle Kunststücke einen tricktechnischen Notfallplan (...) Ich habe ich für alles ein Netz, das mich auffängt. Aber dadurch, dass ich darauf zurückgreifen könnte, muss ich es praktisch nie anwenden. Und wenn ich das Netz nicht benutze, gibt es auch nichts, was die aufmerksamen Zuschauer entdecken könnten. Deshalb ist Mentalmagie oft so viel unerklärlicher als klassische Zauberkunst, eben weil oft kein Trick dabei ist oder die Zuschauer nicht genau wissen, ob oder wann einer zum Einsatz kommt. (Kuch 2014)

Wörtlich genommen würde Letzteres bedeuten, dass fast die gesamte Show ein einziger Notfall ist. Unabhängig aber vom zweifelhaft doppeldeutigen Wahrheitsgehalt dieser Stellen bleibt die Frage, warum solche Aussagen überhaupt nötig sind. Warum müssen sich die Autoren in ihren Büchern über mentale Coachingstrategien, psychologische Finten und Manipulationsprinzipien überhaupt von der Zauberkunst oder von Trickmethoden distanzieren? Warum beschränken sie sich nicht einfach auf das Wiederkäuen der, oft bereits in zahlreichen anderen Büchern veröffentlichten, psychologischen Studien und mentalen Motivationsstrategien? Ist es am Ende nur die Marketingstrategie des Verlags, der sich größere Käuferschichten und

Märkte offen halten will? Und wenn dem so sein sollte, ist es vielleicht gar nicht der Autor selbst, der solche Stellen einfügt, sondern das Lektorat?

Hauptsache, die Auflage stimmt...

Die Erlebnisse des Zauberkünstlers und Mentalisten Nikolai Friedrich, der 2012 ein Buch veröffentlicht hat, lassen darauf schließen. Er musste sich während des Schreibprozesses teilweise gegen die „Verbesserungen“ seiner Lektorin wehren, sodass es fast zum Eklat mit dem Verlag kam. Nikolai Friedrich blieb in seinem Manuskript stets bei den (wissenschaftlichen) Fakten. Dieser Ansatz wurde aber wiederholt von der Lektorin „verbessert“ mit der offensichtlichen Tendenz auf eine bestimmte Zielgruppe hin zu schreiben. Ein Beispiel: Am Ende ei-

nes längeren Abschnitts, in dem Nikolai Friedrich das Pendeln auf das physiologisch erklärbare Phänomen der ideomotorischen Bewegungen (Carpenter-Effekt) zurückführt, schließt er nach zwei Seiten mit dem Satz: „Die Bewegung des Pendels kann also mit dem Carpenter Effekt erklärt werden.“ Die Lektorin wiederum fügte in der Überarbeitung des Manuskripts an dieser Stelle ein Wort ein, das den Inhalt geschickt verändert: „Die Bewegung des Pendels kann also auch mit dem Carpenter Effekt erklärt werden.“ Auf Nikolai Friedrichs Nachfrage, was denn das Wörtchen „auch“ hier solle und welche Erklärung es denn angeblich noch gebe, antwortete die Lektorin, „das wisse sie nicht, aber man wolle doch schließlich nicht die Esoteriker vergraulen“. Genau das aber war das Ziel des Autors. Das Wort „auch“ und

viele andere rein zielgruppenorientierten Veränderungen der Lektorin wurden gestrichen und stehen somit nicht in der Druckausgabe des Buches. Übrigens: Dieselbe Lektorin hatte zuvor die Bücher des Mentalisten Thorsten Havener betreut.

Es scheint also durchaus möglich, als Autor die marketingmotivierte Verwässerung und Aufweichung der eigenen Inhalte zu verhindern. Schließlich steht der eigene Name auf dem Cover. Ein Autor muss Veränderungen seines Manuskripts mit fragwürdigem Wahrheitsgehalt nicht in Kauf nehmen, nur um die anvisierte Käufergruppe zu vergrößern. Das bedeutet aber auch, dass ein Autor für die Inhalte seines Buches voll verantwortlich ist und der Veröffentlichung von Stellen mit hohem Humbugfaktor entgegenzutreten kann. „Bullshit“ ist nicht nur ein Syn-



Verkehrte Welt: Wenn Tricks als Wissenschaft verkauft werden.

© Clemens Schüßler - Fotolia.co

onym für Humbug, sondern auch der Titel eines Bestsellers des amerikanischen Philosophen Harry G. Frankfurt. Seine Analyse und Beschreibung des „Bullshitters“ trifft die Melange aus Mentalisten und Medien sehr gut: *Der Bullshitter steht weder auf der Seite des Wahren noch auf der des Falschen. Anders als der Lügner achtet er auf die Tatsachen nur insoweit, als sie für seinen Wunsch, mit seinen Behauptungen durchzukommen von Belang sein mögen. Es ist ihm gleichgültig, ob seine Behauptungen die Realität korrekt beschreiben. Er wählt sie einfach so aus oder legt sie sich so zurecht, dass sie seiner Zielsetzung entsprechen.* (Frankfurt 2006)

Die Zielsetzung der Autoren und Verlage ist klar, diese Publicity-Symbiose hilft zu überleben, es werden mehr Showtickets und mehr Bücher verkauft. Wer würde schon Lebensratgebern von *offiziellen* Trickkünstlern vertrauen? Die Verschleierung des eigentlichen Charakters der angewendeten Trickmethoden aber ist im besten Fall als Humbug zu bezeichnen, im schlimmsten Fall als Hochstapelei. Diese Durchmischung von Marketinginteressen der Verlage, Publicityinteressen der Mentalisten und dem Medieninteresse an guten Geschichten macht es dem Leser und Zuschauer letztlich so schwer, die wahren kausalen Zusammenhänge zu erkennen. Aufklärung war gestern. Dieser Dreiklang aus Marketing, Medien und Mentalisten erinnert bisweilen an das „System der Hochstapelei“, das der Physiker David Brewster bereits vor über 150 Jahren im Vorwort zu seinen „Briefen der Natürlichen Magie“ erwähnt hat (wobei er damit Priester, Fürsten und Gelehrte meinte, die ihr Geheimwissen hüteten):

Die Unwissenheit der älteren Zeiten begünstigte dieses System der Hochstapelei ungemein. Zu jeder Zeit liebte der Mensch das Wunderbare, und häufig ist es die Anhänglichkeit an die Wahrheit selbst, welche zum Maßstabe der Leichtgläubigkeit des Individuums dienen kann. (Brewster 1984)

Die Masche mit der Wissenschaft

Brewster bezieht sich zwar auf die (ältere) Zeit vor der Aufklärung, aber das Wunderbare und Unerklärliche, das von Mentalisten live demonstriert wird, erzeugt auch heute noch eine staunende Unwissenheit. Gepaart mit dem Priming in Buchform und multimedialer Vermarktung erzeugt sie ein verzerrtes Bild, das die „Leichtgläubigkeit des Individuums“ auch im scheinbar aufgeklärten 21. Jahrhundert ausnutzt. Es genügt die Behauptung, dass „nichts Übersinnliches dabei“ sei und man nur natürliche Methoden aus der Psychologie anwende, oder dass etwas „wissenschaftlich erwiesen“ ist, und schon neigt der moderne Leser dazu, diese Behauptungen für wahr zu halten, denn er ist ja immer noch ein Mensch, dessen Emotionen nicht zwischen Fakten und Fiktionen unterscheiden und der auf gute Geschichten anspricht. Diese Achillesferse macht selbst einen wissenschaftsgläubigen Menschen – gerade wegen der Aufklärung – anfällig für Leichtgläubigkeit in Bezug auf die mentalen Scheinerklärungen unter dem Deckmantel der Wissenschaft.

Ich halte es da allerdings mit dem Nobelpreisträger Richard Feynman, der gesagt hat: „Wer glaubt, die Quantentheorie verstanden zu haben, hat sie nicht verstanden.“ Statt mir also anzumassen, Telepathie quantenphysikalisch zu erklären, beobachte und erfahre ich sie lieber selber. Dass es so etwas wie Telepathie tatsächlich gibt, wird immer wieder in Experimenten gezeigt. Wie sie genau funktioniert, konnte jedoch noch niemand zweifelsfrei beweisen. (Becker 2014, S. 78f.)

So kommt es, dass sogar Wissenschaftsjournalisten im öffentlich-rechtlichen Fernsehen (ZDF, „Terra-X“) den Autor dieser Sätze am Sonntagabend zur besten Sendezeit in den Hirnscanner schieben, um dessen Einfühlungsvermögen und „besondere Empathiefähigkeit“ im Labor zu untersuchen und einem Millionenpublikum mit „ein-

deutig erhöhter Aktivität der Spiegelneurone“ zu erklären. Die Tatsache, dass die in der Sendung gezeigten Demonstrationen nur Inszenierungen sind, die hauptsächlich auf Tricktechniken beruhen, wird ebenso wenig erwähnt wie die Tatsache, dass sich die Wissenschaft streitet, ob es diese Spiegelneurone auch beim Menschen gibt. Ein Beispiel für televisionär verbreiteten Humbug dank der synergetischen Symbiose aus Mentalisten, Marketing und Medien.

Das emotionale Paradox dabei ist, dass ein Uri Geller „nur“ behauptet hat, echte übersinnliche Fähigkeiten zu besitzen, das konnte man glauben oder nicht. Er hat aber wenigstens keine wissenschaftlichen Studien über Körpersprache, Suggestion und Denkfällen als natürliche Scheinerklärungen für seine vermeintlich virtuos mentalen Fähigkeiten herangezogen. So gesehen wirkt der urige Urvater der modernen Mentalisten paradoxerweise fast schon wieder ehrlich.

In der Post-Geller-Ära geht es aber eben gerade *nicht* um übersinnliche Parawissenschaft. Im Gegenteil, es geht um die Behauptung der Wissenschaftlichkeit, der Anwendung rein psychologischer Phänomene und Techniken als Scheinerklärung (Körpersprache, Empathie etc.), die auf der Bühne als Fiktion verwendet und dann im Kontext von Sach- und Ratgeberbüchern verfestigt werden. Der hauptsächliche Einsatz von Tricktechniken wird nicht kommuniziert. Da hilft es auch nicht zu schreiben, man war Zauberkünstler und sei jetzt Mentalist. In der Auffassung vieler Leser sind dies zwei komplett verschiedene Kategorien, mit dem Subtext: „Früher musste er noch mit Tricks arbeiten, heute nicht mehr!“

Zauberkunst als Aufklärung

Es bleibt nur zu wünschen, dass die Grenzen zum Humbug weniger oft überschritten und reine Trickmethoden nicht zur medialen Hochstapelei benutzt werden, denn es gab eine Zeit,

in der die Zauberkunst in Büchern zur Aufklärung benutzt wurde. Sir Reginald Scot wollte in seinem Werk „The Discoverie of Witchcraft“ bereits 1584 über die illusorischen, harmlosen Praktiken der Hexen aufklären, und meinte treffend, „dass man denjenigen, die überredet werden können, diese Dinge für wahr zu halten, auch gleich glauben machen könne, der Mond bestehe aus grünem Käse.“ Wir wissen mittlerweile, dank der Wissenschaft, dass der Mond nicht aus grünem Käse besteht, auch wenn es die **schöne(-re)** Geschichte wäre! Und es bleibt die Frage, wie viele Bücher die Autoren noch verkaufen würden, wenn sie weniger erfundene Geschichten über ihre vermeintlichen Fähigkeiten verbreiten, sondern klar machen würden, dass sie für ihre Shows hauptsächlich Tricktechniken verwenden. Wenn z. B. das teilweise Misslingen der Demonstration in einer großen TV-Talkshow nicht mit der durch unzählige Schläge ins Gesicht ermatteten Mimik von Boxweltmeister Henry Maske (und

seiner daher angeblich unleserlichen Körpersprache) erklärt würde, sondern mit dem wahren Grund, dem simplen Verwechseln der geheimen Markierungen auf zuvor verteilten Zeichenkartons. Es wäre eine echte „Ent-Täuschung“ des Lesers, die nebenbei auch noch die Kompetenz des Autors untergraben würde. Beides will man sich als Autor natürlich ersparen.

Als lesender Zauberkünstler weiß man zwar, dass bei Mentalisten-Shows im Theater (oder TV) auch Tricktechniken zum Einsatz kommen, aber deshalb schätzt man – eine gekonnte Darbietungen vorausgesetzt - das mentale Bühnenhandwerk nicht geringer ein. Im Gegenteil, es ist eine Freude, sich auf die Fiktionen einzulassen und sich daran zu versuchen den Trick herauszufinden. Die unbedarften Zuschauer genießen dieselbe Show ebenfalls, wenn auch aus anderen Gründen - und rutschen auf den Büchern aus. ◀

- 1 Süddeutsche Zeitung, 19. November 2013.
- 2 Bonner Generalanzeiger, 13.5.2011.

Literatur

- Norman Alexander, N. (2013): Mind Hacking. Wie Sie mit Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition die Gedanken Ihrer Geschäftspartner entschlüsseln. Econ-Verlag, Berlin.
- Becker, J. (2014): Das Geheimnis der Intuition. Piper Verlag, München.
- Brewster, D. (1984): Briefe über die Natürliche Magie an Sir Walter Scott. Nachdruck der Ausgabe Enslin, Berlin, 1833, Verlag Chemie, Weinheim.
- Frankfurt, H. (2006): Bullshit. Suhrkamp, Frankfurt.
- Kahneman, D. (2013): Schnelles Denken, langsames Denken. Siedler Verlag, München.
- Kuch, C. (2014): Sei nicht abergläubisch, das bringt Unglück!, Knauer-Verlag, München.
- Ruth, L. (2015): Geständnisse eines Mentalisten. tredition Verlag, Hamburg.

Thomas Fraps ist professioneller Zauberkünstler und Erwachsener. Nach seinem Diplom in Physik im Jahr 1994, entschloss er sich die erlernten Naturgesetze auf den Kopf zu stellen. Seither verblüfft er seine Zuschauer weltweit mit einer gekonnten Mischung aus Dopamin und Merlin. Nebenbei moderierte er zwei Jahre lang eine Wissenschaftssendung im Bayerischen Fernsehen, wurde 2005 im Fachjournal *Nature* portraitiert und kollaboriert seit 2009 mit Kognitionsforschern im Labor, <http://loop.frontiersin.org/people/210168/publications>. Homepage: www.thomasfraps.com Kontakt: info@thomasfraps.com