

BK: Im Zusammenhang mit der Finanzkrise ist viel von einer „Vertrauenskrise“ gesprochen worden. Hinter dem Vertrauen lauert bekanntlich der Betrug. In einem Artikel über die Finanzkrise in der Neuen Zürcher Zeitung haben Sie über Betrüger, die sogenannten con men, also confidence men geschrieben. Wer ist der con man?

DB: Der con man ist der erste in einem Gespinn von zwei Betrügern. Nämlich jemand, der jemand anderen ins Ver-

trauen zieht und ihm vertrauensvoll irgendein Geschäft anbietet, das eigentlich ein betrügerisches Geschäft ist. In der Regel merkt der Betrogene schon kurze Zeit darauf, dass er betrogen worden ist. Und der Betrüger macht sich aus dem Staub, weiss aber, dass der Betrogene jetzt anfängt, sich typischerweise aufzuregen und zur Polizei zu gehen oder Umherstehende anzusprechen und zu sagen: „Mensch, da ist einer unterwegs, der betrügt mich usw“. Und deswegen kommt der

zweite Betrüger mit ins Spiel, den der Betrogene nicht kennt, spricht mit dem, fragt, was denn passiert sei, was er sich denn so aufrege usw. und sagt ihm, je nach dem wie sich die Geschichte entwickelt: „reg Dich mal nicht so auf, immerhin hast Du ja was gelernt, das passiert Dir nie wieder und überleg Dir genau, ob Du zur Polizei gehen willst, denn Du machst Dich ja lächerlich. Du bist der Betrogene, Du stehst ja ganz dumm da. Und sprich auch möglichst nicht mit anderen darüber“ usw.

Das nennt sich cooling the mark out, da gibt es einen tollen Aufsatz von Erving Goffman mit genau dem Titel. Der mark ist der Jargonausdruck für „Opfer“ im Amerikanischen. Das heisst, der Betrogene, das Opfer, wird in seiner Bereitschaft, zur Polizei zu gehen, abgekühlt, um sich zu beruhigen, mit Argumenten, die ihn wieder in eine Vertrauensgeschichte einwickeln. Der Betrogene wird abgekühlt, auch noch um seine Aufregung betrogen und so kann der erste Betrüger in der Nachbarschaft weiterhin seinem Geschäft nachgehen. Weil kein Aufruhr entsteht.

BK: Wenn der con man ins System eingeführt ist, wenn man weiss, dass es ihn gibt, muss man dann nicht in jedem Deal potentiell mit ihm rechnen? Dass man es möglicherweise gerade mit einem con man zu tun hat?

DB: Goffman legt die Vermutung nahe, dass Gesellschaft insgesamt die Struktur des cooling the mark out hat. Das heisst, wir haben es dauernd mit Situationen zu tun, in denen wir nicht genau wissen, wer hat uns jetzt wie über den Tisch gezogen hat. Wir brauchen ja bloss einen Arbeitsvertrag abzuschliessen. Wir brauchen ja bloss Kinder in die Welt zu setzen und merken damit, wir kommen gar nicht mehr ins Kino, weil wir abends zu Hause sein müssen und auf die Kleinen aufpassen. Wir sind eigentlich dauernd in der Situation, das Gefühl zu haben, dass die Opportunitätskosten, wie der Ökonom sagt, dessen, was wir alle tun, höher sind als der Gewinn. Dass es eigentlich besser gewesen wäre, etwas anderes zu tun. Und dann können wir uns umschauen und sehen, dass es hunderte von Semantiken gibt, die uns darin dahingehend beruhigen, dass das, wofür wir uns entschieden haben, genau das Richtige war. Semantiken sagen uns, es ist doch viel schöner, Kinder zu haben als keine Kinder zu haben; Semantiken sagen uns, es ist wichtig, dass Du einen Arbeitsplatz hast, damit bist Du eine verlässliche Grösse in der Gesellschaft, Du kannst Dein eigenes Leben in die Hände nehmen, lieferst auch einen sinnvollen Beitrag zur Wohlfahrt des Landes usw. Wir sind die ganze Zeit von diesen Beruhigungs- oder Einwicklungssemantiken umgeben und können auch da immer - also auch wenn wir jetzt hier so reden - den Verdacht haben: werden wir jetzt gerade eingewickelt oder ist das eine reelle Beruhigung, die gleichsam eine Wirklichkeit beschreibt, mit der wir uns halt anfreunden müssen?

BK: Diesen Moment des Verdachts, den Sie gerade beschreiben, kann man

diesen als das Resultat einer soziologischen, also distanzierteren Betrachtung verstehen? Dass man den Rahmen, innerhalb dessen man agiert, plötzlich sieht bzw. als Handlungs- oder Spielfeld erkennt und dann realisiert, dass es beispielsweise diese Semantiken gibt, die einen beruhigen sollen, und dadurch entsteht das Gefühl des Verdachts?

DB: Man ist mit seinem eigenen Misstrauen konfrontiert und weiss nicht, woher es kommt. Wird man betrogen oder betrügt man sich selber? Beruhigt man sich zu Recht oder gehört das zum bösen Spiel dazu?

BK: Wenn nun der con man eingeführt ist, wenn ich um ihn weiss, dann kann das potentiell dazu führen, dass ich mein Gegenüber im Gespräch zu mustern beginne und zu lesen. Das heisst, ich sehe so ein Gespräch wie z.B. das unsere, und das Sprechen meines Gegenübers als eine Performance.

DB: Richtig, ja.
BK: Nichtsdestotrotz ist es ja so, dass in einem Gespräch, wie dem unseren, also zwischen zwei Personen, es ja nicht üblicherweise so ist, dass man sich dabei gegenseitig mustert, zuschaut oder beobachtet, wie man miteinander spricht. Das wäre ja viel zu anstrengend.

DB: Ja, man tut's trotzdem. Man tut es vor allem unauffällig. Den größten Aufwand in der Kommunikation verwenden wir darauf, vor uns selbst und vor anderen den Eindruck zu zerstreuen, wir würden gerade beobachten.

BK: Ja.

DB: Manchmal merken wir nach einem Gespräch, wie erschöpft wir sind. Das liegt an der sozialen Arbeit, die wir geleistet haben, auch und gerade dann, wir uns ganz gelassen geben. Hinzu kommt, dass wir uns ja nicht als unveränderbare Personen, sondern als ergänzbare Identitäten begegnen. Ein Gespräch verändert uns. Wir begegnen jemanden in einer besonderen Situation, erfahren neue Meinungen, sind selbst in einer besonderen Situation, müssen herausfinden, worum es in diesem Gespräch geht und worauf es hinaus will. Wenn ich mich nicht in möglicherweise einigen wenigen Hinsichten ändere und wenn mein Gegenüber das auch nicht tut, dann haben wir es nicht mit einem Gespräch, sondern mit einer Begegnung ohne Folgen. Wenn jemand nach dem Gespräch mit mir genau der selbe ist wie vor dem Gespräch mit mir, verliere ich die Lust am Gespräch. Ich möchte gewisse Meinungswechsel sehen. Ich möchte sehen, dass jemand in seinem Verhalten vielleicht etwas weicher oder etwas härter wird, als er es vorher war. Ich möchte sehen können, dass die Begegnung mit mir einen Unterschied macht. Aber damit bin ich in der Situation, die Zumutung zu formulieren, dass der andere seine Identität nur deswegen ergänzt, wechselt, variiert, weil er mir begegnet. „Wie komme ich dazu?“, muss ich mich ebenfalls laufend fragen. Und ich behandle mich mit derselben Zumutung; auch meine Identität verschiebt sich ein wenig, wenn ich mit dem anderen rede.

BK: Der Deal in einem Gespräch oder in einem Interview ist, dass man sich austauscht, das man nicht als feste, hermetische Identität in die Interaktion eintritt und offen ist für Veränderung. Im Interview ist es aber auch so, dass es ein Gespräch zwischen zwei Personen ist, mit einem potentiell dritten Zuhörer, dem Leser. Der Leser, der sich schon im Aufnahmegerät manifestiert, dass da jetzt gerade bei mir auf dem Tisch steht und läuft.

DB: Obwohl der Leser vermutlich aktiver sein wird, als Ihr Aufnahmegerät.
BK: (lacht) Aber er ist präsent für uns beide durch die Tatsache, dass unser Gespräch aufgenommen wird. Das führt ja auch dazu, dass Sie sich in Ihrer Wortwahl mehr Mühe geben müssen, als wenn es dieses Aufnahmegerät nicht geben würde.

DB: Ja.
BK: Das heisst, es ist eine manipulative Komponente anwesend. Man hat zwei Personen, aber ein Dritter beobachtet.

DB: Ja.
BK: Was dazu führt, dass man sich selbst beobachtet, weil man weiss, man wird irgendwann einmal überprüft. Das ist dann, wenn der Leser dieses Interview liest. Und das denkt man, also z.B. wir, wahrscheinlich mit.

DB: Ja.
BK: Da würde mich interessieren, ob eine Interview vielleicht etwas ist zwischen einem Gespräch und einer Theateraufführung?

DB: Ja, die Performedimension ist in einem Interview sicherlich wesentlich deutlicher, als in einem Gespräch, dass nicht mitgeschnitten wird. Goffman hat auch das sehr gut beschrieben. Selbst das kleinste Gespräch fällt in eine performance-, eine Darstellerrolle und eine audience-, eine Publikumsrolle, auseinander. Der, der spricht, performt, und der, der zuhört, ist Publikum. Und das geht im rasenden Wechsel hin und her. Und zusätzlich, sonst würde das Gespräch nicht funktionieren, muss der Zuhörer seine Rolle performen und muss der Performer das Publikum der Darstellung des Zuhörens sein. Auch das kriegen wir normalerweise wunderbar hin. Andererseits braucht man sich angesichts der Komplexität dieser Rollenverschränkung nicht darüber wundern, dass es dann doch auch ziemlich häufig knirscht. Und man wendet sich an Dritte, die viel besser merken, worum es geht als der jeweils Angesprochene. – Vielleicht rede ich ja schon längst nicht mehr mit Ihnen, sondern mit dem Leser? Und Sie merken es gar nicht?

BK: Ja.
DB: (lacht) Es kann sein, dass ich schon längst ein Gespräch mit dem Leser aufgenommen habe, dem ich jetzt hinreichend Gelegenheit gebe, sich über Ihre Fragen zu wundern und meine Antworten als eigentlich angemessener Behandlung der Materie zu würdigen.

BK: Die interessante Frage ist ja, was eigentlich passiert, wenn man spricht und es aufnimmt und dann eben mit dem potentiellen Leser kommuniziert, der auch ein Zuschauer ist und er da-

durch wiederum Einfluss nimmt auf die Situation, auf die er eigentlich gar nicht Einfluss nehmen kann, weil es ihn ja noch gar nicht gibt. Nämlich auf die Performance der Sprechenden. Auf uns.

DB: In der Sozialtheorie hat ja die Figur des Dritten eine enorme Bedeutung. Von Georg Simmel bis Michel Serres ist die Figur des Dritten eine ganz wesentliche Figur. Man denke nur an Serres' grossartiges Buch über den Parasiten. Die Figur des Dritten, aber eben auch des Parasiten soll erklären, woher die Strukturen kommen, die uns in diesen Situationen zu Hilfe eilen – oder, besser gesagt, oft allzu zögerlich zu Hilfe kommen.

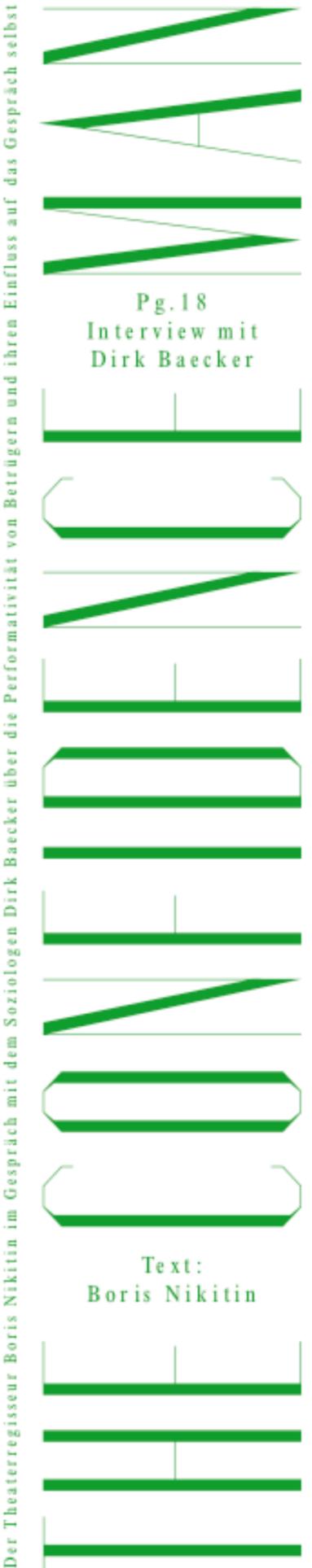
BK: Können Sie dazu etwas Genaueres sagen?

DB: Der Dritte ist die Figur, die ein Soziologe immer dann einführt, wenn er nicht gleich von der Gesellschaft reden will, aber beobachten will, dass zwei Leute, die miteinander reden, sich auf eine überraschende Weise Restriktionen unterwerfen, die im Moment gar nicht sichtbar sind. Ein Mann begegnet einer Frau, alles wäre möglich, aber siehe da, sie benehmen sich ganz gesittet, sie laden sich ins Kino ein, sie gehen miteinander essen, sie versucht zaghaft ein Küsschen, er zieht sich zurück oder was auch immer und man fragt sich, mein Gott, was ist da los? Wieso halten diese Säugetiere so an sich? Antwort: der Dritte in der imaginierten Gestalt der Schwiegermutter oder der Eltern, an deren Ermahnungen man sich erinnert, oder der eigenen Freunde, deren Respekt man nicht verlieren möchte, ist immer mit anwesend. Der hat schon längst am Tisch Platz genommen, an dem diese beiden sich gegenseitig in die Augen schauen und sich fragen, wie sie zueinander kommen können. Sie sehen, dass sie sich wollen, und sie sehen, dass sie mit Restriktionen kämpfen, die ihnen unbekannt sind und die sie Stück für Stück erst abbauen müssen.

BK: Und die Reflektionsmöglichkeit, die durch den Dritten eingeführt wird, macht sowas wie den con man ja überhaupt erst möglich.

DB: Das kann man so sagen, ja. Der con man beutet die Möglichkeiten aus, die die Restriktionen des anderen dem Betrüger einräumen. Zum Opfer wird, wer an das Gute im Menschen glaubt. Man leiht sich unter einem fadenscheinigen Grund dessen Uhr und der Betrogene sieht seine Uhr nie wieder. Das sind die Szenen, die Herman Melville in seinem Roman „The Confidence Man“ aus dem Jahr 1857 auf dem Mississippi-Dampfer spielen lässt.

Dirk Baecker ist Soziologe und Inhaber des Lehrstuhls für Kulturtheorie und -analyse an der Zepelin University (ZU) in Friedrichshafen. Davor war er Professor für Unternehmensführung, Wirtschaftsethik und sozialen Wandel an der Universität Witten/Herdecke. Baecker ist Experte u.a. auf den Gebieten der Wirtschafts- und Organisationssoziologie sowie der Managementtheorie. Boris Nikitin ist Theaterregisseur und hat am Institut für Angewandte Theaterwissenschaft in Giessen studiert. Seine beiden Inszenierungen „Woyzeck“ und „F wie Fälschung (nach Orson Welles)“ sind dieses Jahr zum Festival „Impulse“ eingeladen worden. Sein letztes Stück „Imitation of Life“ hatte im Oktober im HAU in Berlin Premiere.



trauen zieht und ihm vertrauensvoll irgendein Geschäft anbietet, das eigentlich ein betrügerisches Geschäft ist. In der Regel merkt der Betrogene schon kurze Zeit darauf, dass er betrogen worden ist. Und der Betrüger macht sich aus dem Staub, weiss aber, dass der Betrogene jetzt anfängt, sich typischerweise aufzuregen und zur Polizei zu gehen oder Umherstehende anzusprechen und zu sagen: „Mensch, da ist einer unterwegs, der betrügt mich usw“. Und deswegen kommt der

Der Theaterregisseur Boris Nikitin im Gespräch mit dem Soziologen Dirk Baecker über die Performativität von Betrugern und ihren Einfluss auf das Gespräch selbst