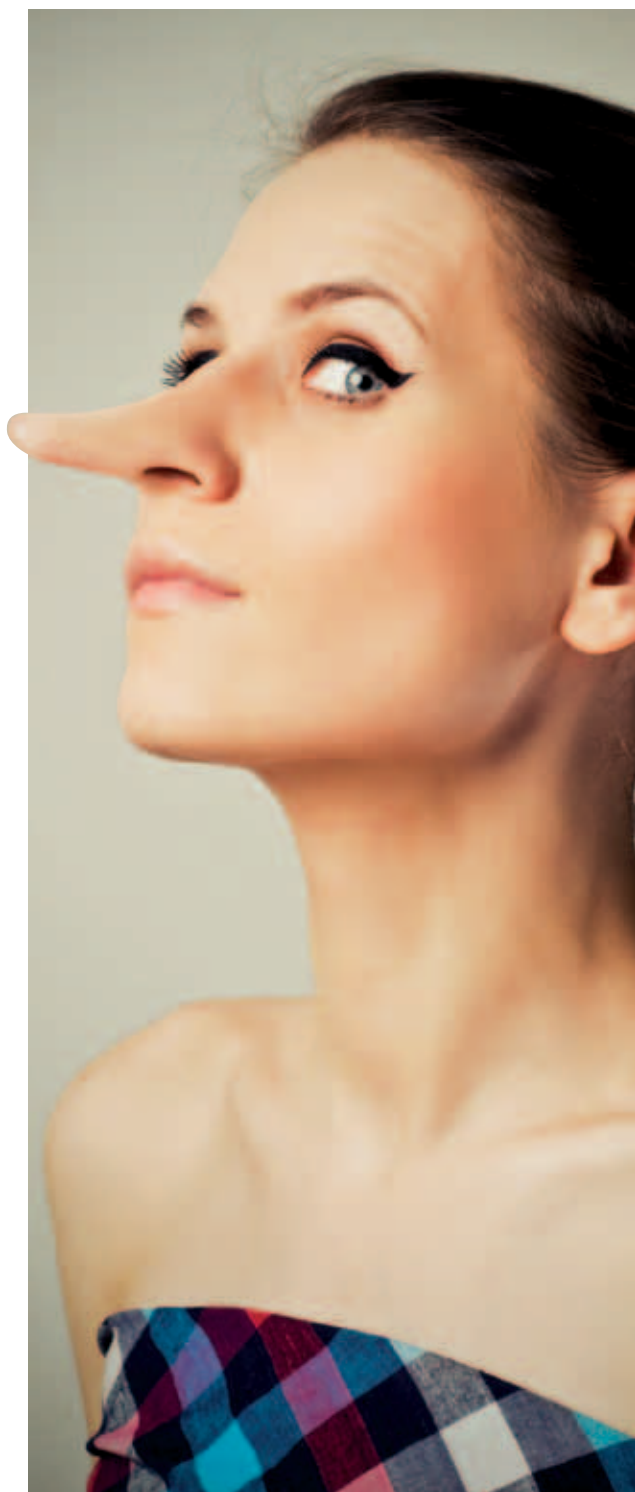


Psychologie von Betrügern



BIS HEUTE WIRD BETRUG MEIST ALS REIN RATIONALES VERHALTEN BETRACHTET, BEI DEM EINE PERSON MIT UNLAUTEREN MITTELN UND DURCH TÄUSCHUNG VERSUCHT, SICH EINEN WIRTSCHAFTLICHEN VORTEIL ZU VERSCHAFFEN. DIES IST JEDOCH NUR EIN TEIL DER WAHRHEIT.

Denn hinter der betrügerischen Handlung stehen auch tiefe psychologische Bedürfnisse, die den Betrüger primär motivieren. Wer diese Bedürfnisse kennt, kann betrügerische Persönlichkeiten besser analysieren, mit dem Ziel ihre schädigenden Handlungen zu erkennen und zu stoppen. Hierbei helfen auch neue Forschungserkenntnisse zur Psychologie von Betrügern.

Grundlegende Fähigkeiten von erfolgreichen Betrügern

Personen, die im Metier des Betrugs erfolgreich sind, verfügen zumeist über eine ganze Reihe von Fähigkeiten und Fertigkeiten. Diese sind nötig, damit sie einen Betrug für sich nutzbringend inszenieren können.

► Zunächst sind Betrüger oft gute Menschenkenner. Sie wissen, was den jeweiligen Menschen antreibt. Sie studieren ihre potenziellen Opfer dahingehend, an welchen Punkten diese anfällig sind für Schmeicheleien, indem sie das Selbstbild oder das Wunschbild des Gegenübers kühl analysieren. Dort setzen sie in der Regel dann an mit ihren Manipulationen.

► Betrüger erkennen gesellschaftliche Codes und können diese gut nachahmen. Sie achten auf die subtilen Signale, die die Zugehörigkeit zu einer sozialen Schicht oder zu einer bestimmten Berufsgruppe markieren. So gelang es beispielsweise einem Briefträger, sich als Mediziner auszugeben und so über einen längeren Zeitraum in leitender Position zu praktizieren.

► Betrüger besitzen wenig soziale Angst. Allein um erfolgreich lügen zu können, muss ein Mensch in der Lage sein, sich wenig Sorgen zu machen, dass er bei seinen Manipulationen überführt wird. Tatsächlich werden in den allermeisten Betrugsfällen andere misstrauisch oder stoßen auf Widersprüche. Betrüger haben jedoch die Fähigkeit, sich aus allen Situationen herauszureden. Ein weiterer wichtiger Punkt: Betrüger trauen sich, offensiv anderen die Unwahrheit ins Gesicht zu sagen. Dies ist keine Trivialität, sondern hierzu sind nur wenige Menschen konsequent und umfangreich in der Lage.

► Erfolgreiche Betrüger sind intelligent. Diese Fähigkeit kann als hohe intellektuelle Kompetenz oder auch als Bauernschläue in Erscheinung treten. Betrüger benötigen oft eine hohe Merkfähigkeit, da sie unterschiedlichen Personen mit verschiedenen Geschichten und Masken gegenüberreten und dies mit einer gewissen Konstanz aufrechterhalten müssen. Dies bedeutet nicht, dass Betrüger grundsätzlich über überdurchschnittliche geistige Fähigkeiten verfügen müssen. Um es zugespitzt auszudrücken: Nicht sehr clevere Betrüger ergaunern sich Flaschenpfand am Kiosk, intelligente Betrüger schaffen es, Unternehmen oder führende Manager zu täuschen.



Persönlichkeitsstile bei Betrügern

Unsere grundlegenden Charakterzüge bilden sich in unserer Biografie früh heraus. Im engen Kontakt mit den Menschen erlernen wir, wie zwischenmenschliche Beziehungen funktionieren. In der Regel zeigen uns die Eltern, wer wir sind und was wir wert sind. Hieraus entstehen psychologische Bedürfnisse, die unseren Charakter prägen und uns unser ganzes Leben lang begleiten. Hat beispielsweise ein Kind früh die Erfahrung gemacht, dass es allein durch dramatisches Verhalten Aufmerksamkeit und Zuneigung erhält, wird es sehr wahrscheinlich dieses Muster auch im Erwachsenenalter in modifizierter Form beibehalten. Die Psychologie kennt mittlerweile mehr als ein Dutzend unterschiedliche Persönlichkeitsstile. Bei Betrügern finden sich nun zwei solcher Charakterstile besonders häufig: die narzisstische Persönlichkeit und die psychopathische Persönlichkeit.

Der narzisstische Betrüger:

Narzisstische Persönlichkeiten haben Fantasien von großem Erfolg und Ruhm. Sie stehen gerne im Mittelpunkt und halten sich für etwas ganz Besonderes. Allerdings gibt es bei ihnen einen kleinen Haken: Widerspricht man einer narzisstischen Persönlichkeit oder hat man auch nur eine andere Meinung, reagiert die Person oftmals gereizt, aggressiv oder abwertend. Hinter dieser Kränkbarkeit steht ein labiler Selbstwert, der durch Grandiosität, also das Gefühl über den anderen zu stehen, kompensiert wird. Narzissten haben früh die Erfahrung gemacht, dass sie etwas Besonderes darstellen müssen, um Bestätigung zu erhalten. Dies kann auch zu einer hohen Leistungsmotivation beitragen, sodass

wir narzisstische Persönlichkeitszüge oftmals bei Führern in der Wirtschaft und Politik sehen. Ein Beispiel für einen narzisstischen Charakter unter den europäischen Regierungschefs stellt etwa Frankreichs Präsident Nicolas Sarkozy dar. Das psychologische Bedürfnis der narzisstischen Persönlichkeit und damit auch des narzisstischen Betrügers ist Bewunderung. Dieser Persönlichkeitsstil setzt betrügerisches Verhalten auch deshalb ein, um im Mittelpunkt zu stehen und um sich über andere zu erheben. Hierbei wird das unlauter erworbene Geld vom Betrüger oftmals auch für den Kauf von Statussymbolen verwendet.

Der psychopathische Betrüger:

Psychopathische Persönlichkeiten kennen keine Angst, aber auch keine tiefe Loyalität gegenüber anderen Menschen oder gegenüber Institutionen. Sie sind allerdings meist in der Lage, Gefühle täuschend echt nachzuahmen. Ihr Gegenüber glaubt daher häufig, es würde eine echte und bedeutsame zwischenmenschliche Beziehung bestehen. Psychopathen sind risikobereit, häufig impulsiv und nehmen sich das, was sie möchten, ohne auf irgendwelche Bedürfnisse anderer, auch ihnen nahestehender Personen, zu achten. Sie sind wahre Egoisten, ohne jede Hemmung. Sie lieben es, andere zu manipulieren und oftmals auch andere Menschen kleinzumachen und zu erniedrigen. Ein Beispiel für einen psychopathisch strukturierten Politiker ist der italienische Ministerpräsident Silvio Berlusconi. Das psychologische Bedürfnis der psychopathischen Persönlichkeit ist Macht und Kontrolle über andere. Psychopathische Betrüger genießen es, andere Menschen zu manipulieren, ihr Spiel mit ihnen zu spielen und manchmal sogar sie zu demütigen. ▶



BILD OBEN:

Dr. Jens Hoffmann ist Partner des Team Psychologie & Sicherheit. Seine Vita können Sie auf unserer »pay«-iPad-APP nachlesen.

„Sollte sich Ihre Intuition melden oder sind Sie so begeistert, dass Sie sich selbst kaum wiedererkennen, gilt vor allem eines: Checken Sie die Fakten gegen!“



► Dieses Bedürfnis leben sie oftmals in Unternehmen aus, wenn sie hinter den Kulissen die Fäden ziehen.

Das Wissen um den Persönlichkeitsstil eines Betrügers kann auch für das Fallmanagement genutzt werden. Einem narzisstischen Betrüger beispielsweise ist es wichtig, nicht am Ende mit Gesichtsverlust oder als Verlierer dazustehen. Strategisch genutzt, kann dieses psychologische Wissen auch für eine Gesprächsstrategie genutzt werden, um ein Geständnis des Betrügers zu begünstigen.

Wie gehen Betrüger in Unternehmen vor?

Weil momentan Soft Skills hervorgehoben werden und Unternehmen fortwährend umstrukturieren, sickern Betrüger leichter in Firmen ein und besetzen dort Schlüsselpositionen. Im ersten Schritt können sie bei Vorstellungsgesprächen überzeugen, da sie gut in der Manipulation ihres Gegenübers sind. Sie stellen sich als innovativer, flexibler und vielseitig erfahrener Bewerber dar, entsprechende Zeugnisse lassen sich zudem im digitalen Zeitalter problemlos fälschen.

Sind sie erst einmal im Unternehmen angekommen, versuchen Betrüger die Entscheidungsträger zu identifizieren und zu diesen eine Beziehung aufzubauen. Hierbei hilft ihnen ihr Mangel an sozialer Furcht. Dieser ermöglicht es ihnen, hierarchische Ordnungen zu ignorieren und direkt zu den wichtigen Personen vorzudringen. Rasch manipulieren sie diese und inszenieren sich als Leistungsträger, Querdenker oder unverzichtbarer Ratgeber. Betrüger werden deshalb von Vorgesetzten und Managern oft als „unverzichtbar“, „Genies“, „echte Profis“ oder „Hoffnungsträger“ bezeichnet. Dies steht

„Hat ein Kind früh die Erfahrung gemacht, dass es durch dramatisches Verhalten Aufmerksamkeit und Zuneigung erhält, wird es sehr wahrscheinlich dieses Muster auch im Erwachsenenalter in modifizierter Form beibehalten.“



nicht selten in verblüffendem Kontrast zu den tatsächlichen Arbeitsleistungen, die oft mehr als zu wünschen übrig lassen. Das hängt zum einen damit zusammen, dass der Betrüger ein Meister der Fassade ist und so den Entscheidungsträger sehr geschickt zu täuschen vermag. Zudem gelingt es Betrügern häufig, andere Mitarbeiter dahingehend zu instrumentalisieren, dass diese ihnen die nötigen Arbeiten zuliefern und dabei noch stolz darauf sind, eng mit dem neuen begabten „High-flyer“ zusammenarbeiten zu dürfen.

Wie können Sie sich vor Betrügern schützen?

Verantwortliche in Führungspositionen oder Personen allgemein, die über Einfluss oder Geld verfügen, sind ein bevorzugtes Ziel von Betrügern. Dabei suchen sich diese Manipulatoren oft Menschen aus, die glauben, dass sie grundsätzlich davor gefeit sind, Opfer zu werden. Warum ist dies so? Betrüger wissen, dass sie hier oft leichtes Spiel haben, da sich ihre Beute zu sicher wähnt. Deshalb lautet die erste Regel:

Glauben Sie nicht, dass Sie so clever sind, dass Sie einen Betrüger immer auf Anhieb erkennen!

Diese Sicherheit bewirkt, dass Sie Ihr Gefahrenradar ausgeschaltet lassen. Gute Betrüger sind hervorragende Manipulatoren, denn dies macht sie ja gerade so erfolgreich. Eine gesunde Wachsamkeit ist deshalb grundsätzlich zu empfehlen.

Achten Sie auf Ihr Bauchgefühl!

Wir nehmen oft tief im Inneren wahr, dass etwas nicht stimmt. Allerdings schieben wir meist den gesunden Zweifel zur Seite und beruhigen uns selbst. Oder wir lassen uns gerade von dem Betrüger selbst die Warnsignale unserer Intuition ausreden. Deshalb der Rat: Gehen Sie Ihrer inneren Stimme nach.

Wenn etwas zu gut ist, um wahr zu sein, stimmt dies meist ... Es ist nicht wahr.

Wenn wir zu begeistert sind von einer Person, die mit uns Geschäfte machen möchte, ohne zu wissen, warum wir den anderen so frenetisch gut finden, sollten wir vorsichtig sein. Genau dies kann gerade anzeigen, dass wir emotional geschickt manipuliert werden. Das Gleiche gilt, wenn wir ein Angebot hören, das so fantastisch klingt, dass wir uns fragen, weshalb noch niemand anders auf diese Geschäftsidee gekommen ist.

Fakten, Fakten, Fakten.

Sollte sich Ihre Intuition melden oder sind Sie so begeistert, dass Sie sich selbst kaum wiedererkennen, gilt vor allem eines: Checken Sie die Fakten gegen. Sollte Ihr Gegenüber Ihnen dies auszureden versuchen, ist dies ein weiterer Hinweis darauf, dass Sie möglicherweise mit einem Betrüger konfrontiert sind. Seriöse Geschäftspartner haben in der Regel nichts dagegen, wenn ihr Angebot gründlich geprüft wird.

Fragen Sie Ihr Umfeld.

Da Sie als Zielperson vom Betrüger offensichtlich manipuliert werden, fehlt Ihnen in der Regel der nötige Abstand. Fragen Sie deshalb Ihr Umfeld, was es von der Person hält, die möglicherweise ein Betrüger ist. Betonen Sie dabei, dass Sie eine ehrliche Meinung hören möchten. In etwa 50 Prozent der Fälle sind Ihre Mitarbeiter bereits misstrauisch geworden und haben sich schlichtweg nicht getraut, Ihnen dies zu sagen. Betrüger sind – bildlich gesprochen – oft besser mit Abstand zu erkennen als aus der Nähe.

Fazit

Die Kenntnis um die psychologischen Tricks und Hintergründe von Betrügern ist ein gutes Werkzeug, um unlautere Absichten früh zu erkennen. Sie vermindert weiter die Gefahr, wenn Sie zudem Ihr inneres Gefahrenradar der Intuition einsetzen und Ihr Umfeld ermutigen, Ihnen auch für Sie unbequeme Beobachtungen zuzumuten. Dies kann Ihnen nicht nur viel Geld sparen, sondern es verringert auch nagende Gefühle von Ohnmacht und Kränkung, die sie umtreiben, wenn Sie erst einmal einem Betrüger zum Opfer gefallen sind. **DOS02**

AUTOR:

Dr. Jens Hoffmann
Leiter des Instituts Psychologie und Bedrohungsmanagement in Darmstadt

SERVICE:

Dr. Jens Hoffmann führt auch Fortbildungen zur Psychologie von Betrügern durch. Das nächste offene Seminar zu dem Thema findet am **15. und 16. November in Darmstadt** statt. Nähere Informationen finden Sie unter: www.t-p-s.org/de/trainings



WEITERE THEMEN ONLINE:

Pech im Spiel: Wo der Frust über dauerndes Verlieren tief geht, ist der Schritt zum Schummeln nicht weit. Auf www.pay-magazin.de finden Sie einen interessanten Artikel über die Denkweise eines Betrügers beim Pokern über das Portal **Pokersavvy**. Und dass Psychologie-Tipps auch hilfreich und positiv sein können, zeigen unsere für Sie ausgesuchten **APPS und Podcasts:** Direkt downloaden unter der »pay«-iPad-APP.

