

nach oben. So spielen Sie mit Ihrem Gegenüber. Sie lassen ihm die Möglichkeit einer falschen Lösung. Nämlich, dass die Münze noch in der rechten Hand sein könnte. Merken Sie, was hier passiert: Sie bieten ganz subtil zwei Lösungen, von denen keine stimmt. Sehr manipulativ. Reiben Sie die Finger der linken Hand und zeigen die Hand leer vor. Erst nach einem Augenblick, wenn Ihr Betrachter den Effekt wahrgenommen hat, drehen Sie zeitversetzt auch Ihre rechte Hand mit der Handfläche nach oben und sagen so ohne Worte: »Auch hier ist sie nicht.« Sie haben ganz subtil eine falsche Fährte ausgelegt, eine einfache Lösung, wo die Münze wohl sein könnte, um dann diese Lösung genauso feinsinnig zu vereiteln.

Und selbst jetzt machen wir noch weiter, um die Illusion zu verstärken. Die wahre Täuschung entsteht nämlich oft erst dann, wenn die Trickhandlung schon lange vorbei ist. Der amerikanische Close-up-Zauberer Eugene Burger, eine Legende unter Zauberern, kreierte hierzu den Begriff »Experience of Magic«, also die Erfahrung, etwas Magisches erlebt zu haben. Diese Erfahrung wird oft dadurch geschaffen, dass der Betrachter falsch rekonstruiert, was passiert ist. Durch die scheinbare Übergabe der Münze in die linke Hand haben wir es ihm ja schon ein wenig schwerer gemacht. Aber wir können das noch weitertreiben und falsche Erinnerungen säen. Der große Mentalist Derren Brown schlägt hier eine schöne List vor: Legen Sie zwei Münzen vor sich auf den Tisch. Sagen wir mal, ein 2-Euro-Stück und eine 1-Euro-Münze. Den Euro legen Sie näher zur Tischmitte und das 2-Euro-Stück, das Sie dann verschwinden lassen werden, legen Sie in die richtige Position zum »Schoßeln«. Später schauen Sie sich dann beide Münzen an und überlegen scheinbar, welche Sie gleich aufnehmen. Wenn Sie auf den Tisch schauen, wird auch Ihr Gegenüber auf den Tisch schauen und dort zwei Münzen sehen. Damit schaffen Sie die Erinnerung an zwei Münzen auf dem Tisch. Nehmen Sie dann das 1-Euro-Stück vom Tisch. Dabei greifen Sie es *direkt* vom Tisch und ziehen es zur Aufnahme *nicht* zurück zur Tischkante! Jetzt ist der Fokus auf Ihnen und der Münze. Legen Sie die Münze in die linke Hand und schließen die linke Hand um die Münze. Kneten Sie die Finger der linken Hand um die Münze und öffnen Sie die Hand. Die Münze ist noch da. Schließen Sie die Hand wieder. Ihr Gegenüber weiß ja noch nicht, was Sie vorhaben – aber egal, was es ist, es klappt wohl nicht so, wie Sie sich das vorstellen. Nachdem Sie die Hand wieder geöffnet haben und sich die Münze immer noch in der linken Hand befindet, geben Sie auf und legen die Münze wieder zurück auf den Tisch. Legen Sie die Münze nicht direkt neben das 2-Euro-Stück. Atmen Sie einmal ein und wieder aus und entspannen Sie Ihren Körper. »Das war nix ...« In der Entspannung ziehen sie jetzt das 2-Euro-Stück zu sich und machen die Trickhandlung! Der Moment ist sehr gut dafür: Der Betrachter passt nicht wirklich auf, was geschieht. Er schaut auf eine Wiederholung einer Handlung in einem Moment der Entspannung. Sobald Sie die Münze (scheinbar) in die linke Hand gegeben haben, spannen sie sich jetzt wieder ein wenig an und konzentrieren sich auf Ihre linke Hand. So ist der Trick

noch überzeugender. Durch die Fehlversuche mit der 1-Euro-Münze haben Sie dem Zuschauer ein Bild geliefert, an das er sich erinnern wird. Diese Erinnerung macht es ihm schwieriger, die korrekten Abläufe zu rekonstruieren, wenn die andere Münze verschwunden ist. Sie haben deutlich eine Münze vom Tisch aufgehoben und in Ihre linke Hand gelegt. Es ist leicht, dieses Bild mit der zweiten Aufnahme, die in einem Moment der Unachtsamkeit und Entspannung des Betrachters stattgefunden hat, zu verwechseln. Viele meiner Zuschauer haben in solchen Fällen später falsch weitererzählt, was passiert ist. In unserem Fall: Er hat die Münze direkt vom Tisch genommen und plötzlich war sie weg. Unsere Erinnerung ist kein echtes Abbild dessen, was wirklich geschehen ist. Ganz im Gegenteil: Fragen Sie doch mal drei Leute nach einer gemeinsamen Erinnerung. Die Erzählungen decken sich nur in den seltensten Fällen.

Und wir können noch mehr machen, um eine weitere Hülle über die Illusion zu legen. Das tun wir, indem wir den Moment des Verschwindens magisch aufladen. Eine Münze in die Hand zu nehmen und dann die Hand zu öffnen, ist ein wenig flach. Es hat keine Magie, es fehlt die Poesie. Es ist vielleicht ein nettes Rätsel, aber es ist noch lange keine gute Zauberkunst.

Die Magie entsteht nicht durch das, was Sie tun, sondern durch das, was der Zuschauer denkt.

Dass die Münze verschwindet, ist ein Rätsel. Wie sie verschwindet, ist Magie. Wenn die Münze also scheinbar in der linken Hand ist, dann ist es noch viel überzeugender, wenn Sie sich auch so verhalten, als sei die Münze wirklich in Ihrer linken Hand. Hier habe ich einen Tipp eines weiteren Meisters der Zauberkunst, David Williamson. Er vergleicht die Bewegung, die wir machen würden, wenn wir wirklich eine Münze in der Hand halten würden, mit der Bewegung, die wir machen, wenn wir ein paar Erdnüsse in der Hand halten, um sie dann in den Mund zu stecken. Die Hand bewegt sich leicht und spielt mit der Münze. Kein normaler Mensch würde so etwas tun, wenn er nicht wirklich eine Münze in seiner Hand halten würde. Tun Sie einfach so, als müsste die Münze erst kurz gaaanz leicht und sanft in der Hand geschüttelt werden, bevor sie verschwinden kann. Bitte nutzen Sie hier nur Ihre Körpersprache und kommentieren Sie nicht, was sowieso schon jeder sehen kann. Es gibt nichts Langweiligeres als Leute, die erzählen, was wir sowieso schon sehen. (»Ich nehme die Münze vom Tisch, gebe sie in meine linke Hand – dann schüttele ich so und dann ist sie weg.« – Unerträglich!) Dann fokussieren Sie Ihren Blick auf die linke Hand, warten kurz und öffnen die Hand: Die Münze ist verschwunden.

Tun Sie sich den Gefallen und verraten Sie nicht, wie die Münze verschwindet. Etwas verschwinden zu lassen ist sehr stark – eine Münze in den Schoß fallen zu lassen ist es nicht.

Merken Sie, wie komplex allein diese eine Nummer ist?

Es ist das optimale Zusammenspiel von Timing, Körpersprache, Motivation und vielen anderen Faktoren. Eine gute Illusion ist eben kein billiger Trick, sondern eine gelungene Kombination aus all den oben beschriebenen Faktoren.

Sie haben die Strippen der Wahrnehmung und des Denkens von Anfang an in der Hand gehalten und gezogen. Sie haben die Wahrnehmung und das Denken Ihres Gegenübers zu jedem Zeitpunkt kontrolliert und gesteuert: Sie haben manipuliert.

Das ist schon einer der grundlegenden Punkte dieses Buchs:

→ **Wichtig ist nicht, was passiert, sondern was Ihr Gegenüber denkt, was passiert.**

METHODE UND EFFEKT

Hier lernen wir eine der wichtigsten Grundlagen unserer Wahrnehmung kennen. Und damit lernen wir auch, sie zu steuern und zu täuschen. Wir lernen die Manipulation.

Ich entlehne die folgenden Grundlagen der Kunst der Illusion und übertrage sie auf unseren Alltag.

Fangen wir an. Jeder Trick und jede Illusion bestehen aus zwei Ebenen:

Effekt und Methode.

Der Effekt ist das, was im Kopf des Zuschauers passiert: »Die Münze verschwindet.«
Der Effekt ist die subjektiv Ebene des Betrachters.

Die Methode ist die Technik, das, was unbeachtet und unbemerkt passiert.

Der Effekt ist das Wunder, die Methode der verborgene Mechanismus dahinter.

Diese Regel aus der Kunst der Illusion lässt sich ganz präzise auf jede Form der Manipulation übertragen. Der Effekt ist das Handeln, zu dem der Manipulierte gebracht wird – die Methode ist der verborgene Mechanismus, den der Manipulierte entweder gar nicht oder zu spät bemerkt, den der Manipulator aber ganz bewusst benutzt.

Wenn Sie das Verschwinden der Münze überzeugend präsentieren, dann zeigen Sie Ihrem Zuschauer einen Effekt, während Sie gleichzeitig die Methode im Verborgenen nutzen. Das ist Manipulation, Irreführung. Bei jeder gut ausgeführten Irreführung bleibt der Effekt, die Methode jedoch geht unter.

In unserem Beispiel ist der Effekt in den Köpfen der Betrachter, dass eine Münze plötzlich nicht mehr existiert. Die Methode ist, dass die Münze durch Lapping im Schoß des Vorführenden landet und nicht in seiner linken Hand. Gut ausgeführt erinnert sich der Betrachter nicht mehr an den genauen Handlungsablauf, obwohl der ganz natürlich und alltäglich aussah.

Bei dieser Form der Irreführung handelt es sich um eine Manipulation der visuellen Wahrnehmung. In der Zauberkunst nennen wir diese Form der Täuschung »Wahrnehmungstäuschung«.

Es gibt noch weitere Formen der Täuschung. Schauen wir uns die doch mal ein wenig genauer an.

ARTEN DER TÄUSCHUNG

Wir werden auf drei Ebenen getäuscht:

1. Sinnestäuschungen

Wie sagt der herausragende Zauberkünstler Pit Hartling hierzu so treffend: »Sinn es Täuschungen – oder sinn es keine ...«

Unsere menschliche Wahrnehmung der Welt ist alles andere als vollkommen. Der herausragende Psychologe und Konstruktivist Paul Watzlawick sagte sinngemäß, dass es an ein Wunder grenzt, dass wir Menschen uns trotz unserer unvollkommenen Wahrnehmung und trotz der für Fehler so anfälligen menschlichen Kommunikation überhaupt auf eine gemeinsame Wirklichkeit einigen können. Einer seiner Buchtitel lautet dementsprechend *Wie wirklich ist die Wirklichkeit?* Ich kann es wärmstens empfehlen. Wie alle Bücher von Watzlawick.

Zurück zur Zauberkunst: Es gibt drei Möglichkeiten, unsere Sinne zu täuschen.

Einmal durch fehlende Reize. Das passiert zum Beispiel, wenn ein schwarzer Gegenstand vor einem schwarzen Hintergrund steht und dadurch unsichtbar wird.

Dann können wir noch durch flüchtige Reize getäuscht werden. Zum Beispiel, wenn etwas sich so schnell bewegt, dass wir es mit dem bloßen Auge nicht erkennen können. Jeder Kinofilm erzeugt die Illusion bewegter Bilder, indem er unsere Wahrnehmung durch flüchtige Reize täuscht.

Und dann gibt es noch die falschen Reize. Die haben wir bei unserer falschen Übergabe der Münze gleich zweimal genutzt. Einmal bei der falschen Aufnahme vom Tisch und einmal bei der falschen Übergabe von der rechten in die linke Hand. Die Hände haben ganz realistische Bewegungen gemacht – die Münze war aber nie da, wo der Betrachter sie vermutet hat.

2. Wahrnehmungstäuschungen

Unsere Kapazität, Informationen bewusst zu verarbeiten, ist extrem eingeschränkt. Ganz abgesehen davon, dass wir eine große Vielzahl an Informationen überhaupt nicht bewusst wahrnehmen, bei den wahrgenommenen Informationen täuschen wir uns auch

noch zusätzlich. Beim Sehen, Hören, Riechen, Schmecken und Fühlen können wir nicht alle uns umgebenden Reize bewusst wahrnehmen. Beim Sehen müssen wir eine dreidimensionale Welt auf unserer Netzhaut abbilden. Die ist aber nur zweidimensional. Allein dabei gehen zwangsläufig viele Informationen verloren. Nur durch das Sehen nehmen wir pro Sekunde ein Gigabyte an Informationen auf.

Das sind ungefähr 500 000 Buchseiten. Um da das Richtige und Wesentliche rauszufiltern, müssen wir selektieren. Ich habe diese Prozesse bereits in *Ich weiß, was du denkst* eingehend beschrieben und möchte das daher an dieser Stelle nur der Vollständigkeit halber kurz erwähnen. Dem geneigten Leser lege ich zur Vertiefung das Buch *Ich weiß, was du denkst* ans Herz. Ich empfehle es mit bestem Gewissen, der Autor liegt mir sehr am Herzen.

Zurück zu unseren Wahrnehmungstäuschungen. Von allem, was wir tun, gelangt nur ein kleiner Teil ins Bewusstsein unserer Mitmenschen. Unendlich viele sehr bedeutende Kleinigkeiten werden nicht wahrgenommen.

Unsere Mitmenschen nehmen nur wahr, worauf wir ihre Aufmerksamkeit lenken.

Ein Zauberkünstler wird zum Beispiel nicht vorher sagen, was er als Nächstes zeigt. Denn dann würden die Zuschauer ja ihre Aufmerksamkeit auf die angekündigte Täuschung richten, was die Ausführung stark erschweren würde. Und falls ein Illusionist doch einmal vorher verrät, was als Nächstes passieren wird, macht er das nicht ohne Grund. In dem Fall will er, dass die Aufmerksamkeit sich genau auf diesen Punkt konzentriert.

Gute Manipulatoren nutzen das ganz bewusst durch den gezielten Einsatz von Gesten und Worten und lenken so die Aufmerksamkeit ihrer Mitmenschen extrem zielgerichtet.

Ein erwähnenswerter Bereich der Wahrnehmungstäuschung ist die Pareidolie. Hierbei handelt es sich um die Tendenz, in chaotischen oder auch diffusen Reizen Muster zu finden. Das ist in einigen Situationen sehr nützlich, in anderen führt es zu falschen Schlussfolgerungen. Wenn Sie in die Wolken schauen und dort Gesichter oder auch Tiere sehen, ist das ein Fall von Pareidolie. Wir vervollständigen die Muster in unserem Kopf und schaffen Verbindungen, wo keine sind. Die Neurowissenschaft hat gezeigt, dass es ein spezielles Areal in unserem Gehirn für die Entdeckung von Gesichtern gibt. Klar, das Erkennen und Lesen von Gesichtern ist sehr wichtig für unser Leben – aber wenn wir auf einem Toast das Bild von Jesus entdecken oder das Gesicht eines geliebten Verstorbenen in einer Spiegelreflexion oder einem dunklen Fleck in einem Foto, dann werden wir schnell emotional und damit anfällig für Manipulation. Mit beiden hier genannten Beispielen wurde und wird Geld verdient. So können Sie zum Beispiel auf eBay alte »heilige« ToastbrotscHEiben mit den eingeschimmelten Gesichtern von Michael Jackson oder der Jungfrau Maria kaufen. Das Ganze ging vor Jahren los, als eine Hausfrau in Florida das Bild der Jungfrau auf einem zehn Jahre alten