



**ANDREA ALBRECHT
CHRISTOPH KORN
JOACHIM KURTZ**

DIE KUNST DER TÄUSCHUNG

Kooperation, Persuasion und
Manipulation aus sinologischer,
literaturwissenschaftlicher und
psychologischer Perspektive



[https://doi.org/10.11588/
fmk.2025.25.109295](https://doi.org/10.11588/fmk.2025.25.109295)

**MARSILIUS-
KOLLEG**

2023 / 2024



Joachim Kurtz

DIE KUNST DER TÄUSCHUNG

Kooperation, Persuasion und Manipulation aus
sinologischer, literaturwissenschaftlicher und
psychologischer Perspektive

Andrea Albrecht · Germanistik

Christoph Korn · Psychologie,
Neurowissenschaft

Joachim Kurtz · Sinologie

1. HINTERGRUND UND ZIELE DES PROJEKTS

Die Kunst der Täuschung hat eine lange, globale Geschichte. Nicht nur in griechischen Mythen und der biblischen Schöpfungsgeschichte zählt sie zu den Grundformen menschlicher Interaktion. Auch in Zeugnissen asiatischer und anderer außereuropäischer Kulturen bilden Versuche, andere Personen oder gar das Schicksal selbst zu überlisten, wichtige Bausteine von Erzählungen zum Ursprung der Welt und der Konstitution menschlicher Gesellschaften. Generell kann Täuschung in menschlichen (oder sogar in allen biologischen) Gemeinschaften als Ausnutzung von Kooperation gesehen werden.

Täuschung, so der Ausgangspunkt unseres gemeinsamen Marsilius-Projekts, ist eine Grundform zwischenmenschlicher Kooperation. Soziale Kooperation wird gemeinhin als eine Voraussetzung für beiderseitig vorteilhafte Interaktion angesehen, das heißt als Basis für das Zusammenwirken zweier oder mehrerer Akteure oder Gruppen zum Erreichen gemeinsamer Ziele. Genau dies machen sich Täuscher zunutze. Sie beuten die Bereitschaft zur Kooperation bewusst oder intuitiv aus, um ihre Gegenüber zu betrügen oder zu manipulieren. Ungeachtet ihrer anrühigen Ziele erlauben die Tech-

niken und Strategien, deren sie sich bedienen, um ihre Opfer hinter Licht zu führen, Rückschlüsse auf mit dem Publikum geteilte epistemische Werte, das heißt auf Erwartungen darüber, welchen Kriterien Handlungen und Argumente genügen müssen, um als glaubwürdig gelten zu können. Kooperationshandlungen, die auf Betrug, Manipulation und Strategien des *make believe* beruhen, sind daher aus Sicht der Forschung hochinteressant. Sie gewähren praktische Einblicke in die Prozesse, in denen Wissensansprüche Anerkennung finden, insbesondere solche, in denen sich die Beteiligten in epistemisch oder materiell asymmetrischen Konstellationen begehen.

Der Zusammenhang von Geltung und Täuschung, Anerkennung und Betrug, Überzeugung und Irreführung ist für die neuere Wissensforschung zentral und zugleich von zunehmender gesellschaftlicher Relevanz. In einer Zeit der alternativen Fakten, der Infodemien und des um sich greifenden Rationalitätszweifels ist es unabdingbar, ein präziseres Verständnis der historischen, kulturellen und psychologischen Konstellationen zu gewinnen, aus denen heraus Wissensansprüche und Handlungsappelle Geltung erlangen. Studien zu dieser Thematik haben erwiesen, dass die Frage, „was für wahr gehalten wird“, gleichberechtigt neben die Frage, „was wahr ist“ (Steven Shapin, *A Social History of Truth*, 1994), treten muss, wenn man ein adäquates Verständnis dieser Prozesse gewinnen will. Dies gilt gerade auch für die Kunst der Täuschung. In besonderer Weise wird hier deutlich, dass die soziale Akzeptanz und Durchsetzung von Wissensansprüchen und damit verbundene Aufforderungen zu kooperativem Handeln stets auch von ihrer sprachlichen, medialen und materialen Präsentation, von der Autorität und der Vernetzung ihrer Vertreter:innen, von der individual- wie sozialpsychologischen Disposition der Adressat:innen und von zahlreichen weiteren Faktoren abhängig bleiben, die den beteiligten Akteur:innen nicht immer transparent sind, sondern oftmals implizit in Praktiken und Narrativen wirken.

Unsere gemeinsame Forschung gilt der Analyse solcher Konstellationen. Das sinologische Teilprojekt untersucht Täuschungsmanöver am Beispiel von Strategien, die Quacksalber im China des 17. bis 19. Jahrhunderts entwickelten, um vermeintlich leichtgläubige Opfer und notorisch misstrauische Autoritäten von der Wirksamkeit ihrer Fähigkeiten und Methoden zu überzeugen. Im germanistischen Teilprojekt steht die Analyse typisierter Szenen aus dem politischen Theater der 1920er bis 1940er Jahre im Zentrum, mit denen Dramatiker:innen auf Täuschung basierende Kooperationskonstellationen darstellen, um entweder selbst propagandistische Absichten zu verfolgen oder als „Ent-Täuscher:in“ über politische Manipulationsstrate-

gien aufzuklären. Das psychologisch/neurowissenschaftliche Teilprojekt übersetzt diese Thematik in experimentelle Situationen, anhand derer Verhaltensstrategien zur Täuschung und insbesondere des Erkennens und der Abwehr von Täuschung sowie mittelfristig deren neuronalen Korrelate untersucht werden können.

2. ZUM VERLAUF UND ZUM STAND DES GEMEINSCHAFTSPROJEKTS

In unserer individuellen und gemeinsamen Arbeit, bei den Projektvorstellungen und den angeregten Diskussionen im Kontext des Marsilius-Kollegs schälte sich bald heraus, dass rhetorische Techniken, dramaturgische und narrative Strategien sowie psychologische Effekte für alle von uns in den Blick genommenen Täuschungsversuche auf die ein oder andere Weise zentral sind. Das Zusammenwirken dieser drei Dimensionen in konkreten Situationen zu analysieren, bildete daher die Schnittmenge unserer Untersuchungen.

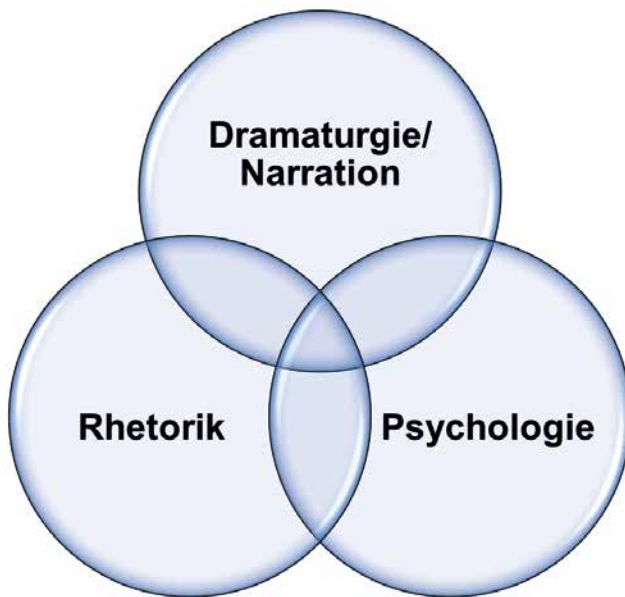


Abb. 1: Diagramm zu drei Dimensionen des Täuschens

In der Rhetorik hat die praxisorientierte Professionalisierung von sprachlichen Überzeugungs- und Manipulationstechniken eine lange Tradition, etwa in der Analyse von Scheinargumenten: Hier werden Argumenttypen wie beispielsweise das

argumentum ad verecundiam beschrieben, das zur Steigerung der Akzeptanz einer Behauptung Autorität vorspiegelt, das *argumentum ad hominem*, das eine:n Gegner:in diskreditiert, dämonisiert oder ridikülisiert, das *argumentum ad passiones*, das an Emotionen (Angst, Hass, Mitleid, Neid etc.) appelliert, oder auch das *argumentum ad nauseam*, mit dem der/die Redner:in sein/ihr Gegenüber ermüdet und verwirrt. Auch das doppelt codierte Sprechen (*dog whistling*), mit dem verschiedene Publika zugleich adressiert und zur Mitwirkung mobilisiert werden, findet nicht nur in Rhetoriklehrbüchern seine Ausgestaltung, sondern wird auch von Täuscher:innen aller Schattierungen zielgerichtet eingesetzt.

Für ihren wirksamen Einsatz bedürfen rhetorische Täuschungsmanöver der effektiven performativen Umsetzung. Erfahrene Täuscher:innen bedienen sich einer Vielzahl dramaturgischer und narrativer Strategien. Dazu zählt beispielsweise das *framing* und *reframing*, also die Einbettung von berichteten Ereignissen und Themen in anerkannte Deutungsraster, die eine gewünschte Bewertung für den/die Kooperationspartner:in nahelegen und zu umfassenden Narrativen, einer *big lie*, ausgebaut werden können. Narrative wie die antisemitische Ritualmordverleumdung, die Dolchstoßlegende oder die Lüge von der gestohlenen Wahl entziehen sich weitgehend der Überprüfung. Täuscher:innen bedienen sich zudem Techniken, die ihr Gegenüber unter Entscheidungszwang stellen, emotional unter Druck setzen oder durch eine Überfülle von fragmentierten und widerstreitenden Informationen das Vertrauen in Wissen (und Wissenschaft) grundsätzlich unterminieren. So gelingt es ihnen, ihre mitunter hanebüchenen Behauptungen gegen Zweifel und rationale Einwände zu immunisieren und Spielraum für zweckorientierte Manipulation zu gewinnen.

In der Psychologie werden die Effekte, die Scharlatane/Scharlataninnen und Populist:innen sich rhetorisch und dramaturgisch zunutze machen, oftmals als *biases* rubriziert und untersucht. Berühmt ist der sogenannte *confirmation bias*, also die Neigung, auf Nachrichten durch eine Stärkung vorheriger Annahmen zu reagieren. Für Täuschungskonstellationen relevant ist aber auch der Barnum-Effekt (*personal validation fallacy*), das heißt die Neigung, positive Aussagen über die eigene Person für wahr zu halten, obwohl man sie nicht verifizieren kann. Ebenso wirksam sind, um nur zwei weitere Beispiele zu nennen, der Mitläufer-Effekt (*bandwagon effect*), das heißt die Überzeugung, man schließe sich einer bereits großen Gruppe an, und der *third person effect*, der auf dem Glauben beruht, man selbst sei, anders als andere, gegen Manipulation immun.



Als zentral für die Entwicklung neuer experimenteller Fragestellungen hat sich durch unsere Diskussionen der behandelten rhetorischen und dramaturgischen Beispiele der *bias neglecting regression-to-the-mean* ergeben, der bisher recht wenig in der psychologischen und neurowissenschaftlichen Forschung berücksichtigt wird. Diesem *bias* liegt die Schwierigkeit zugrunde, sequenzielle zufallsabhängige Informationen in Handlungsentscheidungen zu integrieren.

Unsere Studien zeigen, dass Täuscher:innen diese in unterschiedlichen Wissenschaftsfeldern diskutierten Techniken, Strategien und Effekte bewusst oder intuitiv ausnutzen. Täuscher:innen verstehen sich auf die Kunst der Perzeptionssteuerung und der Gefühlsdramaturgie, sie wissen, wie man über Interessendivergenzen hinweg einen scheinbaren Konsens erzeugt, sie sind geübt darin, Autorität vorzuspielen und Vertrauen zu erschleichen, ihren Gegenübern trotz Fremdsteuerung das Gefühl von Interaktion und Teilhabe zu vermitteln oder sie so unter Entscheidungs- und Handlungsdruck zu setzen, dass sie, von der Situation überfordert, in eine für sie ungünstige Kooperation einwilligen.

3. BERICHTE ZU DEN BEITRÄGEN DER EINZELNEN FELLOWS

3.1 Täuscher in Aktion. Quacksalber im frühneuzeitlichen China (JK)

Meine Fallstudie überprüft diese Hypothesen am Beispiel von Quacksalbern im China des 17. bis 19. Jahrhunderts. Wie im zeitgenössischen Europa war auch das Gesundheitswesen im China der Qing-Dynastie (1644–1911) äußerst vielfältig. Den heilkundlichen Marktplatz bevölkerte eine Unmenge an Akteur:innen, deren Lebenswege die gesamte Bandbreite der Gesellschaft widerspiegeln. Neben formell in den kanonischen medizinischen Schriften und Methoden ausgebildeten Gelehrten tummelten sich in Städten, Marktflecken und Dörfern Heilpraktiker, Wanderärzte, Wundärzte, Knochensetzer, Zahnreißer, Wurmzieher, Hebammen, Kräuterfrauen sowie ein buntes Sammelsurium von Mönchen, Schman:innen und Exorzisten.

Um das Publikum von ihrer Expertise zu überzeugen, beriefen sich viele Akteur:innen auf vergangene Heilerfolge, offizielle Anerkennung oder Unterweisung bei berühmten Lehrer:innen. Nicht wenige bezichtigten zugleich missliebige Konkurrenten der Scharlatanerie. Wie in Europa (Roy Porter, *Quacks: Fakers and Charlatans in Med-*

icine, 2004) waren solche Anwürfe oftmals weniger Ausdruck medizinisch begründeter Zweifel als Versuche, Besitzstände durch die Stigmatisierung und Ausgrenzung potenzieller Emporkömmlinge zu verteidigen.

Allerdings gab und gibt es auch in China Quacksalber, die sich den Schimpfnamen (un-)redlich verdienen, da ihr Tun in der Tat auf Lug und Trug basiert. Beredtes Zeugnis davon legt ein Korpus seltener Manuskripte ab (Nalini Kirk, *Medizinische Erzählungen im China der späten Kaiserzeit*, 2022), in denen betrügerische Vertreter aus dem Kreis der Wanderärzte (*xingyi*) oder „Schellendoktoren“ (*lingyi*, siehe Abb. 2, Heiler, die von Ort zu Ort zogen, um ihre vorgespiegelten Fähigkeiten Leidenden anzudienen, die sich kaum eine andere Art der Versorgung leisten konnten), die Tricks beschrieben, mit denen sie ihre Klientel hinters Licht führten. Die systematische Lektüre dieser Texte, die ich im Marsilius-Kolleg beginnen konnte, eröffnet nicht nur Einblicke in die verlorene Welt randständiger Existenzen, sondern erlaubt auch Rückschlüsse auf die Techniken der Täuschung, die Scharlatane im frühneuzeitlichen China als besonders wirksam erachteten. Den Kern ihres Arsenal bildeten performative und rhetorische Strategien, die ein intuitives Verständnis dramaturgischer Prinzipien und psychologischer Effekte belegen, wie in unseren gemeinsamen Diskussionen greifbar wurde.



Abb. 2: Zhou Peiqun, „Schellendoktor“, Guangzhou, ca. 1890.

Veranschaulichen lässt sich dies am Beispiel einer aus verschiedenen Texten rekonstruierten Choreographie der Quacksalberei, die den Scharlatan in vier Akten vom Einzug ins Dorf über die Zurschaustellung seiner vorgeblichen Fähigkeiten bis zur Flucht nach vollendetem Betrug anleitet. Die den Quellen entnommenen Regieanweisungen sind in einem Idiom formuliert, das dem geheimen Vokabular fahrender Händler entlehnt zu sein scheint.

Die Ouvertüre des Auftritts dient dazu, ein Publikum um den Quacksalber zu versammeln (wörtlich: „einen Kreis kleben“). Die Mittel, deren er sich dazu bedient, sind aus Europa vertraut (Grete De Francesco, *Die Macht des Charlatans*, 1936), wie ein ungeachtet seiner orientalistischen Darstellungsart informativer britischer Stich illustriert (Abb. 3). Ist hinreichend Aufmerksamkeit gewonnen, gilt es, aus dem Kreis der Umstehenden eine:n (mitunter vorab platzierten) Gesprächspartner:in herauszupicken („eine Karte stecken“), der/die stellvertretend die Bereitschaft des Publikums signalisiert, die behaupteten Fähigkeiten des Ankömmlings vorurteilsfrei zu beurteilen.



Abb. 3: Thomas Allom, „An Itinerant Doctor at Tien-sing [Tianjin]“, London, 1843.

Die möglichst spektakuläre Demonstration dieser Fähigkeiten ist Zweck des zweiten Akts („Showtime!“). Ein Beispiel ist die vorgebliche Behandlung eines Augenleidens durch den „Karauschen-Trick“, der in einem *Vademecum zum Verkauf von Arzneimitteln* aus dem 19. Jahrhundert beschrieben wird:

Trockne einige Karauschenschuppen in der Sonne und bewahre sie auf, bis Du sie brauchst. Wenn der Moment der Anwendung kommt, nutze Deine Fingerfertigkeit und führe eine Schuppe zusammen mit ein wenig Augentinktur [ins Auge des Patienten] ein. Nach einem Moment werden sich heiße Tränen sammeln und die Schuppe herauspülen. Fange sie mit der Hand auf, und es wird aussehen, als hättest Du eine dunkle Wolke [einen Katarakt] aus dem Auge entfernt! (Die Übersetzung folgt Paul U. Unschuld, *Der chinesische Wanderarzt und seine Klientel*, 1995)

Nachdem das Interesse möglichst vieler Zuschauer:innen durch diesen Taschenspielertrick geweckt ist, kommt es im dritten und entscheidenden Akt darauf an, die Bedeutung der Vorführung mit rhetorischen Mitteln zu überhöhen und ein konkretes Kaufangebot zu unterbreiten („anbeißen lassen“). Listen mit gelehrt klingenden Phrasen helfen dem Scharlatan, seinen Tricks eine kosmologische Rahmung zu verleihen und durch Anverwandlungen diagnostischen Vokabulars Autorität vorzuspiegeln („Das Yang-Qi kann das Yin-Qi nicht überwinden“). Glossare nützlicher Redewendungen befähigen ihn, die dramatischen Folgen einer Nicht-Behandlung auszumalen („Wenn Blut und Qi nicht [ihren üblichen Bahnen] folgen, so ist dies die Ursache ernster Krankheiten. Jetzt haben Sie Bauchschmerzen und Sie husten. Wenn kaltes Qi Sie trifft, dann wird die Krankheit nicht leicht heilbar sein!“) und die heilsamen Effekte der angepriesenen Globuli zu illustrieren („Wenn man mit diesen Arzneien Krankheiten behandelt, so ist es, als schiebe man die Wolken zur Seite, um die Sonne scheinen zu lassen“). Um „die Sache einzusacken“, wird zudem empfohlen, die Lauterkeit der eigenen Absichten zu bekräftigen, Schwüre zu leisten und auserkorene Opfer gezielt unter Zeitdruck zu setzen („zum Kauf drängen“).

Der Faktor Zeit ist auch für den Schlussakt zentral. Denn nach vollzogener Transaktion muss der Quacksalber einen geschmeidigen Rückzug organisieren („die Hintertür zuziehen“), bevor die getäuschten Opfer seines Betrugs gewahr werden. Aus der historischen Distanz ertappt man sich beim Wunsch, dass ihm dies gelungen sein möge.

3.2 Ent-Täuscher in Aktion. Propaganda und Gegenpropaganda in der politischen Literatur der Moderne (AA)

„Propaganda in the broadest sense is the technique of influencing human action by the manipulation of representations“, definiert Harold D. Lasswell 1934. Auch die sog. schöne Literatur wird, befeuert durch den Medienwandel und die Entstehung der Massenpresse seit dem 19. Jahrhundert, zu propagandistischen Zwecken eingesetzt. Zugleich hat sich im literarischen Diskurs der Moderne ein kritisches, gegen propagandistische Einflussnahmen gerichtetes Bewusstsein etablieren können. Zahlreiche Schriftsteller:innen nutzen bis heute die Literatur als „Beobachtungsmedium zweiter Ordnung“, um auf Manipulation angelegte Repräsentationen im ästhetischen Rahmen nachzubilden, zu kommentieren und als ideologischen Täuschungszusammenhang zu entlarven.

Dass Propaganda als „Ko-Produktion“ (Nicholas J. O’Shaughnessy, *Politics and Propaganda: Weapons of Mass Seduction*, 2004) zu verstehen ist und statt auf Monologizität auf Interaktion angewiesen ist (Thymian Bussemer, *Psychologie der Propaganda*, 2007), wie die aktuelle Propagandaforschung betont, ist den theatralen Praktiker:innen schon lange bekannt. Dies mag auch daran liegen, dass der (zumeist) fiktionale Status literarischer Rede *prima facie* selbst auf Illusionierung und Täuschung basiert und das Spiel des *make believe* der Literatur somit einen eigenen Reflexionsraum eröffnet.

Zur Veranschaulichung der Fruchtbarkeit unserer interdisziplinären Zusammenarbeit kann Thomas Manns Erzählung *Mario und der Zauberer* (1930) dienen. Im Zentrum der Novelle steht bekanntlich eine Varieté-Veranstaltung des „Forzatore, Illusionista und Prestidigatore“ namens Cipolla, der sein Publikum zunächst mit harmlosen Tricks unterhält, bevor er ausgewählte Besucher:innen hypnotisch in seinen Bann schlägt und, während das Publikum zwischen Faszination und Furcht schwankt, der Lächerlichkeit preisgibt. Als der Zauberer schließlich den jungen Kellner Mario hypnotisiert und von ihm einen Kuss fordert und erhält, der eigentlich dessen Angebeteter gelten soll, hat er den Bogen überspannt: Der gedemütigte Mann erschießt den Zauberer auf der Bühne.

Auf der Ebene des erzählten Ereignisses kann man die Novelle als Parabel auf den italienischen (und deutschen) Faschismus, Cipolla als Verführer der Massen lesen.

Doch Th. Mann, vertraut mit der Massenpsychologie und Propagandaforschung seiner Zeit, zeigt weit mehr. So inszeniert er beispielsweise eine Episode, in der ein mutiger Zuschauer gegen Cipollas Manipulationen protestiert und damit kurzzeitig einen Stimmungsumschwung im Publikum bewirken kann. Auch wenn der Zauberer rasch die Kontrolle zurückgewinnt, wird doch deutlich, dass hier der sogenannte *bandwagon effect* in Szene gesetzt ist: Nach den Mitläufern eines Musikantenwagens benannt, wurde dieser Effekt zeitgenössisch bereits von Carlo Mierendorff als „politischer Herdentrieb“ (*Die volle Wahrheit*, 1932) beschrieben.

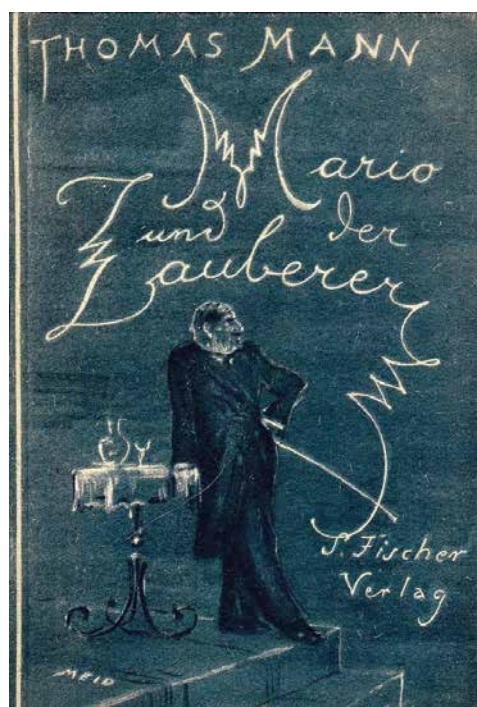


Abb. 4: Cover der Originalausgabe von 1930 im S. Fischer-Verlag

Auch bei der Verführung Marios demonstriert Cipolla sein psychologisches Wissen, wenn er seinem Opfer ungeniert schmeichelt, Störer im Publikum als gemeinsamen Gegner identifiziert und den jungen Mann durch vage, aber durchwegs wohlmeinend klingende Vermutungen einem mentalistischen *cold reading* unterzieht, dabei auf den nach dem amerikanischen Unterhaltungspionier Phineas Taylor Barnum benannten Effekt vertrauend. Victor Klemperer hat in diesem Sinne die Propaganda des Dritten Reichs insgesamt als „Barnumiade“ charakterisiert.

Im Unterschied zu den chinesischen Quacksalbern, die Handlungsanleitungen zum Täuschen verfassen, und anders als im Theater, in dem eine Handlung nachgeahmt und gezeigt, aber in der Regel nicht „episch“ kommentiert wird (mimetisches Wissen/*showing by example*), präsentiert uns Th. Manns Erzähler eine literarische Beobachtung einer theatralen Szene: Der Ich-Erzähler erinnert sich in dramatisch-mimetischem Modus an die erlebte Vorführung eines Täuschers und kommentiert im Rückblick das Geschehen. Allerdings ist seine Souveränität eingeschränkt: „Unfehlbar werden Sie mich fragen,“ wendet er sich gegen Ende der Erzählung an seine Leser:innen, „warum wir nicht endlich weggegangen seien, – und ich muss Ihnen die Antwort schuldig bleiben. [...] Zu entschuldigen ist es nicht, dass wir blieben, und es zu erklären fast ebenso schwer.“

Der Erzähler unterliegt, obwohl oder weil er sich für immun hält, selbst der Täuschung. Dies wird vor den Augen der Leser:innen durch eine unzuverlässige Erzählhaltung transparent gemacht, d.h. wir erfahren indirekt (weil es keine übergeordnete Erzählinstanz gibt), dass der Erzähler bis zum Zeitpunkt des Erzählens traumatische Erinnerungen an sein eigenes Mitläufertum hat.

Setzt man diese Passagen in Bezug zu dem, was die Psychologie den *third person effect* nennt, nämlich die Tendenz zu glauben, dass andere durch Propaganda stärker beeinflussbar seien als man selbst, so lässt uns Th. Mann mit seiner Novelle ein an die Erzählfigur geknüpftes Gefühl der Scheinimmunität gegen propagandistische Führung miterleben – und scheitern. Darüber hinaus zieht er eine Parallele zwischen Cipolla und sich als literarischem Zauberer, dessen Kunst der Täuschung und Ent-Täuschung wir Leser:innen uns nur zu gern anvertrauen. Es ist die eigene „angewiderte Bewunderung“ für „massenwirksame Beredsamkeit“, die Th. Mann in seinem Essay *Bruder Hitler* (1938) als „reichlich peinliche Verwandtschaft“ von Kunst und Propaganda weiter ausbuchstabiert.

3.3 Täuscher und Getäuschte im Experiment (CWK)

Mein psychologisch/neurowissenschaftliches Projekt zielte darauf ab, die vorausgerichtete Wirksamkeit von Täuschungsstrategien durch die experimentelle Modellierung einiger entscheidender Momente zu evaluieren. Täuschungen können als eine Kehrseite von Kooperation verstanden werden. Die Täuscher:innen nutzen die Kooperationsabsichten der potenziell Getäuschten aus. Täuschungen sind möglich,

weil die Informationen über die Umwelt sowie über die Ziele, Fähigkeiten und Kenntnisse anderer Personen oft unzugänglich, unvollständig oder mehrdeutig sind. Gerade angesichts solcher Unsicherheiten ist die menschliche Informationsverarbeitung anfällig für eine Vielzahl von Verzerrungen oder *biases*, die wir aus der Perspektive der verschiedenen Projektbereiche intensiv diskutiert haben und die oben bereits angeführt wurden. Mehrere Bereiche, darunter die (Sozial-)Psychologie, die kognitiven (Neuro-)Wissenschaften und die (evolutionäre) Spieltheorie, haben empirische Daten, mathematische Simulationen und theoretische Konzepte geliefert, um einerseits *biases* in der Informationsverarbeitung und andererseits das Dilemma zwischen der Entscheidung für Kooperation und der Abwehr von Täuschung besser zu verstehen. Durch den Austausch über die konkreten Beispiele aus der historisch-gesellschaftlichen und der literaturwissenschaftlichen Perspektive ergaben sich für mich fruchtbare Anknüpfungspunkte, um eine Vielzahl an Strategien in Betracht zu ziehen, die Täuscher:innen verwenden, um andere von einer asymmetrisch vorteilhaften Kooperation zu überzeugen oder sie sogar regelrecht zu manipulieren. Die Täuscher:innen instrumentalisieren dabei im Sinne des *make believe* die ihnen, aber nicht den Getäuschten, verfügbaren Informationen und deren Erwartungen, um mehr oder minder gezielt deren *biases* bei der Informationsverarbeitung auszunutzen.

Das Marsilius-Projekt erlaubte mir, verschiedene psychologische Konzepte und experimentelle Ideen durchzuspielen und mit meinen Projektpartnern zu evaluieren. Diese Diskussionen mündeten in die Entwicklung von drei Serien von Simulationen und Experimenten, die drei übergeordnete Gruppen von *biases*, welche Täuscher:innen ausnutzen können, untersuchen: Die verzerrte Prozessierung von Wahrscheinlichkeiten, von Kausalität und von selbstrelevanten Informationen.

Hier möchte ich etwas ausführlicher auf die verzerrte Prozessierung von Wahrscheinlichkeiten und Kausalität eingehen, welche insbesondere durch die Diskussionen über die Szenarien der Quacksalber in den Fokus geriet. Hier spielt ein *bias*, der als *neglecting regression-to-the-mean* beschrieben werden kann, eine Rolle. Menschen vernachlässigen, dass nach einem extrem ausgefallenen Messwert die nachfolgende Messung wahrscheinlich wieder näher am Durchschnitt liegt, falls der Zufall einen Einfluss auf die Messgröße hat. Im Falle der Quacksalber entspricht dem Messwert der Gesundheitszustand der Dorfbewohner:innen, welcher ja zu einem Teil dem Zufall unterliegt. Die Quacksalber suchen sich oft zunächst geschwächt erscheinende Personen aus oder Personen, die sie durch bestimmte Tricks oder Absprachen als

besonders geschwächt erscheinen lassen. Die Quacksalber suggerieren hier die Kausalität, dass diese Personen durch die verabreichte „Medizin“ gestärkt werden. Oft fühlen sich diese (scheinbar) geschwächten Personen tatsächlich nach einiger Zeit gestärkt oder werden als gestärkt wahrgenommen, was fälschlicherweise eine kausale Wirksamkeit des „Medikaments“ aufzeigt. Die Getäuschten vernachlässigen hier, dass sich (scheinbar) geschwächte Personen, welche ja als extreme Messwerte gesehen werden können, auch ohne jegliches Medikament mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit wieder gestärkt fühlen würden, dass also ihr Messwert so oder so mit einer hohen Wahrscheinlichkeit wieder näher am Durchschnitt liegen würde.

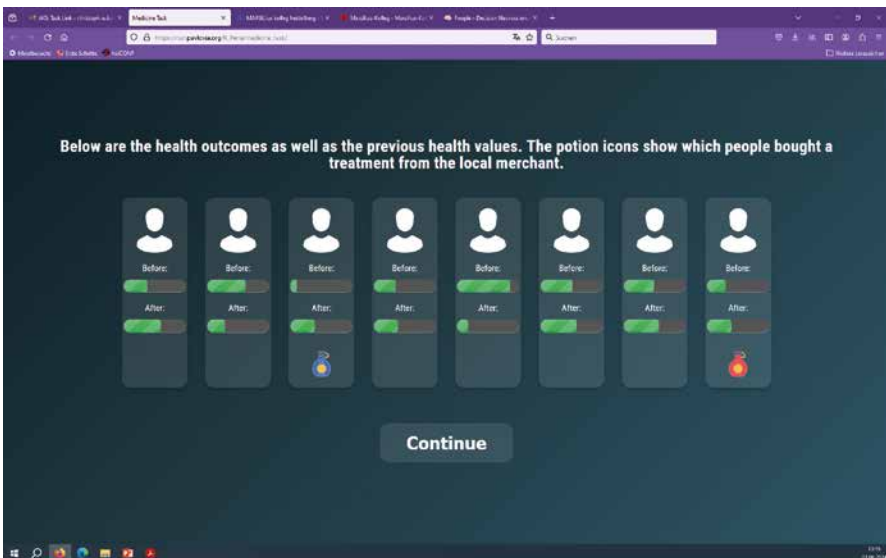


Abb. 5: Beispiel des Experiments, bei dem Personen die Wirksamkeit von scheinbaren „Medikamenten“, die durch Quacksalber oder Ärzt:innen verabreicht werden, einschätzen mussten. Hier wird der *bias* des *neglecting regression-to-the-mean* als ein Ausgangspunkt für Täuschung untersucht.

In der wissenschaftlich empirischen Evaluierung von Medikamenten ist eine solche Form einer scheinbaren Verbesserung hinlänglich bekannt und wird unter anderem durch Gruppen, die Placebos erhalten, kontrolliert. Wir simulierten verschiedene Serien von Wahrscheinlichkeitsverteilungen mit virtuellen Agent:innen, deren Gesundheitszustand durch (scheinbare) „Medikamente“ verändert wurde. Daraus entwickelten wir ein Experiment, in dem die Versuchspersonen entscheiden mussten, ob das Medikament wirksam war, um zu untersuchen, bei welchen Wahrscheinlichkeitsverteilungen sie sich täuschen ließen. In einem nächsten Experiment testeten

wir, inwiefern Versuchspersonen diese Gelegenheit zur Täuschung ausnutzten. In den letzten Jahren geriet die verzerrte Prozessierung von Wahrscheinlichkeiten und von Kausalität verstärkt in den Fokus von neurowissenschaftlichen Untersuchungen. Es wurde aber bisher noch kaum untersucht, welche Rolle die involvierten neuronalen Prozesse in sozialen Interaktionen, in unserem Kontext: von Täuschenden und Getäuschten, spielen. Untersuchungen, wie Möglichkeiten der Täuschung sich auf soziale Interaktionen auswirken, haben Implikationen für ein besseres Verständnis von Persönlichkeitsstörungen, die durch maladaptives Verhalten in sozialen Interaktionen charakterisiert sind und oft negative Erwartungen bezüglich ihrer Interaktionspartner:innen haben. Mittelfristig sind wir daran interessiert zu verstehen, ob und inwiefern Personen mit Persönlichkeitsstörungen mehr Täuschungen von anderen erwarten und eventuell selbst versuchen, Täuschungsstrategien proaktiv anzuwenden.

Kurz erwähnen möchte ich ferner, dass die Diskussionen zu Propagandamechanismen, die hier aus Platzgründen nicht ausführlich beschrieben werden können, mir einen neuen Blick auf meine früheren Arbeiten zu *biases*, die mit der (positiv) verzerrten Prozessierung von selbstrelevanten Informationen zusammenhängen, eröffneten und mich auch in diesem Bereich zu neuen Fragestellungen und empirischen Arbeiten inspirierten.

4. GEMEINSAMER AUSBLICK

Ein für alle Beteiligte fruchtbarer interdisziplinärer Austausch muss weder wechselseitig und symmetrisch angelegt sein noch auf eine gemeinsame Synthese hinauslaufen. Dies gilt vor allem dann, wenn es um eine Form „großer Interdisziplinarität“ geht, also wie in unserem Projekt um eine Verbindung von Geistes- und Naturwissenschaften, die in der Topographie Heidelbergs den Brückenschlag „über den Neckar“ vollbringt. In der Sprache Julie Thompson Kleins haben wir drei stattdessen eine Form des mehrseitigen *interdisciplinary borrowing* praktiziert, das heißt wir haben aus ganz unterschiedlichen Gründen und auf ganz unterschiedlichen Integrations Ebenen (Ideen, Begriffe, Verfahren, Theorien) die jeweils anderen Disziplinen zu Hilfe gerufen, ohne dass dies zu der oft allzu ambitiös als ideal gesetzten Integration unseres theoretischen oder methodischen Instrumentariums geführt hätte. Überhöhte Erwartungen an die interdisziplinäre Kooperation korrigiert bzw. auf ein realistisches, aber nicht weniger erhellendes Maß zurückgestutzt zu haben, wird ein nachhaltiges Resultat unserer Arbeit im Kolleg bleiben.

Noch wichtiger ist der Nachweis, dass alle drei Projekte entschieden von der Zusammenarbeit miteinander und im Rahmen der gesamten Gruppe profitieren konnten. Im sinologischen Projekt hat erst der Vergleich mit theatralen Täuschungsmanövern und der Versuch, relevante psychologische Effekte spieltheoretisch zu modellieren und experimentell zu testen, die Bedeutung rhetorischer und dramaturgischer Strategien und impliziten psychologischen Wissens in der Täuschungspraxis greifbar gemacht. Für das literaturwissenschaftliche Projekt hat sich insbesondere die Verknüpfung der historischen Propagandaforschung mit aktuellen empirischen Untersuchungen zu *biases* als gewinnbringend für die Analyse literarischer Propagandaszenen erwiesen: Auf den Bühnen der Weimarer Republik wird ein Täuschungswissen inszeniert und reflektiert, das erst deutlich später wissenschaftlich expliziert und empirisch überprüfbar wird, allerdings zum Teil schon frühneuzeitlichen Quacksalbern an einem ganz anderen Ende der Welt geläufig war. Für das psychologisch/neurowissenschaftliche Projekt hat sich durch die Auseinandersetzung mit historisch und literarisch praktizierten Täuschungsstrategien eine neue Sichtweise auf das Konzept der Kooperation ergeben. Der Zusammenhang von Kooperation und Täuschung hat neue empirische Studien zum *bias* des *neglecting regression-to-the-mean* inspiriert.

Wenn wir uns nicht täuschen, so hat unser Marsilius-Projekt zur Kunst der Täuschung damit Einsichten erbracht, die sich auch im Rahmen bereits angedachter Folgevorhaben als belastbar erweisen werden.

