

Communico empfiehlt

den Film „Die Hochstapler“, der am 26. April bundesweit in die deutschen Kinos kommt.

Der Dokumentarfilm DIE HOCHSTAPLER von Regisseur Alexander Adolph ist nicht nur unterhaltsam, sondern auch lehrreich für die Zuschauer.

Er zeigt vier Männer, die ein besonderes Wissen weitergeben: Wie man andere belügt, betrügt, manipuliert, für dumm verkauft, wie sie sich Geld, Aufmerksamkeit und Liebe erschwindelt haben.

DIE HOCHSTAPLER erzeugt einen Sog, der mit herkömmlichen Interviewfilmen wenig gemein hat. Die Betrüger Torsten S., Marc Z., Peter G. und Jürgen H. tun das, was sie am besten können; etwas, wofür sie vom Leben gleichermaßen belohnt und bestraft wurden: Reden.

Mitunter mag den Zuschauer die Vorstellung überkommen, dass es virtuose Schauspieler sind, die einen dramatischen Text interpretieren. Doch diese Oberfläche bekommt langsam Risse.

Die Vier erzählen, wie wichtig es ist, auf den Gegenüber, das potenzielle Opfer, einzugehen. Es gibt ein Gespür, das jeder Hochstapler von Natur aus mitbringen muss: Das Gespür für das Innenleben seines Gegenübers, den sechsten Sinn, der ihn die schwachen Stellen und intimen Sehnsüchte seiner Opfer erahnen lässt.

Dieser Instinkt lässt ihn ohne Zögern und zu jedem Zeitpunkt exakt die Worte finden, die die Betroffenen hören wollen.

Schauen Sie hinter die Kulissen von Scheckbetrügerei, Korruption und eiskalter Manipulation.

Unser Rhetorik-Experte René Borbonus wurde eingeladen, den Film schon etwas früher zu sehen, ihn zu bewerten und an Diskussionsrunden dazu teilzunehmen. In einem Interview mit Nicole Paschke vom Majestic Filmverleih, spricht er zu dem Film:

Die Hochstapler

Paschke: Herr Borbonus, Sie empfehlen den Film „Die Hochstapler“. Das freut uns natürlich – wir wüssten nur gern, warum empfiehlt ein Rhetorik-Experte den Film?

Borbonus: Erst einmal aus dem ganz einfachen Grund: Mir gefällt der Film sehr gut. Ich habe den Film mit Freunden und Kollegen gesehen und wir konnten uns danach noch sehr lange darüber unterhalten. Außerdem geht es um Betrügereien, die natürlich durch eine gelungene Kommunikation realisiert werden.

Paschke: Welche Aspekte einer gelungenen Kommunikation meinen Sie genau?

Nun, da finden wir einige interessante Aspekte: Um Menschen derart über das Ohr zu hauen, braucht man eine breite Vertrauensbasis. Dieses Vertrauen muss erst einmal geschaffen werden. Manche Schilderungen zeigen uns sehr deutlich: Die Betrüger haben viel Zeit für eine gute Beziehung zu Ihren Opfern investiert. Ein weiterer Aspekt: Die Betrüger sind gute Erzähler. Sie schaffen es, verheißungsvolle Geschichten zu erzählen. So sagt Mark zum Beispiel an einer Stelle: „Die Geschichte muss einfach und logisch sein. Oder extrem unlogisch.“

Paschke: Ist die Rhetorik also der Schlüssel für die Betrügereien?

Borbonus: Natürlich vermag Rhetorik und überzeugende Kommunikation den anderen zu beeinflussen. Wäre dem nicht so, dann würde meine Arbeit ja keinen Sinn machen. Gute Kommunikation ist eine Fertigkeit, wie jede andere auch. Sie können sich Rhetorik wie ein Messer denken. Ob Sie damit ein Brot schmieren oder jemanden verletzen, das ist allein Ihre Entscheidung. Ob Sie jemanden für eine tolle Idee gewinnen oder jemanden betrügen – auch das ist allein Ihre Entscheidung. Der Schlüssel ist in beiden Fällen die Überzeugungskraft. Aber ebenso stark bin ich davon überzeugt: Rhetorik bedeutet keine Macht über andere! Und das wird in dem Film meines Erachtens auch sehr deutlich: Die Kommunikation ist nicht die eigentliche Kraft. Die eigentliche Kraft ist die Gier der Menschen, ist die Lüge, die wir so gerne in Wahrheit verwandeln möchten. Die Betrüger schaffen ja nicht die Bedürfnisse in Ihren Opfern. Die Bedürfnisse sind schon da und die Betrüger versprechen einen Weg. Diese Versprechen sind glaubwürdig, weil die Opfer es glauben wollen. Die Rhetorik alleine bedeutet also keine Macht über andere, auch das zeigt der Film sehr klar.

Paschke: Was genau verstehen Sie denn unter ‚Macht über andere‘?

Borbonus: Die Politikwissenschaft bietet uns da eine schöne Definition an. Sinngemäß bedeutet Macht über den anderen die Fähigkeit, ihn zu etwas zu bringen, das er gar nicht möchte. Oder anders ausgedrückt: Der eigene Wille wird durchgesetzt, auch gegen das Widerstreben des anderen. Das ist in den beschriebenen Beispielen nicht der Fall. Ich glaube nicht, dass Rhetorik das wirklich leisten kann. Dennoch hält sich in Deutschland hartnäckig die Anschauung, dass Rhetorik auch Macht bedeutet.

Paschke: Denken Sie, dass das eine deutsche Eigenart ist?

Borbonus: Allerdings. In anderen Ländern ist die Rhetorik sehr viel anerkannter als in Deutschland. Nehmen Sie nur Amerika. Hier sind Ghostwriter sehr anerkannte Menschen mit viel Ansehen und hohen Sympathiewerten. In Deutschland gibt es diese Kultur so gut wie überhaupt nicht.

Paschke: Woran liegt das?

Borbonus: Ich schätze, dass das mit unserer Geschichte bzw. mit der Geschichte des Dritten Reiches zu tun hat. Wir wünschen uns, dass es wenige Menschen gegeben hätte, die mit Ihrer Rhetorik in der Lage waren, eine ganze Nation zu ‚vergiften‘. Da wird dann oft die Sportpalastrede von Goebbels als Totschlagargument ins Feld geführt. Das ist natürlich großer Unsinn, denn er hat dort natürlich nicht vor der Weißen Rose gesprochen, sondern vor überzeugten Nazis. Und richtig unheimlich wird es dann, wenn Sie in die Deutsch-Lehrbücher unserer Gymnasiasten blicken. Dort finden Sie im Kapitel „Rhetorik“ Reden von Hitler und Goebbels und mit ganz viel Glück ist mal eine von Weizsäcker dabei.

Paschke: Warum sollte man sich den Film anschauen?

Borbonus: Weil er uns einiges über die Psychologie der Überzeugung verrät. Weil er uns zeigt, wie anfällig wir für etwas sind, wenn wir uns der Gier hingeben. Das alleine macht den Film sehenswert.