

Die Praxis der Täuschung – Ein analytisches Modell von Betrugsmaschinen

Christian Thiel

Gliederung

- | | |
|--|--|
| 1. Einleitung | 3.1 Grundbausteine des Betrugs:
(Täuschungs-) Signale |
| 2. Forschungsstand und -desiderata | 3.2 Choreographie des Betrugs: Skripte |
| 3. Analytisches Modell von
Betrugspraktiken | 4. Fazit und Ausblick |

1. Einleitung

Dem weit verbreiteten und teils hohe Schadenssummen verursachenden Delikt des Betrugs wohnt eine gewisse Faszination inne. Immer wieder wundert man sich im Nachhinein, wie ein Betrug überhaupt möglich war und weshalb Menschen teils lange Zeit auf offensichtliche Schwindel und leere Versprechen hereinfallen. Warum betrügerische Täuschungen trotz ihres meist simplen Grundprinzips eine hohe situative Überzeugungskraft entwickeln, ist eine Frage, die bislang kaum in der Forschung thematisiert wurde. Ein aktuell in Vorbereitung befindliches Forschungsprojekt des Autors widmet sich dieser Frage mittels einer Analyse von typischen „Betrugsmaschinen“. Diese finden sich in unterschiedlichsten Bereichen und beschreiben einen charakteristischen, quasi „vorchoreographierten“ Ablauf, wie eine betrügerische Handlung durchgeführt werden kann. Viele dieser Betrugsmaschinen (konkreter: kriminalisierte Praktiken des Täuschens, im Folgenden auch „Betrugspraktiken“ genannt) sind alt und werden dennoch immer wieder erfolgreich angewandt. So gibt es das „Hütchenspiel“ schon seit der Antike, die „Nigerian Scam Mails“ sind nichts anderes als die moderne Version des alten „spanish prisoner“-Tricks des 16. Jahrhunderts und auch das Schneeballsystem, mit dem etwa Bernie Madoff gearbeitet hat, erfreut sich seit mindestens 100 Jahren einer ungebrochenen Beliebtheit. Aufgrund dieser „sozialen Bewährtheit“ ist davon auszugehen, dass sich an solchen Betrugspraktiken besonders gut untersuchen lässt, wie Täuschungshandlungen mit dezidiert vermögensschädigender Absicht konkret durchgeführt werden

und worin ihr Erfolg besteht. Das Forschungsprojekt arbeitet dazu mit einer explorativ angelegten, qualitativen Empirie. Konkret durchgeführt werden hier qualitative Interviews mit Tätern, Opfern und Ermittlern sowie Auswertungen von entsprechenden Strafverfahrensakten. Mittels einer solchen Perspektiven-Triangulation soll die konkrete Durchführung von ausgewählten Betrugspraktiken rekonstruiert werden. Ziel davon ist es unter anderem, die den Betrugspraktiken zugrundeliegenden Prozesse des Aufbaus von Vertrauen und der Fabrikation von Täuschung zu analysieren.

Ausgehend von einer kurzen Darstellung des Forschungsstandes präsentiert der Beitrag einige Überlegungen, die im Zuge der ersten Datenerhebungen und -auswertungen (Interviews mit Betrügern, Betrugsopfern, Polizisten; teilnehmende Beobachtungen in einem Betrugskommissariat) entstanden sind.

2. Forschungsstand und -desiderata

Der internationale kriminologische Forschungsstand zu Betrug ist zwar umfangreich, aber nur wenig kanonisiert und unübersichtlich. Dies mag auch daran liegen, dass das Delikt „Betrug“ im Vergleich zu anderen Delikten (wie etwa Gewalt, Drogen oder Jugendkriminalität) eher selten untersucht wird und keinen eigenen Forschungsschwerpunkt bildet¹. In einer Durchsicht des internationalen Forschungsstandes² zeigen sich folgende Schwerpunkte:

Die *kriminalstatistische Forschung* zu „Betrug“ verdeutlicht dessen Relevanz – Betrug ist ein häufiges, teils hohe Schadenssummen verursachendes und in Zukunft wahrscheinlich weiter zunehmendes Delikt³ – sie kann jedoch nicht erklären, was ihn möglich macht und wie er theoretisch konzeptualisiert werden kann⁴.

Ätiologische Studien im Bereich der *Täterforschung* haben interessante typische Merkmale und Motive von Betrügern herausgearbeitet, beispielsweise das Zusammentreffen von Gelegenheit, Bedürfnis und Rationalisierung⁵,

1 Levinson (2002), S. 743.

2 ausführlich siehe Thiel in Vorbereitung.

3 vgl. dazu Bundesministerium des Innern (2014); Bundeskriminalamt (2013), S. 203; Hanslmaier/Kemme/Stoll/Baier (2014), S. 244.

4 Levi/Burrows (2008), S. 298.

5 Cressey (1971), S. 30.

mangelhafte Selbstkontrolle⁶, Veränderungen in den alltäglichen Mustern der Lebensführung⁷ oder anomische Zustände⁸. Aber: Zu verstehen, *warum* jemand betrügt, heißt nicht automatisch zu verstehen, *wie* er dies tut.

Dies gilt auch für die *viktimologische Seite der Betrugsforschung*. Beleuchtet werden hier die (auch juristisch relevante) Mitverantwortung des Opfers⁹, ihre Persönlichkeitsstrukturen¹⁰, ihre betrugsbegünstigenden Alltagsroutinen¹¹, die Beziehungsstrukturen und Interaktionen zwischen Opfern und Tätern¹², ihre (Fehl-) Entscheidungen¹³ oder die (psychologischen) Konsequenzen der Straftat¹⁴. Doch auch damit lässt sich der ‚Erfolg‘ von Betrug nur bedingt erklären: Betrug ist mehr als das Zusammentreffen eines motivierten Täters und eines passenden vulnerablen Opfers.

Weitere Forschungsschwerpunkte behandeln den Betrug in bestimmten Bereichen und zwar überwiegend in der *Wirtschaft* und im *Computerbereich*¹⁵. Beide Bereiche sind spannend, doch bei der Forschung zu „Wirtschaftskriminalität“ verstellt sich der Blick auf die zugrundeliegenden Täuschungshandlungen durch die Vermischung von Betrug mit anderen Delikten wie Korruption oder Untreue, bei der Forschung im Bereich „Computerkriminalität“ durch die starke Fokussierung auf technische Aspekte.

Insgesamt betrachtet offenbart sich also in der Forschung zu Betrug – wie auch aktuelle Literaturreviews¹⁶ betonen – eine deutliche Lücke: Die „Tat“ als solche wird nur wenig beachtet. Entsprechend wird immer wieder plädiert, hinter die Fassade des Betrüger zu schauen und den „modus operandi of their misdeeds and the ways in which they establish and exploit trust“¹⁷ zu analysieren. Das vorliegende Forschungsvorhaben greift dieses Forschungsdesiderat auf und befasst sich mit der konkreten „Praxis“ des Betrugs. Ziel

6 Holtfreter/Reisig/Pratt (2008).

7 Yar (2009).

8 Shover/Coffey/Sanders (2004); für einen Gesamtüberblick siehe Menard/Morris (2012).

9 Kurth (1984).

10 Ganzini/McFarland/Bloom (1990).

11 Holtfreter et al. (2008).

12 Liebel/Grau/Hamm (2002).

13 Pressman (1998).

14 Deevy/Lucich/Beals (2011), S. 12.

15 siehe dazu einschlägige Fachzeitschriften wie die Zeitschrift für Fraud, Risk and Compliance, Computer Fraud & Security, Journal of Financial Crime, Journal of Cyber Criminology.

16 Button/Lewis/Tapley (2009); Deevy et al. (2011); Levi/Burrows/Fleming/Hopkins (2007).

17 Shapiro (1990), S. 363.

ist jedoch nicht eine rein deskriptive Auflistung verschiedener modi operandi, wie dies in einschlägigen kriminalistischen Publikationen zu finden ist¹⁸. Nachgegangen werden soll der (auch soziologisch interessanten) Frage, was sich an Betrugspraktiken über elementare soziale Prozesse wie Vertrauen und Täuschung lernen lässt.

3. Analytisches Modell von Betrugspraktiken

Das Forschungsprojekt nimmt dazu eine Reihe verschiedener Betrugspraktiken in den Blick, die bei aller Unterschiedlichkeit folgendermaßen gekennzeichnet sind: Es handelt sich um *Betrug im juristischen Sinne* (entsprechend § 263 StGB), der in Form „typischer“ *Betrugspraktiken*¹⁹ durchgeführt wird. Dabei wird weiterhin von Anfang an in betrügerischer Absicht eine Vertrauensbeziehung aufgebaut, es werden also nicht legitim erworbenen Vertrauenspositionen (etwa in Organisationen) ausgenutzt, sondern die quasi „professionellen“ Täter schaffen sich mit ihrem zur ‚Berufsausübung‘ notwendigen Fachwissen gezielt Tatgelegenheitsstrukturen²⁰. Der Betrug erfolgt in allen Fällen an *Privatpersonen* und nicht etwa an staatlichen Institutionen oder privatwirtschaftlichen Organisationen. Die konkret ausgewählten Betrugspraktiken decken eine ganze Reihe typischer Bereiche und Vorgehensweisen ab²¹: Der *Kreditvermittlungsbetrug*²² ist im Bereich „wertlose Güter und Dienstleistungen“ angesiedelt, der *Kapitalanlagebetrug*²³ im Bereich „Investition“, der *RIP-Deal*²⁴ ist ein klassisch inszenierter Schwindel, der aus einer „normalen“ wirtschaftlichen Transaktion entwickelt wird, der *Enkeltrick*²⁵ ein Betrug im Bereich „Beziehung & Vertrauen“ und das *Hütchenspiel*²⁶ ein klassischer Spiel-Betrug.

Die vergleichende Analyse zeigt, dass Betrugspraktiken bei aller Unterschiedlichkeit auf denselben Grundelementen beruhen: (Täuschungs-) *Signale* werden je unterschiedlich in einem *Skript* kombiniert und können so Myriaden verschiedener Schwindelmanöver hervorbringen.

18 etwa Geerds (1984); Niggemeyer et al. (1963).

19 sogenannte „preplanned schemes“ (Levinson 2002, S. 740).

20 Dodd (2000).

21 vgl. dazu die Taxonomie von Beals/DeLiema/Deevy (2015).

22 siehe dazu Knorre/Risch (2003).

23 siehe dazu Liebel et al. (2002).

24 siehe dazu Bundeskriminalamt (2002), S. 159.

25 siehe dazu Reese (2014).

26 siehe dazu Reeves/Raiswell/Crane (2004).

3.1 Grundbausteine des Betrugs: (Täuschungs-) Signale

Signale werden hier verstanden als „any observable feature of an agent that are intentionally displayed for the purpose of altering the probability the receiver assigns to certain state of affairs or ‘event’“²⁷. Sie beziehen sich nicht nur auf das Verhalten und die Kommunikation von Menschen, sondern auch auf nichtmenschliche Aktanten, wie (Ver-)Kleidung, gefälschte Ausweise und Zertifikate usw. und dienen teils dazu, Vertrauenswürdigkeit zu schaffen. Die von den Betrügern ausgesandeten Signale lassen sich verschiedenen Bereichen zuordnen:

- Im Zuge einer *manipulativen Kommunikation* kommt eine ganze Reihe an sozialpsychologischen Überzeugungstechniken (basierend auf Reziprozität, Commitment, sozialer Bewährtheit, Schuld/Dankbarkeit, Schnelligkeit/Komplexität²⁸) zum Zuge. Unter Betrügern kursieren entsprechende Verhaltensregeln²⁹, teilweise sogar in Form von regelrechten „Lehrbüchern“.
- Betrüger können weiterhin als verschiedene Sozialfiguren auftreten, sie imitieren einen bestimmten *Habitus* und erwecken dadurch bei ihren Opfern – oft unbewusst – entsprechende Assoziationen. In „social compliance scams“ geben sie sich als Autoritätsfiguren wie Polizisten, Adelige oder Priester aus, in „affinity scams“ als jemand, der ihrem Opfer ähnlich ist (hinsichtlich Herkunft, Interessen, Einstellungen, Tätigkeit oder sozialem Umfeld), was häufig zu einem gewissen Grundvertrauen führt.
- Im Kern vieler Betrugsskripte steht ein *situatives Signal*, das als „convincer“ funktioniert. Es gibt diverse Varianten hier. Oft wird dem Opfer mittels eines angeblichen Pfands Sicherheit suggeriert – es scheint, es könne nichts verlieren, weil sein eingesetztes Geld oder ein höherer Gegenwert an einem sicheren Ort oder in seiner Verwahrung liegt (wohingegen es längst mittels Taschenspielertricks ausgetauscht wurde). Ähnlich arbeiten diverse Varianten des Vorschussbetrugs, bei dem das Opfer überzeugt wird, es habe Anspruch auf eine hohe Geldsumme, für die aber zunächst diverse Gebühren zu entrichten sind. In anderen Varianten wird dem Opfer wiederholt demonstriert, dass alles so funktioniert, wie es denkt. Entsprechend werden zunächst bei Kapi-

27 Gambetta (2011), XV.

28 vgl. Cialdini (2006).

29 Maurer (1999), S. 142.

talanlagebetrügereien Renditen gezahlt, bei Wett- und Spielschwindeln mehrfach Gewinne ermöglicht – bis plötzlich der Verlust des eingesetzten Geldes eintritt.

- Ein wichtiges Element, v. a. bei größeren Betrügereien, ist die „convincing story line“, denn „scams are in most cases crimes of persuasion and storytelling“³⁰. Diese lässt sich als *Narrativ* betrachten, als eine möglichst plausible Begründung, warum das Opfer sein Geld hergeben soll. Dies kann eine so einmalige wie „sichere“ Gewinnchance sein, die nicht selten einen unehrlichen Kern hat, was sie letztlich umso glaubwürdiger macht. So wird beispielsweise dem Opfer erzählt, diverse Manipulationen machten „sichere“ Wetten möglich oder man könne sich an einer illegalen und damit lukrativen Transaktion beteiligen. Nicht selten werden dabei auch passende Rationalisierungen mitgeliefert – den Schaden hätten ja nur reiche Buchmacher, anonyme Firmen oder Kriminelle. Generell muss das narrative Signal anschlussfähig an das Wissen des Getäuschten – und damit auch an wahre und reale Sachverhalte – sein. So zeigt *Smith*³¹ in seiner Analyse der nigerianischen Scam-Mails auf, dass deren Überzeugungskraft nicht allein auf den versprochenen hohen Geldsummen basiert, sondern auf ihrer Bezugnahme auf weitverbreitete Vorurteile über Afrika.
- Je größer ein Betrug aufgezogen wird, desto wichtiger werden *Requisiten*. Sie untermauern die Täuschung mittels eines greifbaren und gegenständlichen Bezugs zur Realität. Dem Opfer werden entsprechend Urkunden, Zertifikate und Gutachten, Uniformen und Ausweise, Wertgegenstände wie Schmuck, Edelmetall oder Geldbündel, ja sogar ganze Büros, Spielkasinos oder Banken präsentiert. Dies gelingt entweder durch Übernahme oder durch Mimikry. Im ersten Fall würden Betrüger ihr Opfer also im Foyer einer realen Bank abpassen, im zweiten würden sie eine täuschend echte Bank einrichten und mit entsprechenden Lockvögeln bevölkern. Letzteres hat historisch gesehen die Entwicklung von Betrug deutlich beeinflusst. Erst als Ende des 19. Jahrhunderts die Idee des „Stores“, also eines komplett gefälschten Börsenmaklerbüros oder Spielkasinos aufkam, wandelte sich der Betrug von den vormals kleinen Straßenschwindeleien und Trickdiebstählen hin zu großen und sorgfältig aufgebauten „Big Cons“, bei denen Opfer um hohe Summen erleichtert wurden³². Die dazu erforderli-

30 *Munton/McLeod* (2011), S. 15.

31 *Smith* (2009).

32 *Maurer* (1999), S. 134.

che Arbeitsteilung, Spezialisierung und Koordination ließ organisierte Betrugsbanden entstehen.

3.2 Choreographie des Betrugs: Skripte

Kaum eines der genannten Signale ist als einzelnes jedoch überzeugend genug um einen erfolgreichen Betrug zu ermöglichen. Erst durch Kombination unterschiedlicher Signale in einem sorgfältig choreographierten Ablauf – einem „Skript“ im Sinne einer drehbuchartigen Sequenz von Handlungen – entsteht jene für Betrug typische Suggestibilität, die uns im Nachhinein so verwundert. Betrugspraktiken können nur als komplexe „mehrschichtige Täuschungsmanöver“³³ verstanden werden. Je größer nun die Geldsumme ist, die das Opfer einsetzen soll, desto überzeugender muss die Täuschung sein, d. h. desto mehr und aufwendigere Signale werden kombiniert und desto länger und ausgefeilter ist das jeweilige Betrugsskript. Sogenannte „Big Cons“³⁴ verstricken über Tage, teils sogar Monate ihre Opfer in Täuschungen, um so hohe Geldsumme zu „erwirtschaften“. Auch bei weniger großen Betrugsskripten ist der Ablauf sorgfältig geplant und verläuft in unterschiedlichen Phasen, von denen jede seine eigene spezifische Funktion hat, um das Opfer letztlich um sein Geld zu erleichtern³⁵. Die einzelnen Phasen legen dabei auch die Rolle des Opfers fest, d. h. sie erzeugen bestimmte Handlungszwänge, damit es sich so verhält, wie die Betrüger beabsichtigen (wobei die jeweilige Grundchoreographie natürlich an das Opfer, die Situation, den Stil der Betrüger etc. angepasst wird). Ein zentraler Aspekt des ganzen Ablaufs ist das koordinierte Handeln der Betrüger. Ein Großteil der Betrugs-skripte erfordert mindestens zwei Betrüger in unterschiedlichen Rollen. So hat der „roper“ (bei Einzeltrickbanden „Keiler“ genannt) die Aufgabe das Opfer zu finden und vorzubereiten, der „inside man“ präsentiert die Betrugs-narration und die Lockvögel geben soziale Bestätigung³⁶. Während die Betrüger nun (auf der Hinterbühne) eine fein abgestimmte und durchgeplante soziale Dynamik entfalten, befindet sich das Opfer (auf der Vorderbühne) in einer für ihn zufällig entstandenen Situation mit mehreren scheinbar unabhängig voneinander handelnden Akteuren. Daraus resultiert ein Gros der Überzeugungskraft. Folgende grundsätzliche Phasen eines Betrugsskripts lassen sich nun unterscheiden:

33 Goffman (1980), S. 185 ff.

34 Maurer (1999).

35 siehe dazu etwa Maurer (1999); Henderson (1985); Sutherland (1937).

36 Maurer (1999), S. 140 ff.

- *Opfersuche und -auswahl*: Ein Betrug ist nur möglich, wenn ein zu der jeweiligen Betrugspraktik passendes Opfer gefunden wird. Ein gewiefter Geschäftsmann wird sich nicht auf den Enkeltrick einlassen, ein biederer Rentner nicht auf einen riskanten Wettschwindel. Geeignete Opfer sind für Betrüger buchstäblich Geld wert. Da diese häufig mehrfach auf denselben oder ähnliche Tricks hereinfliegen, werden von Betrügerbanden regelrechte „sucker lists“ geführt und die darauf Genannten immer wieder kontaktiert. Es gibt nun diverse Techniken um Opfer zu finden, etwa durch Massenansprache (via E-Mails), durch gezielte Kontaktaufnahme (beispielsweise begeben sich Liebes-Betrüger in sozialen Netzwerken oder Datingportalen auf die Suche) oder indem man sich in jeweils passenden sozialen Milieus (Golfclubs, Investorentreffen, Uhrenmessen) bewegt. Spätestens wenn ein Kontakt entsteht, muss der Betrüger höchst empathisch auf das Opfer eingehen – „He must sense immediately what aspects of his personality will be most appealing to his victim“³⁷. Dabei wird – je nach Betrugsskript – eine mal mehr, mal weniger komplexe Beziehung aufgebaut und das Opfer mittels subtiler Hinweise und Zeichen auf die spätere Betrugs narration vorbereitet.
- *Verstricken in die Täuschung*: Ist der Kontakt hergestellt, erzeugen Betrüger Vertrauen bei ihren Opfern – das Vertrauen kann sich dabei sowohl auf die Person des Betrügers als auch auf die arrangierte Situation als solche beziehen. Dazu werden diverse kommunikative, habituelle, situative, narrative und gegenständliche Signale (s. o.) eingesetzt, teilweise in einer fein abgestimmten, für das Opfer zufällig scheinenden Abfolge. Anschließend wird der Köder ausgelegt und das Opfer dazu gebracht, sein Geld einzusetzen.
- *Abkassieren*: Dies ist ein zentrales Moment in jedem Betrug, schließlich bleibt das Opfer trotz aller Vertrauenssignale meist bis zum Ende misstrauisch. Es gibt diverse Techniken, um ihm den Einsatz eigenen Geldes zu erleichtern: Mal wird suggeriert, es habe schon gewonnen und müsste nur noch einige Gebühren vorab begleichen; mal durfte das Opfer bereits mehrfach gewinnen; mal beteiligen sich die Betrüger an der jeweiligen Investition. Die Täter müssen dabei sorgsam darauf achten, das Opfer nicht aus ihrem Einflussbereich zu lassen. Besonders wenn hohe Geldsummen mobilisiert werden sollen, besteht immer die Gefahr, dass Ehepartner, Bekannte oder Banker das Opfer

37 Maurer (1999), S. 143.

warnen. Etliche Betrugspraktiken beschränken sich deswegen auf die (wiederholte) Zahlung von kleineren Summen. Teilweise werden sogar Summen unterhalb der Wahrnehmungsschwelle abgezweigt (dies nennt sich „Cramming“). Bei wiederholten Geldforderungen kommt es unweigerlich zu dem Punkt, an dem das Opfer die Zahlung frustriert einstellt. Um dennoch weiteres Geld zu bekommen, greifen Betrüger häufig zur Technik des „Reloadings“: Hierbei wird mit dem bisher aufgebauten Rahmen (etwa: „sie haben in der Lotterie gewonnen und jetzt sind nur noch einige Gebühren fällig“) gebrochen, indem die Betrüger diesen als Täuschung offenlegen und dadurch einen neuen Rahmen konstituieren, der aber ebenfalls wieder eine Täuschung ist („Hier spricht die Polizei. Sie wurden Opfer eines Gewinnspielbetrugs. Wir können ihnen helfen, ihr Geld zurückzubekommen. Dazu werden jedoch vorab einige Gebühren fällig“).

- *Verschleierung*: Betrug beinhaltet in jeder Phase auch Maskierungsprozesse – schließlich muss ein Täuschender nicht nur eine falsche Vorstellung produzieren, sondern auch verbergen, dass er dies tut. In den ständigen Signalspielen im Alltag lauern Menschen misstrauisch auf Täuschungshinweise, die ein Täuschender verschleiern muss³⁸. Auch im Betrug ist es essentiell, mittels bestimmter Strategien eine Entlarvung zu vermeiden, vor allem nach erfolgreichem Abkassieren. Das Opfer hat gerade sein Geld verloren und muss „beruhigt“ werden (dies wird „cooling the mark out“ genannt³⁹). Die Betrüger müssen damit zumindest genug Zeit gewinnen, um sich der Situation zu entziehen. Besser noch ist, sicherzustellen, dass das Opfer den Betrug gar nicht zur Anzeige bringt, etwa indem man ihm seine Verstrickung in strafbare Handlungen verdeutlicht oder man am Ende eines Betrugs eine solche inszeniert. Auch das Handeln diverser Kontrollinstanzen (von Polizei bis hin zu Finanzbehörden) muss während und nach erfolgter Tat berücksichtigt werden, etwa durch Verschleierung der Geldflüsse oder Verwischen der Spuren.

4. Fazit und Ausblick

Die eben vorgestellte Heuristik, die bei Betrugspraktiken zum einen typische Täuschungssignale, zum anderen deren Kombination in ebenfalls typischen

38 *Westerbarky* (2003).

39 *Goffman* (1952).

skriptförmigen Abläufen unterscheidet, ist natürlich nur ein vorläufiges und sehr grobes theoretisches Konstrukt, das im Laufe weiterer Forschungen auszuarbeiten und empirisch zu prüfen ist. Dennoch eröffnet sich dadurch ein interessanter Blickwinkel auf Betrug, der die bestehenden Forschungen – seien diese aus kriminalstatistischer, aus täter- oder opferbezogener ätiologischer oder aus kritischer Perspektive – bereichern kann: Denn indem man den konkreten Ablauf und das dafür notwendige „how-to-do“-Wissen empirisch erforscht und analytisch-systematisierend aufbereitet, ergeben sich nicht nur interessante allgemeine Erkenntnisse hinsichtlich elementarer sozialer Prozesse wie Vertrauen und Täuschung, sondern auch konkrete Aspekte, die gerade für die Kriminalprävention von Nutzen sind.

Literatur

- Beals, M./DeLiema, M./Deevy, M.* (2015): Framework for a taxonomy of fraud. Stanford Center on Longevity; FINRA.
- Bundeskriminalamt* (2002): Jahresbericht Wirtschaftskriminalität 2002, Wiesbaden.
- Bundeskriminalamt* (2013): Polizeiliche Kriminalstatistik 2012. Wiesbaden.
- Bundesministerium des Innern* (2014): Polizeiliche Kriminalstatistik 2013, Berlin.
- Button, M./Lewis, C./Tapley, J.* (2009): Fraud typologies and victims of fraud. Literatur review (National Fraud Authority, U. K., H.g.). Verfügbar unter: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/118469/fraud-typologies.pdf [22.12.2015].
- Cialdini, R.-B.* (2006): Die Psychologie des Überzeugens. Bern: Huber.
- Cressey, D.-R.* (1971/1953). Other people's money. A study in the social psychology of embezzlement Belmont: Wadsworth Pub. Co.
- Deevy, M./Lucich, S./Beals, M.* (2011): Scams, Schemes, and Swindles: A Review of Consumer Financial Fraud Research (Financial Fraud Research Center, Hg.). Stanford: Stanford Center on Longevity.
- Dodd, N.* (2000): The psychology of fraud. In: Canter, D.-V./Alison, L.-J. (Hg.): Profiling property crimes. Aldershot: Ashgate.
- Gambetta, D.* (2011): Codes of the underworld. How criminals communicate. Princeton: Princeton Univ. Press.
- Ganzini, L./McFarland, B./Bloom, J.* (1990): Victims of Fraud: Comparing Victims of White Collar and Violent Crime. Bulletin of the American Academy of Psychiatry and the Law, 18 (1), S. 55-63.
- Geerds, F.* (1984): Betrugspraktiken der Schwindler. Über Formen des Schwindels und ihre Konsequenzen für Kriminologie und Kriminalistik. Die Kriminalpolizei: Zeitschrift der Gewerkschaft der Polizei (2), S. 13-25.
- Goffman, E.* (1952): On Cooling the Mark Out. Some Aspects of Adaptation to Failure. Psychiatric: Journal for the Study of Interpersonal Processes, 15 (4), S. 451-463.
- Goffman, E.* (1980): Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Hansmaier, M./Kempe, S./Stoll, K./Baier, D. (2014): Kriminalität im Jahr 2020. Erklärung und Prognose registrierter Kriminalität in Zeiten demografischen Wandels. Wiesbaden: Springer.
- Henderson, M.-A. (1985): How con games work. Secaucus: Citadel Press.
- Holtfreter, K./Reisig, M.-D./Pratt, T.-C. (2008): Low Self-Control, Routine Activities, and Fraud Victimization. *Criminology*, 46 (1), S. 189-220.
- Knorre, U./Risch, H. (2003): Kreditvermittlungsbetrug. Eine empirische Studie zur Phänomenologie des Kreditvermittlungsbetrugs im Spiegel der allgemeinen wirtschaftlichen Lage. *Kriminalistik*, 57, S. 714.
- Kurth, F.-J. (1984): Das Mitverschulden des Opfers beim Betrug. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Levi, M./Burrows, J. (2008): Measuring the impact of fraud in the UK. A Conceptual and Empirical Journey. *British Journal of Criminology*, 48 (3), S. 293-318.
- Levi, M./Burrows, J./Fleming, M.-H./Hopkins, M. (2007): The Nature, Extent and Economic Impact of Fraud in the UK. Report for the Association of Chief Police Officers' Economic Crime Portfolio.
- Levinson, D. (2002): *Encyclopedia of crime and punishment*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Liebel, H./Grau, J./Hamm, U. (2002): Täter-Opfer-Interaktion bei Kapitalanlagebetrug. Replikationsstudie 2000. Neuwied: Luchterhand.
- Maurer, D.-W. (1999/1940): The big con. The story of the confidence man. New York: Anchor Books.
- Menard, S./Morris, R.-G. (2012): Integrated Theory and Crimes of Trust. *Journal of Quantitative Criminology*, 28 (2), S. 365-387.
- Munton, J./McLeod, J. (2011): The con. How Scams Work, Why You're Vulnerable and How to Protect Yourself. Lanham u. a.: Rowman & Littlefield.
- Niggemeyer, B./Eschenbach, E./Lach, K./Fischer, J./Leichtweiß, R.-R./Schaefer, K. (1963): Modus operandi-System und modus operandi-Technik. Eine kritische Untersuchung anhand von mehr als 1000 Fällen aus der kriminalpolizeilichen Praxis, Wiesbaden.
- Pressman, S. (1998): On Financial Frauds and Their Causes: Investor Overconfidence. *American Journal of Economics and Sociology*, 57 (4), S. 405-421.
- Reese, S. (2014): Einzeltrickbetrug - Aktuelle Phänomenologie und Klassifizierbarkeit als Organisierte Kriminalität aus Sicht der Landespolizei Berlin. *Kriminalistik*, 68 (3), S. 191-195.
- Reeves, M./Raiswell, R./Crane, M. (2004): Shell games. Studies in scams, frauds, and deceptions (1300-1650). Toronto: Centre for Reformation and Renaissance Studies.
- Shapiro, S.-P. (1990): Collaring the Crime, not the Criminal: Reconsidering the Concept of White-Collar Crime. *American Sociological Review*, 55 (3), S. 346-365.
- Shover, N./Coffey, G.-S./Sanders, C.-R. (2004): Dialing for Dollars: Opportunities, Justifications, and Telemarketing Fraud. *Qualitative Sociology*, 27 (1), S. 59-75.
- Smith, A. (2009): Nigerian Scam-Emails and the Charms of Capital. *Cultural Studies*, 23 (1), S. 27-47.
- Sutherland, E.-H. (1937): The professional thief. Chicago: University of Chicago Press.
- Wessels, J./Hillenkamp, T. (2010): Strafrecht, besonderer Teil 2. Straftaten gegen Vermögenswerte. Heidelberg: C.F. Müller.
- Westerbarky, J. (2003): Maskierung und Beeinflussung. In: Hettlage, R. (Hg.): Verleugnen, Vertuschen, Verdrehen. Leben in der Lügengesellschaft. Konstanz: UVK, S. 199-214.

Yar, M. (2009): The Novelty of "Cybercrime". An Assesment in Light of the Routine Activity Theory. In: Furst, G. (Hg.): Contemporary readings in criminology. Los Angeles: SAGE, S. 47-55.