

Understanding Fraud

L
OL
ROL
TROL
NTROL
ONTROL
CONTROL
ONTROL
NTROL
TROL
ROL
OL
L

FINANCIAL RAPE
EMOTIONAL ABUSE

emotional abuse

Frans Roest

Walter Leonhardt

Summary | Inhaltsverzeichnis

Abstract.....	3
A note about the article and text format.....	3
Introduction.....	4
The hierarchy of scam and fraud.....	5
From “scamp” to “scam” as modern term.....	5
Legal definitions plus examples.....	6
The hierarchy of scammers and fraudsters.....	9
(Western) Africans vs. Western Europeans.....	10
Fraud within Africa.....	11
European and African friendship concepts.....	12
Values which are important to West Africans and Western Europeans in a friendship.	15
Friendship & workmates.....	16
Conclusion.....	17
Dissecting fraud: Culprits and victims.....	18
A fraud relationship: a relationship?.....	18
A Fraud relationship: a toxic relationship?.....	20
Narcissists: the ideal culprits.....	21
Real self, ideal self and ideal object.....	25
Toxic relationships with type of narcissists.....	29
The two phases of a toxic relationship.....	33
Culprits and victims: parenting styles.....	36
(Diana) Baumrind's 4 parenting styles.....	38
The fraudsters' 5 convincing faces.....	42
Conclusion: Understanding Fraud.....	47
Biography Literaturverzeichnis.....	48

Roest, Frans; Leonhardt, Walter (2021): **Understanding Fraud: emotional abuse**. Antwerpen & Ulanbaatar: The Tenth Man, 22.05.2021. Online verfügbar unter [\(PDF\) Understanding Fraud: emotional abuse \(EN & DE\) - Roest; Leonhardt \(2021\) | Walter Leonhardt - Academia.edu](#), zuletzt geprüft am 22.05.2021.

English

Abstract

After reading this research, you won't be richer a dime. You will have earned nothing, but you will feel better, because, finally, you know, and understand.

This research wasn't written from psychologists but for phantasists: you must be able to imagine what happens, this is the only way to understand it. To get a feeling for it.

You understand what happens in case of fraud, what kind of triggers culprits activate in victims. How difficult it is to resist. You will be able to explain to others what happens in fraud cases and why.

And this is presumably the most important and more worth than whatever you could have earned during your reading time: you become able to explain your losses, what's usually the first good step on the ladder of becoming rich.

This is the second part of a two-part research. It's called "financial abuse" and can be read independently, even if we suggest to read both.

A note about the article and text format

This bilingual research was written in double-column format. This means, each language column is smartphone-optimised and can be read easily on small screen.

Deutsch

Zusammenfassung

Nach dem Lesen dieser Forschungsarbeit, werden Sie nicht einen Cent reicher sein. Sie werden nichts verdient haben, aber Sie werden sich besser fühlen, weil Sie endlich wissen und verstehen.

Diese Forschungsarbeit ist nicht von Psychologen geschrieben, sondern für Fantasten: Man muss sich vorstellen können, was passiert, nur so kann man ein Gefühl dafür entwickeln und es verstehen.

Sie werden verstehen, was bei einem Betrug passiert, welche Auslöser die Täter bei den Opfern aktivieren. Wie schwierig es ist, dem zu widerstehen. Sie werden in der Lage sein, anderen zu erklären, was in Betrugsfällen passiert und warum.

Und das ist vermutlich das Wichtigste und mehr wert als alles, was Sie während der Lesezeit hätten verdienen können: Sie werden fähig, sich Ihre Verluste zu erklären, was in der Regel der erste gute Schritt auf dem Weg zum Reichwerden ist.

Dies ist der zweite Teil einer zweiteiligen Forschungsarbeit. Er heißt „emotional abuse“ und kann eigenständig gelesen werden, auch wenn wir empfehlen, beide Teile zu lesen.

Eine Anmerkung zum Artikel- und Textformat

Dieser zweisprachige Artikel wurde im Doppelspaltenformat geschrieben. Das bedeutet, dass jede Sprachspalte Smartphone-optimiert ist und selbst auf kleinem Bildschirm gut lesbar ist

At the same time, this maintains the text format for footnotes which is important for scientific work.

And last but not least, you can check the accuracy of a translation at any time simply by glancing to the right. Sixty per cent of each page belongs to the other language and the line spacing. And this means that you read many pages very quickly without even noticing it.

Introduction

There is this story about these two 80 year old Japanese Kendo masters who made a sword fight against each other.

Both seniors wielded their swords and stood face to face but nobody moved. After five minutes, the referee ended the match and decided for draw (*hikiwake*) because no one made a mistake (*suki*) the other could have taken advantage of.¹

This example shows us the highest piece of mastership, but for getting to this level, you have to practise. And practise means to go back to the basics, to its most simple means.

This is a universal rule and has nothing to do with Kendo only. We're talking about scams. Therefore, what are the simple means there?

Gleichzeitig wird dadurch das für wissenschaftliches Arbeiten wichtige Textformat mit Fußnoten eingehalten.

Und last but not least kann man sich dadurch jederzeit von der Richtigkeit einer Übersetzung überzeugen, indem man einfach kurz einen Blick nach links wirft. Denn sechzig Prozent jeder Seite gehören der anderen Sprache und den Zeilenabständen. Das bedeutet, man liest schnell viele Seiten, ohne das überhaupt zu bemerken.

Einleitung

Es gibt da diese Geschichte über die zwei 80 Jahre alten japanischen Kendo-Meister, die einen Schwertkampf gegeneinander austrugen.

Die beiden Seniors führten ihre Schwerter und standen sich Auge in Auge gegenüber, keiner bewegte sich. Nach fünf Minuten beendete der Schiedsrichter das Duell und entschied auf Unentschieden, weil keiner der beiden einen Fehler beging, den der andere hätte ausnutzen können.¹

Dieses Beispiel zeigt uns die höchste Stufe des Meistertums, aber um diese Stufe zu erreichen, muss man üben. Und üben bedeutet, zurück zu den Grundlagen zu gehen, zu den einfachsten Dingen.

Dies ist eine Universalregel und beschränkt sich nicht auf Kendo. Wir sprechen hier über Betrug. Was sind daher dort die einfachsten Dinge?

¹ Cf. Deshimaru-Roshi 2008: 60f.

The hierarchy of scam and fraud

From “scamp” to “scam” as modern term

First of all, we have to distinguish two terms that are usually used synonymously, although they're not: scam and fraud.

“Scam” originates from “scamp”, a British slang term from the Nineteenth century for “to trick”, “to rouse”, “to cheat” and “to racket”. “Scam” was first used in scientific literature in 1963 and has been a common term since.² “Scamp” is still used to characterise the person who scams. He's described as.

scamp [skamp]

noun

- 1 an unscrupulous and often mischievous person; rascal; rogue; scalawag.
- 2 a playful, mischievous, or naughty young person; upstart.
- 3 a grouper, *Mycteroperca phenax*, of Florida: so called from its habit of stealing bait.

Illustration 1: Source → <https://www.dictionary.com/browse/scamp>

When someone says “scam”, you don't take it serious because, “to scam” can mean everything and nothing: You use “scam” when you aren't sure about something. You're pretty sure it's unethical, okay, but is it legal or not? Is it even criminal? You can't say.

The opposite is the case when one speaks of “fraud”. Fraud implies a criminal act. It's not simply a word, but a serious accusation. And

² Cf. Chawki 2009: 3

Die Hierarchie von Gaunerei und Betrug

Von „scamp“ zu „scam“ als modernen Begriff

Zunächst einmal müssen wir zwei Begriffe voneinander unterscheiden, die meist synonym verwendet werden, obwohl sie es nicht sind: Schwindel bzw. Gaunerei (scam) und Betrug (fraud). „Scam“ stammt von „scamp“, einem umgangssprachlichen britischen Begriff aus dem 19. Jahrhundert für „tricksen“, „erschwindeln“ und „ergaunern“. „Scam“ tauchte erstmals 1963 in der wissenschaftlichen Literatur auf und gilt seitdem als fester Begriff.² „Scamp“ wird immer noch benutzt, um denjenigen zu beschreiben, der bescheißt:

Wenn jemand von “scam” spricht, nimmt man das nicht ernst, denn “abzocken” kann alles und nichts bedeuten. Man verwendet “Scam”, wenn man sich nicht sicher ist. Man ist sich zwar sicher, dass etwas unethisch ist, aber ist es legal oder illegal? Handelt es sich gar um eine Straftat? Man weiß es nicht.

Das Gegenteil ist der Fall, wenn man von Fraud spricht. Es impliziert eine kriminelle Handlung und ist nicht einfach nur ein Wort, sondern eine ern-

to falsely accuse someone publicly is itself an offence.

That is why “fraud” is used very carefully and “scam” rather wastefully. Because “fraud” has to be proven, while “scam” is protected by the right to freedom of speech.

In this research, we try to use the term “scam” when we're talking about unethical behaviour which can be legal or illegal, a criminal offense or not – the broad spectrum. The term “fraud”, on the other hand, we use in these cases when something is clearly criminal.

At least as good as we can: Sometimes it's difficult to distinguish both from each other.

Legal definitions plus examples

According to dictionary, a scam is a scheme for obtaining money dishonestly. This *swindle* can be legal or not.³ A fraud is a deception for an unlawful gain.⁴ This means, a scam can be legal, a fraud can be not.

An example for legal scams are copycat websites for online driver's license renewal or visa applications. These operators are offering something for payment you could otherwise get for less by going directly to the government sites. It's the same case with

sthafter Anschuldigung. Und jemanden zu Unrecht öffentlich zu beschuldigen, ist selbst eine Straftat.

Deshalb verwendet man “fraud” sehr vorsichtig und “scam” eher verschwenderisch. Denn ein “fraud” muss bewiesen werden, “Scam” dagegen ist durch das Recht auf freie Meinungsäußerung geschützt.

In dieser Forschungsarbeit versuchen wir, die Begriffe “Gauerei” oder “Schwindel” zu verwenden, wenn es sich um unethisches Verhalten handelt, das legal oder illegal sein kann, eine Straftat oder nicht - für's breite Spektrum eben. Den Begriff “Betrug” dagegen verwenden wir in den Fällen, wenn eindeutig eine Straftat vorliegt.

Zumindest so gut, wie wir können. Manchmal ist es schwierig, beide voneinander zu unterscheiden.

Begriffsdefinitionen plus Beispiele

Laut englischem Wörterbuch ist ein Schwindel (scam) eine Masche zur unehrlichen Geldbeschaffung. Dieser kann legal oder illegal sein.³ Ein Betrug (fraud) dagegen ist eine Irreführung zur Erzielung eines unrechtmäßigen Gewinns.⁴ Das heißt, ein Schwindel kann legal sein, ein Betrug aber nicht.

Ein Beispiel für legalen Schwindel sind Nachahmer-Websites zur Online-Führerscheinverlängerung oder -Visabeantragung. Diese Betreiber bieten etwas gegen Bezahlung an, das Verbraucher ansonsten günstiger bekommen, wenn sie direkt die Behörden besuchen. Das Gleiche gilt für

³ Cf. Allen 2002: 789; see for this also Button/Cross 2017: 6

⁴ Cf. Allen 2002: 349; see for this also Button/Cross 2017: 6

European healthcare cards which you get directly for free.

As long as these websites note in their small print that they're not affiliated with the government or you can get their offer free of charge from the official website, they're not breaking the law and we talk about "unethical but legal behaviour".

If they don't put this in their footprint, it's a scam where they're breaching civil law or regulatory law. It's no criminal behaviour, at least not concerning customers but something the affected authorities have to deal with.⁵

europäische Krankenversicherungskarten, die man, direkt beantragt, umsonst erhält.

Solange diese Websites in ihrem Kleingedruckten angeben, dass sie nicht in Verbindung zur Regierung stehen oder Kunden ihr Angebot kostenlos über die offizielle Website beziehen können, verstoßen sie gegen kein Gesetz und man spricht von "unethischem aber legalem Verhalten".

Wenn sie das nicht (gut) sichtbar angeben, handelt es sich um einen Schwindel, bei dem sie gegen Zivilrecht oder Ordnungsvorschriften verstoßen. Ein kriminelles Verhalten ist es nicht, zumindest nicht bezüglich der Kunden.⁵

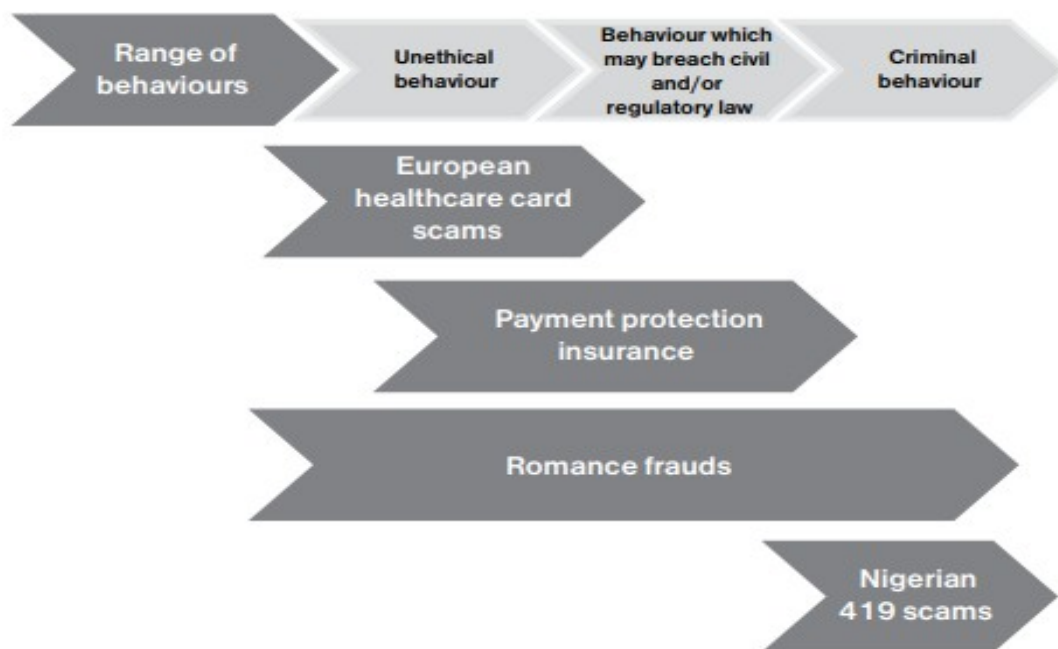


Illustration 2: The legal spectrum of 'scam' and 'frauds' (source →Button/Cross 2017: 7).

An other (famous) example for a civil law or regulatory law breach was the recently stopped sale of Payment Protection Insurances (PPI) in

Ein anderes (berühmtes) Beispiel für einen zivilrechtlichen oder ordnungsrechtlichen Verstoß stellte der vor kurzem erst eingestellte Verkauf von

⁵ Cf. Button/Cross 2017: 7; cf. Elvin 2015

the UK: Many customers who were taking a loan were persuaded, tricked or forced to buy PPIs in case they couldn't repay their rates. Most PPIs were overpriced and/or useless because their small prints included so many exclusions that most customers couldn't even make a claim. Therefore, the UK consumer watchdog "Citizens' Advice Bureau" (CAB) dubbed them "protection rackets" and called on insurers, lenders and regulators to take urgent actions against it.⁶

"The breaches of the financial institutions were both unethical and breaches of the regulations, but not criminal."⁷

Between (il)legal and criminal are romance scams where people get deceived to believe they would be in contact with someone who loves them and wants gifts or needs money from them. In this case, it depends on the single case, but usually it's criminal what they do.

Last but not least, there are Nigerian 419 scams which should be better called "fraud" because doing this is illegal and criminal. They're called "419" because that's the section number for fraud and similar offences in the Nigerian Penal Code.⁸

Restschuldversicherungen (PPIs) in Großbritannien dar: Viele Kunden, die einen Kredit abschlossen, wurden dazu überredet, ausgetrickst oder gezwungen, PPIs zu kaufen, für den Fall, dass sie Raten nicht zurückzahlen können. Die meisten PPIs waren überteuert und/oder nutzlos, weil das Kleingedruckte so viele Ausnahmen enthielt, dass viele Kunden keinen Anspruch geltend machen konnten. Die britische Verbraucherschutzorganisation CAB bezeichnete sie deshalb als "Schutzgelderpressung" und forderte Versicherer, Kreditgeber und Behörden auf, dringend etwas dagegen zu unternehmen.⁶

"Die Verstöße der Finanzinstitute waren sowohl unethisch als auch rechtswidrig, aber nicht kriminell."⁷

Zwischen (il)legal und kriminell sind Romantik-Betrügereien angesiedelt, bei denen "Kunden" vorgegaukelt wird, sie stünden in Kontakt mit jemandem, der sie liebt und Geschenke will oder von ihnen Hilfe braucht. In diesem Fall kommt es auf den Einzelfall an, aber normalerweise ist es kriminell, das zu tun.

Nicht zuletzt gibt es nigerianische 419-Scams, die man richtigerweise als "Betrug" bezeichnen sollte, denn diese sind völlig illegal und kriminell. Man nennt sie "419", weil so die Paragrafennummer für Betrug und ähnliche Delikte im nigerianischen Strafgesetzbuch lautet.⁸

6 Cf. Button/Cross 2017: 7f.; cf. Coppola 2019

7 Own translation. Original text see left, in English (see Button/Cross 2017: 8).

8 cf. Button/Cross 2017: 8f.; cf. Chawki 2009: 2-4

About romance scams and 419 frauds, we will talk about in the next section, where topic is:

The hierarchy of scammers and fraudsters

Nobody is born a fraudster but made one, by going through certain stages. We can see this very well in Nigeria:

Junior cheaters start there with Romance scams, then they get promoted to Military Romance scams. Finally, they do “Nigerian 419 scams”.

But what is this?

Romance scam is clear: we explained it in the previous section – it's also called “dating scam”, “sweetheart swindles” or “catfishing”. Most of the victims are male.

We will return to this topic later - in a larger context. At the moment, it's only important to know that romance scam techniques are the foundation for all other frauds.⁹

Military scams (or fraud) mainly target Americans: fraudsters pretend to be US military personnel who are stuck abroad and urgently need cash as assistance. Bank accounts of American intermediated co-conspirators are often used for this. Victims are both men and women - patriotism plus love seems to be exploited gender-neutral.

Über Romance Scams und 419-Betrug sprechen wir im nächsten Abschnitt, wo das Thema lautet:

Die Hierarchie von Gauner und Betrüger

Als Betrüger wird man nicht geboren, sondern gemacht, indem man bestimmte Stufen durchmacht. Das sieht man sehr gut in Nigeria:

Jungbetrüger beginnen dort mit Romance Scams; danach werden sie zu “Military Romance Scams” befördert. Zuletzt dürfen sie “Nigerian 419 scams” durchführen.

Doch was ist das alles?

Romance Scam ist bekannt; es wurde bereits im vorigen Abschnitt erklärt - man sagt auch “Dating Scam”, “Sweetheart swindles” oder “Catfishing” dazu. Die meisten Opfer sind Männer.

Wir werden auf dieses Thema nochmals später in größerem Kontext zurückkommen. Vorerst ist nur wichtig zu wissen, dass Romance Scam-Techniken die Grundlage für alle anderen Betrügereien sind.⁹

Military Scams zielen vor allem auf Amerikaner ab: Man gibt sich als US-Militärangehörige aus, die im Ausland festsitzen und dringend Bargeld als Unterstützung benötigen. Häufig werden dafür Bankkonten von in Amerika ansässigen Mittelsmännern benutzt. Opfer sind sowohl Männer als Frauen - Patriotismus in Verbindung mit Liebe wird anscheinend geschlechtsneutral ausgebeutet.

⁹ Cf. Cross et al. 2018: 1304f.

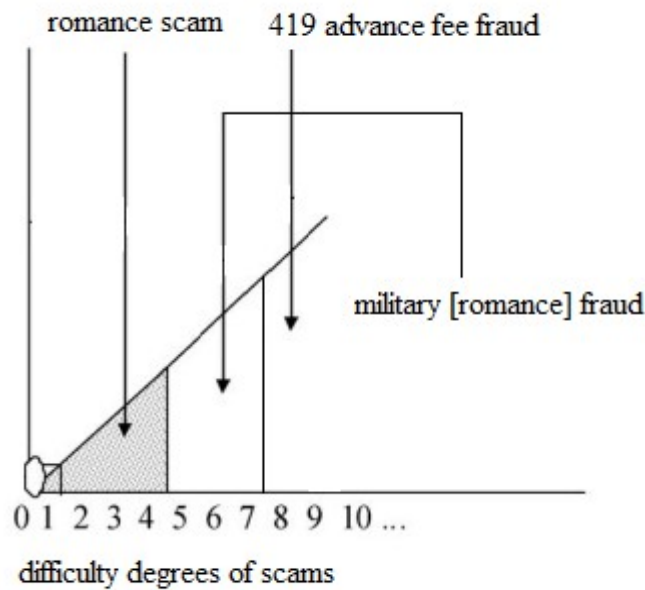


Illustration 3: Own display | eigene grafische Darstellung

419 investment fraud schemes are the most difficult: fraudsters pose as investors or offer investments with returns which are too good to be true.

For 419 operations, it's typical that fraudsters pretend to be of the opposite sex than their counterpart: man talks to woman, woman talks to man. The whole purpose of it is to trick "investors" to pay some advance fees.¹⁰

(Western) Africans vs. Western Europeans

Why, do you think, more people in Europe get deceived than in Africa? Because Europeans are richer than Africans.

True.

Because more Europeans than Africans get

419-Anlagebetrügereien sind am schwierigsten: Betrüger geben sich als Investoren aus oder bieten Anlagen mit unmöglich hoher Investitionsrendite an ("too good to be true offers").

Für 419-Operationen ist typisch, dass die Betrüger vorgeben, vom anderen Geschlecht als ihr Gegenüber zu sein: Mann verhandelt mit Frau, Frau mit Mann. Der ganze Zweck davon lautet, "Kunden" dazu zu bringen, auf Vorschuss zu überweisen.¹⁰

Westafrikaner vs. Westeuropäer

Warum, meinen Sie, werden in Europa mehr Menschen betrogen als in Afrika? Weil die Europäer reicher als die Afrikaner sind.

Das stimmt.

Weil mehr Europäer als Afrikaner ins Visier von Be-

¹⁰ Cf. Brody et al. 2020: 9f.; see for this also Chawki 2009: 4

targetted by fraudsters and scammers.

That's true, too.

But neither of these is essential for it.

Fraud *within* Africa

It's not true that Africans are not also being cheated. In 2017, (Gibson) Mba et al. published one of the rare studies to examine fraud within the African continent at all.

In it, they revealed that in Nigeria's internal online world, fraudulent bait is ubiquitous. They examined three specifically Nigerian internet forums and found that more than 95 percent of all postings there were fraudulent.

In Nigeria, therefore, people are fraud aware because it's everywhere. But they are also aware that they have to take care for themselves.¹¹ The Nigerian state is not of much help, even if it tries.¹²

At the same time, fraud detection in Africa is quite simple: anything that's officially forbidden, that bypasses official channels or has anything to do with selling sex, hocus-pocus, successful gambling strategies or other ways to get rich quickly ("windfall fortunes") is of fraudulent nature.¹³

Because Nigeria can be corrupt after all, and its politicians may also set a bad example to their people;¹⁴ but Nigeria's society doesn't

trügern und Schwindler geraten.

Das stimmt ebenfalls.

Keines von beidem ist aber wesentlich dafür.

Betrug *innerhalb* Afrikas

Es ist nicht so, dass Afrikaner nicht ebenfalls betrogen werden. (Gibson) Mba et al. haben im Jahr 2017 eine Studie veröffentlicht, die Betrug innerhalb des afrikanischen Kontinents untersucht.

Darin stellten sie fest, dass in Nigerias interner Onlinewelt Betrugsköder allgegenwärtig sind. Sie untersuchten drei speziell nigerianische Internetforen und fanden dabei heraus, dass mehr als 95 Prozent aller Angebote dort betrügerisch sind.

In Nigeria ist man sich demnach Betrugs bewusst, weil man ihn überall antrifft. Nur ist man sich deshalb ebenfalls bewusst, dass man selber auf sich aufpassen muss.¹¹ Der nigerianische Staat ist keine große Hilfe, selbst wenn er's versucht.¹²

Gleichzeitig ist Betrugserkennung in Afrika recht einfach: alles was offiziell verboten ist, an behördlichen Stellen inoffiziell vorbeigeht, mit käuflichem Sex, Hokusfokus, erfolgreichen Glücksspielstrategien oder sonstigen Wunderwegen zum schnell reich werden zu tun hat ("windfall fortunes"), ist betrügerisch.¹³

Denn Nigeria mag korrupt sein und dessen Politiker ihrem Volk ein schlechtes Vorbild abgeben;¹⁴ trotzdem funktioniert die nigerianische Gesellschaft

11 Cf. Mba et al. 2017: 2f.; cf. *ibid.* 5

12 Cf. Brody et al. 2020: 6f.; 10f.; cf. also Mba et al. 2017: 7f.; cf. especially Chawki 2009: 2f; 6-17

13 Cf. Mba et al. 2017: 4f.; cf. for this also *ibid.* 6f.

work this fraudulent way, in general, but only in particular, if you are related to someone. Even offers from friends are considered in doubt as suspicious.

And this brings us to the crucial point why fewer Africans than Europeans are cheated: Africans (at least West Africans) have a very different understanding of friendship than people who live in (Western) Europe.

European and African friendship concepts

Several years ago, the American professors (Glenn) Adams and (Victoria C.) Plaut jointly published a comparative study called “The cultural grounding of personal relationship”. The study examined the different understandings of friendship between West Africans and Western Europeans.¹⁵

The study revealed that West Africans have fewer friendships than Western Europeans and are generally wary about who they call a friend.¹⁷

In contrast to the thrifty West Africans, Western Europeans, on the other hand, are using inflationary the term of friendship and

nicht auf diese Weise, ganz allgemein, sondern nur dann, wenn man mit jemandem verwandt ist. Selbst Angebote von Freunden gelten im Zweifel als verdächtig.

Und das bringt uns zu dem entscheidenden Punkt, warum weniger Afrikaner als Europäer betrogen werden: (zumindest West-) Afrikaner haben ein ganz anderes Freundschaftsverständnis als Menschen die in (West-) Europa leben.

Europäische und afrikanische Freundschaften

Vor mehreren Jahren haben die amerikanischen Professoren (Glenn) Adams und (Victoria C.) Plaut gemeinsam eine vergleichende Studie namens „Die Kulturgrundlagen persönlicher Beziehungen“ veröffentlicht. Darin untersuchten sie das unterschiedliche Freundschaftsverstehen von Westafrikanern und Westeuropäern.¹⁶

Dabei wurde festgestellt, dass Westafrikaner im Vergleich zu Westeuropäern weniger Freundschaften pflegen und generell vorsichtig damit sind, wen sie als Freund bezeichnen.¹⁷

Im Gegensatz zu den sparsamen Westafrikanern, gehen Westeuropäer dagegen inflationär mit dem Freundschaftsbegriff um und unterteilen ihre

14 Cf. Brody et al. 2020: 5f; see also ibid. 2

15 The study was, indeed, a comparison between North Americans and Ghanaians. However, it was found that the North American concept of friendship applies to all societies that are male-dominated, highly educated, characterised by a strong middle class and many young adults. Therefore, the extension of the term to Western Europeans is appropriate (cf. Adams/Plaut 2003: 343f.).

16 Die Untersuchung stellte besser gesagt einen Vergleich zwischen Nordamerikaner und Ghanaer dar. Allerdings wurde hierbei festgestellt, dass der nordamerikanische Freundschaftsbegriff auf alle Gesellschaften zutrifft, die Männerdominiert, hochgebildet, durch eine starke Mittelklasse und vielen jungen Erwachsenen geprägt sind. Daher ist die Ausweitung des Begriffs auf Westeuropäer zutreffend (vgl. Adams/Plaut 2003: 343f.).

17 West Africans 64% vs. Western Europeans 82% (vgl. Adams/Plaut 2003: 340).

divide their friends into classes instead, namely good friends, very good friends and best friends in the sense of distant acquaintances, buddies and close friends.¹⁸

Far, medium and close in the sense of „near“ - this means, Western Europeans use a spatial bridge to make qualitative assessments between friendships.

West Africans spare themselves this mental bridge building, but instead ask themselves directly whether their friends are good friends or bad; there is no distinction between near and far. Instead, the focus is on whether friends do you good or whether you can be harmed by their actions.¹⁹

„We have a popular saying, ‘Bad friends cost good money.’ Friends can either influence you to do the things that you don’t want to do, or can even push you to do the wrong thing against your will.”²⁰

This division makes sense because, due to the lack of distant distinction, it's more difficult to break off friendships if they go into the wrong direction. Instead, you remain constantly aware of the danger that friends can do evil to you due to their knowledge of many intimate secrets. Therefore, you decide very carefully who is a friend and who's not.²¹

Western Europeans don't need to do this because they feel distant from friends anyway

Freunde stattdessen in Klassen, nämlich in gute Freunde, sehr gute Freunde und beste Freunde im Sinne von ferne Bekannte, Kumpels und enge Freunde.¹⁸

Fern, mittel und eng im Sinne von “nah” – es wird also eine räumliche Brücke benutzt, um zwischen Freundschaften qualitative Unterschiede zu machen.

Westafrikaner ersparen sich diesen gedanklichen Brückenschlag und fragen sich stattdessen direkt, ob ihre Freunde gute oder schlechte Freunde sind; eine Unterscheidung in nah oder fern gibt es nicht. Stattdessen steht im Mittelpunkt, ob Freunde einem gutes tun oder man durch deren Handlung Schaden nehmen kann.¹⁹

„Bei uns gibt es ein bekanntes Sprichwort: ‘Schlechte Freunde kosten gutes Geld.’ Freunde können dich entweder dazu bringen dass du Dinge machst die du nicht möchtest oder dass du falsche Dinge gegen deinen Willen tust.“²⁰

Diese Einteilung ist sinnvoll, denn aufgrund der fehlenden räumlichen Unterscheidung ist es schwieriger, aus Freundschaften auszusteigen, wenn diese sich in die falsche Richtung entwickeln. Stattdessen bleibt man sich durchgehend der Gefahr bewusst, dass Freunde einem aufgrund ihrer Kenntnis vieler intimer Geheimnisse Böses antun können, und wägt ganz genau ab, wer Freund ist und wer nicht.²¹

Westeuropäer brauchen das nicht, weil sie sich Freunden gegenüber sowieso auf Abstand fühlen

18 West Africans 28% vs. Western Europeans 68% (cf. Adams/Plaut 2003: 340).

19 Cf. Adams/Plaut 2003: 340

20 Own translation. Original text see left, in English (cf. Adams/Plaut 2003: 344).

21 West Africans 44% vs. Western Europeans 4% (cf. Adams/Plaut 2003: 341).

and yet hardly ever let anyone get close to them emotionally, while West Africans consider themselves to be in the same boat with their friends.²²

Western Europeans therefore have many friends and feel lonely without being alone.

For West Africans, the reverse is true.

This is less supported by the figures established by Adams and Plaut - 0% of West Africans and 10% of Western Europeans reported loneliness despite friendship.²³ The significance of this is mainly derived from two follow-up questions.

First, how one feels when a person claims to have no friends. 59% of Western Europeans reacted with pity.

A Western European responded appropriately:

„I think that is really really sad. To have a friend you need to be a friend. So this person must not know how to be a friend.“²⁴

Just 8% of the West Africans reacted with compassion. 67% showed anger instead, because for them a person without a friend is naturally partly to blame for his situation.

A West African woman aptly said:

„By all means, you can get at least one. So when she says that she doesn't have friends, then she is not a human being.“²⁵

und trotzdem kaum jemanden emotional an sich ran lassen, während sich Westafrikaner mit ihren Freunden als gemeinsam in einem Boot sitzend betrachten.²²

Westeuropäer haben daher viele Freunde und fühlen sich einsam ohne alleine zu sein. Bei Westafrikanern ist das umgekehrt.

Dafür sprechen weniger die von Adams und Plaut festgestellten Prozentangaben – 0% der Westafrikaner und 10% der Westeuropäer gaben Einsamkeit trotz Freundschaft an.²³ Die Aussagekraft ergibt sich vor allem aus zwei Folgefragen:

Erstens, wie man empfindet wenn eine Person von sich behauptet, dass sie keine Freunde hat. 59% der Westeuropäer reagierten mit Mitleid.

Ein Westeuropäer sagte hierzu passend:

„Ich denke das ist wirklich wirklich traurig. Um einen Freund zu haben musst du ein Freund *sein*. Diese Person dürfte also nicht wissen, wie man ein Freund *ist*.“²⁴

Von den Westafrikanern reagierten nur 8% mit Mitleid. 67% zeigten sich stattdessen erbost, weil für sie ein Mensch ohne Freund selbstverständlich Mitschuld an der Situation trägt.

Eine Westafrikanerin sagte hierzu passend:

„Jeder kann mindestens einen Freund haben. Wenn sie also sagt, dass sie keine Freunde hat, dann stimmt was mit ihr nicht.“²⁵

22 Cf. Adams/Plaut 2003: 340; see for this also *ibid.* 333f.

23 Cf. Adams/Plaut 2003: 340f.

24 Own translation. Original text see left, in English (cf. Adams/Plaut 2003: 335f.).

25 Own translation. Original text see left, in English (cf. Adams/Plaut 2003: 341).

Only 24% of Western Europeans felt the same way.²⁶

Secondly, only 19% of Western Europeans reported they share secrets with their friends. This compares to 74% among West Africans.²⁷

Western European friendships are therefore highly superficial, whereas West African friendships are very intense. So it's no surprise that Western Europeans feel lonely: they don't share themselves with their friends.

Values which are important to West Africans and Western Europeans in a friendship.

West Africans expect *active* support from their friends; this includes providing material aid in emergency and giving advice even if one hasn't been asked.²⁸

Western Europeans, on the other hand, seek *passive* support in the form of listening.³⁰ Material aid would be welcome, while advice on how to do things better are unwanted.³¹

Therefore, many Western Europeans also limit their friendships to sharing common activities and interests.³²

Nur 24% der Westeuropäer sahen die Sache genauso.²⁶

Zweitens gaben nur 19% der Westeuropäer an, dass sie mit ihren Freunden Geheimnisse teilen. Dagegen stehen volle 74% bei den Westafrikanern.²⁷

Westeuropäische Freundschaften sind demnach höchst oberflächlich, westafrikanische Freundschaften dagegen sehr intensiv. Kein Wunder also, wenn sich Westeuropäer einsam fühlen: sie teilen sich ihren Freunden nicht mit.

Werte, die Westafrikanern und Westeuropäern bei einer Freundschaft wichtig sind

Westafrikaner erwarten von ihren Freunden *aktive* Unterstützung; Dazu zählen dem anderen im Notfall materielle Hilfe zu leisten und Ratschläge zu geben, selbst wenn man nicht gefragt worden ist.²⁹

Westeuropäer dagegen suchen *passive* Unterstützung im Sinne von zuhören.³⁰ Materielle Hilfen wären willkommen, Ratschläge, wie man etwas besser macht, sind dagegen unerwünscht.³¹

Daher beschränken viele Westeuropäer auch ihre Freundschaften auf das Teilen gemeinsamer Aktivitäten und Interessen.³³

26 Cf. Adams/Plaut 2003: 341

27 Cf. Adams/Plaut 2003: 342f.

28 56% of West Africans and 12% of Western Europeans stated that they expect material aid from friends. A West African said that being there for each other is the foundation of all friendship (cf. Adams/Plaut 2003: 342).

29 56% der Westafrikaner und 12% der Westeuropäer gaben an, dass sie von Freunden materielle Unterstützung erwarten. Ein Westafrikaner sagte dazu, dass füreinander da zu sein die Grundlage aller Freundschaft ist (vgl. Adams/Plaut 2003: 342).

30 Cf. Adams/Plaut 2003: 342

31 West Africans 22% vs. Western Europeans 0% (cf. Adams/Plaut 2003: 342).

32 Among West African women, 17% said that passive-emotional support is important for them. This is in contrast to 50% among Western European women. For men, the results are quite similar between both cultural groups: 41% West Africans vs. 50% Western Europeans (cf. Adams/Plaut 2003: 343).

33 Bei westafrikanischen Frauen gaben 17% an, dass passiv-emotionale Unterstützung für sie wichtig ist. Dagegen 50% bei Westeuropäerinnen. Bei Männern sind die Werte zwischen beiden Vergleichsgruppen recht ähnlich: 41%

Coding category	Description	Westafrika	Westeuropa
		(%)	(%)
How many friends	Reports more than 5 friends	64	82*
Fewer than others	Claims fewer friends than others	56	45
Levels of friends	Good, best, or close friends	28	52**
Loneliness	Loneliness, being alone	0	10**
Caution	Caution or suspicion about friends	44	4****
Foolish	<i>Many friends</i> target is foolish or naïve.	29	4**
Pity	<i>No friends</i> target is sad or regrettable.	8	59****
Accusation	<i>No friends</i> target is bad or wrong.	67	24****
Help	Material and practical support	56	12****
Support	Emotional support	32	52
Disclosure	Share secrets, ideas, information	48	28
Companionship	Share interests, activities, time, fun	38	46
Self-expansion	Provide self-enhancement, affirmation	8	6
Advice	Give guidance, correction, warning	22	0****
Trust	Trust, respect	8	36***

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$. **** $p < .0001$.

Illustration 4: Adams/Plaut 2003: 339

Friendship & workmates

A workmate is not a friend, although you spend a lot of time together. You share professional interests and may also take part in private activities together, such as playing football aka. soccer or going to the stadium.

However, professional ties forbid you to interfere in someone else's private affairs - this only strains cooperation.

You expect from your workmates to listen to you, but you would never think about asking them for money or giving them personal advice - you keep them at a distance.

Freundschaft & Arbeitskollegen

Ein Kollege ist kein Freund, obwohl man viel Zeit miteinander verbringt. Man teilt berufliche Interessen und nimmt möglicherweise auch gemeinsam an privaten Aktivitäten teil, beispielsweise Fußballspielen oder Stadionbesuch.

Allerdings verbietet die berufliche Bindung, dass man sich in die Privatangelegenheiten des anderen einmischt, denn es belastet die Zusammenarbeit.

Man erwartet von Kollegen dass sie einem zuhören, käme aber nicht auf die Idee diese um Geld zu bitten oder ihnen persönliche Ratschläge zu geben – man hält sie auf Distanz.

Westafrikaner vs. 50% Westeuropäer (vgl. Adams/Plaut 2003: 343).

Conclusion

Therefore, workmates are the same as friends from Western European perspective. And this is why you don't feel lonely without them, but alone. You are lonely anyway because you generally only have buddies or workmates as friends. Close friendships are very rare between Western Europeans, but „friend“ can be anyone you do something for some time. Therefore, there's no strong bond in general.

West Africans, on the other hand, make a strict distinction between job and friendship. Because a workmate isn't necessarily someone who wants to be with you because he likes you, but someone who has to be with you because your boss tells him to. It is a common task, the common goal that unites you.

So there are doubts about the foundation of friendship, and how do you decide as a West African when you have doubts about it? Not a friend; you keep distance!

And that is exactly why fewer Africans than Europeans get deceived: not because they are poorer than rich Europeans - they undoubtedly are; not because they are loyal to each other - they undoubtedly are not; but because, for precisely these two reasons, they are *very careful* in choosing their friends; because one can suffer very great harm by them, especially through false friends.

Fazit

Arbeitskollegen sind demnach aus westeuropäischer Sicht dasselbe wie Freunde, weshalb man sich ohne sie nicht einsam, sondern alleine fühlt. Einsam ist man sowieso, weil man ganz allgemein nur Kumpels oder Arbeitskollegen als Freunde hat. Enge Freundschaften finden sich zwischen Westeuropäern höchst selten, „Freund“ kann dagegen jeder werden, mit dem man zeitweise etwas zu tun hat.

Westafrikaner dagegen trennen strikt zwischen Job und Freundschaft. Denn ein Arbeitskollege ist nicht unbedingt jemand, der gerne mit einem zusammen sein will, weil er einen mag, sondern jemand, der mit einem zusammen sein muss, weil der Boss es ihm sagt. Es ist eine gemeinsame Aufgabe, das gemeinsame Ziel, das beide verbindet.

Es gibt demnach Zweifel an der Freundschaftsgrundlage, und wie entscheidet man sich als Westafrikaner, wenn man daran Zweifel hat? Kein Freund; man hält Abstand!

Und genau deshalb werden auch weniger Afrikaner als Europäer betrogen: nicht, weil sie ärmer als reiche Europäer sind – das sind sie zweifellos; nicht, weil sie loyal untereinander sind - das sind sie zweifellos nicht; sondern weil sie aus eben diesen beiden Gründen bei der Auswahl ihrer Freunde *sehr vorsichtig* sind; weil man vor allem durch falsche Freunde sehr großen Schaden nehmen kann.

And that brings us to the core of the problem: the closest person you can have in your life, is not just some friend but a very special one; someone you have a relationship with.

Therefore, let's take a look at relationships to identify culprits and victims.

Dissecting fraud: Culprits and victims

A fraud relationship: a relationship?

Two parties are doing business together. Both are business partners. Transaction partners. Partners – the same word like in relationships.

Let's think about a relationship for a moment: two people meet each other, both with a unique curriculum vitae, their own history and different sets of skills.

To start a relationship, you need to be attracted to the other one. Typical sources of attraction are physical appearance, intellect or financial aspects.

In case of online investment fraud, you usually can't see your opponent, but you can hear him. Because you don't have only contact via chat and email but, most important, by telephone. You talk to him and listen to what he says.

This means, you can create an image of him (or her) in your mind. At first sight, this might be a weak bond, but think about it: all bonds you create with your fraudulent business partner are based on what he tells you.

You don't see any cash running into your home

Und damit sind wir mitten im Thema: Die vertrauteste Person, die Sie in Ihrem Leben haben können, ist nicht irgendein Freund, sondern jemand, mit dem Sie eine Beziehung führen.

Werfen wir daher einen Blick auf Beziehungen, um Täter und Opfer zu identifizieren.

Betrugssektion: Täter und Opfer

Eine Betrugsbeziehung: eine Beziehung?

Zwei Parteien machen Geschäfte miteinander. Beide sind Geschäftspartner. Transaktionspartner. Partner - der gleiche Begriff wie bei Beziehungen.

Denken wir an eine Beziehung: Zwei Menschen treffen einander, beide mit einem einzigartigen Lebenslauf, einer eigenen Geschichte und unterschiedlichen Fähigkeiten.

Um eine Beziehung zu beginnen, müssen Sie sich zum anderen hingezogen fühlen. Typische Anziehungsquellen sind körperliches Erscheinungsbild, Intellekt oder finanzielle Aspekte.

Bei Online-Anlagebetrug können Sie Ihr Gegenüber in der Regel nicht sehen, aber Sie können ihn hören. Denn Sie haben nicht nur über Chat und E-Mail Kontakt, sondern vor allem über Telefon. Sie sprechen mit ihm und hören, was er sagt.

Das heißt, Sie können sich ein Bild von ihm (oder ihr) in Ihrem Kopf machen. Auf den ersten Blick mag das eine schwache Bindung sein, aber bedenken Sie: Alle Bindungen, die Sie zu ihm entwickeln, basieren darauf, was er ihnen erzählt.

Sie sehen kein Bargeld, das auf Ihr heimisches

bank account, just out. Everything you see, he makes you believe that your perception is right. Or wrong. He controls your concept of relationship by telling you, "That's right."

It's typical for the beginning of a relationship that you feel attracted to the other one. You think about your partner all the time, you'd like to talk to him or about him (or her) 24/7. You're literally inflamed. And it's normal to give more than you get in the beginning. At least you don't count against it. Only important is that the other one is pleased. In this case, you're pleased, too.

In the honeymoon phase of a relationship, people are not looking for balance of what they have given and what they received. But the more a relationship proceeds, the more they get interested in the return of investment.

It's a common pattern in fraudulent business that culprits put pressure at the beginning of their business relationship, to squeeze out as much money as possible from their victim. Because the longer it takes, the less willing and more demanding a victim becomes. This is quite normal. And now we know why.

This means in this case, you have developed a passion to someone who doesn't love you but wish to control your behaviour for his own means.

That already sounds very familiar like...

Bankkonto fließt, nur raus. Alles, was Sie sehen, lässt er Sie glauben, indem er Ihre Wahrnehmung negiert oder bestätigt. Er kontrolliert Ihre Beziehungsvorstellung, indem er sagt: „Das Stimmt.“

Es ist typisch für den Beginn einer Beziehung, dass man sich dem anderen gegenüber hingezogen fühlt. Sie denken die ganze Zeit an Ihren Partner, Sie würden am liebsten 24/7 mit ihm oder über ihn (oder sie) sprechen. Sie sind regelrecht entflammt. Und es ist normal, dass man am Anfang mehr gibt als kriegt. Zumindest rechnet man nicht gegen. Wichtig ist nur, dass der andere zufrieden ist. In diesem Fall sind Sie auch zufrieden.

In der Honeymoonphase einer Beziehung suchen Menschen nicht nach einem Ausgleich für das, was sie gegeben haben. Aber je weiter eine Beziehung fortschreitet, desto mehr interessieren sie sich für ihren Return of Investment.

Es ist gängiges Muster bei Betrugsgeschäften, dass die Täter zu Beginn der Geschäftsbeziehung Druck machen, um gleich zu Beginn so viel Geld wie möglich herauszuholen. Denn je länger die Sache dauert, desto unwilliger und anspruchsvoller wird ein Opfer. Das ist ganz normal. Und jetzt wissen wir auch warum.

Das bedeutet, dass Sie eine Leidenschaft zu jemandem entwickelt haben, der Sie nicht liebt, sondern Ihr Verhalten zu seinem eigenen Vorteil steuern möchte.

Das klingt bereits sehr vertraut nach...

A Fraud relationship: a toxic relationship?

We mentioned before that romance scam techniques are the basis for all fraud techniques. (Cassandra) Cross et al. published a research about this and compared romance scams with emotional abuse in relationships.³⁴

There, they said:

“All successful fraudulent approaches rely on the ability of the offender to successfully establish trust and rapport with the victim through the development of a relationship. This is evident in other approaches including investment fraud.”³⁵

Bernie Madoff's Ponzi scheme is the most popular example for this.³⁶ And what's valid for large and small frauds normally also applies to the middle in between.

Fraud relationships are virtually the origin of all toxic relationships. Because from beginning to end, fraud is designed for only one outcome: it *cannot* have a happy end!

A toxic relationship can be defined as one without emotional balance between both relationship partners. Almost all decisions are made by one party, whose interests are the only ones that matter. Insecurity, centrality on the needs of this one person, dominance over and control of the other one are considered as typical for toxic relationships.

Eine Betrugsbeziehung: eine toxische Beziehung?

Wir erwähnten bereits, dass die Techniken von Romantikbetrug Grundlage für alle Betrugstechniken sind. (Cassandra) Cross et al. veröffentlichten eine Studie dazu und verglichen Romance Scams mit emotionalem Missbrauch in Beziehungen.³⁴

Darin sagten sie:

“Alle erfolgreichen Betrugsaktionen beruhen auf der Fähigkeit des Täters, durch die Entwicklung einer [echten] Beziehung zum Opfer erfolgreich Vertrauen aufzubauen. Dies zeigt sich auch bei anderen Ansätzen wie Anlagebetrug.”³⁵

Bernie Madoffs Schneeballsystem ist das bekannteste Beispiel dafür.³⁶ Und was für große und kleine Betrügereien gilt, gilt normalerweise auch für die Mitte dazwischen.

Betrugsbeziehungen sind quasi der Ursprung aller toxischen Beziehungen. Denn von Anfang bis Ende ist das Betrugsverhältnis auf eine Sache ausgelegt: das Ganze *kann kein* gutes Ende nehmen!

Eine toxische Beziehung kann als eine Beziehung ohne emotionales Gleichgewicht zwischen den beiden Beziehungspartnern verstanden werden. Fast alle Entscheidungen werden von einer Partei getroffen, deren Interessen sind die einzigen, die wichtig sind. Unsicherheit, Zentrierung auf die Bedürfnisse dieser einen Person, Dominanz über und Kontrolle des Anderen gelten als typisch dafür.

34 Cf. Cross et al. 2018

35 Own translation. Original text see left, in English (cf. Cross et al. 2018: 1304).

36 Cf. Cross et al. 2018: 1304; cf. Roest/Stijnen 2009: 42-48; cf. LeBoer 2009

In German penal law, an act is considered to be causal if it cannot be eliminated without the specific offense result would cease to exist.

Regarding toxic relationships, it's the toxic relationship partner. This one is the *conditio sine qua non* which can't be missing.

Therefore, before we deal with toxic relationships in general, we have to examine the narcissist specifically who causes it.

Narcissists: the ideal culprits

Narcissists are people who consider themselves exceptional *and* expect others to recognise and acknowledge their exceptionality, and act accordingly.

Therefore, the crucial thing is not that narcissists think they are special - honestly: we all do this - but the expectation that others must see it the same way and therefore treat them in a very special way. Those who don't are either stupid or evil because they are jealous of them.

But because most people do not act accordingly, they have a negative world view and tend to be unhappy as long as they are not lavished with tributes and accolades by their environment.³⁷

“They believe they are exceptional, superior people, above the ordinary run of mankind, and should only associate

Im deutschen Strafrecht gilt eine Handlung dann als kausal, wenn sie nicht hinweggedacht werden kann, ohne dass der konkrete Taterfolg entfiel.

Wenn es um toxische Beziehungen geht, dann ist es der toxische Beziehungspartner. Dieser ist die *conditio sine qua non*, die nicht fehlen darf.

Bevor wir uns also mit toxischen Beziehungen im Allgemeinen befassen, müssen wir uns speziell mit dem Narzissten beschäftigen, der sie verursacht.

Narzissten: die idealen Täter

Narzissten sind Menschen, die sich selbst für außergewöhnlich halten *und* von anderen erwarten, dass diese ihre Außergewöhnlichkeit erkennen, anerkennen und entsprechend handeln.

Das Entscheidende ist also nicht, dass sich Narzissten für etwas Besonderes halten – das tun wir doch irgendwo alle -, sondern die Erwartungshaltung, dass andere das genauso sehen und sie deshalb ganz speziell behandeln müssen. Wer das nicht tut, ist entweder dumm oder böse, weil neidisch auf ihn.

Weil aber die meisten Menschen halt nicht so handeln, haben sie ein negatives Weltbild und sind tendenziell unglücklich, solange sie von ihrer Umwelt nicht mit Lob und Anerkennungen überschüttet werden.³⁷

“Sie glauben, dass sie außergewöhnliche, überlegene Menschen sind, die über dem gewöhnlichen Menschen stehen und sich nur

³⁷ Cf. Lavender/Cavaiola 2010: Defining narcissism; cf. Maltzberger/Ronningstam 2011: 81

themselves with the finest institutions and social circles.”³⁸

mit den edelsten Institutionen und feinsten Gesellschaftskreisen einlassen sollten.”³⁸

Or in short: narcissists are nasty personalities. Because they always give their partners the feeling that 1. they are to blame for all problems, but 2. could solve them by behaviour change, and thereby 3. keep the situation overall in control. But in reality, it's just the opposite.³⁹

Oder kurz gesagt: Narzissten sind üble Typen. Denn sie geben ihren Partnern immer das Gefühl, dass diese 1. an allen Problemen schuld sind, 2. diese aber durch eigene Verhaltensänderung lösen könnten, und dadurch 3. die Gesamtsituation im Griff haben. Dabei ist in Wirklichkeit genau das Gegenteil der Fall.³⁹

Narcissists are manipulators: they have the ability to gradually change the behaviour of the people they deal with. In dealing with them, piece by piece, people develop a second personality they don't like. Because they behave differently than they normally do, and increasingly negatively as time goes by.⁴⁰

Narzissten sind Manipulatoren: sie verfügen über die Fähigkeit, das Verhalten der Personen schleichend zu ändern, mit denen sie zu tun haben. Man entwickelt im Umgang mit diesen Stück für Stück eine zweite Persönlichkeit, die einem nicht gefällt. Denn man verhält sich anders, als man sonst ist; mit zunehmender Dauer negativer.⁴⁰

Because narcissists perceive the world as a binary system in which there is either heads or tails, 0 or 1, good or evil, masterminds or madmen, loyalty or treason.⁴¹

Denn Narzissten nehmen die Welt als ein binäres System wahr, in dem es entweder Kopf oder Zahl, 0 oder 1, gut oder böse, Genies oder Wahnsinnige, Loyalität oder Verrat gibt.⁴¹

He judges so strongly - one could speak of an “angel and devil” behaviour or “angel and fallen angel”. That's how they behave and that's how they present others their view of the world, which depress them increasingly.⁴²

Er urteilt so stark - man könnte von einem „Engel und Teufel“-Verhalten oder „Engel und gefallener Engel“ sprechen. So verhalten sie sich und so präsentieren sie anderen ihre Sicht auf die Dinge, was diese zunehmend deprimiert.⁴²

They only know evaluation or devaluation; the narcissist doesn't exist without his valuations. Instead, he evaluates something unrealistically or he devalues something unrealistically.⁴³

Sie kennen nur Bewertung oder Abwertung; der Narzisst existiert ohne seine Wertungen nicht. Stattdessen bewertet er etwas – unrealistisch -, oder er entwertet etwas – unrealistisch.⁴³

38 Own translation. Original text see left, in English (cf. Maltzberger/Ronningstam 2011: 81).

39 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: Understand that narcissism is not about you

40 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissist changes the way you think, feel and act

41 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissist engages in splitting behaviour; the narcissist has love-hate relationships

42 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissist engages in splitting behaviour; the narcissist has love-hate relationships

One word that therefore applies to the narcissists' behaviour, both positively and negatively, is disproportionality: their behaviour is either too much or too little, too enthusiastic or too downbeat, too accommodating or too usurping. It's everything, but never one thing: appropriate.⁴⁴

They suggest things to you that others do not suggest. They demand things of you which others do not demand. Above all, however, they quite naturally overstep personal boundaries, which others do not overstep.⁴⁵

With regard to others, they regard the latter as obstacles to be overcome. But their own boundaries are sacred and must never be touched under no circumstances.⁴⁶

Narcissists love crushes and falling in love. Because during this phase of every relationship, ideal images are presented to the other one and nobody questions them.

With increasing length of relationship, one discovers the person beneath the mask; narcissists, however, believe that they're not just presenting an ideal image to the other one, but that they are exactly like they pretend to be: they actually believe they're authentic.

They believe they're prince charming and mother-in-law's dream. They believe they're

Ein Wort, das daher im positiven wie im negativen Fall auf das Verhalten von Narzissten zutrifft, ist Unverhältnismäßigkeit: deren Verhalten ist entweder zu viel oder zu wenig, zu begeistert oder zu niedergeschlagen, zu entgegenkommend oder zu aufdringlich. Es ist alles, nur eines ist es niemals: angemessen bzw. realistisch.⁴⁴

Sie schlagen einem Dinge vor, die andere nicht vorschlagen. Sie verlangen von einem Sachen, die andere nicht verlangen. Vor allem aber überschreiten sie ganz selbstverständlich persönliche Grenzen, was andere nicht machen.⁴⁵

Letzteres betrachten sie in Bezug auf andere als Hindernisse, die es zu überwinden gilt. Eigene Grenzen dagegen sind Heiligtümer, die nicht angetastet werden dürfen.⁴⁶

Narzissten lieben Verknalltheit und Verliebtheit. Denn in dieser Phase einer jeden Beziehung werden dem anderen Idealbilder präsentiert und dieses nicht hinterfragt.

Mit zunehmender Beziehungsdauer entdeckt man beim Partner den Menschen hinter der Maske; Narzissten aber glauben daran, dass sie ihr Idealbild dem anderen nicht nur vorspielen, sondern genau so sind: sie glauben tatsächlich, sie seien authentisch.

Sie glauben daran, dass sie der Märchenprinz und Schwiegermuttertraum sind, der dem Partner alles

43 Cf. Maltsberger/Ronningstam 2011: 86f.

44 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: Why therapy or counseling may not help – Charles's story

45 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissist takes advantage of you

46 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissist exploit others

the one who can offer their partner everything and satisfy them sexually (better than anyone). But narcissists do not only idealise themselves, but also the other one, and believe indeed that he or she is exactly as the narcissist imagines them to be. Therefore, when the narcissist speaks about the other one as “twin” or “soulmate”, this is what he or she really believes at that moment.

This means that narcissists can be incredibly charming during the meeting and falling in love phase, because this is the only stage where you don't have to prove anything to the other one, but they believe you unreservedly and admire you really.⁴⁷

„The narcissist usually fails to deliver, but never to promise and demand for support in return.“⁴⁸

A relationship with a narcissist consists of two stages: first comes the falling in love or dream phase. Typical emotional expressions for describing it are exciting & satisfying.

The second stage is the hangover or nightmare phase. Typical emotional expressions for this are dramatic changes & demanding.⁴⁹

Why is this?

bieten und es (besser als jeder andere) ordentlich besorgen kann.

Allerdings idealisieren Narzissten nicht nur sich selbst, sondern auch den anderen, und unterstellen diesem tatsächlich, dass er oder sie genauso ist wie der Narzisst sich das vorstellt. Nennt er daher den anderen seinen „Zwilling“ oder „Seelenverwandten“, glaubt er das wirklich in diesem Augenblick.

Das bedeutet, dass Narzissten in der Kennenlern- und Verliebtheitsphase unglaublich charmant sein können, weil dies die einzige Zeit ist, in der Sie dem anderen nichts beweisen müssen, sondern man Ihnen vorbehaltlos glaubt und sie wirklich bewundert.⁴⁷

“Der Narzisst liefert normalerweise nicht, was er verspricht, liefert aber immer neue Versprechen und verlangt Forderungen dafür.“⁴⁸

Eine Beziehung mit einem Narzissten besteht aus zwei Abschnitten: Zuerst kommt die Verliebtheits- oder Traumphase. Typische Gefühlsausdrücke für sie lauten befriedigend, spannend & aufregend.

Der zweite Abschnitt ist die Hangover- oder Alptraumphase. Typische Ausdrücke dafür lauten dramatische Veränderungen & Forderungen.⁴⁹

Doch warum ist das so?

47 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The process of devaluation; the narcissist in romantic relationships

48 Own free translation. Translated text see left, in English (cf. Lavender/Cavaiola 2010: Take better care of yourself).

49 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: Putting things into perspective

Real self, ideal self and ideal object

According to (Otto F.) Kernberg, human perception can be divided into real self, ideal self and ideal object.

You are as you are (real self), but you can present yourself to the outside world in a completely different light (ideal self): better, for example, by dressing smartly, getting a decent manicure, driving expensive rides or spending champagne for everyone in the club.

Theoretically, anyone can present himself (or herself) in an ideal way, even excessively: one might only have to “spare” paying rent and living expenses for a month and can feel like a king for one day from the “saved” money.

Celebrity gossip and Yellow Press are full of such self-reflections; you don't see how people are doing in reality, or whether they even can afford such lifestyle permanently. You only see the picture, a snapshot.

The narcissist sees such snapshots as freeze images to which he clings. This is how he can be, this is how he used to be or this is how he wants to be - accordingly: this is how he is.

The same way, he doesn't see other human beings as real people, but as fantasy objects (ideal objects): what's important for him is how he sees them, how they should be for him, not how they are in reality. And the more distant and more unknown to him, the easier he can idealize them in good or bad way.

Reales Selbst, ideales Selbst und ideales Objekt

Laut (Otto F.) Kernberg lässt sich die menschliche Wahrnehmung in reales Selbst, ideales Selbst und ideales Objekt aufteilen.

Man ist wie man ist (reales Selbst), aber man kann sich selbst nach außen hin ganz anders darstellen (ideales Selbst): besser, beispielsweise, indem man sich schick anzieht, anständig manikürt, in teuren Karossen herumkutschert oder Champagner für alle im Club ausgibt.

Theoretisch kann sich jeder ideal präsentieren, selbst übertrieben: Man muss vielleicht nur einen Monat lang auf Miete und Lebenshaltungskosten bezahlen verzichten und kann sich vom „gesparten“ Geld einen Tag lang wie ein Star fühlen.

Modemagazine und Promiklatschblätter sind voll von solchen Selbstreflexionen; wie es ihnen in Wirklichkeit geht oder ob selbst sie sich so ein Leben dauerhaft leisten können, sieht man nicht. Man sieht nur das Bild, eine Momentaufnahme.

Der Narzisst sieht solche Schnappschüsse als Standbilder, an die er sich festklammert. So kann er sein, so war er früher oder so möchte er sein - dementsprechend: so ist er.

Genauso nimmt er auch andere Menschen nicht als reale Personen, sondern als Phantasieobjekte wahr (ideale Objekte): Wichtig für ihn ist, wie er sie sieht, wie sie für ihn sein sollen, nicht wie sie in Wirklichkeit sind. Und je entfernter und unbekannter andere für ihn sind, desto leichter kann er sie positiv oder negativ idealisieren.

So he idealises himself and everything else: he lives in a dream world where reality is an ugly tip that won't let him go.

Maintaining the status of an ideal self in an unideal world on a permanent basis is only possible for very few people. Usually, in reality, everyone has budget constraints or other obligations that bring them back down to Earth.

The narcissist manages it anyway. Because he only knows "perfect moments" and quickly forgets, rephrases or fades out everything else (projection, distortion, denial). Especially in relation to his ideal self, his still image or statue, which consequently causes some difficulties in reality.

When the narcissist's ideal image is attacked from the outside, for example by the not-so-ideal reality, where not everything always goes according to his own idea, he first reacts frustrated, then with rage, then he rationalises and finds someone to blame for it. For himself, this represents a compromise with reality: someone is to blame, he knows that, but he also knows that he isn't. So someone else must be blamed. Narcissistic compromise.

If, for example, the narcissist is broke again and has to borrow money from someone he knows, he cannot pretend to him how great, rich and generous he is - the other one knows that the narcissist can only appear generous thanks to his financial assistance and,

Er idealisiert also sich und auch sonst alles: er lebt in einer Traumwelt, wo die Realität ein hässlicher Zipfel ist, der ihn nicht in Ruhe lassen will.

Den Status eines idealen Selbst in einer unidealen Welt dauerhaft aufrechtzuerhalten, ist nur sehr wenigen Menschen möglich. In der Regel hat jeder in der Realität Budgetbeschränkungen oder andere Verpflichtungen, die ihn auf den Boden der Tatsachen zurückholen.

Der Narzisst schafft das trotzdem. Denn er kennt nur „perfekte Momente“ und vergisst alles andere wieder schnell, formuliert es sich um oder blendet es aus (Projektion, Verzerrung, Verleugnung). Vor allem in Bezug auf sein ideales Selbst, seine Statue oder Standbild, was in der Realität folglich einige Schwierigkeiten verursacht.

Wenn das Idealbild des Narzissten von außen angegriffen wird, z. B. durch die nicht so ideale Realität, in der nicht immer alles nach seiner eigenen Vorstellung läuft, reagiert er erst frustriert, dann mit Wut, dann rationalisiert er und sucht einen Schuldigen dafür. Für ihn selbst ist das ein Kompromiss mit der Realität: Jemand ist schuld, das weiß er, aber er weiß auch, dass er es nicht ist. Also muss ein anderer schuld sein. Ein narzisstischer Kompromiss.

Wenn der Narzisst zum Beispiel mal wieder pleite ist und sich von einem Bekannten Geld leihen muss, kann er ihm nicht vormachen, wie großartig, reich und großzügig er ist - der andere weiß, dass der Narzisst nur dank seiner Finanzspritze großzügig erscheinen kann und sein Geld auch irgendwann

furthermore, can also demand it back at some point. And the latter means that the narcissist has a real obligation towards him. And paying back something is neither linked with present nor future fun but a hindrance for fantasy.

And who's to blame? Exactly: the other one!

Therefore, whoever helps the narcissist or only has longer close contact with him, will automatically be perceived as a bogeyman by him, because the true face of the narcissist behind his facade becomes more and more known to him: the narcissist as the Wolf of the Vulture Street, an untrustworthy blowhard, who regularly asks friends and family for money to brag to strangers, who only pays back unreliably.

The longer a relationship lasts, the more the façade of being in love fades and the image of the real person emerges underneath. This real person knows more and more secrets about the narcissist and behaves more and more differently, for example, he no longer lends money to someone or he questions things that he didn't question before. Because he slowly begins to see behind the narcissist's masquerade, which the narcissist perceives as deception and betrayal of himself by the other one. Because he himself is unchanged: he is his ideal image and refuses to look beneath.

So as soon as falling in love eases from his sides, the hangover phase begins: he becomes

zurückfordern kann. Und letzteres bedeutet, dass der Narzisst ihm gegenüber eine reelle Verpflichtung besitzt ist. Und etwas zurückzahlen ist weder mit gegenwärtigem noch mit zukünftigem Spaß verbunden, sondern ein Fantasiehindernis.

Und wer hat Schuld daran? Richtig: der andere!

Wer also dem Narzissten hilft oder auch nur längere Zeit engen Kontakt zu ihm hat, wird vom diesem automatisch als Feindbild wahrgenommen, weil ihm das wahre Gesicht des Narzissten hinter seiner Fassade bekannt wird: der Narzisst als tendenzieller Pleitegeier und unglaublicher Aufschneider, der zum Prahlen vor anderen regelmäßig Freunde und Familie um Geld anpumpt, aber nur unzuverlässig zurückzahlt.

Je länger eine Beziehung dauert, desto mehr verblasst die Fassade des Verliebtseins und das Bild der wirklichen Person darunter kommt zum Vorschein. Dieser echte Mensch erfährt immer mehr Geheimnisse über den Narzissten und verhält sich zunehmend anders, indem er zum Beispiel kein Geld mehr leiht oder Dinge hinterfragt, die er früher nicht hinterfragt hat. Man beginnt langsam, hinter die Maskerade des Narzissten zu sehen, was der Narzisst als Täuschung und Verrat an sich selbst durch den anderen wahrnimmt. Denn er selbst ist weiterhin unverändert: Er ist sein Idealbild und weigert sich, unter die Oberfläche zu sehen.

Sobald also das Verliebtsein seinerseits nachlässt, beginnt die Katerstimmung: Er wird zunehmend

increasingly aggressive, moody, demanding and insulting, and makes more and more decisions for the other one. He calls you a liar, a cheater, deceiver or fool;⁵⁰ the latter if you don't grasp things he explains right away.⁵¹

But if you draw his attention, intentionally or unintentionally, to his own “gaps” between image and reality, he immediately reacts with counter-attacks and tries to humiliate or to silence you.⁵² At the same time, the narcissist then portrays his partner as evil and ungrateful while himself as his victim. Because the only thing that can stop narcissists from winning, in his opinion, is foul play by others.⁵³

There are various narcissism subtypes and one of them stands out: the **amorous narcissist**. This is the Don Juan of dissimulation, whose ego feeds on conquests. In order to achieve his goal, no promise is too good for him, even if he, like all narcissists, hardly fulfils one. Amorous narcissists are known not only to abuse their victims emotionally, but also to exploit them financially.⁵⁴

Now let's look at toxic relationships.

Our “host” of this topic is Mimi Erhardt, a

launisch und aggressiv, fordernd und beleidigend, und trifft immer mehr Entscheidungen für den anderen. Er bezeichnet einen als Lügner, Betrüger, Hochstapler oder Dummkopf;⁵⁰ letzteres, wenn man Dinge, die er erklärt, nicht sofort versteht.⁵¹

Macht man ihn aber, gewollt oder ungewollt, auf Widersprüche zwischen Bild und Wirklichkeit aufmerksam, reagiert er sofort mit Gegenangriff, und versucht einen zu demütigen oder mundtot zu machen.⁵² Gleichzeitig stellt der Narzisst dann seinen Partner als böse und undankbar, sich selbst aber als dessen Opfer dar. Denn das Einzige, was einen Narzissten seiner Meinung nach vom Siegen abhalten kann, ist Foulspiel durch andere.⁵³

Es gibt verschiedene Narzissmus-Untertypen, von denen einer heraussticht: der **amouröse Narzisst**. Dieser ist der Don Juan der Verstellung, dessen Ego sich aus Eroberungen speist. Um sein Ziel zu erreichen, ist ihm kein Versprechen zu schade, selbst wenn er, so wie alle Narzissten, kaum eines einlöst. Amouröse Narzissten sind bekannt dafür, dass sie Opfer nicht nur emotional missbrauchen, sondern auch finanziell ausbeuten.⁵⁴

Betrachten wir jetzt toxische Beziehungen.

Unsere „Referentin“ zu diesem Thema ist [Mimi](#)

50 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The process of devaluation; the narcissist in romantic relationships; cf. Maltsberger/Ronningstam 2011: 82-87

51 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissist is a teacher, not a mentor

52 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: The narcissistic wound; The narcissist changes the way you think, feel and act

53 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: Narcissists are unlikely to change

54 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: Subtypes or variations of narcissistic personality disorders.

German columnist who suffered from a toxic relationship and wrote two self-assessments in German *GQ magazine* about it.

[Erhardt](#), eine deutsche Kolumnistin, die unter einer toxischen Beziehung litt und darüber zwei Selbstauskünfte im deutschen *GQ-Magazin* schrieb.

Toxic relationships with type of narcissists

Toxische Beziehungen mit Narzisstentypen

Mimi Erhardt said that, like many victims, she was lured into a trap by her toxic partner. She got covered with an affection that she had never experienced before, of which one may only have dreamed secretly.

Mimi Erhardt schrieb, dass sie wie viele Opfer von ihrem toxischen Partner in eine Falle gelockt wurde. Sie wurde mit einer Zuneigung überschüttet, die sie noch nie erlebt hatte, von der man vielleicht nur heimlich geträumt hat.

„When I realised that all promises were empty and the closeness only fake, I was already emotionally addicted. What followed were lies, humiliations, refusal of any communication, the constant crossing of my boundaries, the devaluation of my feelings, intimidation.“⁵⁵

„Als ich begriff, dass die Versprechen leer und die Nähe nur vorgetäuscht war, war ich bereits emotional abhängig. Was folgte, waren Lügen, Demütigungen, die Verweigerung jeglicher Kommunikation, das ständige Überschreiten meiner Grenzen, die Entwertung meiner Gefühle, Einschüchterungen.“⁵⁵

Everything we described in the last section was said by Mimi Erhardt in a single sentence: the beginning just like a dream, but all based on empty promises. And as soon as Honeymoon was over, the nightmare began.

Alles, was wir im letzten Abschnitt beschrieben haben, hat Mimi Erhardt quasi in einem Satz zusammengefasst: der Anfang nur traumhaft, aber alles auf leere Versprechen gebaut. Und sobald Honeymoon vorüber war, begann der Alptraum.

If you now add “lost lots of money” and “don't get any compassion and understanding from others”, we see the classic sequence of *all* fraud relationships in front of us.

Sofern man jetzt noch „viel Geld verloren“ und „dafür kein Mitgefühl und Verständnis von anderen kriegen“ hinzufügt, sehen wir den klassischen Ablauf *aller* Betrugsbeziehungen vor uns.

For this, we take a look at the six attributes that followed Mimi's beautiful beginning, and compare them with fraud processes:⁵⁶

Dazu betrachten wir die sechs Attribute, die auf Mimi's schönen Beziehungsbeginn folgten, und vergleichen sie mit typischen Betrugsprozessen:⁵⁶

Lies: Fraud is only built on lies. A successful con would be unthinkable if the offender didn't lie to the victim.

Lügen: Betrug baut nur auf Lügen auf. Ein erfolgreicher Betrug wäre undenkbar, wenn der Täter das Opfer nicht anlügen würde.

55 Own translation. Original text see right, in German (see Erhardt 2021a).

56 See for this also Erhardt 2021b

Constant breaking of boundaries:

investment fraud, as an example, usually starts with 250 euros starting capital, which the victim deposits willingly. It's the amount he is willing to lose without reservation.

Then, situations are simulated for the victim, i.e. plots are played out, so that more and more money is pumped into the system. By use of lies and trickery, the victim's limits are constantly breached and exceeded until there are no more limits any more, because the victim has been "deprived" of all his capital.

Devaluation of feelings: even gullible investors are not stupid and are constantly asking traders if everything is alright. They do this because they have doubts; their gut tells them that something is wrong. But the culprit constantly reassures them and denies everything wrong, thereby devaluing victim's feelings: the culprit communicates to trust me is right, because your feeling is wrong.

Such culprits' behaviour is called gaslighting:

„An extremely manipulative and dangerous strategy, with which the offender alienates the victim in its own perception, frequently up to the point where the victim believes it goes mad.“⁵⁷

Intimidation: every time (share) prices drop (manipulated) into the red, the investor feels fear; he is intimidated by fear of his losses. When the victim then injects as suggested fresh money, the prices rise again and

Ständiges Überschreiten von Grenzen:

Anlagebetrug, als Beispiel, beginnt meist bei 250 Euro Anfangskapital, die das Opfer bereitwillig einzahlt. Es ist der Betrag, den es bereit ist, ohne Vorbehalt zu verlieren.

Daraufhin werden dem Opfer Situationen simuliert, d.h. Plots vorgespielt, damit es immer mehr Geld ins System rein schießt. Mithilfe von Lüge und Täuschung werden also dessen Grenzen überschritten, nämlich so lange, bis es keine Grenzen mehr zu überschreiten gibt, d.h. dem Opfer alles mögliche Kapital „entzogen“ worden ist.

Entwertung von Gefühlen: selbst leichtgläubige Anleger sind nicht dumm und fragen Täter häufig, ob alles in Ordnung ist. Das tun sie, weil sie unsicher sind; ihr Bauchgefühl verrät ihnen, das etwas nicht stimmt. Aber der Täter beruhigt sie ständig und leugnet alles, was falsch ist, und wertet damit die Gefühle des Opfers ab: Der Täter kommuniziert damit, dein Gefühl (mir gegenüber) ist falsch, mir zu vertrauen ist richtig.

Solches Täterverhalten wird Gaslighting genannt:

„Eine gefährliche und extrem manipulative Strategie, mit der der Täter das Opfer in seiner eigenen Wahrnehmung verunsichert, nicht selten bis zu dem Punkt, an dem aus glaubt, verrückt zu werden.“⁵⁷

Einschüchterung: Jedes Mal, wenn (Aktien-)Kurse (manipuliert) ins Minus fallen, verspürt der Anleger Angst; er wird durch Verlustangst eingeschüchtert. Wenn das Opfer dann wie „empfohlen“ frisches Geld nachschießt, steigen die Kurse wieder und

57 Own translation. Original text see right, in German (cf. Ehrhardt 2021b).

happiness hormones are released.

Humiliation: the victim's humiliation becomes apparent at least when it realises that it has been deceived from the very beginning.

Denial of any communication: at the latest when the victim has been squeezed financially, communication with the victim is completely cut off.

However, communicative breakdowns occur even earlier, namely whenever the victim comes up with “unpleasant” demands or questions. In such cases, victims are immobilised by denying communication: if you ask me unpleasant questions, you will get the most unpleasant answer: you don't exist.⁵⁸

In this way, unpleasant content is directly connected to the relationship status. This means that the victim must immediately fear for his relationship with the culprit in case of any questions or demands from his side. And thus for his money. Because the other person holds it in his hands, while the victim only has claims against someone unknown.⁵⁹

This in total leads to a situation where the fraud victim feels like walking on eggshells in its “business relationship”.

This means, Mimi's six attributes of a toxic relationship can be experienced in fraud relationships, too.

Glückshormone werden freigesetzt.

Demütigung: Die Demütigung wird dem Opfer spätestens dann bewusst, wenn es merkt, dass es von Anfang an getäuscht wurde.

Verweigerung jeglicher Kommunikation: Spätestens wenn das Opfer finanziell ausgepresst wurde, wird die Kommunikation mit dem Opfer komplett abgebrochen.

Kommunikative Aussetzer treten aber auch schon früher auf, nämlich immer dann, wenn das Opfer „unangenehme“ Forderungen oder Fragen stellt. In solchen Fällen werden die Opfer durch Kommunikationsverweigerung ruhiggestellt: Wenn du mir unangenehme Fragen stellst, bekommst du die unangenehmste Antwort: du existierst nicht.⁵⁸

Auf diese Weise werden unangenehme Inhalte direkt mit der Frage nach dem Beziehungsstatus verknüpft. Das bedeutet, dass das Opfer bei allen Fragen oder Forderungen seinerseits sofort um seine Beziehung zum Täter fürchten muss. Und damit auch um sein Geld. Denn der andere hält es in seinen Händen, während das Opfer nur Ansprüche gegen einen Unbekannten besitzt.⁵⁹

Dies führt in der Summe dazu, dass das Betrugsopfer in seiner „Geschäftsbeziehung“ gefühlt wie auf Eierschalen läuft.

Das heißt, Mimis sechs Attribute einer toxischen Beziehung werden auch in Betrugsbeziehungen erlebt.

58 See for this problems of the 3rd Axiom of Human Communication (cf. Watzlawick et al. 2000: 85-89).

59 See for this problems of the 2nd Axiom of Human Communication (cf. Watzlawick et al. 2000: 79-82).

A toxic relationship is always about *how* the victim reacts and, most importantly, *that* the victim reacts. Its behaviour shall be controlled. We know why the culprit wants this: 1. so that the narcissist is perceived by his partner as he sees himself. 2. so that the partner is perceived by the narcissist in the way he pleases. Because the narcissist *is* like that, and the partner *has to be* like that, because otherwise he has deceived the narcissist.

This is done by deliberate use of carrots and sticks - psychology says "trauma bonding".⁶⁰

Perceptual control of his victim is as important for the fraudster as it is for the narcissist in toxic relationships: the victim shall see the culprit as the culprit says. It shall be as the culprit wants him to be. Because this is the best way someone can be exploited effectively.

Carrot and stick follow here almost the same purpose as the relationship narcissist when he blames his partner for all relationship problems: 1. the victim can solve the problem by changing his behaviour, 2. it gets the feeling that it has the whole situation under control. 3. in addition, jointly overcoming problems builds trust in the perpetrator's person: the latter said "put more money in and the problem will be solved", the victim put more money in and the problem was solved. Magic!

In einer toxischen Beziehungen geht es immer nur darum, *wie* das Opfer reagiert und, vor allem, *dass* das Opfer reagiert. Verhalten soll gesteuert werden.

Warum der Täter das will, wissen wir: 1. damit der Narzisst von seinem Partner so wahrgenommen wird, wie er sich selbst sieht. 2. damit der Partner vom Narzissten so wahrgenommen wird, wie es ihm beliebt. Denn der Narzisst *ist* so, und der Partner *muss* so sein, weil er den Narzissten ansonsten getäuscht hat.

Dafür werden Zuckerbrot und Peitsche benutzt – die Psychologie spricht von „Trauma Bonding“.⁶⁰

Dem Betrüger ist die Wahrnehmungskontrolle seines Opfer genauso wichtig wie bei toxischen Beziehungen dem Narzissten: das Opfer soll den Täter so sehen, wie der Täter es sagt. Es soll sich so verhalten („sein“), wie der Täter es will. Denn nur so kann es effektiv ausgeschlachtet werden.

Zuckerbrot und Peitsche verfolgen hier fast denselben Zweck wie der Beziehungsnarzisst, wenn er seinem Partner die Schuld an allen Beziehungsproblemen gibt: 1. das Opfer kann Probleme durch eigene Verhaltensänderung lösen, 2. bekommt es dadurch das Gefühl, die Gesamtsituation zu kontrollieren. 3. kommt dazu, dass gemeinsame Problembewältigung Vertrauen in den Täter schafft: dieser sagte „stecke mehr Geld hinein, dann wird das Problem gelöst“, das Opfer steckte mehr Geld hinein und das Problem wurde gelöst. Magie!

⁶⁰ Cf. Erhardt 2021; see for this in English Dutton/Painter 1993

This means that stick and carrot in the sense of crisis and solution make the fraud victim to the helmsman on his boat, while the fraudster becomes his captain.

More magic!

The two phases of a toxic relationship

Toxic relationships consist of two phases: Falling in love & love falling (hangover), resp. dream & nightmare. Both are similar by having beautiful moments, but the more time passes by, the more seldom are they.

Mimi Erhardt writes about them:

“But exactly these moments makes us the fish fidget on the hook which let us not get away from. Because while we are close to our partner, we experience a feeling of euphoria, our body releases the happiness hormone dopamine and gets us emotionally high. We become addicted to the moments when the other person makes this exstasy accessible to us. If we try to end a highly toxic relationship, we experience a state similar to withdrawal symptoms.”⁶¹

Both, relationship victims and abusers, long for beautiful moments, with an abuser only experiencing them when the victim acts gullibly in love as at the first phase.

It's the same with (investment) fraud cases: the constant ups and downs of one's shares' prices, combined with the close bond the culprit has forged with the victim, all this create a wave-like effect that provides stress (share price

Das bedeutet, dass Peitsche und Zuckerbrot im Sinne von Krise und Lösung das Betrugsopfer zum Steuermann auf seinem Boot machen, während der Betrüger zum Kapitän des Ganzen wird.

Noch mehr Magie!

Die zwei Phasen einer toxischen Beziehung

Toxische Beziehungen bestehen aus zwei Phasen: Verliebtheit & Liebeskummer (Hangover), bzw. Traum & Alptraum. Beide ähneln sich, indem sie schöne Momente besitzen, aber je mehr Zeit vergeht, desto seltener werden sie.

Mimi Erhardt schreibt über diese:

„Genau diese Momente sind aber der Haken, an dem wir zappeln und von dem wir nicht loskommen. Denn während wir unserem Partner nah sind, erleben wir ein Gefühl der Euphorie, unser Körper schüttet das Glückshormon Dopamin aus und macht uns emotional high. Wir werden süchtig nach den Augenblicken, in denen der andere uns diesen Rausch zugänglich macht. Versuchen wir, eine hoch toxische Beziehung zu beenden, erleben wir einen Zustand, der Entzugserscheinungen ähnelt.“⁶¹

Beide, Beziehungsoffer und Täter, sehnen sich nach schönen Momenten, wobei der Täter diese nur dann erlebt, wenn das Opfer leichtgläubig verliebt handelt, wie in der ersten Phase der Beziehung.

Im Fall von (Investment-) Betrug ist es genauso: das ständige Auf und Ab (der Aktienkurse), verbunden mit der engen Beziehungsband, das der Täter zum Opfer geknüpft hat, sorgen für einen wellenartigen Effekt, der für Stress- (Kurstief) oder

61 Own translation. Original text see right, in German (cf. Erhardt 2021a).

low) or dopamine release (share price high). And when you're coming out of a really big low, even a small high feels really great, as Mimi Erhardt can attest:

“Every now and then he would take me in his arms, say how much he regretted his behaviour, would talk about love and our future together. These moments of happiness never lasted long. My 'lapses' were inevitable - I gave and gave and received nothing in return. No security, no consistency, and so I became more and more empty.”⁶²

In fraud cases, victims are not only physically (money) wrecked, but psychologically (will), too. The moment when a victim refuses to deposit more money despite falling prices and further promises is the turning point of the relationship and leads to the Great Quiet - the complete breakdown of all communication and connection from the culprit's side.

And the victim is left in a great emptiness.

„Today it seems strange to me that it took me so long to free myself from this toxic relationship. I used to be one of those who shouted the loudest that they would end a relationship immediately if they were beaten, swindled, deceived or otherwise humiliated. Until the day I first sat on my kitchen floor in despair with snot running out of my nose, my eyes burning from crying, my heart racing and me begging on the phone for the help and time of someone who said in a cold voice that it wasn't a good time at the moment.“⁶³

In a closed Facebook group, a fraud victim

Dopaminausschüttung (Kurshoch) sorgt. Und wenn man aus einem ganz großen Tief kommt, fühlt sich selbst ein kleines Hoch ganz großartig an, wie Mimi Erhardt bestätigen kann:

“Hin und wieder nahm er mich in den Arm, sagte, wie sehr er sein Verhalten bereue, sprach von Liebe und einer gemeinsamen Zukunft. Diese Glücksmomente hielten nie lange an. Meine „Verfehlungen“ waren vorprogrammiert – ich gab und gab und erhielt nichts im Gegenzug. Keine Sicherheit, keine Beständigkeit, und so wurde ich immer leerer.”⁶²

In Betrugsfällen werden die Opfer nicht nur physisch (Geld), sondern auch psychisch (Wille) zermürbt. Der Moment, in dem ein Opfer sich trotz fallender Preise und weiterer Versprechungen weigert, noch mehr Geld einzuzahlen, ist der Wendepunkt, und führt zum Großen Schweigen - dem völligen Abbruch jeglicher Kommunikation und Verbindung von Seiten des Täters.

Und das Opfer bleibt in einer großen Leere zurück.

„Heute erscheint es mir befremdlich, dass ich so lange brauchte, um mich aus dieser toxischen Beziehung zu befreien. Ich habe früher immer zu denen gehört, die am lautesten schrien, sie würden eine Beziehung sofort beenden, würde man sie schlagen, betrügen oder in anderer Form demütigen. Bis zu dem Tag, an dem ich zum ersten Mal verzweifelt auf meinem Küchenfußboden saß, während mir die Rotze aus der Nase lief, die Augen vom Heulen brannten, mein Herz raste und ich am Telefon um die Hilfe und Zeit eines Menschen bettelte, der mit kalter Stimme sagte, es sei gerade ungünstig.“⁶³

In einer geschlossenen Facebook-Gruppe schrieb

62 Own translation. Original text see right, in German (cf. Erhardt 2021a).

63 Own translation. Original text see right, in German (cf. Erhardt 2021a).

wrote regarding the latter quite similar:

“I am not sure what exactly they mean by striving. Probably not lying to me about everybody being in a meeting when I call in to get an update... One of the brokers replied to me weeks ago and MyChargeBack have not done a thing. When I have asked about it yesterday, they were like... oh, we will let you know... and for the question, when? the answer was in 2 weeks time... so what exactly they have done since they knew Vantage's position? NOTHING.”⁶⁴

Fraud relationships are very similar to toxic relationships and fraudsters behave similarly to toxic relationship abusers who are often narcissists. So far, so good.

However, not all culprits are likely to be narcissists. Many adolescents, for example, act like narcissists but are not recorded as such because their character is still developing.⁶⁵

(Richard) Brody et al. defined the typical Nigerian 419 scammer as young, from 15 upwards. They further say, culprits typically enter this illegal business at very tender age.⁶⁶

Many Western culprits often have a fraud history, too, that goes back to their youth, as many verdicts show.

Most culprits are male. Because only boys behave stupidly and irresponsibly, which is the key to success in the con game.⁶⁷

ein Betrugsoffer bezüglich Letzterem ganz ähnlich:

„Ich bin mir nicht sicher, was genau sie mit „bemühen“ meinen. Wahrscheinlich lügen sie mich nicht an, dass alle in einem Meeting sind, wenn ich anrufe, um ein Update zu bekommen... Einer der Makler hat mir vor Wochen geantwortet und MyChargeBack hat nichts unternommen. Als ich gestern danach gefragt habe, waren sie wie... oh, wir werden es Sie wissen lassen... und auf die Frage, wann? war die Antwort in 2 Wochen... also was genau haben sie getan, seit sie die Position von Vantage kennen? NICHTS.“⁶⁴

Betrugsbeziehungen sind toxischen Beziehungen sehr ähnlich und Betrüger verhalten sich ähnlich wie toxische Beziehungstäter, die häufig Narzissten sind. So weit, so gut.

Doch nicht alle Täter werden Narzissten sein. Viele Heranwachsende verhalten sich ebenfalls so, werden aber nicht als Narzissten erfasst, weil sich ihr Charakter noch in der Entwicklung befindet.⁶⁵

(Richard) Brody et al. definierten den typischen nigerianischen 419-Betrüger als jung, ab 15 aufwärts. Weiter heißt es, dass Täter normalerweise sehr jung ins Schwindelgeschäft einsteigen.⁶⁶

Auch viele westliche Täter besitzen häufig eine Betrugsvorgeschichte, die bis in die Jugendzeit zurückreicht, wie viele Gerichtsurteile zeigen.

Die meisten Täter sind männlich. Denn nur Jungen verhalten sich dumm und unverantwortlich, was der Schlüssel zum Erfolg in diesem Spiel ist.⁶⁷

64 Own translation. Original text see left, in English (source: Facebook,

65 Cf. Lavender/Cavaiola 2010: How do narcissists get that way? Parenting style; cf. also ibid. Narcissists do not understand they are narcissists

66 Cf. Brody et al. 2020: 7

67 Cf. Brody et al. 2020: 7

Defrauding is a power play. Mohammed Chawki quotes a 419 operator as saying:

“Why do some very clever people do this instead of a legitimate job, which may pay you as much but without the risk of prison? It's because I enjoy the power. The power of the burglar or the car thief or mugger is physical. The power of the con artist like me is mental.”⁶⁸

Con man. A man who creates confidence, man.

Which mature would think this way and cause harm to others without thinking any further about the consequences for the victim?

We keep in mind that many offenders are narcissists. Now, let's look at different parenting styles to understand more about both, culprits and victims.

Culprits and victims: parenting styles

A 2019 study by the German University of Bielefeld found that solidarity with society is declining among urban German kids. Seventy per cent of all respondents said that when something bad happens to others, it's their own fault; 21 per cent were even strongly convinced of this.⁶⁹

The lack of solidarity in society is particularly strong among boys. More than one third of them thought that in today's society too much care is given to the (weak and) losers. In

Betrug ist ein Machtspiel. Mohammed Chawki zitiert dazu einen 419-Betrüger, der sagt:

„Warum machen einige sehr clevere Leute Betrug, anstelle sich einen legalen Job zu suchen, bei dem man vielleicht genauso viel verdient, aber ohne das Risiko, ins Gefängnis zu gehen? Es ist, weil ich die Macht genieße. Die Macht eines Einbrechers, Straßenräubers oder Autodiebs ist physischer Natur. Die Macht eines Hochstaplers ist Wahnsinn.“⁶⁸

Der Hochstapler als Person die Vertrauen schafft.

Welcher Erwachsene würde so denken und bei anderen Schaden anrichten, ohne weiter über die Konsequenzen für das Opfer nachzudenken?

Behalten wir im Hinterkopf, dass viele Täter Narzissten sind, wollen wir uns nun verschiedene Erziehungsstile ansehen, um mehr über beide, Täter und Opfer, zu verstehen

Täter und Opfer: Erziehungsstile

Eine Studie der Universität Bielefeld aus dem Jahr 2019 stellte fest, dass die Solidarität mit ihren Mitmenschen unter deutschen Großstadtkindern abnimmt. Siebzig Prozent aller Befragten gaben an, dass wenn anderen etwas Schlechtes widerfährt, diese daran selbst Schuld sind; 21 Prozent waren sogar stark überzeugt davon.⁶⁹

Besonders stark ist die gesellschaftliche Entsolidarisierung bei Jungs ausgeprägt. Mehr als ein Drittel dieser waren der Ansicht, dass in unserer heutigen Gesellschaft zu viel Rücksicht auf

68 Own translation. Original text see left, in English (cf. Chawki 2009: 2).

69 Cf. AFP 2019

contrast, only twenty percent of the girls were the same opinion.⁷⁰

The blame for this is on the parents who act too appeasingly regarding their children's wishes. If their offspring want something, they get it, straight away immediately. As long as the child doesn't get frustrated and unleash its anger on the parents.

Many parents think of their children as little gods and believe that they're very special. Children take this on board and transform it for themselves that they're not only special for their parents but superior to others and deserve in general special treatment. This in turn turns them into little ego monsters who will later have a hard time in a society full of upheavals and give a hard time to others.⁷¹

„Climate change, refugee crises, political meltdowns - life is becoming more and more complicated. Children who haven't learned to take an interest in the others will not be able to comprehend the complexity and to grow into mature personalities.“⁷²

And this is the most important task parents have to fulfil in raising children: to create people who later can deal with the challenges of everyday life and who can cope independently in adult society. And this should be done by empathy and consideration, and not like a CAT who's bulldozing down everything.⁷³

(Schwache und) Verlierer genommen mit. Nur zwanzig Prozent der Mädchen dachten genauso.⁷⁰

Dafür verantwortlich gemacht wird, dass Eltern zuviel Rücksicht auf die Wünsche ihrer Kinder nehmen. Wenn der Nachwuchs etwas will, kriegt er das, und zwar sofort. Hauptsache, das Kind wird nicht gefrustet und lässt keine Wut an den Eltern aus.

Viele Eltern sehen ihre Kinder als kleine Götter an und glauben, dass diese etwas ganz Besonderes sind. Kinder nehmen das auf und übersetzen sich daraus, dass sie nicht nur für ihre Eltern etwas Besonderes sind, sondern anderen überlegen sind und allgemein eine Sonderbehandlung verdienen. Dadurch werden sie zu Egomonstern, die es in einer Gesellschaft voller Umbrüche später schwer haben und anderen das Leben schwer machen werden.⁷¹

„Ob Klimawandel, Flüchtlingskrisen, politische Brennpunkte – das Leben wird immer komplizierter. Kinder, die nicht gelernt haben, sich für den anderen zu interessieren, werden die Komplexität nicht begreifen und sich nicht zu reifen Persönlichkeiten entwickeln können.“⁷²

Dabei ist das die wichtigste Aufgabe, die Eltern bei der Kindeserziehung erfüllen sollen: alltagstaugliche Wesen zu erschaffen, die später in der Erwachsenenengesellschaft selbständig zurecht-kommen. Und zwar auf Grundlage von Einfühlungsvermögen und Rücksichtnahme, und nicht wie Bulldozer, die alles niederwalzen.⁷³

70 Cf. von Billerbeck 2019

71 Cf. Koruhn 2019

72 Own translation. Original text see right, in German (cf. Koruhn 2019).

Genetically determined, children have different temperaments. Some are calm, others very emotional; some react only slightly to environmental influences, others are quickly overwhelmed and react negatively on them.⁷⁴

Negative child reactions cause parents to get stressed and to lose their objectivity, i.e. they act emotionally. Child behaviour therefore affects parents' behaviour stronger and more directly than vice versa.⁷⁵

(Diana) Baumrind's 4 parenting styles

Generally, there are four ways of how to parent children: authoritarian determining (1), authoritatively binding (2), permissive (3) or uninvolved neglectful (4).

(1) In **authoritarian** parenting, children are given strict rules that they must obey. The parents decide for the child because they know what's best for it. They have high expectations of it which it must fulfil. If rules are broken, the punishment is swift and severe. "I am your captain and helmsman. It's my way or highway."

(2) In **authoritative** education, parents take the middle way between strict discipline and laissez faire. They exert control, but also radiate warmth. They set rules, but let them

Kinder haben genetisch bedingt unterschiedliche Temperamente. Manche sind ruhig, andere sehr emotional; manche reagieren nur wenig auf Umwelteinflüsse, andere werden sehr schnell davon überfordert und reagieren negativ darauf.⁷⁴

Negative Reaktionen von Kindsseite führen dazu, dass Eltern darauf gestresst reagieren und selber ihre Objektivität verlieren, d.h. sie emotional handeln. Kindsverhalten beeinflusst daher Elternverhalten direkter und stärker als umgekehrt.⁷⁵

(Diana) Baumrinds 4 Erziehungsstile

Gemeinhin gibt es vier Arten, wie man Kinder erziehen kann: maßgeblich bestimmend (1), maßgebend verbindlich (2), nachlässig (3) oder vernachlässigend (4).

(1) Bei der **autoritären** Erziehung werden den Kindern strenge Regeln vorgegeben, die sie befolgen müssen. Die Eltern entscheiden für das Kind, weil sie wissen, was das Beste für es ist. Sie haben hohe Erwartungen an es, die es erfüllen muss. Wenn Regeln gebrochen werden, wird es schnell und hart bestraft. „Ich bin dein Kapitän und Steuermann. It's my way or highway.“

(2) Bei der **autoritativen** Erziehung gehen Eltern einen Mittelweg zwischen strenger Disziplin und laissez faire. Sie üben Kontrolle aus, strahlen aber auch Wärme aus. Regeln kommen von oben, wer-

73 Cf. Silva/Sandström 2018: 59

74 Cf. Silva/Sandström 2018: 63f.

75 Cf. Silva/Sandström 2018: 64f.

discussed and negotiate. This means that the child has some say regarding himself, while parents run the child like a CEO runs a business: a perimeter is set that can be largely achieved independently. Parents are there the more peers among equals.⁷⁶

den aber diskutiert und ausgehandelt. Das heißt, das Kind hat ein gewisses Mitspracherecht in Bezug auf sich selbst, während die Eltern das Kind wie ein CEO sein Unternehmen führen: Es wird ein Rahmen gesetzt, der weitgehend selbstständig erreicht wird. Eltern sind hier die Gleichen unter Gleichen.⁷⁶

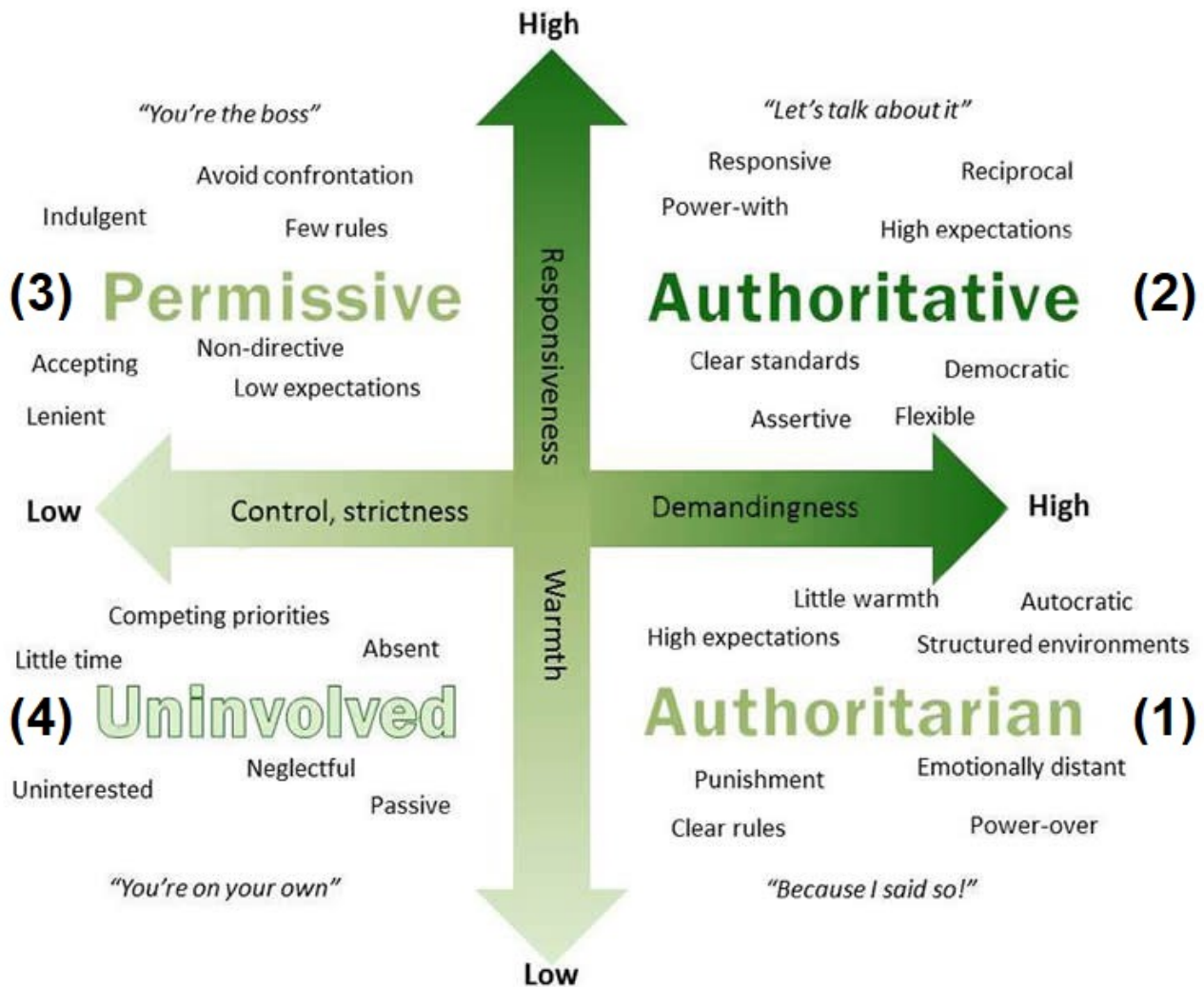


Illustration 5: Milbrand 2019

(3) With **negligent** parenting, children are more peers among equals. They correspond to clients whose parent act like lawyers and bulldoze all obstacles along their way away.

(3) Bei **nachlässiger** Erziehung sind Kinder die Gleichen unter Gleichen. Sie entsprechen Klienten, deren Eltern wie Anwälte agieren und ihnen alle Hindernisse auf ihrem Weg

76 Cf. Silva/Sandström 2018: 60f.; cf. Milbrand 2019

From their perspective, parents only implement children's wishes so that they can fully flourish. Everything is responded to immediately, because what children want is considered right. Resistance doesn't exist or is futile.⁷⁷

(4) In **neglectful** parenting, children are largely left to their own devices. They are provided for, but not cared for. Little is expected of them and they are hardly guided, instead they are largely left to their own devices. The children are their captain and helmsman, while parents only provide the ship and say: do what you want now.

No parenting method is ideal, but the fourth one is fatal. It leads children to lack empathy, feel insecurity, depression and brings them into conflict with authorities very quickly.⁷⁸

However, as far as the type of the con men is concerned, child number three is rather substantial. The helicopter kids aka. The granted ones are considered hardly capable of criticism; they often come into conflict with authorities and generally get problems regarding coping with life. They have lack of self-control but are considered to be self-confident and have high expectations while everyday life ensures that their highest aspiration won't be met: everything. And under such circumstances, fraud is the best exit.

wegplanieren. Aus ihrer Sicht setzen die Eltern nur die Wünsche der Kinder um, damit diese sich voll entfalten können. Auf alles wird sofort eingegangen, denn was Kinder wollen, wird als richtig angesehen. Widerstand gibt es nicht oder ist zwecklos.⁷⁷

(4) Bei **vernachlässigender** Erziehung sind die Kinder weitgehend auf sich allein gestellt. Diese werden versorgt, aber nicht umsorgt. Von ihnen wird wenig erwartet und sie kaum geführt, stattdessen werden sie weitgehend sich selbst überlassen. Die Kinder sind ihr Kapitän und Steuermann, während Eltern nur das Schiff zur Verfügung stellen und sagen: mach was Du willst.

Keine Erziehungsmethode ist ideal, aber die vierte ist fatal. Führt sie doch zu mangelnder Empathie, Unsicherheit, Depressionen und bringt Kinder sehr schnell mit dem Gesetz in Konflikt.⁷⁸

Was den Typus der Hochstapler betrifft, so ist Kind Nummer drei jedoch eher erheblich. Die Helikopterkinder aka. der Nachlässigen Freigeister gelten als kaum kritikfähig; sie kommen häufig mit Autoritäten in Konflikt und bekommen generell Probleme, was die Lebensbewältigung betrifft. Sie haben kaum Selbstkontrolle entwickelt, gelten dafür aber als selbstbewusst und stellen hohe Anforderungen, wobei der Alltag dafür sorgt, dass ihr höchster Anspruch nicht erfüllt wird: alles. Und unter solchen Umständen ist Betrug der beste Ausweg.

⁷⁷ Cf. Silva/Sandström 2018: 60f.; cf. Milbrand 2019; cf. Estroff Marano 2014

⁷⁸ Cf. Silva/Sandström 2018: 60f.; cf. Milbrand 2019

But why?

A Spanish study among pupils found that most perpetrators do *not* have a negative relationship with their parents.⁷⁹ And you get along best with parents who fulfil your every wish in order to avoid conflict.

In the long run, you develop an instinct for the most cunning way to get what you want quickly; how to hint at conflict without letting it escalate; how to lead parents so that they obey you and don't disturb you at the same time. Type number 3 has a lifetime of training behind him to believe in his own magnificence and to assert himself on that basis.

What others wants is unimportant. The only thing that matters is what you want yourself and what the other one gives. In return you promise him or her everything they want to hear, without delivering it. Because after all, you are special and superior to the other one. It is therefore the other one' s own fault if s/he goes ahead with it - in this case, s/he doesn't deserve it any better, because s/he proofs inferiority by getting involved.

Sounds like a narcissist.⁸⁰

Finally, let us look at the victim types. Because they can also be determined quite precisely. To do this, however, we have to take a final diversions and look at the ways how

Denn warum?

Eine spanische Studie unter Schülern ergab, dass die meisten Tätertypen *keine* negative Beziehung zu ihren Eltern haben.⁷⁹ Und am besten versteht man sich mit Eltern, die einem zur Konfliktvermeidung alle Wünsche erfüllen.

Auf Dauer entwickelt man einen Instinkt dafür, wie man am geschicktesten schnell kriegt, was man will; wie man einen Konflikt andeutet, ohne ihn eskalieren zu lassen; wie man Eltern so führt, dass sie einem gehorchen und in Ruhe lassen. Typ Nummer 3 hat ein lebenslanges Training hinter sich, um an seine eigene Großartigkeit zu glauben und sich auf dieser Basis durchzusetzen.

Was andere wollen, ist unwichtig. Das Einzige, was zählt, ist, was man selbst will und was der andere gibt. Dafür verspricht man ihm im Gegenzug alles, was er hören will, ohne es zu liefern. Denn schließlich ist man ja was Besonderes und dem anderen überlegen. Der andere ist also selbst schuld, wenn er oder sie sich darauf einlässt - in dem Fall hat die Person es nicht besser verdient, denn sie stellt ihre Minderwertigkeit unter Beweis, indem sie sich darauf einlässt.

Klingt wie ein Narzisst.⁸⁰

Schauen wir uns zum Schluss noch die Opfertypen an. Denn auch diese lassen sich relativ passgenau bestimmen. Dafuer müssen wir allerdings einen letzten Umweg nehmen und uns anschauen, wie

79 Cf. Cerezo et al. 2018: 63f.

80 Cf. Estroff Marano 2014

fraudsters trap customers.

The fraudsters' 5 convincing faces

Generally speaking, there are five ways in how fraudsters gain attention and trust: Source Credibility, Phantom Rich, Social Consensus, Scarcity and Reciprocity.

Source credibility is simple: display yourself (as offender) as rich and successful. You have succeeded and want to share your (quick) success with others. Therefore, you pretend to be a doctor (or Senior Vice President, CEO, CFO, etc.) and wear an anonymous name that customer doesn't associate with fraud intuitively. Sam Smith or John Andrews are perfect for this: there are millions of them worldwide, so you can't be Googled. Customers try to do that.

Allegedly, one works at addresses that stand for success in fancy business locations - London, Paris, New York or Frankfurt as examples. Commonly known bankrupt or provincial strongholds such as Athens, Kiev or Beattyville, Kentucky are not used.

One's own credibility here is not only determined by what the fraudster himself says, but more by what the victim makes of it in his head: the mass of people are superficial and authoritarian, which means that in direct contact they hump upwards and kick downwards.

Betrüger Kunden einfangen.

Die 5 Überzeugungskünste der Betrüger

Allgemein gesprochen, gibt es fünf Wege, wie Betrüger Aufmerksamkeit und Vertrauen gewinnen: Quellengläubigkeit, Phantomreichtum, sozialer Einklang, Knappheit und Reziprozität.

Quellengläubigkeit ist einfach: stelle dich (als Täter) als reich und erfolgreich dar. Du hast es im Leben geschafft und willst andere an deinem (schnellen) Erfolg teilhaben lassen. Dafür gibst du dich als Doktor (Senior Vice President, CEO, CFO etc.) aus und trägst einen unverdächtigen Namen, den man als Kunde nicht intuitiv mit Betrug verbindet. Sam Smith oder John Andrews sind perfekt dafür: weltweit gibt es Millionen davon, sodass man nicht ergoogelt werden kann. Kunden versuchen das nämlich.

Man arbeitet angeblich an für Erfolg stehenden Adressen in schicken Wirtschaftsstandorten – beispielsweise London, Paris, New York oder Frankfurt. Allgemein bekannte Pleitegeier- oder Provinzhochburgen wie Athen, Kiew oder Neubrandenburg werden nicht verwendet.

Die eigene Glaubwürdigkeit wird hier nicht nur durch das bestimmt, was der Betrüger selbst sagt, sondern vielmehr durch das, was das Opfer in seinem Kopf daraus macht: Die Masse der Menschen ist oberflächlich und autoritär, was bedeutet, dass bei direkten Kontakt nach oben gebuckelt und nach unten getreten wird.

And fraudsters make use of this.⁸¹

Phantom rich: is based on source credibility; it says that someone isn't only rich oneself, but can also make others rich without any problems. For this, things are said and "evidence" provided which are hardly questioned by victims. Because the victim's wish is the culprit's best ally; the latter wants to believe. Because there aren't too many chances to get rich in life - can you afford to miss this chance?

It's suggested to the victim that s/he's actually already rich. There is only one small step missing, namely the deposit, which doesn't hurt in view of what has been promised. At this point, writers often speak of "too good to be true" offers, but fail to realise that at the beginning of the scam or fraud, the offers aren't yet as fantastic as moon trips, but remain realistic to the extent that they are at least based on fairy tales told by the media, such as Bitcoin's fabulous stock increase or Apple's share development.

The victim's imagination is simulated by the fraudsters to such an extent that they no longer think about the investment, but only about the profits they have mentally already earned and now think about how to spend.⁸²

"The phantom's purpose is to get you stop thinking logically [...]. If you want something badly enough, it can really

Und davon machen Betrüger Gebrauch.⁸¹

Phantomreichtum: baut auf Quellengläubigkeit auf; es besagt nämlich, dass man nicht nur selber reich ist, sondern den anderen ebenfalls ohne Probleme reich machen kann. Dafür werden Aussagen gemacht und „Beweise“ erbracht, die von Opfern kaum hinterfragt werden. Denn der Wunsch des Opfers ist des Täters bester Verbündeter; dieses will einem glauben. Denn allzuviel Chancen zum reich zu werden, gibt es im Leben nicht – was also, wenn man diese Chance verpasst?

Dem Opfer wird suggeriert, dass er eigentlich schon reich ist. Es fehlt nur noch ein kleiner Schritt, nämlich die Geldeinlage, die in Anbetracht dessen, was versprochen wird, nicht weh tut. Man spricht an dieser Stelle häufig von „too good to be true“-Angeboten, erkennt dabei allerdings, dass bei Betrugsbeginn die Angebote noch nicht so phantastisch wie Mondreisen waren, sondern insoweit realistisch, dass sie zumindest auf aus den Medien bekannten Märchengeschichten wie beispielsweise Bitcoins sagenhaftem Kursanstieg oder Apple's Aktienkursentwicklung aufbauen.

Die Vorstellungskraft des Opfers wird von den Betrügern so weit simuliert, dass sie nicht mehr an die Investition, sondern nur noch an den Gewinn denken, den sie gedanklich bereits erwirtschaftet haben und jetzt überlegen, wie sie ihn ausgeben.⁸²

"Der Zweck des Phantoms ist es, Sie dazu zu bringen, mit dem logischen Denken aufzuhören [...]. Wenn Sie etwas unbedingt

81 Cf. Chew 2016; cf. Marquardt 2009; cf. Clark/Evans 2014

82 Cf. FINRA 2015; cf. Konnikova 2009: Chapter 9

hinder your ability to critically examine an offer. [...] A key goal of persuasion is to move you out of the logical reasoning part of your mind into the emotional. It's what con artists call *putting you under ether*.⁸³

Social consensus: means that you're neither the first nor an exception in what you do. Others have already done it - preferably celebrities or people you know or are related to. Perpetrators point to these pioneers of fortune, because no one wants to be the first soldier of fortune in innovative investment - the fear of loss is too strong.

At best, you recruit a person to act as an influencer for you in their personal sphere.⁸⁴ The OneCoin crypto con became big in this way: Unknowing people and victims were used as culprits and turned a global fraud case into a big family tragedy.⁸⁵

Scarcity: is linked to social consensus and phantom rich. It's the counterbalance to put pressure on victims: 'a lot of people you know [social consensus] have become or are becoming rich through us [phantom rich]. But not everyone can become rich (by us), our offer or supply is limited [scarcity]. Therefore, hurry up.'

Scarcity is always related to time pressure; it's like a countdown that slowly ticks down. And the longer you delay, the harder it becomes to

wollen, kann es Ihre Fähigkeit, ein Angebot kritisch zu prüfen, wirklich behindern. [...] Ein Hauptziel der Verführung ist es, Sie aus dem logisch denkenden Teil Ihres Verstandes in den emotionalen zu bringen. Betrüger nennen das *unter Strom setzen*.⁸³

Sozialer Einklang: besagt, dass man selber bei seinem Tun weder der Erste noch die Ausnahme ist. Schon andere haben es getan – am besten Prominente oder Leute, die einem bekannt sind oder mit denen man verwandt ist. Man verweist auf diese Glücksvorreiter, denn bei innovativem Investment will keiner der erste Glücksritter sein – die Angst vor Verlusten ist zu groß.

Bestenfalls rekrutiert man sich eine Person, die fuer einen als Influencer auf ihr persönliches Umfeld einwirkt.⁸⁴ Der Kryptobetrug OneCoin ist auf diese Weise groß geworden: Nichtwissende und Opfer wurden als Täter benutzt und machten aus einem globalen Betrugsfall eine große Familientragödie.⁸⁵

Knappeit: ist mit sozialem Einklang und Phantomreichtum verbunden. Es stellt eine Art von Gegengewicht dar, um auf Opfer Druck auszuüben: 'sehr viele, die dir bekannt sind [sozialer Einklang], sind durch uns reich geworden oder werden es gerade [phantom rich]. Aber nicht jeder kann (durch uns) reich werden, unser Angebot ist begrenzt [Knappeit]. Deshalb beeile dich.'

Knappeit ist immer mit Zeitdruck verbunden; es ist wie ein Countdown, der langsam heruntertickt. Und je länger man zögert, desto schwieriger zu ertragen

83 Own translation. Original text see left, in English (see Konnikova 2016: Chapter 9).

84 Cf. Sechrist/Young 2011

85 Cf. Bartlett 2019

bear: what if you miss the chance?⁸⁶

Reciprocity: stands for mutuality. It refers to small offers of cooperation that are intended to entice the other party to return a greater favour or service. Reciprocity is, for example, when one invites customers to dinner, offers “friend discounts” or plasters them with promotional gifts. Fact is that reciprocal behaviour must be counter-financed by suppliers. And companies do not give people gifts - that's against business' natural interest. Therefore, the more expensive the reciprocal services are (or rather look like), the smaller will be the effectiveness of the promised thing or service. Because for expensive gifts one has to save somewhere. And only customers pay for them anyway.⁸⁷

wird er: was, wenn man die Chance verpasst?⁸⁶

Reziprozität: steht für Wechselseitigkeit. Gemeint sind kleine Köderangebote, die einen zu einer größeren Gegenleistung verleiten sollen. Reziprozität liegt beispielsweise vor, wenn man Kunden zum Essen einlädt, „Freundschaftsrabatte“ anbietet oder mit Werbegeschenken zuglulstert. Fakt ist, dass reziprokes Verhalten von Anbieterseite gegenfinanziert werden muss. Und Unternehmen machen Menschen keine Geschenke – das ist wider natürliches Businessverhalten. Je teurer daher die Gegenleistung ist (oder besser gesagt erscheint), desto geringer wird die Wirksamkeit der versprochenen Sache oder Dienstleistung sein. Denn für teure Geschenke machen muss man irgendwo sparen. Und bezahlen tun nur die Kunden.⁸⁶



Illustration 6: OICV-IOSCO 2015: 7

86 Cf. Konnikova 2016: Chapter 4

87 Cf. Chew 2016; cf. Marquardt 2009; cf. ACCC 2020: 23

Finally, it must be said that phantom rich, reciprocity and source credibility are built on our parenting:

not only lose many people quickly their emotional balance under stress, many of us were taught to respect superiors, doctors, authorities and status symbols. Many of us are also taught that when another one is friendly, we respond with friendliness. And because of the whacky Western concept of friendship, it's not a big step that friendly behaviour quickly turns into friendship in people's heads. In Africa, on the other hand, they say that not everyone who speaks (kindly) to you is your friend, and not everyone who doesn't speak (kindly) to you is your enemy.

And thus we can also say which types of parenting are particularly often affected by fraud: Source credibility docks directly onto Baumrind's parenting style no. 1: authoritarian. Those who are brought up in an authoritarian way do not question authority, but obey it. They pray up and kick down. This is how they were brought up by their parents, and culprits exploit this deficiency mercilessly.

Reciprocity builds directly on parenting style 2: the Golden Rule of Christian practical ethics, which is the basis for authoritative parenting: treat others as you would like others to treat you.

Phantom wealth, on the other hand, addresses anyone who is easily flustered, especially

Abschließend muss gesagt werden, dass Phantomreichtum, Reziprozität und Quellenglaubwürdigkeit auf unserer Erziehung beruhen:

Viele Menschen verlieren schnell das emotionale Gleichgewicht, wenn sie gestresst sind. Vielen von uns wurde beigebracht, Vorgesetzte, Ärzte, Autoritäten und Statussymbole zu achten; vielen aber auch, dass wir, wenn ein anderer zu uns freundlich ist, wir mit Freundlichkeit darauf antworten. Und aufgrund des verqueren westlichen Freundschaftskonzepts ist es kein großer Schritt, dass freundliches Verhalten in den Köpfen schnell zu freundschaftlichem Verhalten wird. In Afrika hingegen sagt man, dass nicht jeder, der zu dir (freundlich) spricht, dein Freund, und nicht jeder, der zu dir nicht (freundlich) spricht, dein Feind ist.

Und damit können wir auch sagen, welche Erziehungstypen besonders oft von Betrug betroffen sind: Quellengläubigkeit dockt direkt an Baumrinds Erziehungsstil Nr. 1: autoritär. Wer autoritär erzogen wird, hinterfragt Autorität nicht, sondern gehorcht ihr. Sie beten nach oben und treten nach unten. So wurden sie von ihren Eltern erzogen, und Täter nutzen dieses Verhalten gnadenlos aus, ohne dass sich Opfer dessen bewusst werden.

Reziprozität baut direkt auf Erziehungsstil 2 auf: die Goldene Regel der christlichen praktischen Ethik, die die Grundlage für autoritative Erziehung ist: Handle andere so, wie du von ihnen behandelt werden willst.

Phantomreichtum wiederum spricht jeden an, der sich schnell aus der Ruhe bringen lässt, vor allem

parenting type 4, the emotional miserable.

The Spanish study among schoolchildren already mentioned in the last section also found that most parents bring up their children in an authoritarian way and that most victim types have been brought up either in an authoritarian or authoritative way. The neglected are affected anyway.⁸⁸

Now we also know why.

Conclusion: Understanding Fraud

Fraud is the act of telling adults adolescent fantasies and manipulating their perceptions into believing that the fantasy could be reality. In this way, they are tricked into giving away everything they have created in a lifetime of work with the intention of losing it.

Therefore, fraudsters are nothing but other people's children who sell you stories their own parents would believe them in doubt.

Most fraudsters are narcissists or young, most of the latter raised in the permissive parenting style number 3: the child is the client who's running its parents. And nothing else than this they do with their victims. So they have some kind of life long training in doing this.

Just like the culprits, most of the victims are also predestined by their parenting: most of the

Typ 4, den emotionalen Unglücksraben.

Auch die bereits im letzten Abschnitt erwähnte spanische Studie unter Schulkindern stellte fest, dass die meisten Eltern ihre Kinder autoritär erziehen und dass die meisten Opfertypen entweder autoritär oder autoritativ erzogen wurden. Die Vernachlässigten sind sowieso betroffen.⁸⁸

Jetzt wissen wir auch warum.

Betrug verstehen: Definition, Täter & Opfer

Betrug ist die Handlung, Erwachsenen Jugendfantasien zu erzählen und deren Wahrnehmung so zu manipulieren, dass diese glauben, die Fantasie würde Realität sein. Auf diese Weise werden sie dazu verleitet, alles herzugeben, was sie in lebenslanger Arbeit geschaffen haben, mit der Absicht, es zu verlieren.

Betrüger sind daher die Kinder anderer Leute, die Betrogenen Geschichten verkaufen, die ihnen im Zweifel auch ihre eigenen Eltern abkaufen würden.

Die meisten Betrüger sind Narzissten oder noch jung, die meisten der letzteren sind im nachlässigen Erziehungsstil Nummer 3 aufgewachsen: Das Kind ist der Klient, das seine Eltern anführt. Und nichts anderes als dies tun sie mit ihren Opfern. Sie haben also eine Art lebenslanges Training darin.

Genau wie die Täter sind auch die meisten Opfer durch ihre Erziehung vorgeprägt: Die meisten Opfer

⁸⁸ Cf. Cerezo et al. 2018: 63

victims can be lured into fraud traps because of their authoritative (child 1), authoritative (child 2) or neglected (child 4) upbringing. Their home-learned behaviour plays right into the hands of the con artists, who possess the appropriate tools to “crack” their victims.

lassen sich aufgrund ihrer autoritären (Kind 1), autoritativen (Kind 2) oder vernachlässigten (Kind 4) Erziehung in Betrugsfallen locken. Ihr zu Hause erlerntes Verhalten spielt den Tätern direkt in die Karten, die über die entsprechenden Werkzeuge verfügen, um ihre Opfer zu „knacken“.

Biography | Literaturverzeichnis

- ACCC (2020): **Targeting scams 2019**. A review of scam activity since 2009. Australian Competition & Consumer Commission, June 2020. Online verfügbar unter [1657RPT_Targeting_scams_2019_FA.pdf \(acc.gov.au\)](#), zuletzt geprüft am 20.02.2021.
- Adams, Glenn; Plaut Victoria C. (2003): **The cultural grounding of personal relationship: Friendship in North American and West African worlds**. In: *Personal Relationships*, 10/2003. pg. 333-347.
- AFP (2019): Studie: **Ein Drittel aller Jugendlichen hat keinen Gemeinschaftssinn**. In: *Science.lu*, 25.06.2019. Online verfügbar unter [Studie: Ein Drittel aller Jugendlichen hat keinen Gemeinschaftssinn \(science.lu\)](#), zuletzt geprüft am 11.05.2021.
- Allen, Robert (2002): **The Penguin English Dictionary**. 2nd reprinted edition. London: Penguin books.
- Bartlett, Jamie (2019): **The Missing Cryptoqueen**. BBC Podcast Series in 12 episodes, 24.11.2019. Online verfügbar unter [BBC Sounds - The Missing Cryptoqueen - Available Episodes](#), zuletzt geprüft am 14.05.2021.
- Brody, Richard G.; Kern, Sarah; Ogunade, Kehinde (2020): **An insider's look at the rise of Nigerian 419 scam**. In: *Journal of Financial Crime*, January 2020. Online verfügbar unter [An insider's look at the rise of Nigerian 419 scams | Request PDF \(researchgate.net\)](#), zuletzt geprüft am 22.04.2021.
- Button, Mark; Cross, Cassandra (2017): **Cyber frauds, scams and their victims**. 1st edition, 2017. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge.
- Cerezo, Fuensanta; Ruiz-Esteban, Cecilia; Sánchez Lacasa, Consuelo; Areñe Gonzalo, Julián Jesús (2018): **Dimensions of parenting styles, social climate, and bullying victims in primary and secondary education**. In: *Psicothema* (30) 1, 2018. S. 59-65. Online verfügbar unter [10_360_2016.indd \(psicothema.com\)](#), zuletzt geprüft am 12.05.2021.
- Chawki, Mohammed (2009): **Nigeria tackles advance fee fraud**. In: *Journal of Information, Law & Technology (JILT)*, (1) 2009. Online verfügbar unter https://warwick.ac.uk/fac/soc/law/elj/jilt/2009_1/chawki/, zuletzt geprüft am 22.04.2021.
- Chew, Ariel (2016): **Protecting Yourself From Investment Scams**. Investor Beware. In: *SmartInvestor*, 10.2016. S. 10-15. Online verfügbar unter [Protecting-Yourself-From-Investment-Scams-Smart-Investor-Magazine.pdf \(sidrec.com.my\)](#), zuletzt geprüft am 28.02.2021.
- Clark, Jason K.; Evans, Abigail T. (2014): **Source Credibility and Persuasion: The Role of Message Position in Self-Validation**. In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 40 No. 8, Mai 2014. S. 1024-1036. Online verfügbar unter (PDF) [Source Credibility and Persuasion: The Role of Message Position in Self-Validation \(researchgate.net\)](#), zuletzt geprüft am 27.02.2021.

- Coppola, Frances (2019): **The U.K.'s biggest financial scandal bites its biggest bank – again.** In: Forbes, 31.07.2019. Online verfügbar unter [The U.K.'s Biggest Financial Scandal Bites Its Biggest Bank - Again \(forbes.com\)](#), zuletzt geprüft am 22.04.2021.
- Cottrell, Barbara (2001): **Parent Abuse: The abuse of parents by their teenage children.** Family Violence Prevention Unit, Health Canada (Santé Canada). ISBN: 0-662-29529-3
- Cross, Cassandra; Dragiewicz, Molly; Richards, Kelly (2018): **Understanding romance fraud: insights from domestic violence research.** In: *British Journal of Criminology*, Vol. 58 (6), Oktober 2018. S. 1303-1322. Online verfügbar unter [\(PDF\) Understanding Romance Fraud: Insights From Domestic Violence Research \(researchgate.net\)](#), zuletzt geprüft am 02.05.2021.
- Deshimaru-Roshi, Taisen (2008): **Zen in den Kampfkünsten Japans.** In: Entwicklung der Zugangszahlen zu Werkstätten für behinderte Menschen. im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. ISB - Gesellschaft für Integration, Sozialforschung und Betriebspädagogik gGmbH. Berlin, S. 15–187.
- Dutton, Donald G.; Painter, Susan (1993): **Emotional Attachments in abusive relationships: a test of traumatic bonding theory.** In: *Violence and Victims*, Vol. 8 (2), 1993. Online verfügbar unter [\(PDF\) Emotional Attachments in Abusive Relationships: A Test of Traumatic Bonding Theory \(researchgate.net\)](#), zuletzt geprüft am 24.04.2021.
- Elvin, Joe (2015): **Scam watch: driving license renewals.** Money, motoring. In: *Which?*, 27.12.2015. Online verfügbar unter [Scam watch: driving licence renewals – Which? Conversation](#), zuletzt geprüft am 22.04.2021.
- Erhardt, Mimi (2021a): **Toxische Beziehungen: So erkennen Sie emotionalen Missbrauch und psychische Gewalt.** Sex-Kolumne. In: *GQ Magazin*, 13.03.2021. Online verfügbar unter [Toxische Beziehungen: So erkennen Sie emotionalen Missbrauch und psychische Gewalt | GQ Germany \(gq-magazin.de\)](#), zuletzt geprüft am 24.04.2021.
- Erhardt, Mimi (2021b): **Vorsicht: Das sind die manipulativen Techniken toxischer Partner.** Sex-Kolumne. In: *GQ Magazin*, 14.03.2021. Online verfügbar unter [Toxische Beziehungen: Die manipulativen Techniken toxischer Partner | GQ Germany \(gq-magazin.de\)](#), zuletzt geprüft am 24.04.2021.
- Estroff Marano, Hara (2014): **Helicopter parenting – it's worse than you think.** Parenting. Reviewed by Davia Sils. In: *Psychology Today*, 31.01.2014. Online verfügbar unter [Helicopter Parenting—It's Worse Than You Think | Psychology Today](#), zuletzt geprüft am 12.05.2021.
- FINRA (2015): **How “Phantom Riches” cost \$82,000.** FINRA Investor Education Foundation, 22.07.2015. Online verfügbar unter [How "Phantom Riches" Cost \\$82,000 | Save and Invest](#), zuletzt geprüft am 21.02.2021.
- Konnikova, Maria (2016): **The Confidence Game.** The psychology of the Con and why we fall for it every time. 1st ed. UK. Edinburgh: Cannongate Books Ltd.
- Koruhn, Petra (2020): **Werden Kinder von Eltern zu sehr verwöhnt? Forscher warnen.** In: *Berliner Morgenpost*, 18.09.2020. Online verfügbar unter [Kinder zu verwöhnt? Forscher warnen: Eltern formen Ego-Kids - Berliner Morgenpost](#), zuletzt geprüft am 11.05.2021.
- Lavender, Neil J.; Cavaola, Alan (2010): **The One-Way Relationship Workbook. Step-by-step help for coping with narcissists, egoistical lovers, toxic coworkers & others who are incredibly self-absorbed.** 1st ed., ePub edition. Oakland, CA: New Harbinger Publications, Inc. ISBN: 978-1-608820205-8.
- LeBor, Adam (2009): **The Believers: How America fell for Bernard Madoff's \$65 billion investment scam.** London: W&N - Weidenfeld & Nicolson.
- Maltzberger, John T.; Ronningstam, Elsa F. (2011): **Rumpelstiltskin suicide.** In: *Suicidology Online*, Vol. 2, 2011. S. 80-88.
- Marquardt, Katy (2009): **The Psychology of Investing Scams.** In: *U.S. News & World Report*, 05.03.2009. Online verfügbar unter [The Psychology of Investing Scams | Investing | US News](#), zuletzt geprüft am 21.02.2021.
- Mba, Gibson; Onaolapo, Jeremiah; Stringhini, Gianluca; Cavallaro, Lorenzo (2017): **Flipping 419**

- Cybercrime Scams: Targeting the Weak and the Vulnerable.** Conference paper for The Second International Workshop on Computational Methods for CyberSafety, April 2017. Online verfügbar unter ([PDF](#)) [Flipping 419 Scams: Targeting the Weak and the Vulnerable \(researchgate.net\)](#), zuletzt geprüft am 14.04.2021.
- Milbrand, Lisa (2019): **How 4 different parenting styles can affect your kids.** In: *The Bump*, July 2019. Online verfügbar unter [Baumrind's Parenting Styles and What They Mean for Kids \(thebump.com\)](#), zuletzt geprüft am 12.05.2021.
 - OICV-IOSCO (2015): **Survey on Anti-Fraud Messaging.** Final Report. The Board of the International Organization of Securities Commission. FR06/2015. Mai 2015. Online verfügbar unter [FR06/2015 Survey on Anti-Fraud Messaging \(iosco.org\)](#), zuletzt geprüft am 27.02.2021.
 - Roest, Frans; Stijnen, Rogier (2009): **Beleggen in gebakken lucht.** Herkennen, bestrijden en voorkomen van fraude met beleggingsproducten. 1st ed. Zeist, Utrecht: Kerckebosch.
 - Sechrist, Gretchen B.; Young, Ariana Francesca (2011): **The Influence of Social Consensus Information on Intergroup Attitudes: The Moderating Effects of Ingroup Identification.** In: *The Journal of Social Psychology*, Vol. 151 No. 6. November 2011. S. 674-695. Online verfügbar unter (5) ([PDF](#)) [The Influence of Social Consensus Information on Intergroup Attitudes: The Moderating Effects of Ingroup Identification | Ariana Young - Academia.edu](#), zuletzt geprüft am 27.02.2021.
 - Silva, Teresa; Sandström, Peter (2018): **Parenting difficult children and adolescents.** In: Loredana Benedetto and Massimo Ingrassia (Hrsg.): *Parenting. Empirical Advances and Intervention Resources.* S. 59-82. London: IntechOpen Limited.
 - Solferino, Nazaria; Tessitore, Elisabetta (2019): **Human networks and toxic relationships.** Munich Personal RePEc Archive (MPRA), 30.07.2019. Online verfügbar unter ([PDF](#)) [Human networks and toxic relationships \(researchgate.net\)](#), zuletzt geprüft am 14.04.2021.
 - Von Billerbeck, Liane (2019): **Generation Rücksichtslos? Jugendstudie.** In: *Deutschlandfunk Kultur*, 25.06.2019. Liane von Billerbeck im Gespräch mit Holger Ziegler. Online verfügbar unter [Jugendstudie - Generation Rücksichtslos? \(Archiv\) \(deutschlandfunkkultur.de\)](#), zuletzt geprüft am 14.04.2021.
 - Watzlawick, Paul; Bavelas, Janet H.; Jackson, Don D. (1972): **Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien.** 3. Aufl. Bern: Huber.