Der wichtigste Trick steht in keinem Zauberbuch

Ein Zauberer findet Ihre Karte an genau der Stelle, die Sie ihm nennen. Wie das geht, steht längst im Internet. Warum es trotzdem verblüfft, erklärt ein Rhetorikprofessor, der selbst zaubert. Lehrende, Vortragende und Führungskräfte können davon lernen. Von Mark Alder



Wer etwas präsentiert, muss erst dafür sorgen, dass überhaupt jemand die Antwort wissen will. NZZ STORY LAB

Der Zauberer fächert ein Kartenspiel vor Ihnen aus und bittet Sie, eine beliebige Karte zu ziehen. Sie sollen sich die Karte merken und sie dann irgendwo ins Kartenspiel zurückschieben. Anschliessend mischt der Zauberer das Kartenspiel mehrmals. Er bittet Sie, ihm eine Zahl zwischen 1 und 52 zu nennen. Für das grosse Finale zählt er die Karten ab, und an der von Ihnen genannten Stelle liegt tatsächlich Ihre Karte.

Diesen verblüffenden Effekt haben Sie vielleicht schon selbst erlebt; die meisten Zauberer haben eine Variante davon in ihrem Repertoire. Eigentlich bin ich Redner, Moderator und Professor für Rhetorik an der ZHAW, aber vor ein paar Jahren habe ich im eher fortgeschrittenen Alter begonnen zu zaubern. Dies, weil ich bemerkt hatte, wie geschickt Zauberer darin sind, die Aufmerksamkeit des Publikums zu erregen, zu halten und zu lenken. Diese Herausforderung, vor der auch Lehrende, Eltern und Führungskräfte stehen, wollte ich meistern.

Mittlerweile bin ich Mitglied des Clubs Zürcher Magier und des Magischen Rings der Schweiz. Beide waren früher verschworene Zirkel von Geheimnisträgern, die ihr Wissen argwöhnisch gehütet haben. Heutzutage sind alle diese Geheimnisse im Internet ohne grossen Aufwand auffindbar. Trotzdem faszinieren Zaubervorstellungen noch immer.

Warum das so ist, verrate ich am Schluss. Nur so viel: Zauberer lenken die Aufmerksamkeit auch mit Worten. In der Zauberei nennt man den gesprochenen Vortrag «Patter». Was für Zauberer gilt, gilt für alle, die erklären, führen oder überzeugen wollen: Wer fragt, führt. Fragen lenken die Aufmerksamkeit, und unsere Aufmerksamkeit ist begrenzt. Ist sie von einer Frage in Anspruch genommen, fällt es schwer, sich auf etwas anderes zu konzentrieren.

Sokrates und der Zitterrochen

Wie stark eine offene Frage uns festhält, wusste schon Sokrates. Er befragte seine Gesprächspartner so lange, bis sie nicht mehr weiterwussten. Menon, sein Gegenüber in Platons gleichnamigem Dialog, fühlte sich davon so gelähmt, dass er Sokrates mit einem Zitterrochen verglich. Dieser Fisch lähmt nämlich seine Opfer. Die Griechen nannten diesen lähmenden Zustand der Ratlosigkeit «Aporia». Für Sokrates war er der eigentliche Anfang des Lernens. Im selben Dialog stellt er einem jungen Sklaven eine Geometrieaufgabe und fragt so lange nach, bis der Junge keine Antwort mehr weiss. Sokrates sieht darin einen Fortschritt: Erst wer erkennt, dass er etwas nicht weiss, hat einen Grund, nach einer Antwort zu suchen.

Heutzutage liefert das Internet mit Suchmaschinen und künstlicher Intelligenz Antworten auf Knopfdruck. Mit Antworten fängt man also keine Mäuse mehr. Führungskräfte und Lehrende werden sich dessen spätestens dann bewusst, wenn sie sich im Meeting oder im Weiterbildungskurs vor einem Publikum mit aufgeklappten Laptops und eingeschalteten Smartphones wiederfinden. Wer etwas präsentiert, muss deshalb erst dafür sorgen, dass überhaupt jemand die Antwort wissen will.

Die unterschätzte Kraft der Fragen

Das ist der Moment, in dem wir die Frage aus dem Schatten der Antwort holen müssen. Die Philosophin Lani Watson, die in ihrem lesenswerten Buch «Fragen» (2026) eine Welt diagnostiziert, die nur Antworten will, propagiert Fragen als eine unterschätzte Kraft. Sie definiert Fragen als «informationsbeschaffende Handlung» und beschreibt dieses Streben nach Informationen als das neurochemische Äquivalent zum Streben nach anderen Arten essenzieller Güter wie Essen und Trinken. Die Suche nach Information ist aus Sicht des Gehirns eine Art Suche nach Belohnung.

Gute Fragen führen das Publikum an den Punkt, an dem der Sklave im «Menon» stand: Es merkt, dass ihm eine Antwort fehlt, und will sie haben. Die Kunst liegt darin, Ratlosigkeit zu erzeugen, ohne zu lähmen. Wer zum Zitterrochen wird und sein Publikum lähmt, hat es verloren.

Drei Fragetechniken, die aufeinander aufbauen und einander ergänzen, helfen dabei, Neugier im Publikum zu wecken:

■ **Die Frage mit verzögerter Auflösung wird zu Beginn gestellt, aber erst später beantwortet.** Das Prinzip kennen Sie von Netflix: Cliffhanger am Ende einer Folge lassen uns weiterschauen, weil wir unbedingt wissen wollen, wie es weitergeht. Auch eine Lehrperson kann ihre Lektion mit einer spannenden Frage beginnen und die Antwort erst im Verlauf des Unterrichts Schritt für Schritt enthüllen. So wird aus einer Frage ein roter Faden.

■ **Die paradoxe Frage stellt eine gängige Annahme auf den Kopf und weckt gerade durch diesen Widerspruch Neugier.** Statt zu fragen: «Wie kann ich die Aufmerksamkeit meines Publikums aufrechterhalten?», könnte man fragen: «Was wäre, wenn nicht die Aufmerksamkeitsspanne meines Publikums das Problem wäre, sondern meine Art zu präsentieren?» Der Perspektivenwechsel irritiert, regt zum Nachdenken an und verlangt nach einer Erklärung.

■ **Die implizite Frage wird gar nicht ausgesprochen, sondern entsteht im Kopf des Publikums.** Statt beispielsweise zu fragen: «Was machen gute Lehrpersonen anders?», könnte man behaupten: «Die besten Lehrpersonen machen etwas, das in kaum einem Lehrbuch steht.» Schon entsteht die Frage: «Was denn?» Entscheidend ist, eine Wissenslücke sichtbar zu machen, die das Publikum aus eigenem Antrieb schliessen möchte. Die Frage braucht also kein Fragezeichen. Das Publikum stellt sie sich selbst.

> Wer fragt, führt. Fragen lenken die Aufmerksamkeit, und die Aufmerksamkeit ist begrenzt.

Die verzögerte Auflösung

Vielleicht haben Sie bis hierhin gelesen, weil ich Ihnen noch immer eine Antwort schuldig bin: Wie findet der Zauberer Ihre Karte an genau der von Ihnen genannten Stelle? Falls Sie diese Frage beschäftigt hat, haben Sie die Wirkung einer impliziten Frage mit verzögerter Auflösung am eigenen Leib erlebt.

Wie die Karte dorthin gelangt, ist eine Frage der Tricktechnik. Dafür gibt es unzählige Methoden. Das eigentliche Geheimnis liegt aber nicht nur in den geschickten Fingern des Zauberers, sondern auch in seinen Worten. Eine beiläufige Frage wie «Hatten Sie eine schwarze Spielkarte?» kann Ihre Aufmerksamkeit im entscheidenden Moment vom eigentlichen Trickgeschehen ablenken.

Gute Zauberer proben deshalb ihren Vortrag so sorgfältig wie ihre Handgriffe. Und genau hier können Lehrende und Vortragende von ihnen lernen. Mit einem entscheidenden Unterschied: Während Zauberer die Aufmerksamkeit vom Trickgeschehen weglenken wollen, möchten Lehrende sie auf etwas hinlenken.

Deshalb lohnt es sich, bei der Vorbereitung einer Präsentation nicht nur zu überlegen, welche Antworten man vermitteln möchte, sondern vor allem, welche Fragen man beim Publikum auslösen will. Und wie man es schafft, dass es die Antworten unbedingt erfahren möchte.

Wie die Karte an die richtige Stelle gelangt, steht, wie gesagt, im Internet. Und auch den wichtigsten Trick dieses Artikels kennen Sie jetzt: Wer Aufmerksamkeit gewinnen will, sollte nicht mit der Antwort beginnen, sondern mit der Neugier. Gute Lehrende stellen Fragen. Die besten lösen sie aus.

—

Mark Alder lehrt Rhetorik an der ZHAW und steht als Redner und Moderator regelmässig vor Publikum. Dass er dabei auch Karten in der Tasche hat, ist kein Zufall: Seit einigen Jahren zaubert er, ist Mitglied des Clubs Zürcher Magier und des Magischen Rings der Schweiz. Welchen Trick er in diesem Text verwendet hat, verrät er übrigens gern. Welchen beim Kartenspiel, nicht.