

RENATE UND
ULRICH DEHNER

*Manipulationen
im Alltag
erkennen und
wirksam
dagegen
vorgehen*

SCHLUSS MIT DIESEN *Spielchen!*

emotion

campus

Schluss mit diesen Spielchen

Ulrich Dehner ist Diplom-Psychologe und Begründer der Konstanzer Seminare. Seine Arbeitsschwerpunkte dort liegen im Führungs- und Kommunikationstraining, Konfliktmanagement und Coaching. Er ist Gründungs- und Präsidiumsmitglied im Deutschen Bundesverband für Coaching DBVC.

Renate Dehner ist Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung. Im Rahmen der Konstanzer Seminare führt sie ebenfalls Trainings, Seminare und Coachings durch.

Information unter: www.Konstanzer-Seminare.de

RENATE UND
ULRICH DEHNER

*Manipulationen
im Alltag
erkennen und
wirksam dagegen
vorgehen*

SCHLUSS
MIT DIESEN
Spielchen!

CAMPUS VERLAG
FRANKFURT/NEW YORK

Teile dieses Buchs erschienen bereits unter dem Titel »Die alltäglichen Spielchen im Büro. Wie Sie Zeit- und Nervenfresser erkennen und wirksam dagegen vorgehen« 2001 im Campus Verlag. Für das vorliegende Buch wurde sämtliches Material aktualisiert, überarbeitet und erweitert.

ISBN 978-3-593-50147-5

Limitierte Sonderauflage 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2007/2014 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlaggestaltung: Guido Klütsch, Köln

Satz: Fotosatz L. Huhn, Linsengericht

Gesetzt aus: Adobe Caslon und Meta Pro

Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza

Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.

www.campus.de

Sie haben das Gefühl, im Alltag ständig in psychologische Spielchen verwickelt zu sein, wissen aber nicht, wie Sie hineingeraten sind?

Im ersten Teil verraten wir Ihnen die Mechanismen solcher Spielchen.

Im zweiten Teil zeigen wir auf, in welchen Bereichen unseres Alltags solche manipulativen Spielchen vorkommen.

Im dritten Teil schließlich bekommen Sie konkrete Strategien an die Hand, mit denen Sie den Spielchen effektiv gegensteuern können.

Inhalt

Einleitung	10
-----------------------------	----

Teil I

Die Mechanismen psychologischer Spielchen

1. Wie fangen psychologische Spiele an?	16
Der Beginn eines Spiels: Das Ausblenden	18
Verzerrungen der Wirklichkeit	21
Köder	23
Der wunde Punkt.	24
2. Das Drama-Dreieck.	28
Die Rollen im Drama-Dreieck	29
Mithilfe des Drama-Dreiecks ein Spiel analysieren	32
Spiel oder Nicht-Spiel – Das ist hier die Frage	34
Angebotene Rollen abzulehnen nützt jedem!	38
3. Kommunikation im Spiel.	44
Die Inhaltsebene	45
Die Beziehungsebene.	46
Die Kontextebene.	48
Die verdeckte Ebene	51

4. Die Spielformel.	54
Wechsel der Rollen im Drama-Dreieck	57
Der Spielgewinn	57
Der Vermeidungszwang	59
Der bittere Nachgeschmack: Gefühlsmaschen.	60
5. Das psychologische Spiel als Notprogramm	62
Die vier Grundpositionen	63
6. Das Lebensskript	68
Glaubenssätze aus der Kindheit	69
Das Schaff's-nicht-Skript – Ein Beispiel	70
Einschärfungen und Antreiber	71
7. Das Egogramm	74
Die Ich-Zustände.	74
Ein Egogramm erstellen	79
8. Die Eskalationsstufen	86
Stufe 1: Die harmlose Version	86
Stufe 2: Spiele, die an die Nieren gehen	87
Stufe 3: Vorsicht – hochexplosiv!	90

Teil II

Wo die Spielchen stattfinden

9. Typische Familienspiele	94
Das Gerichtssaal-Spiel – Familienversion	95
Beleidigt sein	99
Wenn du nicht wärst – Familienversion	103
Werde erst mal erwachsen!	106
Du musst noch für die Schule lernen!	110
Zwischen allen Fronten	111

Du meldest dich ja nie!	115
Du siehst aber gar nicht gut aus!	117
Ich hab's doch nur gut gemeint/	
Ich will doch nur dein Bestes.	121
10. Partnerspiele	124
Das Bedürfnis nach Gleichwertigkeit	125
Das Bedürfnis nach Wertschätzung	129
Nähe und Distanz	130
Spiele gibt es in jeder Partnerschaft	132
Verletzung in der Partnerschaft	134
Eifersucht.	135
Wer hat Recht?	140
Kein Sex – es sei denn...	142
»Wenn du mich wirklich lieben würdest, dann wüsstest du...«.	143
11. Spiele in der Nachbarschaft	148
Jede Menge Spielfelder	150
Machtspiele in der Nachbarschaft	151
Das Gerichtssaal-Spiel – Nachbarschaftsversion	152
»Jetzt hab ich dich, du Schweinehund!«	153
Der Gartenzaun ist eine heilige Grenze	154
12. Typische Bürospele	156
Das Ja-Aber-Spiel.	157
Wenn Mitarbeiter blöd spielen	162
Das Tritt-mich-Spiel	167
Das Ach-wie-schrecklich-Spiel.	171
Das Gerichtssaal-Spiel – Büroversion	177
Das Makel-Spiel	181
Das Holzbein-Spiel.	184
»Wenn du nicht wärst« – Büroversion	189

13. Solospiele	192
Der innere Angreifer, das innere Opfer, der innere Retter. . . .	193
Der innere Kritiker	194
Innere Opferspiele	195

Teil III

Wie man zum Spielverderber wird

14. Konstruktive Strategien	202
Deutliche Kontextmarkierer setzen	203
Die Interessen des anderen erfragen	203
Spitzen ignorieren	204
Den Prozess zum Inhalt machen.	206
Klären, was der andere wirklich will	207
Den wahren Kern von Kritik bestätigen	208
15. Wie kann ich meine Umgebung möglichst spielefrei gestalten?	210
Klare Absprachen treffen	210
Auf die eigene innere Grundhaltung achten	211
Verantwortlichkeit	213
Verdeckte Ebene ignorieren oder aufdecken	215
Ausgeblendetes wieder einblenden	218
Ein Spiel mitspielen – aber nach eigenen Regeln.	218
Die »einhändigen Spiele« reduzieren	219
17. Der Gameplan – Ihre persönlichen Schritte in einem Spiel	220
31 Fragen zu Ihren Spielzügen	221
Register.	229

Einleitung

Kennen Sie die Situation, dass bestimmte Auseinandersetzungen nach dem immer gleichen Schema abzulaufen scheinen? Haben Sie schon erlebt, dass Sie zermürbt dachten: »Ich weiß genau, was jetzt als Nächstes kommt!«, ohne in der Lage zu sein, an diesem Ablauf etwas zu ändern? Vielleicht gingen Ihnen auch schon einmal Gedanken durch den Kopf wie: »Jetzt hat er mal wieder sein altes Spiel durchgezogen!«, nachdem Sie sich misstrauisch und unzufrieden von einem Gesprächspartner verabschiedet haben. Möglicherweise haben Sie sich da, ohne es zu wissen, eines »Fachausdrucks« bedient. Denn vielleicht war das, was Sie gerade erlebt haben, ja tatsächlich ein psychologisches Spiel. Sich hinterher nicht wohl oder sogar misstrauisch zu fühlen, gehört zwingend dazu. Psychologische Spiele machen nämlich keine Freude – im Gegenteil, sie zeichnen sich gerade dadurch aus, dass sich die Beteiligten, meistens sogar auch die unbeteiligten Zuhörer, hinterher ziemlich unwohl fühlen.

Wenn Kommunikation auf die immer gleiche Art verkehrt läuft, wenn jemand sich auf schon bekannte Art manipulativ verhält, wenn Türenknallen und Schmolzen zum sich wiederholenden Muster werden, dann kann man fast sicher sein, dass ein psychologisches Spiel gespielt wird. Wie »Mensch-ärgere-dich-nicht«, Schach oder Fußball folgt ein psychologisches Spiel bestimmten Regeln: Es gibt mehr oder weniger raffinierte Spielzüge und am Ende auch einen Spielgewinn. Nur mit dem Unterschied zu einem »normalen« Spiel, dass am Ende

niemand glücklich ist, auch der nicht, der den Spielgewinn erhalten hat. Und wie bei anderen Spielen auch, gibt es »Profis«, die sehr häufig und sehr routiniert spielen und uns mit ihren geschickten Manövern fast zur Verzweiflung bringen. Daneben gibt es Amateure, die nur gelegentlich spielen und mit ihren Spielzügen nicht besonders beeindrucken. Psychologische Spiele können von ganz unterschiedlicher Dauer sein. Es gibt Spiele, die laufen innerhalb weniger Minuten ab und sind nach zwei oder drei »Spielzügen« schon zu Ende, während andere sich über Wochen, Monate oder gar Jahre hinziehen können.

Weil diese Form der unerfreulichen, oft destruktiven Kommunikation einer Art innerem Regelwerk folgt, hat Eric Berne sie »psychologische Spiele« genannt. Eric Berne war der Begründer der Transaktionsanalyse, von der in den folgenden Kapiteln noch häufiger die Rede sein wird. Die Transaktionsanalyse bietet leicht nachvollziehbare Erklärungsmodelle für das, was in der Kommunikation passiert. Sie bietet dadurch auch gutes Handwerkszeug, Kommunikation, mit der man nicht zufrieden ist, zu verändern. Eric Berne, der die psychologischen Spiele als Erster beschrieben hat, hat sie ursprünglich sogar in der Form von Spielanleitungen dargestellt, um zu unterstreichen, dass die Kommunikation im Spiel nach dem immer gleichen Muster abläuft.

Aber obwohl sie Regeln folgen und nach einem gleichbleibenden Schema ablaufen, werden psychologische Spiele nicht bewusst und damit freiwillig gespielt. Man spricht überhaupt nur dann von einem psychologischen Spiel, wenn der, der es anzettelt, dies unbewusst tut. Weil es unbewusst gespielt wird, merken die Handelnden während des Spiels meist gar nicht, dass sie in den immer gleichen Handlungsabläufen gefangen sind. Und wenn sie es merken, wissen sie nicht, wie sie herauskommen können. Es entsteht so etwas wie ein innerer Zwang, die »richtigen« oder »festgelegten« Schritte im Spiel auch weiter zu gehen.

Wie richtige Spiele haben auch psychologische Spiele etwas merkwürdig Ansteckendes. Sie üben oft auf Unbeteiligte einen gewissen Sog aus, so dass diese sich plötzlich veranlasst sehen, auch ein paar

Züge mitzuspielen. Haben Sie schon einmal beobachtet, wie ein Herr im Anzug und mit Aktentasche unter dem Arm plötzlich auf der Straße mit ein paar Jungen kickt, weil ihn der Ball so magisch anzieht, dass er nicht daran vorbei kann? So ähnlich läuft es mit psychologischen Spielen auch. Ehe man sich's versieht, ist man dabei, obwohl man eigentlich gar nicht Teil der Mannschaft ist...

Von Kindesbeinen an lernen wir, psychologische Spiele zu spielen. Die meisten ungeschriebenen Regeln sind uns also bestens vertraut, auch wenn sie uns nicht bewusst sind – so, wie wir unsere Muttersprache für gewöhnlich grammatikalisch richtig sprechen können, selbst wenn wir nicht die leiseste Ahnung von Semantik und Syntax haben. Da psychologisch spielen jedoch Übungssache ist, kommen wir mit manchen Spielen besser zurecht als mit anderen. Es gibt psychologische Spiele, die in unserer Familie nie gespielt wurden, und wenn wir sie dann zum ersten Mal erleben, sind wir meist ziemlich fassungslos. Ein Beispiel:

Eine frisch verheiratete junge Frau macht zum ersten Mal mit den Schwiegereltern in deren Ferienhaus Urlaub. Nach dem Mittagessen will sie ihrer Schwiegermutter helfen, die Küche wieder in Ordnung zu bringen. Sie wird jedoch hinausgeschickt, um das schöne Wetter zu genießen und spazieren zu gehen. Alle Familienmitglieder hätten ihr sagen können, dass das schiefgehen würde – aber da sie mit den Spielen dieser Familie noch nicht vertraut ist, ist sie bestürzt, als ihre Schwiegermutter sich noch am selben Tag bitterlich beklagt, dass sie immer alle Arbeit allein machen muss. Die Schwiegermutter spielt einfach zu gern das »arme Opfer«, und konnte sich diese Chance nicht entgehen lassen.

Was tut man in so einem Fall? Wie geht man um mit Menschen, die uns mit ihren Spielen jede Menge Nerven kosten? Sie bringen uns immer wieder in Schwierigkeiten, machen uns ärgerlich oder wütend, kosten unnötige Zeit und oft fühlen wir uns ihnen hilflos ausgeliefert. Gelegentlich fühlen wir uns sogar unseren eigenen Spielen gegenüber

ausgeliefert – sind wütend oder gar entsetzt, dass wir immer wieder im gleichen Fahrwasser landen, obwohl wir das doch gar nicht wollten.

Was Sie tun können, um entweder gar nicht erst in ein psychologisches Spiel verwickelt zu werden oder wie Sie es möglichst schnell verlassen können, wollen wir anhand leicht verständlicher Theorie und vielen praktischen Beispielen in diesem Buch darstellen. Denn wenn man den Mechanismus, die »Psycho-Logik« der Spiele erst einmal durchschaut hat, wird es viel einfacher, entweder gar nicht erst in ein Spiel hineinzugeraten oder es frühzeitig zu beenden. Das Gute an psychologischen Spielen ist, dass sie sehr gut zu durchschauen sind, wenn man ihre Gesetzmäßigkeiten kennt.

Auf den folgenden Seiten werden Sie alles, was zu einem psychologischen Spiel gehört, kennen lernen. Zusätzlich werden Sie auch etwas über den psychologischen Hintergrund erfahren, um sich selbst und Ihre Mitmenschen besser kennen zu lernen. Sie werden Ihr eigenes Verhalten besser verstehen, aber auch das Verhalten Ihres Partners, Ihrer Familienangehörigen, Ihrer Freunde, Kollegen, Chefs, Mitarbeiter und Nachbarn. Denn psychologische Spiele werden in sämtlichen Lebensbereichen gespielt. Sie sind in der Familie genauso gang und gäbe wie im Sportverein, im Büro wie in der Warteschlange vor dem Postschalter, und ohne psychologische Spiele gäbe es bei weitem nicht so viele Nachbarschaftsstreitigkeiten vor Gericht. Psychologische Spiele sind stressig und lästig, enden mit miesen Gefühlen und können Zeit, Geld und Nerven kosten – aber wenn man gelernt hat, sie zu durchschauen, kann man sogar seinen Spaß daran haben. Weil man erkennt »was da gespielt wird« und nicht mehr darauf hereinfällt. Und was hilft besser gegen Stress und Nervensägen als ein bisschen Humor!

Die Mechanismen psychologischer Spielchen

1. Wie fangen psychologische Spiele an?

Julia Holzmann steht in der Küche und hat alle Hände voll zu tun. Es ist Freitagabend und sie bereitet ein aufwändiges Abendessen für die sechs Gäste vor, die in etwa einer Stunde kommen werden. Julia ist ein bisschen spät dran, denn sie wurde von ihrem Chef noch aufgehalten, aber wenn sie sich beeilt, wird sie sicher noch rechtzeitig fertig und kann sich danach auch noch schick machen. Sie legt viel Wert auf ein tadelloses Äußeres und ihren Gästen in Jeans und T-Shirt, die noch der Küchendunst umweht, die Tür zu öffnen, wäre ihr sehr unangenehm.

Sie muss sich sehr auf das konzentrieren, was sie tut, und ausgerechnet diesen Augenblick wählt ihr Mann aus, um zu ihr in die Küche zu kommen und über seinen Vorgesetzten zu klagen. Er fühlt sich von ihm schlecht behandelt und möchte jetzt und auf der Stelle mit seiner Frau darüber reden. Julia versucht, das Gespräch zu vertagen: »Lass uns doch lieber in aller Ruhe am Wochenende besprechen, wie du mit deinem Chef besser zurechtkommst. Jetzt muss ich mich um den Fisch kümmern.«

Das war nicht das, was Michael Holzmann hören wollte. Also fragt er aufgebracht: »Ist dir dieser blöde Fisch wichtiger als ich? Du glaubst nicht, was dieser Kerl sich heute wieder geleistet hat. Ich will jetzt mit dir reden, ich muss das loswerden!«

Julia will ihren Mann beschwichtigen: »Natürlich ist mir der Fisch nicht wichtiger als du. Aber unsere Gäste kommen gleich, da will ich

das Essen schließlich fertig haben, und umziehen muss ich mich auch noch!« Aber dafür hat ihr Mann kein Verständnis: »Ach, das ist doch typisch – alles andere geht vor, aber wenn ich dich brauche, hast du keine Zeit! Du hast dich doch noch nie für meinen Job interessiert – das kenne ich ja schon!« Julia verdreht die Augen, verkneift sich aber jeden Kommentar. Den hätte ihr Mann auch nicht mehr gehört, denn er hat bereits mit großem Schwung die Wohnung verlassen. Eigentlich war verabredet, dass er den Tisch deckt und sich um den Wein kümmert – aber daran ist jetzt gar nicht mehr zu denken. Er fühlt sich wütend und verletzt und steigert sich mit dem Gedanken: »Ich bin ihr völlig egal!« noch mehr in seinen Verdross hinein. Also macht er das, was er immer macht, wenn er einen Seelentrost braucht: Er geht in die Garage und bastelt an seinem Motorrad herum.

Als er ziemlich sicher sein kann, dass alle Gäste eingetroffen sind, kommt er mit överschmierten Händen an den von seiner Frau inzwischen festlich gedeckten Tisch. Julia, die nun ihrerseits reichlich verärgert ist über das »kindische Getue« ihres Mannes, empfängt ihn mit den Worten: »Könntest du dir freundlicherweise die Hände waschen! Es ist dir vielleicht entgangen, aber wir haben Besuch!« Er antwortet darauf bockig: » Es ist ja schön, dass du mich doch noch zur Kenntnis nimmst! Aber kein Grund, mich wie ein Kleinkind zu behandeln!« Daraufhin meint sie eisig: »Wenn du dich wie ein Kleinkind verhältst, musst du dich nicht wundern, wenn man dich auch so behandelt!« Die Gäste sehen sich betreten an und versuchen die Situation zu retten, indem sie sich mit Fragen sowohl an den einen als auch an den anderen wenden. Der Abend ist jedoch endgültig zum Scheitern verurteilt, als Julia während des Essens immer wieder ironische Bemerkungen darüber macht, wie »hilfreich« ihr Mann sich immer verhalte und dass man sich absolut auf ihn verlassen könne: »Wann immer man ihn braucht, ist er nicht da!« Michael kontert, indem er die Gäste mit einer uralten Anekdote unterhält, wie seine Frau einmal ordentlich ins Fettnäpfchen getreten ist und die ihr entsetzlich peinlich ist. Als alle Gäste sich gründlich unwohl fühlen, stehen sie auf, bedanken sich für den netten Abend und gehen nach Hause.

Das war für die beiden Spieler aber natürlich erst Halbzeit, denn jetzt geht das Gezänk erst richtig los und endet schließlich mit dem großen Showdown im Schlafzimmer. Nachdem Julia ihrem Eheliebsten vorgeworfen hat, den ganzen Abend verdorben zu haben, und das nicht zum ersten Mal, packt er sein Bettzeug mit den schnöden Worten »Und du hast unsere ganze Beziehung verdorben« und übernachtet auf der Couch.

Der Beginn eines Spiels: Das Ausblenden

Dieses Ehedrama war eindeutig ein psychologisches Spiel. Lassen Sie uns einmal Schritt für Schritt untersuchen, was da passiert ist. Wie beginnen psychologische Spiele? Sie beginnen damit, dass der erste Spieler etwas ausblendet, das heißt, er nimmt einen wichtigen Umstand, der für die Kommunikation in dieser Situation bedeutend ist, nicht wahr. »Ausblenden« heißt jedoch nicht, dass es sich um einen bewussten oder um einen willentlichen Akt handelt. Das Ausblenden, mit dem wir es hier zu tun haben, geschieht auf der unbewussten Ebene. Es ist sehr wichtig, diesen Umstand zu betonen, denn je deutlicher Sie sich darüber im Klaren sind, dass bei einem psychologischen Spiel für gewöhnlich keine bösen Absichten im Spiel sind, desto leichter fällt Ihnen der Umgang mit dem Spiel. Wenn man verstanden hat, dass den anderen keine böse Absicht treibt, kann man ihm sein Verhalten sehr viel leichter nachsehen, was wiederum bedeutet, dass man selbst nicht den Wunsch hegt, ihm irgendetwas »heimzuzahlen«. Stattdessen kann man sich eher überlegen, wie man angemessen auf Spielangebote reagieren will, nämlich sich so zu verhalten, dass das Spiel entweder ganz unterbleibt oder möglichst harmlos verläuft.

Das Nicht-zur-Kenntnis-Nehmen oder Ausblenden kann drei Bereiche betreffen:

- ◆ Der Spieler blendet etwas bei sich selbst aus.
- ◆ Der Spieler blendet etwas aus, was seinen Kommunikationspartner betrifft.

- ◆ Der Spieler blendet etwas aus, was die Realität oder die Umstände betrifft.

Anschließend wirft er einen »Köder« aus, der den Partner, wenn er anbeißt, mit in das Spiel zieht. Dieser Köder wird manchmal aus dem gebastelt, was der Spieler ausgeblendet hat, doch das muss nicht unbedingt der Fall sein. Mit dem Köder und wie er beschaffen sein muss, damit der andere ihn schluckt, werden wir uns etwas später noch beschäftigen.

Michael Holzmann, der ausschließlich mit sich und seinem Problem mit dem Vorgesetzten beschäftigt war, hat vollkommen ausgeblendet, dass der Zeitpunkt für ein Gespräch mit seiner Frau nicht ungünstiger hätte gewählt werden können. Sie war ohnehin schon im Stress, weil sie das Essen für die Gäste rechtzeitig fertig haben wollte und sich auch noch umkleiden musste – und sein Problem war ja auch kein unmittelbarer Notfall, für den man alles andere liegen und stehen lässt. Das hätte durchaus noch bis zum Wochenende Zeit gehabt. Die Freundlichkeit, mit der seine Frau zunächst reagiert, wird von Michael ebenfalls ausgeblendet. Stattdessen nimmt er ihre Reaktion zum Anlass, beleidigt davonzurauschen: Das Spiel kann losgehen.

Schauen wir uns diese Mechanik eines psychologischen Spiels noch einmal genau an. Denn das Ausblenden, das Nicht-Wahrnehmen oder Nicht-zur-Kennntnis-Nehmen ist für den Beginn des Spiels ein ganz wichtiger Vorgang. Etwas ausblenden kann ich als Spieler entweder bei mir oder bei anderen oder in der Realität. In unserem Eingangsbeispiel hat der Spieler einen Teil der Realität ausgeblendet, nämlich dass er den falschen Zeitpunkt gewählt hat, um mit seiner Frau über sein Problem zu sprechen. Bei seiner Frau hat er ausgeblendet, dass ihre Reaktion keineswegs Desinteresse ausgedrückt hat, sondern nur die freundliche Bitte, lieber später mit ihm über sein Problem zu reden.

Man kann ein Spiel aber auch damit beginnen, dass man bei einem vorhandenen Problem etwas ausblendet und zwar ebenfalls entweder bei sich, bei anderen oder bei der konkreten Situation. Dies kann in vier Stufen geschehen:

- ◆ Man missachtet die Existenz eines Problems.
- ◆ Man missachtet die Bedeutsamkeit eines Problems.
- ◆ Man missachtet die Lösbarkeit eines Problems.
- ◆ Man missachtet die eigene Fähigkeit, das Problem zu lösen.

Es kommt gar nicht so selten vor, dass jemand die Existenz eines Problems bei sich selbst leugnet. Wer sich zum Beispiel trotz einer schweren Krankheit genauso verhält, als ob er gesund und topfit sei, spielt ein gefährliches Spiel mit sich selbst und mit seinen Angehörigen. Wer trotz eines strikten ärztlichen Verbots viel zu viel arbeitet oder Sport treibt, obwohl er sich eigentlich schonen müsste, der will das Vorhandensein eines Problems offenbar einfach nicht wahrhaben. Die Gründe für diese gefährliche Variante des Ausblendens sind individuell verschieden, es würde zu weit führen, hier darauf einzugehen.

Die nächste Stufe des Ausblendens ist etwas weniger massiv: Man erkennt zwar die Existenz eines Problems an, erklärt es aber für bedeutungslos. So würde der Kranke seine aufgebrachte Familie mit folgender Versicherung noch weiter beunruhigen: »Na ja, ich weiß, so ganz auf dem Damm bin ich noch nicht, aber ich fühle mich ganz blendend, das bisschen Ausdauertraining wird mir guttun!«

Auf der nächsten Stufe der Ausblendungsskala wird zwar sowohl das Problem als auch seine Bedeutsamkeit anerkannt, aber es wird geleugnet, dass es gelöst werden kann. Und gegen ein unlösbares Problem ist man bekanntlich machtlos. Der Kranke, der, obwohl er eigentlich im Bett liegen müsste, wieder ins Büro geht mit der Begründung: »Diese Arbeit duldet keinen Aufschub und außer mir kann sie keiner machen!«, blendet die Lösbarkeit dieses Problems aus.

Die letzte Ebene der Ausblendungsskala ist jene, auf der die eigenen Fähigkeiten, das Problem zu lösen, geleugnet werden. Auf dieser Ebene würde der mehrfach zitierte Kranke seine eigenen Fähigkeiten, das Problem zu lösen, ausblenden, wenn er argumentiert: »Ich kann diese Aufgabe nicht meinem Kollegen aufhalsen. Außerdem habe ich noch nie jemanden um einen Gefallen bitten können.«

Kennen Sie das vielleicht von sich? Wie viele Dinge, die man nicht tut, aber tun sollte, unterlässt man mit der schönen Begründung »Ich kann einfach nicht – habe ich noch nie gekonnt!« »Wenn man mir einen leckeren Nachtisch anbietet, kann ich einfach nicht Nein sagen!« Was ist das? Spontane Stimmbandlähmung angesichts von Tiramisu und Konsorten? »Ich weiß, meine Wohnung ist voll gestopft. Aber ich kann einfach nichts wegwerfen!« Heißt das im Klartext »Zwischen mir und dem Mülleimer befindet sich ein unüberwindliches Hindernis«? Oder die Klage: »Ich kann einfach nicht pünktlich sein!« Man gibt sich ja wirklich redlich Mühe. Aber jedes Mal, wenn es darauf ankommt, zeigt die Uhr in hinterhältiger Art und Weise die falsche Zeit an, sodass man wieder zu spät dran ist! Schon ärgerlich, aber was will man machen – man kann eben einfach nicht!

Verzerrungen der Wirklichkeit

Derjenige, der etwas ausblendet, nimmt ganz offenbar die Realität irgendwie verzerrt wahr. Nehmen wir einen der Beispielsätze: »Ich kann diese Aufgabe nicht meinem Kollegen aufhalsen, und um einen Gefallen bitten konnte ich noch nie!« Würde man diesen Kranken fragen, was denn passierte, wenn er ins Krankenhaus käme, ob dann seine Firma kurzerhand dicht machen müsste oder Konkurs anmelden, so wäre sehr schnell klar, dass sich selbstverständlich Lösungen finden würden. Bei diesen Wahrnehmungsverzerrungen wird etwas entweder wesentlich größer oder wesentlich kleiner gemacht, als es tatsächlich ist. Das geschieht meist durch sogenannte Absolutbegriffe »Immer bin ich der Dumme!«, »Nie kann man in Ruhe Zeitung lesen!«

Absolutbegriffe

Absolutbegriffe lassen keine Differenzierungen und Ausnahmen zu. Wir verwenden sie deshalb besonders gern, wenn wir uns schlecht behandelt fühlen und uns beklagen wollen. Schon Kinder lieben Ab-

solutbegriffe: »Immer muss ich den Müll runterbringen!« »Nie darf ich essen, was mir schmeckt, immer nur Gemüse!« »Alle dürfen zur Party, nur ich nicht!«

Dass Kinder so virtuos mit Absolutbegriffen hantieren, liegt wahrscheinlich daran, dass sie ein hervorragendes Beispiel an ihren Eltern haben: »Nie kümmerst du dich um Susis Hausaufgaben, das bleibt immer an mir hängen!« »Könntest du nicht wenigstens einmal die Kinder ins Bett bringen!« »Mit dir gibt es aber auch nichts als Ärger!« »Ich komme zu überhaupt nichts anderem mehr, weil ich nur noch damit beschäftigt bin, deine Unordnung aufzuräumen!« Absolutbegriffe sind bei Kindern und Erwachsenen gleichermaßen beliebt. Wenn sie zum Einsatz kommen, kann man fast sicher sein, dass sie ein psychologisches Spiel einleiten. Das liegt an der Wirkung, die

sie erzeugen: Durch die Verzerrung fühlt sich der Angesprochene völlig ungerechtfertigt angegriffen und holt zu einer weitgreifenden Gegendarstellung aus, die nicht selten ebenfalls ein gehöriges Maß an Verzerrungen enthält. Auge um Auge, Zahn um Zahn – und schon sind wir mitten drin im Spiel! Es scheint uns Menschen fast unmöglich zu sein, Verzerrungen, die uns betreffen, widerspruchslos stehen zu lassen.

Und genauso wenig sind wir bereit anzuerkennen, dass unsere eigene Einschätzung oder Darstellung verzerrt sein könnte, da lassen wir uns noch lieber auf ein Spiel ein.

Fassen wir es noch einmal in zwei Sätzen zusammen: Am Anfang eines psychologischen Spiels steht das Ausblenden eines bedeutenden Umstands bei sich, beim anderen oder bei der momentanen Realität, beziehungsweise das Abwerten eines Problems. Das Ausblenden oder Abwerten beruht auf einer verzerrten Wahrnehmung, für die wir gern Absolutbegriffe einsetzen. Das Ausblenden ist kein aktiver, bewusster, absichtsvoller Akt, sondern geschieht für gewöhnlich auf der unbewussten Ebene.

Absolutbegriffe wie die Folgenden sollten Sie vermeiden: Immer, nie, alle, keiner, jeder, niemand, ständig, unentwegt, dauernd, nur noch – sonst nichts, das Dümme/Schlechte/Gemeine etc., typisch ...

Köder

Lassen Sie uns nun zum nächsten Manöver eines Spielers gehen, nämlich dem Auswerfen eines Köders. Erinnern wir uns an unser Anfangsbeispiel, die verpatzte Essenseinladung beim Ehepaar Holzmänn. Michael Holzmänn verwendet als ersten Köder, der als Anreiz für seine Frau dienen soll, ihrerseits in das Spiel einzusteigen, den Vorwurf »Alles andere ist dir wichtiger als ich!« Aus dem realen Umstand, dass jetzt der falsche Zeitpunkt für ein ausführliches Gespräch ist, macht er mithilfe des Absolutbegriffes »Alles andere« ein »ich bin ihr nicht wichtig«, mit allen dazugehörigen Gefühlen von Verletztheit und Ärger.

Bei der Konstruktion von Ködern kann man öfter beobachten, dass das, was ausgeblendet wurde, in veränderter Form als Köder wieder auftaucht, so wie im Beispiel. Doch das muss nicht zwingend so sein. Das Ziel des Spielers ist es, den anderen einzufangen, also benutzt er als Köder das, was er intuitiv für verlockend hält – verlockend für den anderen. Und wie jeder gute Angler weiß, dass viel von der Wahl des richtigen Köders abhängt, weiß auch der Spieler intuitiv, dass er dem anderen das Richtige anbieten muss, damit wirklich ein Spiel zustande kommt.

Ein Köder kann zum Beispiel eine Bemerkung oder ein Reizthema sein, das dem anderen zwar vielleicht absolut widerlich ist, aber das er nicht unwidersprochen lassen kann (auch wenn das wahrscheinlich das Beste wäre!). Er muss darauf reagieren – und schon hängt er an der Angel! Manchmal, wenn der auserkorene Mitspieler sich als resistent erweist, muss der Spieler auf den ersten Köder auch noch einen zweiten folgen lassen, damit die Beute anbeißt.

Herr Holzmänn will auf Nummer sicher gehen, denn er ist fest entschlossen zu spielen, und verwendet gleich drei Köder. Er wirft seiner Frau vor, sie interessiere sich nicht für ihn. Er kann sich eigentlich sicher sein, dass sie das nicht auf sich sitzen lassen will. Für den Fall jedoch, dass das allein womöglich nicht ausreichen könnte, um sie ins Spiel zu ziehen, hält er sich zweitens nicht an die Abmachung, den Tisch zu decken und für den Wein zu sorgen. Da sie ohnehin schon

im Stress ist, wird sie das ganz gewiss ärgern. Der dritte Köder ist, dass er auch noch ölfverschmiert zum Essen kommt – und das, obwohl er genau weiß, wie wichtig seiner Frau ein gepflegtes Äußeres ist! Außerdem kann sich so jeder Gast auf Anhieb an fünf Fingern abzählen, dass etwas nicht in Ordnung ist. Das erhöht den Druck auf seine Frau natürlich noch zusätzlich. So viel Anstrengung bleibt nicht unbelohnt, Julia springt auf die Köder an und weist ihn im Beisein der Gäste zurecht. Was dann folgt, ist der übliche Kampf des Anglers mit dem Fisch. Das heißt, es gibt ein Hin- und Hergererre bis die Beute zappelnd an Land liegt und mit der Drohung »Du hast die ganze Beziehung verdorben!« erst einmal zum Verstummen gebracht wird – zumindest für dieses Mal.

Der wunde Punkt

Genau wie beim Angeln gilt auch bei psychologischen Spielen: Mit dem Köder allein ist es nicht getan, der Fisch muss auch anbeißen! Lässt der anvisierte Mitspieler den Köder links liegen, kommt dieses Spiel nicht zustande. Sicher kennen Sie die Situation, dass man versucht hat, Sie zu provozieren – und es hat weiter nichts bei Ihnen ausgelöst als verständnisloses Schulterzucken oder gar lautes Auflachen. Und dann hat jemand Sie mit einer verhältnismäßig harmlosen Bemerkung derart in Rage gebracht, dass nur so die Fetzen flogen. Der kleine, feine Unterschied, der für diese andere Reaktionsweise verantwortlich ist, heißt »wunder Punkt«! Ein Köder muss, um zu wirken, auf Ihren »wunden Punkt« treffen, denn nur dann beißen Sie an.

Wenn Sie also in Zukunft vermeiden wollen, überhaupt in Spiele hineingezogen zu werden, sollten Sie genau Ihre »wunden Punkte« kennen. Wenn Sie genau wissen, worauf Sie empfindlich reagieren, wird es Ihnen viel leichter fallen, einen ausgelegten Köder zu ignorieren. Jeder hat seine eigenen »wunden Punkte«. Der eine springt auf diesen, der andere auf jenen Vorwurf an. Ein Köder, der für den

einen ein Leckerbissen ist, an dem er nicht vorbeikommt, ist für den anderen nur kalter Kaffee. Im Berufsleben allerdings gibt es so eine Art Universalköder, der praktisch immer wirkt. Dieser Universalköder besteht darin, die Kompetenz des Gegenübers anzuzweifeln.

Kaum jemand im Wirtschaftsleben schluckt diesen Köder nicht. In amerikanisch geführten Firmen ist der Begriff »Challenge« häufig solch ein Universalköder, den man als Mitarbeiter schlucken muss, wenn man nicht als wenig motiviert gelten will. Als Chef kann man damit elegant jede unangenehme Aufgabe loswerden: »Betrachten Sie es als ›challenge!« Wer wird sich schon vor einer Herausforderung drücken wollen?! Da kann man sich ja gleich als Schlappschwanz outen! In Beziehungen sind »Du hast mich sehr verletzt!« oder »Du hast mir sehr wehgetan« als Köder sehr beliebt, und »Du lässt mich hängen!« ist ein Vorwurf, den viele Menschen auf keinen Fall auf sich sitzen lassen wollen – da tun sie schon lieber, was der andere von ihnen will.

Es muss jedoch nicht immer ein Angriff oder Vorwurf sein, der jemanden in diesen Handlungsdruck bringt. In ein »Retterspiel« gerät man zum Beispiel hinein, weil man nicht mit ansehen kann, wie hilflos der andere wirkt. Die offenbare Hilflosigkeit ist der Köder, auf den man anspringt. Man fühlt sich quasi gezwungen, rettend einzugreifen, selbst dann, wenn einem der Verstand sagt, dass der andere durchaus in der Lage ist, allein mit seinem Problem oder der Situation fertig zu werden. Das unterscheidet ein »Retterspiel« übrigens von tatsächlich notwendiger Hilfe: Jemand, der wirklich Hilfe braucht, bietet sich nicht als »Opfer« in einem psychologischen Spiel an, sondern ist momentan tatsächlich nicht in der Lage, seine Situation allein zu bewältigen. Wer sich selbst zum »Opfer« macht, hat jedoch sowohl die Fähigkeit als auch die Möglichkeit, sich selbst zu helfen, tut das aber nicht, sondern sucht lieber einen »Retter«. Und wer darauf anspringt, eilt als »Retter« herbei, um dem vermeintlich armen »Opfer« hilfreich beizustehen. Denn in jedem psychologischen Spiel gibt es Rollen, die wir einnehmen und bis zur Perfektion vervollkommen können.