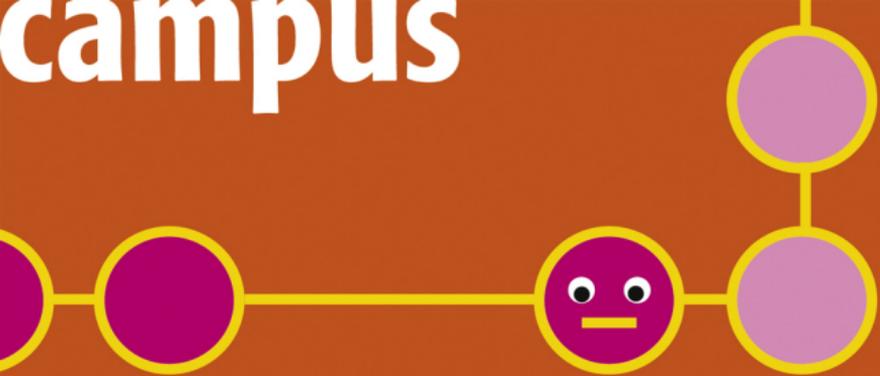
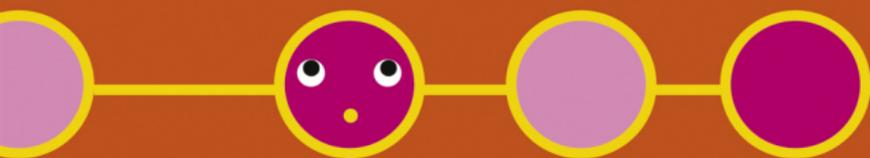


campus

A decorative graphic at the top of the page consists of a horizontal line of four circles. The first three are purple, and the fourth is light purple. A vertical line extends upwards from the top of the fourth circle to another light purple circle. The circles are connected by a yellow line.

RENATE UND ULRICH DEHNER

SCHLUSS MIT DIESEN SPIELCHEN!



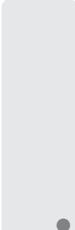
Manipulationen
im Alltag
erkennen und
wirksam dagegen
vorgehen

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 DBV.

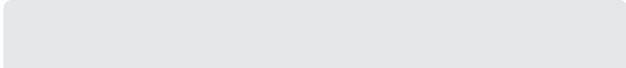
Renate Dehner ist Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung. Im Rahmen der Konstanzer Seminare führte sie ebenfalls Trainings, Seminare und Coaching durch.

- Information unter: www.Konstanzer-Seminare.de



Renate und Ulrich Dehner

Schluss mit diesen Spielchen!



***Manipulationen im Alltag erkennen
und wirksam dagegen vorgehen***

***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.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek.
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.
ISBN 978-3-593-38245-6

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 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Umschlaggestaltung und Illustration: R. M. E. Eschlbeck und R. Botzenhardt
Satz: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Druck und Bindung: Druck Partner Rübemann GmbH, Hemsbach
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.
Printed in Germany

Besuchen Sie uns im Internet: www.campus.de



Inhalt

1. Einleitung	9
2. Wie fangen psychologische Spiele an?	13
Der Beginn eines Spiels: Das Ausblenden	15
Verzerrungen der Wirklichkeit	18
Köder	20
Der wunde Punkt	21
3. Das Drama-Dreieck	24
Die Rollen im Drama-Dreieck	25
Mithilfe des Drama-Dreiecks ein Spiel analysieren	29
Spiel oder Nicht-Spiel – Das ist hier die Frage	30
Angebotene Rollen abzulehnen nützt jedem!	34
4. Kommunikation im Spiel	41
Die Inhaltsebene	42
Die Beziehungsebene	43
Die Kontextebene	45
Die verdeckte Ebene	48
5. Die Spielformel	51
Wechsel der Rollen im Drama-Dreieck	54
Der Spielgewinn	54

Der Vermeidungszwang	56
Der bittere Nachgeschmack: Gefühlsmaschen	57
6. Das psychologische Spiel als Notprogramm	59
Die vier Grundpositionen	60
7. Das Lebenskript	64
Glaubenssätze aus der Kindheit	65
Das Schaff's-nicht-Skript – Ein Beispiel	66
Einschärfungen und Antreiber	67
8. Das Egogramm	69
Die Ich-Zustände	69
Ein Egogramm erstellen	74
9. Die Eskalationsstufen	82
Die harmlose Version	82
Spiele, die an die Nieren gehen	83
Vorsicht – hochexplosiv!	86
10. Typische Familienspiele	88
Das Gerichtssaal-Spiel – Familienversion	89
Beleidigt sein	93
Wenn du nicht wärest – Familienversion	97
Werde erst mal erwachsen!	100
Du musst noch für die Schule lernen!	104
Zwischen allen Fronten	106
Du meldest dich ja nie!	109
Du siehst aber gar nicht gut aus!	112
Ich hab's doch nur gut gemeint/Ich will doch nur dein Bestes	116

11. Partnerspiele	118
Das Bedürfnis nach Gleichwertigkeit	119
Das Bedürfnis nach Wertschätzung	123
Nähe und Distanz	124
Spiele gibt es in jeder Partnerschaft	126
Verletzung in der Partnerschaft	128
Eifersucht	129
Wer hat Recht?	134
Kein Sex – es sei denn	136
»Wenn du mich wirklich lieben würdest, dann wüsstest du ...«	137
12. Spiele in der Nachbarschaft	142
Jede Menge Spielfelder	144
Das Gerichtssaal-Spiel – Nachbarschaftsversion	146
»Jetzt hab ich dich, du Schweinehund!«	147
Der Gartenzaun ist eine heilige Grenze	148
Das macht der doch extra!	148
13. Typische Bürospiele	150
Das Ja-Aber-Spiel	151
Wenn Mitarbeiter blöd spielen	156
Das Tritt-mich-Spiel	161
Das Ach-wie-schrecklich-Spiel	166
Das Gerichtssaal-Spiel – Büroversion	172
Das Makel-Spiel	175
Das Holzbein-Spiel	178
»Wenn du nicht wärst« – Büroversion	184
14. Solospiele	187
Der innere Angreifer, das innere Opfer, der innere Retter ..	188

Der innere Kritiker	189
Innere Opferspiele	191
15. Konstruktive Strategien	194
Deutliche Kontextmarkierer setzen	194
Die Interessen des anderen erfragen	195
Spitzen ignorieren	196
Den Prozess zum Inhalt machen	198
Klären, was der andere wirklich will	199
Den wahren Kern von Kritik bestätigen	200
16. Wie kann ich meine Umgebung möglichst spielefrei gestalten?	201
Klare Absprachen treffen	201
Auf die eigene innere Grundhaltung achten	202
Verantwortlichkeit	204
Verdeckte Ebene ignorieren oder aufdecken	206
Ausgeblendetes wieder einblenden	209
Ein Spiel mitspielen – aber nach eigenen Regeln	210
Die »einhändigen Spiele« reduzieren	210
17. Der Gameplan – Ihre persönlichen Schritte in einem Spiel	212
31 Fragen zu Ihren Spielzügen	213
Register	220

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 missmutig 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 missmutig 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 Schmollen 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:

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 genauer 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!

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 Verdruss 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 ölverschmierten 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-Kennntnis-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 aufgebrauchte 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 Absolutbegriffe: »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 Gegen Darstellung 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.

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



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.

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 Holzmann. Michael Holzmann 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 wahrschein-

lich 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 Holzmann 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 ölverschmiert 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 beißt auf die Köder an und weist ihn im Beisein der Gäste zu recht. Was dann folgt, ist der übliche Kampf des Anglers mit dem Fisch. Das heißt, es gibt ein Hin- und Hergezerrte 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« zum Beispiel gerät man 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 fer-

Wenn Sie Ihre eigenen »wunden Punkte« kennen lernen wollen, können Sie sich ehrlich fragen:

- Wo fühle ich mich schnell angegriffen?
- Worauf muss ich einfach reagieren?
- Welche Behauptungen oder Unterstellungen zwingen mich dazu, mich zu verteidigen?
- Wo entsteht ein innerer Druck für mich zu handeln?



tig 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.

Das Drama-Dreieck

Es ist acht Uhr abends und Christa Bauer sitzt immer noch am Computer. Der entwickelt ein ganz ungeahntes Eigenleben und widersetzt sich hartnäckig ihren Anweisungen. Ihre Nervosität und Geiztheit steigt, nichts klappt, schließlich beginnt sie, so laut vor sich hin zu schimpfen und zu jammern, dass ihr Mann es gar nicht überhören kann: »Ich werde noch wahnsinnig, dieser Computer macht, was er will! Das macht mich fertig! Wie soll ich das bloß noch hinkriegen ...«

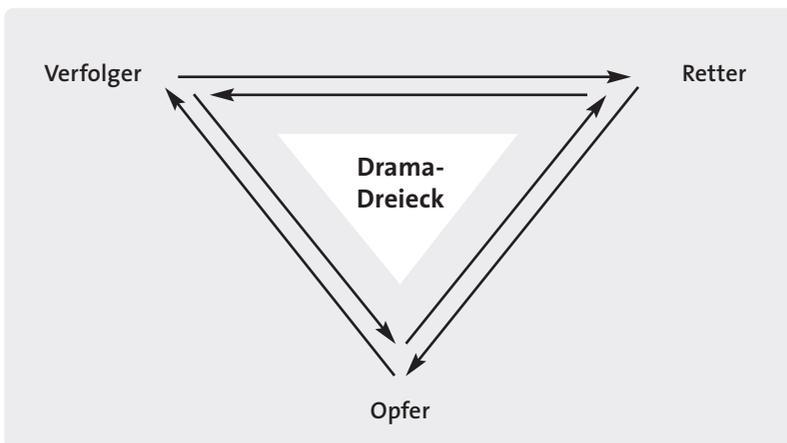
Peter Bauer, im Wissen um seine überlegenen PC-Kenntnisse, gibt sich souverän: »Na, zeig mal her. Das ist doch eigentlich ganz einfach! Du musst es nur genauso machen, wie ich es dir das letzte Mal gezeigt habe.« Eine leichte Hysterie ist in Christas Stimme nicht zu überhören, als sie antwortet: »Genauso habe ich es gemacht. Aber der Computer macht etwas ganz anderes!«

Noch bewahrt ihr Mann die Ruhe: »Bleib ganz entspannt, das kriegen wir gleich hin. Lass mich einfach mal machen!« Doch damit ist Christa nicht einverstanden: »Nein, so lerne ich es ja nie! Außerdem bin ich doch nicht blöd, wenn du das kannst, kann ich es auch!« Das sieht Peter ein und will gerade anheben, ihr zu sagen, was sie tun soll, da klickt Christa schon wieder wild durch alle Menüs. Er will sie stoppen und erhebt nun schon seinerseits ein wenig die Stimme: »Du musst auf das Format Menü gehen!« Sie antwortet gereizt: »Das habe ich doch gemacht!« Darauf er: »Ja, aber dann auf ›Zeichen‹ und nicht auf ›Absatz‹«. Sie faucht: »Das mache ich doch die ganze Zeit!« Er

antwortet von oben herab: »Dann wärest du nicht auf ›Absatz‹ gelandet. Das ist ein Computer, im Gegensatz zu dir macht der immer genau, was man ihm sagt. Er kann gar nicht ins Absatzmenü gehen, wenn du auf ›Zeichen‹ gedrückt hast.« Christa gibt sich störrisch: »Ist er aber! Der macht bei mir immer, was er will.«

Peter versucht es mit belehrender Strenge (er wird dabei lauter): »Jetzt geh endlich auf Format und dann auf Zeichen, verdammt noch mal! Wie soll ich dir denn helfen, wenn du nie machst, was man dir sagt?!« Aber in diesem Tonfall lässt Christa nicht mit sich reden: »Schrei mich nicht an! Sag doch gleich, wenn du mir nicht helfen willst.« Peter wird jetzt richtig laut: »Ich schreie dich gar nicht an! Wenn du aber auch nie das tust, was ich dir sage. Wir könnten schon längst fertig sein!« Christa schreit zurück: »Gib doch zu, dass du es auch nicht richtig kannst!« Mit einem Achselzucken und beleidigter Stimme zieht sich Peter zurück: »Ich wollte dir das nur mal endlich richtig beibringen. Aber meine Hilfe ist ja nicht wirklich erwünscht!«

Die Rollen im Drama-Dreieck



Als in der Transaktionsanalyse die Theorie der psychologischen Spiele entwickelt wurde, hat man erkannt, dass es in jedem Spiel drei sehr klar voneinander zu unterscheidende Rollen gibt, die die Spieler einnehmen können, nämlich »Opfer«, »Retter« und »Verfolger«. Den Letzteren wollen wir im weiteren jedoch lieber mit »Angreifer« übersetzen. Sich anzuschauen, aus welcher Rolle heraus jeder der Mitspieler agiert und in welche er hineinwechselt, ist eine gute Möglichkeit, Spiele zu analysieren.

Die Opferrolle

Die *Opferrolle* zeichnet sich dadurch aus, dass das Opfer im psychologischen Spiel eigene Fähigkeiten und Möglichkeiten ausblendet und sich klein macht oder zumindest kleiner und unfähiger, als es tatsächlich ist. Ein typischer »Opfer«-Satz wäre zum Beispiel: »Rede du mit ihm, ich kann einfach nicht Nein sagen!«, wenn es darum geht, ein unangenehmes Gespräch an jemand anderen abzutreten. Es ist kaum vorstellbar, dass jemanden immer nur bei dem Wörtchen »Nein« ein plötzliches Versagen aller Sprachwerkzeuge ereilt, also müsste der Satz ehrlicherweise heißen: »Es ist mir entsetzlich unangenehm, ihm seine Bitte abzuschlagen, also übernimm du das bitte für mich!« Wenn man es so formuliert, ist man allerdings kein Opfer mehr und kann deswegen auch nicht an den »Retter« im anderen appellieren. Ein »Opfer« macht sich klein und hilflos, das ist der Köder für den »Retter«, der nicht mit ansehen kann, dass jemand »leidet« und deswegen einspringen muss.

Die Retterrolle

Die Betonung liegt dabei auf dem »muss«. Das unterscheidet die *Retterrolle* in einem psychologischen Spiel von jemandem, der einfach gern hilfsbereit ist. Beim Retter entsteht ein Gefühl von »Ich muss helfen/ich darf ihn oder sie nicht hängen lassen« und nicht »Ich will hel-

fen.« Er besetzt die Retterrolle, weil er auf jedes Anzeichen von Hilflosigkeit sofort reagiert und glaubt, etwas tun zu müssen. Beim ersten Hinsehen erscheint die Rolle des Retters ganz sympathisch: Edel sei der Mensch, hilfreich und gut, und der Retter übertreibt das nur ein bisschen, zum Wohle der anderen!

Die Rolle des Retters hat jedoch auch noch eine andere Facette: Der Retter übernimmt in aller Regel die Sichtweise, dass das Opfer unfähig, klein und hilflos ist, sonst würde er es nicht retten. Er bestätigt damit dem Opfer die meist vorhandene Selbsteinschätzung. In dieser Hinsicht trägt der Retter also auch aktiv dazu bei, das Opfer klein zu machen. Dass er bei dieser Gelegenheit sich selbst etwas größer macht, auf Kosten des Opfers, wird billigend in Kauf genommen, beziehungsweise eigentlich erstrebt.

Das klingt nach einer miesen Strategie und macht uns den Retter schon weniger sympathisch. Doch wenn Sie diese Analyse des Retterverhaltens lesen, behalten Sie bitte im Gedächtnis, was wir weiter vorn schon geschrieben haben: Das ist keine bewusste, absichtliche Verhaltensstrategie. Der Retter folgt ebenso wie das Opfer einem unbewussten Programm und hat manchmal erst dann die Wahl, sein Verhalten zu ändern, wenn er tiefere Einsicht in die Psycho-Logik seines Denkens und Handelns gewinnt.

Dass Retter andere aktiv klein machen, haben Sie vielleicht auch schon einmal zu spüren bekommen. Vielleicht kennen Sie ja die Situation, dass jemand Sie retten wollte, obwohl Sie gar nicht darum gebeten hatten. Wenn Sie schon erlebt haben, dass man Ihnen Hilfe, die weder gebraucht noch erwünscht war, geradezu aufgedrängt hat, erinnern Sie sich vielleicht auch an Ihre Gefühle dabei: Man fühlt sich für gewöhnlich abgewertet, klein gemacht, für blöd erklärt – etwas, das man nicht erlebt, wenn es sich um einen Fall von echter Hilfsbereitschaft handelt. Dafür ist man in aller Regel einfach nur dankbar. Ihre eigenen Gefühle sind eigentlich immer ein zuverlässiges Anzeichen dafür, ob Sie es mit einem Spielangebot zu tun haben oder nicht. Ein schlechtes Gefühl ist ein nützliches Warnsignal. Auf

jeden Fall sollten Sie hellhörig werden, wenn Sie sich unangenehm berührt oder manipuliert fühlen.

Die Angreiferrolle

Der Retter macht das Opfer auf pseudo-liebevolle Art und Weise klein, die *Angreiferrolle* hingegen ist dadurch gekennzeichnet, dass der Angreifer sein Opfer in aggressiver Weise klein macht. Der Angreifer bedient sich eines ganzen Arsenal an Vorwürfen, Unterstellungen, Schuldzuweisungen und spart dabei auch nicht an verletzend-der Ironie. Um es dem anderen so richtig zu geben, scheut er sich auch nicht, die ältesten Kamellen herauszukramen: »Und wenn ich nur daran denke, wie du damals vor zwanzig Jahren...« Angreifer versuchen häufig, ihre Opfer zu erschrecken oder an die Wand zu drücken, denn nur dann fühlen sie sich sicher, und wenn ihnen das nicht gelingt, wechseln sie manchmal die Strategie und nehmen selbst die Opferrolle ein.

Aber auch beim Angreifer gilt es zu unterscheiden: Nicht jeder Mensch, der gerade seinem Ärger, und wenn vielleicht auch lauthals, Ausdruck verleiht, ist ein Angreifer. Und auch nicht jede Kritik an einem anderen ist ein Angreiferspiel. Angreifer erkennt man ganz gut daran, dass sie nicht das Verhalten eines anderen kritisieren, sondern die ganze Person in Bausch und Bogen aburteilen. Statt zu sagen: »Es ärgert mich, wenn du mich warten lässt!«, erklären sie dem anderen: »Du bist total unzuverlässig!« Zwischen diesen beiden Formulierungen besteht ein großer Unterschied, denn mit der zweiten Aussage wird die Person bewertet und nicht deren Verhalten. Da ein Angreifer dabei auch meistens noch übertreibt und seine Rede mit den beliebten Absolutbegriffen würzt: »Nie kann man sich auf dich verlassen« oder »Immer machst du so einen Mist« oder »Du bist ein kompletter Idiot« oder »Diese Dummheit ist typisch für dich«. Mit solchen Sprüchen löst er bei seinem Spielpartner genau die Verteidigungsreaktionen aus, die das Spiel noch verschärfen.

Mithilfe des Drama-Dreiecks ein Spiel analysieren

Wenn man mit der Kenntnis des Drama-Dreiecks und den dazugehörigen Rollen ein Spiel analysiert, kann man den Ablauf eines Spiels sehr gut beschreiben – wer in welcher Rolle begann und welche Rollenwechsel stattfanden. Schauen wir uns dazu einmal das Eingangsbeispiel Schritt für Schritt an.

Beispiel: Christa Bauer jammert laut über ihren Computer, so laut, dass, wie sie genau weiß, ihr Mann das gar nicht überhören kann. Sie bittet allerdings nicht eindeutig um Hilfe, sondern sie begibt sich in die Opferrolle: Der böse Computer spielt ihr übel mit! Mit dem Zuschauertum ihrer Hilflosigkeit wirft sie den Köder für ihren Retter aus. Das scheint für Peter Bauer ein sehr attraktiver Köder zu sein, denn er beißt sofort an. Er steht sofort als Retter in der Not parat, ohne zu klären, ob sie seine Hilfe wirklich will – es könnte ja immerhin sein, dass sie zum Abregieren nur so ein bisschen vor sich hin schimpfen will, das macht er selbst am Computer auch oft genug. Sein souveränes »Na zeig mal her ...« heißt eigentlich: »Jetzt hast du aber großes Glück gehabt, dass zufällig dieser tapfere und überaus intelligente Ritter in der schimmernden Rüstung vorbeigekommen ist, um dich unbedarfte Jungfrau zu retten!«

Christa erweist sich aber leider nicht als das willige Opfer, das man sich als heldenhafter Ritter so wünscht, sondern reagiert eher bockig. So macht ihm das Retten keinen Spaß, was zur Folge hat, dass er aus der Retter- in die Angreiferrolle wechselt: »Jetzt tu endlich, was man dir sagt!« Das führt dazu, dass Christa Bauer zwar zunächst in der Opferrolle bleibt, aber nun schon in Verteidigungshaltung. Als ihr Mann die Angreiferrolle noch ein wenig mehr intensiviert, wird es ihr aber zu bunt und sie wechselt ihrerseits in die Angreiferposition. Jetzt hat ihr Mann endgültig keine Lust mehr auf dieses Spiel und mit einem neuerlichen Wechsel der Rolle, er nimmt jetzt die Opferposition ein, zieht er sich beleidigt zurück.

Sieht man sich die schnellen Rollenwechsel an, leuchtet unmittelbar ein, weshalb der amerikanische Psychiater Eric Berne das Zusammenspiel von Opfer, Retter und Angreifer »Drama-Dreieck« genannt hat. Ohne diese Rollenwechsel wäre ein Spiel schnell langweilig, aber so bleibt es dramatisch und spannend bis zum Schluss. Deshalb ist »Drama-Dreieck« auch eine sehr treffende Bezeichnung, denn aus den drei Rollen Retter, Opfer und Angreifer und ihrer wechselnden Besetzung im Spiel lassen sich wunderbare Szenen zaubern, deren Dramatik manches Bühnenstück in den Schatten stellt. Da man nie genau weiß, wer als Nächstes in welche Rolle wechselt, enthält jedes Spiel auch ein Überraschungsmoment. Aus einem liebevollen Retter kann ganz plötzlich ein gemeiner Angreifer werden oder ein jammerndes Opfer, je nachdem, wofür sich der Spieler, gemäß seiner individuellen Spielstrategie, entscheidet. Jedenfalls gehört es zwingend zu einem Spiel dazu, dass mindestens ein Rollenwechsel stattfindet. Routinierte Spieler schaffen aber auch mehrere Rollenwechsel in einem einzigen Satz: »Ich würde dir wirklich gern helfen, aber du bist ja unfähig, dir etwas sagen zu lassen – und am Ende bin ich derjenige, der deine schlechte Laune ertragen muss, weil du es nicht hingekriegt hast!« Es ist dabei nicht unbedingt notwendig, in einem Spiel durch alle drei Rollen zu gehen, aber es kann passieren. Je schneller und häufiger die Rollenwechsel stattfinden, desto mehr Dynamik und Intensität ist im Spiel.

Spiel oder Nicht-Spiel – Das ist hier die Frage

Mit all dem im Hinterkopf, was Sie bis hierher über psychologische Spiele gelesen haben, beschleicht Sie jetzt womöglich das dumpfe Gefühl, Sie seien den ganzen lieben langen Tag nur in Spiele verwickelt: Opfer, Retter, Angreifer so weit das Auge reicht und plötzlich fangen Sie an, hinter jedem Satz ein Spielangebot zu wittern. Aber keine Angst: Es gibt ein Leben – und Kommunikation – jenseits des Spiels!

Um Ihnen die Unterscheidung zu erleichtern, wollen wir zeigen, welche Unterschiede im Verhalten zu beobachten sind, sodass Sie daran erkennen können, ob jemand eine Rolle als Opfer, Angreifer oder Retter im Drama-Dreieck einnimmt oder einfach Hilfe braucht, sich geärgert hat oder einem anderen die nötige und gewünschte Hilfe zukommen lässt.

Das Opfer macht sich selbst unnötig klein, blendet eigene Fähigkeiten aus, sagt oft nicht direkt und deutlich, was es will sondern jammert lieber. Zum Beispiel statt offen zu fragen: »Könntest du mir beim Umzug helfen?«, klagt das Opfer lieber so lange: »Ich weiß gar nicht, wie ich das alles schaffen soll, das ist alles so schwierig, und gerade jetzt fühle ich mich so schlecht, ich habe aber auch niemanden, der mir hilft ...«, bis der Freund endlich kapiert und sagt: »In Ordnung, ich komme!« Das ist pure Manipulation, denn es wird ein hoher moralischer Druck erzeugt. Als Freund kann man sich dem kaum entziehen, ohne als hartherziger Mensch dazustehen, der den anderen gnadenlos hängen lässt. Die offene Bitte könnte man auch offen ablehnen, ohne sich als Verräter am Freund zu fühlen. Aber dieses Schlupfloch will das Opfer dem auserkorenen Retter gar nicht lassen, denn es ist ja erpicht darauf, sein Ziel zu erreichen.

Ein Mensch, der tatsächlich in Not ist oder hilflos aufgrund irgendwelcher Umstände wie Krankheit, Unfall und so weiter, der ist vielleicht ein Opfer der Umstände, des Schicksals oder gar einer Gewalttat – aber er ist kein »Opfer« im Sinne eines psychologischen Spiels! Bitte behalten Sie diesen Unterschied immer im Auge – ein Opfer im Sinne des Drama-Dreiecks ist jemand, der seine eigenen Fähigkeiten ausblendet und, aus welchen Gründen auch immer, seine Umwelt so manipulieren will, dass er etwas bekommt: Hilfe, Unterstützung, Zuwendung oder wenigstens die Bestätigung seiner Glaubenssätze.

Der Retter will nicht helfen, sondern muss helfen, wenn er den Eindruck hat, einem »hilflosen« Opfer gegenüberzustehen. Er hat nicht

die innere Freiheit zu entscheiden, ob er tätig werden will oder nicht, sondern fühlt auch dann die innere Verpflichtung »hilfreich« einzugreifen, wenn die Situation das keineswegs zwingend erfordern würde. Er rettet auch dann, wenn er damit alles nur schlimmer macht. De facto macht der Retter seine Opfer klein, er entmündigt sie, auch wenn sich viele Retter diesem Aspekt ihres Tuns gegenüber einem Selbstbetrug hingeben. Sie behaupten, auch sich selbst gegenüber, nur der Maxime der Nächstenliebe zu folgen und blenden dabei aus, dass es für ihr Selbstwertgefühl unerlässlich ist, immer wieder unter Beweis zu stellen, dass sie besser, gescheiter und fähiger sind und sich im Licht ihrer Unentbehrlichkeit zu sonnen.

Aber nicht jeder nette Kerl, der andere gern unterstützt, seiner Mitwelt gern etwas Gutes zukommen lässt und Hilfe da anbietet, wo sie gebraucht und akzeptiert wird, ist ein Retter. Jemand, der einfach nur hilfsbereit ist, findet es völlig in Ordnung, wenn die Hilfe abgelehnt wird und drängt sie nicht auf. Retten im Sinne des Drama-Dreiecks zeichnet sich dadurch aus, dass eine Pseudo-Not mit einer Pseudo-Hilfe gelindert wird.

Der Angreifer schießt wild um sich und zwar mit Absolutbegriffen: Immer, nie, alle, keiner, jeder, niemand ... Statt sachlich zu argumentieren setzt er die Waffen Ironie, Sarkasmus und Zynismus ein oder er poltert los und macht seine Kontrahenten mit dem Charme einer Dampfwalze platt. Er übertreibt gern und wird auch dann schon laut, um seine Interessen durchzusetzen, wenn eine höfliche Bitte ebenfalls Erfolg gehabt hätte. Er hat irgendwann gelernt, dass Angriff die beste Verteidigung ist und lebt nach dem bewährten Wildwest-Motto »Erst schießen, dann fragen«. Er wählt seine Kommentare so, dass sie beim anderen als starke Abwertungen ankommen und differenzierte Kritik ist seine Sache nicht: In Bausch und Bogen verdammen ist schon eher sein Stil.

Seiner Wut oder seinem Ärger Ausdruck zu verleihen oder das Verhalten eines anderen Menschen zu kritisieren, macht jedoch nieman-

den automatisch zum Angreifer. Wenn man sehr ärgerlich ist, ist es zwar leider so, dass man schnell unsachlich werden und damit in ein Angreiferspiel hineinrutschen kann, doch ist das nicht notwendig der Fall. Man kann Kritik sehr emotional, das heißt auch laut, wenn es sein muss, äußern und trotzdem an der Sache orientiert bleiben.

Dafür gibt es die bekannten Feedback-Regeln, die einfach, aber überaus hilfreich sind. Mit diesem Vorgehen können Sie Ihre ganze Kritik völlig ungeschminkt loswerden, ohne den anderen in seiner Person anzugreifen und herabzusetzen.

Benennen Sie genau das Verhalten, das zur Verärgerung geführt hat:
»Du bist eine halbe Stunde später als vereinbart gekommen!«

Schildern Sie, was dieses Verhalten für Sie selbst bedeutet hat, wie Sie sich damit gefühlt haben, was dieses Verhalten alles bei Ihnen ausgelöst hat. Es geht außerdem darum, so klar wie möglich die Auswirkungen des geschilderten Verhaltens zu benennen. Auswirkungen können bei Ihnen selbst entstehen, sie können bei anderen entstehen, die ebenfalls von dem Verhalten betroffen sind, oder sie können die Situation beeinflussen. Also zum Beispiel: »Ich habe mich geärgert, weil ich auf dich warten musste, die anderen in der Gruppe haben sich ebenfalls geärgert, und weil wir so lange auf dich warten mussten, haben wir alle unseren Zug verpasst!«

Sagen Sie dem anderen möglichst konkret, welches Verhalten Sie sich stattdessen von ihm wünschen: »Ich möchte, dass du zum nächsten Treffen pünktlich kommst oder rechtzeitig Bescheid sagst, wenn du das nicht schaffen solltest!«

Zusammenfassend lässt sich vielleicht sagen: Nicht jeder, der etwas von Ihnen will, ist ein Opfer. Nicht jedes Mal, wenn Sie jemandem helfen, sind Sie ein Retter. Und nur, weil Sie jemanden heftig kritisie-

ren, sind Sie noch lange kein Angreifer. Der Unterschied zwischen Spiel und »echter« Kommunikation lässt sich wahrscheinlich am leichtesten am eigenen Gefühl erkennen. Ein psychologisches Spiel hat immer manipulierenden Charakter – und das lässt sich meist erspüren. Man fühlt sich nicht wohl dabei, wenn man manipuliert werden soll. Wenn Sie sich also nicht irgendwie gezwungen fühlen, etwas zu tun, sondern es gern tun, befinden Sie sich mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht im Spiel. Wenn Sie merken, dass die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner ohne Verzerrungen und Abwertungen funktioniert, läuft auch kein Spiel zwischen Ihnen.

Es ist kein Opferspiel, wenn Ihr Mitarbeiter, Ihr Kollege, Ihr Freund oder Ihr Kind Sie nach etwas fragt, worüber die jeweilige Person objektiv keine Informationen hat. Wohl aber, wenn sie sich zum dritten Mal dasselbe erklären lässt.

Sie sind kein Zwangsretter, wenn Sie einer alten Dame die schwere Tasche nach Hause tragen. Wohl aber, wenn Sie sie mit Gewalt über den Zebrastreifen schleifen, obwohl sie eigentlich noch ein bisschen da, wo sie stand, verweilen wollte.

Es ist kein Angreiferspiel, wenn Sie jemanden ärgerlich, dabei aber sachlich und konstruktiv kritisieren. Wohl aber, wenn Sie ihn runterputzen. Wenn der von Ihnen Kritisierte im Anschluss an das Gespräch das Gefühl hat, man könnte ihn unter der Tür durch aus dem Raum schieben, sind Sie in die Angreiferrolle geschlüpft. Das Angreiferspiel eines anderen erkennen Sie daran, dass Sie das sichere Gefühl haben, dass dessen Reaktion nicht zur Situation passt.

Angebotene Rollen abzulehnen nützt jedem!

Um nicht mehr nolens volens in Spiele hineingezogen zu werden, ist es hilfreich, unterscheiden zu lernen, wann ein psychologisches Spiel beginnt und wann nicht. Wenn Sie darauf achten, werden Sie die feinen Signale bald reflexartig, ohne besonders darüber nachdenken zu

müssen, erkennen, denn Ihre Wahrnehmung wird immer besser werden. Wenn man gelernt hat, ein Spiel mittels des Drama-Dreiecks zu analysieren, kann man wesentlich leichter damit umgehen: Sei es, dass man gar nicht erst in ein Spiel hineingezogen wird, sei es, dass man schneller den Ausstieg findet. Entscheidend dafür sind zwei einfache Fragen: »Welche Rolle spielt mein Gesprächspartner gerade? Welche Rolle ist denn für mich vorgesehen?« Wenn es Ihnen gelingt, diese angebotene Rolle nicht zu akzeptieren, entkommen Sie dem Spiel, ohne sich hinterher schlecht zu fühlen.

Lehnen Sie die Retterrolle ab

Bei potenziellen Opfern zum Beispiel werden Sie sich bei einer Bitte um Hilfe automatisch fragen: »Kann er das wirklich nicht oder signalisiert er nur, dass er mich gern als Retter hätte?« Wenn Sie zum Schluss kommen, dass sich da jemand zum Opfer macht, lehnen Sie die Retterrolle ab, indem Sie Ihren Gesprächspartner freundlich, aber bestimmt auf seine vorhandenen Fähigkeiten und Kompetenzen verweisen. Um nicht doch noch in ein Spiel zu geraten, dürfen Sie Ihrerseits nicht in die Angreiferrolle schlüpfen, wenn Sie die angebotene Retterrolle zurückweisen – deshalb unbedingt freundlich! Aber auf jeden Fall klar und bestimmt!

Wenn Sie einem Opfer ohne Aggression, Ironie oder Häme sagen: »Ich bin überzeugt davon, dass du das ohne meine Hilfe hinkriegst, erinnere dich doch einfach daran, wie du es das letzte Mal gemacht hast!« oder »Versuch es doch einfach mal so, wie du denkst, dass es gehen könnte!« oder etwas Ähnliches, das ihn oder sie ermuntert, das Problem allein zu lösen, sind Sie kein egoistischer Unmensch. Im Gegenteil, Sie unterstützen jemanden dabei, ein Verhalten loszuwerden, das ihm selbst am meisten schadet. Menschen, die gern in die Opferrolle schlüpfen, verschaffen sich dadurch zwar manchen Vorteil, sie brauchen manche Arbeiten nicht zu übernehmen, sie kommen um

manche Verantwortung herum. Doch sie bezahlen dafür einen sehr hohen Preis!

Wer immer nur jammert, klagt oder meckert, bei dem wird sich niemals etwas ändern! Wer immer nur Opfer ist, ist hilflos – denn er kann ja selbst nichts tun! Sich mal ein bisschen bemitleiden zu lassen, wenn es einem schlecht geht, tut ja manchmal ganz gut, aber wenn das zum Dauerzustand wird, wird es gefährlich, denn wenn man sich ausschließlich als Opfer definiert, hat man keinerlei Chance, selbst etwas zu unternehmen, um den Dingen eine positive Richtung zu geben. Man opfert damit seine Handlungsfähigkeit. Und nicht nur das, auch Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen bleiben dabei auf der Strecke.

Opfern im Sinne des Drama-Dreiecks hilft man am besten, indem man sie herausfordert. Wenn man ihre Hilflosigkeit, ihre vermeintliche Unfähigkeit, ihr Sich-klein-Machen nicht akzeptiert, sondern ihnen Schritt für Schritt signalisiert, dass man sie durchaus für fähig hält, wächst ihr Selbstwertgefühl. Das bewirkt, dass sie die Opferrolle nicht mehr nötig haben. In die Opferrolle zu schlüpfen ist zwar verführerisch, denn dann brauche ich selbst nichts zu tun. Doch obwohl das zunächst einmal angenehm und bequem ist, ist es eine große Falle, in die man geraten kann – Sie tun also nicht nur sich selbst etwas Gutes, wenn Sie die Retterrolle ablehnen! Auch das Opfer hat letzten Endes mehr davon.

Lehnen Sie die Opferrolle ab

Ebenso wie die Retterrolle können Sie auch die Opferrolle ablehnen, wenn Sie merken, dass das die Rolle ist, die Ihr Gesprächspartner für Sie vorgesehen hat. Wenn Sie zwischen Rettern und wirklich wohlmeinenden Menschen unterscheiden lernen, werden Sie schnell merken, dass Retter Ihnen immer in gewisser Hinsicht die Verantwortung abnehmen wollen: Der Retter bestimmt, was das Beste für Sie ist. Um diesen mehr oder weniger gut gemeinten Entmündigungsversuchen wirksam zu entkommen, nehmen Sie es ernst, wenn Sie bei einer an-

gebotenen Hilfe ein ungutes Gefühl beschleicht. Um zu erkennen, ob da ein Retter am Werk ist, hilft Ihnen die Frage: »Womit und wie soll ich gerade klein gemacht werden?« Wenn es eine Antwort auf diese Frage gibt, wissen Sie, dass es Zeit ist, sich abzugrenzen.

Auch hier heißt es, die angebotene Rolle als Opfer abzulehnen, ohne dem Retter weh zu tun, also ohne selbst in die Angreiferrolle zu verfallen. Sagen Sie freundlich »Nein, danke!« und bleiben Sie auch dann freundlich, wenn der andere auf seinen Hilfsangeboten insistiert. Sie können das zum Beispiel tun, indem Sie beschreiben, was Sie stört, und zwar sachlich, wertungsfrei und ganz konkret. Fauchen Sie einen Retter nicht einfach an: »Sei doch nicht so aufdringlich!« oder »Was soll denn das jetzt schon wieder!« (jedenfalls nicht, wenn Sie in Zukunft noch eine einigermaßen gute Beziehung zu ihm haben möchten), denn auf diese Weise weiß der Retter nicht, was Sie eigentlich haben. Sondern sagen Sie ihm stattdessen: »Mich stört es, wenn du mir unbedingt helfen willst und über mein Nein einfach hinweggehst. Ich fühle mich davon total überfahren. Mir ist es lieber, wenn du mit deiner Hilfe wartest, bis ich dich darum bitte!«

Mit dieser Art, dem anderen Feedback zu geben, tun Sie sich beiden den größten Gefallen. Sie grenzen sich wirkungsvoll ab und der andere bekommt Aufschluss darüber, wie sein Verhalten auf andere Menschen wirkt und wie er es besser machen könnte. Auch in diesem Fall helfen die oben erwähnten Feedbackregeln.

Diese einfachen Regeln sind in allen möglichen Kommunikationssituationen äußerst hilfreich:

- Beschreiben Sie so konkret wie möglich, was Sie am Verhalten Ihres Gesprächspartners stört
- Beschreiben Sie Ihrem Gesprächspartner die Auswirkungen seines Verhaltens
- Sagen Sie ihm, was Sie von ihm wollen



Die Rolle als Opfer hat jedoch nicht nur der Retter für einen vorgesehen: Mindestens genauso oft wie dem Retter begegnet man, zumindest im Berufsleben, dem Angreifer. Das sind Menschen, die sofort heftig werden, die glauben, alle ihre Forderungen oder Anliegen mit möglichst hohem Nachdruck durchsetzen zu müssen, die Kritik nicht sachlich äußern können und entweder laut oder sehr sarkastisch werden oder beides. Hinter diesem Verhalten kann ein einfacher Lernprozess stecken: Ein Kind hat eines Tages die Erfahrung gemacht, dass etwas, was zunächst verboten war, nach einem heftigen Wutanfall doch noch erlaubt wurde. Natürlich setzt es diesen erfolgreichen Trick beim nächsten Mal, wenn es etwas durchsetzen will, wieder ein. Wenn das immer und immer wieder klappt, ist es irgendwann Standard im Verhaltensrepertoire, denn der Mensch hat gelernt: Wenn ich nur aggressiv genug auftrete, bekomme ich, was man mir ansonsten verweigert.

Für die Mitmenschen, die vor einem solchen Auftreten nicht einfach kuschen wollen, bedeutet das leider, dass sie vor der Herausforderung stehen, mit diesem Verhalten umzugehen, ohne in die Opferposition zu kommen – und ohne zum Gegenangriff überzugehen, wenn sie nicht wollen, dass die Fetzen fliegen. Am besten schafft man das, indem man ruhig und gelassen bleibt – dabei hilft einem vielleicht die Überlegung, dass das dargebotene Verhalten tatsächlich oft an die Trotzphase eines Dreijährigen erinnert. Auf diese Weise lassen sich hoffentlich auch die Provokationen ignorieren, mit denen der Angreifer nicht geizt. Man sollte solche Überlegungen bezüglich der Trotzphase und so weiter aber selbstverständlich für sich behalten, sonst ist man ganz schnell in ein neues Spiel verwickelt! Geht man jedoch ruhig und sachlich auf jemanden ein, der gern in die Angreiferrolle schlüpft, ohne sich von Wutausbrüchen beeindrucken zu lassen, hat dieses Verhalten bald keinen Sinn mehr und wird aufgegeben.



Beispiel: Wenn man sehr ruhig ist und es sich zutraut, kann man auch die oben geschilderten Feedbackregeln zum Einsatz bringen. So hat

es ein Coaching-Klient gemacht, der mit einem zu Wutausbrüchen neigenden Chef gesegnet war. Die Stippvisiten dieses Inhabers einer Firma für medizinische Geräte in seinen diversen Abteilungen waren berüchtigt. Denn er pflegte seine Führungskräfte und die Mitarbeiter, die das Pech hatten, ihm aufzufallen, vor versammelter Mannschaft in äußerst sarkastischer Weise herunterzuputzen. Da seine scharfe Zunge gefürchtet war, wartete jeder nur darauf, dass er recht bald wieder in seinem Büro verschwinden würde. Einer seiner Abteilungsleiter hatte sich jedoch im Coaching darauf vorbereitet, diese Angriffe nicht mehr als stilles Opfer zu erdulden, sondern seinem Chef gelassen Widerstand zu bieten.

Die nächste Gelegenheit ergab sich auch schon bald. Als der Chef brüllte: »Kann mir irgendjemand mal erklären, weshalb meine Anweisungen eigentlich nicht ausgeführt werden?«, sagte er mit ruhiger Stimme: »Ja, das kann ich Ihnen genau erklären. Das liegt zum einen daran, dass Sie Ihre Kritik vollkommen unsachlich äußern. Dadurch fühlen wir uns sehr abgewertet. Außerdem kann es sein, dass Sie heute das eine wollen und nächste Woche genau das Gegenteil. Das macht es uns schwer zu unterscheiden, was Sie wirklich wollen und was sinnvoll ist und was nicht. Dazu kommt noch ...«, und er zählte äußerlich unbewegt und gelassen alle Punkte auf, die ihm am Herzen lagen. Von jenem Zeitpunkt an fiel in dieser Abteilung die Vorstellung »Der Chef gibt den wilden Mann« aus.

Das lässt sich wahrscheinlich am besten damit erklären, dass sich hinter Angreiferspielen oftmals nichts anderes als Angst verbirgt. Wenn ich mich eigentlich vor den anderen fürchte, dann mache ich ihnen erst einmal tüchtig Angst, damit sie mich in Ruhe lassen. Das ist das Phänomen des Angstbeißers, der jedoch ganz zahm wird, wenn er merkt, dass der andere sich nicht ins Bockshorn jagen lässt. Wer einem solchen Angstbeißer mit Selbstbewusstsein gegenübertritt, hat das Spiel zu seinem Spiel gemacht und es abgebrochen. Danach kann dann vernünftige Kommunikation beginnen. Selbstbe-

wusstsein, Ruhe und Gelassenheit sind die Schlüsselbegriffe im Umgang mit notorischen Angreifern.

Zugegebenermaßen ist das leichter gesagt als getan und erfordert in manchen Fällen vielleicht auch einiges an Übung. Denn die Einladung, eine Rolle anzunehmen, wird in aller Regel sehr suggestiv und verlockend dargeboten, die Versuchung, in das Spiel einzusteigen ist schon sehr groß. Aber – auch wenn Sie »hineinrutschen«, es ist Ihre Entscheidung! Niemand kann Sie zwingen zu spielen.

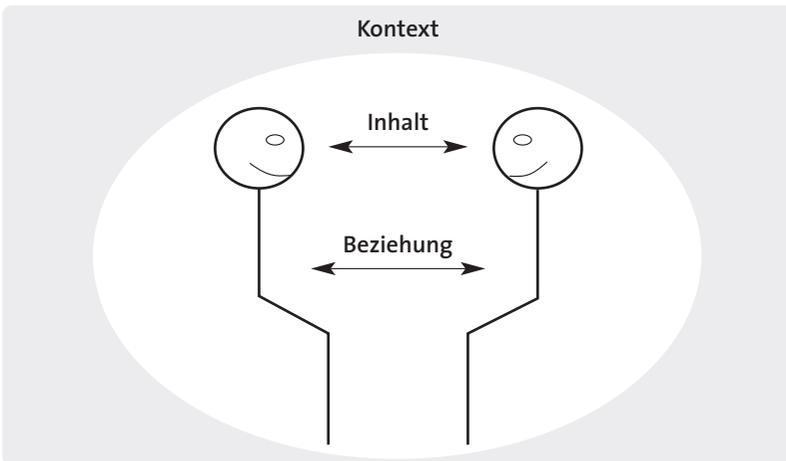


Rufen Sie sich Situationen ins Gedächtnis, in denen Sie wirksam angebotene Rollen abgelehnt haben. Da haben Sie ganz intuitiv richtig reagiert. Sich diese Situationen schon vorhandener Strategien bewusst zu machen, hilft Ihnen, sie auch in anderen schwierigen Situationen einsetzen zu können.

Kommunikation im Spiel

Um mit psychologischen Spielen besser umgehen zu können, ist es hilfreich, etwas darüber zu wissen, wie Kommunikation funktioniert. Unsere Kommunikation, die uns im Normalfall so locker von den Lippen geht, ist in Wirklichkeit eine sehr komplexe Angelegenheit. Sie spielt sich immer auf jenen drei Ebenen ab, die wir in der Grafik versuchen, bildlich darzustellen. Und nicht genug damit, dass jede dieser drei Ebenen für sich genommen ihre ganz eigenen Schwierigkeiten hat – wenn mindestens zwei dieser Ebenen nicht zusammenpassen, ergibt sich aus diesem Widerspruch noch eine vierte, nämlich die verdeckte Ebene.

Kommunikation im Spiel



Die Inhaltsebene

Die erste Ebene ist die Inhaltsebene. Sie erscheint auf den ersten Blick recht einfach: Man sagt etwas, klar, deutlich, leicht verständlich. Nehmen Sie die Aussage: »Ich lese viel.« Wenn man einen solchen Satz hört, nimmt man ihn meist zur Kenntnis, ohne weiter nachzufragen, weil man glaubt, ihn sehr gut verstanden zu haben. Dabei können sich dahinter ganz unterschiedliche Bedeutungen verbergen. Ein Zuhörer, der selbst zwei Stunden täglich liest und das für wenig hält, weil er gern doppelt so viel Zeit dafür hätte, wird das »viel« im Geist vermutlich ersetzen durch »vier bis fünf Stunden täglich«. Jemand, der eigentlich nie ein Buch in die Hand nimmt, wird beim Hören des Wortes »viel« vielleicht an ein oder zwei Stunden in der Woche denken. Beide wissen nicht, an wie viel Zeit der Sprecher bei seiner Aussage gedacht hat.

Verantwortlich für diese Schwierigkeiten, über die wir uns im Alltag selten Gedanken machen, sind die sogenannten »Worthülsen«. Worthülsen heißen so, weil sie eigentlich nur die Verpackung der Bedeutung sind. Jeder, der sie verwendet, weiß genau, was er damit meint, denn er packt seine eigene Bedeutung hinein – und vergisst darüber, dass derjenige, der die Worthülse hört, ebenfalls seine ureigene Bedeutung hineinpackt. Und die muss sich nicht mit der des Sprechers decken. Denn die Inhalte, die wir in Worthülsen hineinpacken, entstammen unserer jeweilig eigenen Erfahrungs- und Erlebniswelt.

Über solche Begrifflichkeiten kann man schnell in psychologische Spiele und damit in Streit geraten, wenn man nicht gelernt hat, was Worthülsen sind und wie man sie knackt. Dabei ist es eigentlich ganz einfach: Man muss nur fragen! Man muss erfragen, was der andere in die Worthülsen einfüllt, um zu erfahren, was er meint. Was meint der andere, wenn er sagt: »Wir sollten mehr miteinander unternehmen«? Will er täglich, einmal in der Woche oder einmal im Monat etwas mit dem Lebenspartner machen? Das hört man dem »mehr« nicht an. Doch wenn der Angesprochene für sich »ich will jeden Tag etwas

Besonderes mit dir erleben« in die Worthülse »mehr« einfüllt und sofort abwehrend reagiert, weil ihm das zu viel ist, fühlt sich der Erste ganz unnötig abgewiesen und versteht es vermutlich auch nicht, denn ihm ging es doch eigentlich nur darum, etwa einmal die Woche gemeinsam spazieren zu gehen. Also antwortet er gekränkt: «Ich bin dir wohl überhaupt nichts wert...«, und das Spiel kann losgehen.

Sie sehen, man kann schon auf der Inhaltsebene ganz prächtig aneinander vorbeireden, wenn die Worthülsen nicht erfragt werden, denn es kann passieren, dass jeder von anderen Voraussetzungen ausgeht. Worthülsen knackt man am besten, wenn man nachfragt, was genau der andere meint, wenn man sich Zeit, Dauer und Menge genau spezifizieren lässt, vielleicht um ein illustrierendes Beispiel bittet – so lassen sich wahrscheinlich schon etliche Spiele vermeiden. *Glau- ben Sie nicht, den anderen zu verstehen, nichts schafft so viele Miss- verständnisse!!!* Sondern finden Sie durch Fragen heraus, ob Sie ihn verstanden haben, dann wissen Sie, was er meint und brauchen nichts zu glauben. Und wenn Sie sich zuerst Mühe geben, den anderen zu verstehen, wird er das in aller Regel honorieren. Deshalb hat sich der Grundsatz bewährt: Erst den anderen verstehen, bevor man versucht, selbst verstanden zu werden!

Die Beziehungsebene

Die zweite Ebene, die wir immer mit kommunizieren ist die Beziehungsebene. Dabei geht es nicht um die sachlichen Inhalte, sondern um die Art und Weise, wie wir miteinander umgehen. Auf der Beziehungsebene teilen wir durch unseren Tonfall, die Wortwahl, die Mimik, Gestik, Körperhaltung mit, ob wir gleichwertig miteinander reden oder nicht und wie unsere Gefühle füreinander sind. Aber auch auf dieser Ebene ist man nicht gegen Missverständnisse gefeit. Was für den einen seinem inneren Erleben nach ein strahlendes Lächeln ist, erlebt der andere vielleicht nur als Zucken der Mundwinkel. Wer

glaubt, einen sachlich-neutralen Ton anzuschlagen, wird vom Gegenüber möglicherweise als rügend und streng wahrgenommen.

Diese Ebene zu klären, ist meist schon eine schwierigere Herausforderung als die Inhaltsebene. Denn Menschen, die man sehr gut kennt, kann man bei Bedarf zwar leicht fragen: »Wie sieht die Beziehung zwischen uns gerade aus?« Beim Chef zum Beispiel dürfte einem das schon schwerer fallen. Man weiß oft auch gar nicht genau, wie man das anstellen soll, schließlich will man nicht für merkwürdig gehalten werden. Also gibt es über die Beziehungsebene viel Spekulation. Aber dies ist natürlich nicht nur im beruflichen Umfeld der Fall. Auch beim Beginn von Liebesbeziehungen wird sehr viel herumgedeutet, was ein Blick, eine Berührung, ein Tonfall und so weiter bedeutet oder gerade eben nicht bedeutet – ein ganzes Literaturgenre lebt davon.

Während das am Anfang einer Liebesbeziehung prickelnd und aufregend ist, kann es sehr belastend sein, wenn man nicht weiß, wie die Beziehung zum Chef, zum Kollegen oder zu einem anderen Menschen, an dem einem etwas liegt, gerade aussieht. In einem solchen Fall bietet sich ein Beziehungsklärungsgespräch an. Darin macht man die Beziehung zum Inhalt des Gesprächs. Man könnte zu seinem Chef also zum Beispiel sagen: »Ich verstehe nicht, weshalb Sie gerade so mit mir umgehen. Ich fühle mich angegriffen und weiß nicht, ob oder was Sie mir vorwerfen.«



Wenn Sie ein Beziehungsklärungsgespräch führen wollen, geben Sie Ihrem Gegenüber ein genaues Feedback darüber, wie Sie die Beziehung gerade erleben. Dies sind die berühmten »Ich-Botschaften«. Sie können auch Ihre Wünsche äußern und formulieren, wie Sie sich stattdessen in Zukunft lieber »aufeinander beziehen« würden.

Die Kontextebene

Die dritte Kommunikationsebene ist die sogenannte Kontextebene. Wann immer wir kommunizieren, geht es auch darum, wie wir die Situation gerade verstanden haben wollen: als sachliche Diskussion, bei der wir etwas miteinander klären, als Gerichtssaal, wo ich den anderen anklage, oder als Flirt, bei dem ich meinen Charme spielen lasse. Aber auch die Kontextebene ist dem Gegenüber nicht immer gleich klar und eindeutig. Deshalb ist man immer, ob man es weiß oder nicht, auf der Suche nach »Kontextmarkierern«.

Kontextmarkierer

Kontextmarkierer sind all jene Hinweise, die mir deutlich machen, wie ich diese Situation nun am besten verstehen soll. Das können verbale oder nonverbale Hinweise sein, die Ausdrucksweise, der Tonfall, ein Blick, eine Geste, manchmal auch einfach die Umgebung, in welcher ein Gespräch stattfindet. Wer wirklich Wert darauf legt, dass eine Situation richtig verstanden wird, tut gut daran, seine Kontextmarkierer so deutlich wie möglich zu wählen.

Stellen Sie sich vor, Sie sind der Unterhändler einer kriegsführenden Partei und sollen, um zu verhandeln, die Front wechseln, um ins gegnerische Lager zu kommen. Was werden Sie tun, um nicht als Feind kurzerhand erschossen zu werden? Sie werden eine große weiße Fahne demonstrativ vor sich her schwenken und möglichst deutlich sichtbar machen, dass Sie unbewaffnet sind. Die weiße Fahne und die erhobenen Hände sind Kontextmarkierer, denn sie machen klar, dass Sie die Situation als »Verhandlung« definieren und nicht als »Kampf«. Bei diesem Beispiel geht es um Leben und Tod und da ist es den Menschen vergleichsweise einleuchtend, wie wichtig eindeutige Kontextmarkierer sind. In vielen anderen Situationen machen sie sich diese Mühe nicht, weshalb es zu vielen, vermeidbaren, Missverständnissen kommt.



Beispiel: Denken Sie zum Beispiel an einen Chef, der, nachdem ein gravierender Fehler passiert ist, wissen möchte, wie es dazu kommen konnte, damit man ein solches Malheur in Zukunft vermeiden kann. Er hat nicht vor, einen Schuldigen zu suchen und abzuurteilen, er will nur wissen, was genau passiert ist. Also bittet er den verantwortlichen Abteilungsleiter zu sich und fordert ihn ohne große Präliminarien auf: »Schildern Sie mir doch bitte genau diese Vorgänge! Wie konnte das passieren?« Der Abteilungsleiter kennt diesen Chef noch nicht so gut, hat aber schon ganz andere erlebt, autoritäre Choleriker, die ihre Wut gern an ihren Mitmenschen ausließen. Aufgrund seiner vorherigen negativen Erfahrungen ist für ihn klar: Wir haben den Kontext Gerichtssaal. Er hört aus den Worten seines Chefs nur die Anklage und zeigt daraufhin all jene Verhaltensweisen, die bei Gericht üblich sind: Sich verteidigen, alles abstreiten, nur das Nötigste erzählen, Beweise für die eigene Unschuld anführen, Gegenklagen einreichen, dafür ebenfalls Beweise vorbringen und vor allen Dingen, bei jedem Wort, das man sagt, aufpassen, denn es könnte ja gegen einen verwendet werden.

Zur Verzweiflung seines Chefs verteidigt er sich lang und ausführlich. Damit dieser überhaupt an die Informationen herankommt, die er haben will, muss er sehr viel tun, die Nerven seines Abteilungsleiters zu beruhigen, bis der verstanden hat, dass es nicht darum geht, ihn einen Kopf kürzer zu machen. Diese ganze Prozedur hätte sich abkürzen lassen, wenn der Chef zu Beginn des Gespräches eindeutige Kontextmarkierer gesetzt hätte. Er hätte zum Beispiel sagen können: »Ich weiß, dass diese ganze Angelegenheit ein unglückliches Zusammentreffen von verschiedenen Faktoren war und ich bin nicht auf der Suche nach jemandem, dem ich die Schuld in die Schuhe schieben kann, schon gar nicht Ihnen! Aber ich würde das in Zukunft gern vermeiden, deshalb möchte ich mit Ihnen gemeinsam analysieren, wie es dazu gekommen ist. Schildern Sie mir doch einmal Ihre Sicht der Dinge!« Das ist natürlich eine längere Ansprache als die oben zitierte, aber sie hätte ihm letzten Endes viel Zeit gespart!

Kontextmarkierer, mit denen wir eine Situation definieren, sind jedoch auch häufig vom eigenen Erfahrungshintergrund abhängig, nicht jeder Kontextmarkierer ist so universell verständlich wie die weiße Fahne, deren Bedeutung praktisch jeder versteht. Deshalb kann es passieren, dass jemand sich ganz sicher ist, dass allgemein bekannt ist, dass es sich bei seinem frechen Spruch um einen Witz handelt und plötzlich steht ein schwer gekränkter Mensch vor ihm. Da hilft nur eine Entschuldigung. Manchmal werden Kontextmarkierer aber auch absichtlich missverstanden und Situationen dadurch unzulässig umdefiniert, wenn jemand mit Gewalt einen Streit vom Zaun brechen will zum Beispiel. Dann sind wir schon mitten im psychologischen Spiel.

Wenn Sie sich Klarheit darüber verschaffen wollen, wie Sie selbst Kontextmarkierer am besten einsetzen können, können Sie dies anhand eines kurzen mentalen Trainings machen. Erinnern Sie sich an eine Situation, bei der es Missverständnisse gab oder überlegen Sie, in welchen zukünftigen Situationen, die auf Sie zukommen, Missverständnisse drohen könnten. Und dann überlegen Sie, wie Sie selbst den Kontext gestalten wollen und welche Signale Sie Ihrem Gegenüber geben können, um den Kontext so eindeutig wie möglich zu machen. Wenn Sie zum Beispiel mit jemandem zu einer Lösung kommen wollen, betonen Sie, wie wichtig Ihnen eine gemeinsam getragene Übereinkunft ist, sprechen Sie mehr über Gegenwart und Zukunft statt über die Vergangenheit und fragen Sie den anderen nach seinen Vorstellungen. Um die Gleichwertigkeit zu markieren, verzichten Sie auf Formulierungen wie: »Ich erwarte von dir ...« oder »deshalb musst du ...«, sondern machen Sie klar, dass Sie dem anderen seine Entscheidungsfreiheit belassen: »Wäre es möglich, dass du ...« oder »es wäre schön, wenn ...«.



Spannungen können aber auch dadurch entstehen, dass Situationen, die eigentlich schon definiert sind, plötzlich umgedeutet werden. Man sitzt beispielsweise gemütlich mit Freunden beim Essen zusammen, der Kontext ist ganz eindeutig als »netter, unbeschwerter Abend« markiert und plötzlich nutzt einer aus der Runde dieses Forum, um sämtliche Fehler seines Partners zum Besten zu geben. Solch eine überraschende Wendung kann schnell beim Betroffenen jene innere Not erzeugen, die ihn daran hindert, darauf vernünftig zu reagieren, sodass er ebenfalls in das psychologische Spiel einsteigt. Dabei bedienen sich dann beide vielleicht der verdeckten Transaktionen: Auf der offenen Ebene erscheint es so, als machten sie Witze. Man frotzelt herum und bringt die anderen zum Lachen durch die Schilderung dessen, was der Partner alles an blöden Dingen tut, aber darunter liegt die Absicht, den anderen kleiner zu machen, ihn zu entblößen, vielleicht auch, ihm etwas heimzuzahlen. Das bringt uns zum Thema des nächsten Abschnitts.

Die verdeckte Ebene

Die verdeckte Ebene ist, was psychologische Spiele betrifft, die wichtigste. Denn psychologische Spiele zeichnen sich gerade durch den Widerspruch aus, dass auf der offenen Ebene etwas anderes vermittelt wird als gefühlsmäßig beim Gesprächspartner ankommt. Daraus erwächst dieses schwer fassbare Unbehagen, das man verspürt, wenn man in einem Spiel gefangen ist. Ein Gespräch scheint sich um eine bestimmte Sache zu drehen, doch in Wirklichkeit, das spürt man genau, geht es um etwas ganz anderes, das jedoch nicht ausgesprochen auf den Tisch kommt. Das macht es so schwer, damit umzugehen, weil man nicht genau weiß, was da gerade abläuft. Für diese Doppelbödigkeit gibt es in der Transaktionsanalyse den Begriff »verdeckte Transaktionen«.

Als »Transaktion« bezeichnet die Transaktionsanalyse jede verbale

oder nonverbale Kommunikationseinheit. Ein Satz, ein Blick, eine Geste, all das ist eine Transaktion, wenn es sich zwischen mindestens zwei Menschen abspielt. Verdeckte Transaktionen heißen so, weil Rede und Gegenrede mehr transportieren, als nur die oberflächliche Botschaft. Unter dem eigentlich Gesagten gibt es eine weitere Botschaft, die die wirklich bedeutsame ist, auch oder gerade weil sie nicht ausgesprochen wird. Dazu gehört ein weiterer wichtiger Lehrsatz aus der Kommunikationstheorie der Transaktionsanalyse, der immer gilt, nicht nur für psychologische Spiele:

Bei verdeckten Transaktionen ist die verdeckte Ebene immer die entscheidende – unabhängig vom Informationsgehalt der offenen Ebene!



Das heißt natürlich auch, dass auf der verdeckten Ebene manchmal etwas vermittelt wird, was in krassem Gegensatz zum Inhalt des Gesagten steht, manchmal sogar die glatte Umkehrung dessen ist, was auf der offenen Ebene gesagt wird. Man spürt es – aber man hat keine Handhabe, dagegen vorzugehen, jedenfalls solange man nichts über diese innere Gesetzmäßigkeit von Kommunikation weiß. Die verdeckten Transaktionen bei psychologischen Spielen sind dafür verantwortlich, dass viele Menschen, wenn sie darin gefangen sind, das Gefühl haben: »Es ist doch zum Verrücktwerden!« Sie spüren genau, dass Gesagtes und eigentliche Botschaft nicht zusammenpassen – die Ebenen passen nicht deckungsgleich übereinander, sondern sind »verrückt«.

Verdeckte Transaktionen erleben Sie in Ihrem Alltag unentwegt. Sie sind jedoch keineswegs immer »schlecht« oder ein unzulässiges Kommunikationsmittel. Um Missverständnissen vorzubeugen, wollen wir hier gleich etwas zur »Ehrenrettung« der verdeckten Transaktionen einfügen. Sehr oft brauchen wir verdeckte Transaktionen,

weil sich unsere Beziehungen damit sozial verträglicher gestalten lassen. Höflichkeit zum Beispiel ist oft eine Art von verdeckter Transaktion, die verhindert, dass Gefühle von dominiert werden entstehen, wenn Forderungen als Bitten und nicht als Befehle formuliert werden. Man bringt damit auf der verdeckten Ebene zum Ausdruck: »Ich will eine gleichwertige Beziehung zwischen uns herstellen!«, auch wenn die hierarchischen Verhältnisse in einem beruflichen Kontext zum Beispiel vielleicht etwas anders gelagert sind. Aber auch im Privatleben, wo Hierarchie keine Rolle spielt, gibt es Empfindlichkeiten, Angst, nicht als gleichwertig anerkannt zu werden oder Ähnliches, die leicht zum Auslöser von Spielen werden können. Deshalb empfiehlt es sich geradezu, manche Dinge über verdeckte Transaktionen zu regeln, weil man genau damit Macht- und Dominanzspiele vermeiden kann. In Kulturen, wo es für die Menschen sehr bedeutend ist, in allen Situationen das Gesicht wahren zu können, ist aus diesem Grund die Kunst der verdeckten Transaktionen besonders gut entwickelt.

Verdeckte Transaktionen für sich genommen sind nicht schon automatisch ein psychologisches Spiel, dazu gehört auch, dass wesentliche Dinge ausgeblendet und/oder verzerrt werden. In einem psychologischen Spiel jedoch haben die verdeckten Transaktionen die negative Wirkung, dass sie den weiteren Spielverlauf erst möglich machen und zusätzlich oft zur Kränkung der Spielpartner beitragen. Etwa wenn auf der verdeckten Ebene mitschwingt, dass man den anderen für unfähig, lieblos, dumm oder sonst irgendwie minderwertig hält.

Die Spielformel

Max Friedrich ist Abteilungsleiter und ein sehr ehrgeiziger Chef. Man hat ihm ein Projekt angeboten, mit dessen erfolgreicher Abwicklung er sich wirklich profilieren könnte. Aus diesem Grund ist es ihm ein großes Anliegen, diesen Auftrag auszuführen, obwohl er genau weiß, dass keiner seiner Mitarbeiter im Moment freie Kapazitäten hat. Bei einer Teamsitzung schlägt er das Projekt trotzdem vor und geht über die Einwände seiner Mitarbeiter hinweg. Er wendet sich schließlich direkt an Wolfgang Mayer, den am wenigsten selbstbewussten seiner Mitarbeiter: »Herr Mayer, Sie sind für diese Sachen doch der absolute Experte! Keiner kann das so gut wie Sie, ich bin sicher, das ist für Sie ein Kinderspiel! Ich brauche Sie!«

Dieser Schmeichelei kann Wolfgang Mayer nicht widerstehen. Obwohl er ein ungutes Gefühl dabei hat, lässt er sich zu einer Zusage breitschlagen. Mit einem faden »Es wird schon irgendwie gut gehen! Ich habe ja auch noch ein paar Wochen Zeit!« beruhigt er sich erst einmal. Doch die Wochen vergehen, ohne dass er etwas an der übernommenen Aufgabe tut. Allerdings auch ohne dass er das seinem Chef offen sagt. Max Friedrich hat ebenfalls kein wirklich gutes Gefühl bei der Sache und erkundigt sich deshalb gelegentlich etwas ungeduldig, was denn nun mit dem Projekt sei: »Wie weit sind Sie denn bisher gekommen? Ich hoffe, es geht zügig vorwärts?« Er lässt sich aber immer wieder von Mayers leicht genervter Reaktion »Ja, ja, ich arbeite daran!« vertrösten, ohne konkreter nachzuboahren. Obwohl beide sich nicht wohl mit der Sache fühlen, kommt es zu keiner offenen Aussprache.

Der Kunde, der nach einigen Wochen das Warten satt hat, teilt Friedrich schließlich mit, dass er den Auftrag nun anderweitig vergeben hat. Friedrich ist enttäuscht und wütend und macht seinem Ärger in einer eilends einberufenen Sitzung Luft: »Wie konnten Sie mich so im Stich lassen! Ich bin zutiefst enttäuscht von Ihnen, Sie haben sich als sehr unzuverlässig erwiesen! Wie stehe ich denn jetzt da!« In diesem Tonfall geht es noch eine ganze Weile weiter. Mayer lässt die Tiraden ziemlich unglücklich über sich ergehen und fühlt sich in seiner eigenen Einschätzung seiner Person und seiner Fähigkeiten bestätigt: »Ich bin ein Versager! Ich kriege es einfach nicht gebacken!« Auch Friedrich sieht sich bestätigt, nämlich in seinem tief verwurzelten Glauben: »Man kann sich auf Mitarbeiter einfach nicht verlassen! Hätte ich es nur selber gemacht, dann hätte es wenigstens geklappt! Wenn du etwas gut gemacht haben willst, mach es selbst!«.

Dass zwischen Max Friedrich und Wolfgang Mayer ein Spiel abgelaufen ist, war sicher nicht schwer für Sie zu erkennen. Wir wollen Sie anhand dieses Beispiels mit einer weiteren Methode vertraut machen, ein Spiel zwischen zwei oder mehr Mitspielern zu analysieren. Dabei geht es um die sogenannte Spielformel.

Die Spielformel lautet:

- 
- Das Spiel beginnt mit einer Verzerrung und einem Köder.
 - Der Köder trifft auf einen wunden Punkt.
 - Die Spielpartner nehmen ihre Rollen im Drama-Dreieck ein.
 - Es folgt eine mehr oder weniger lange Reihe von Spielzügen in Form verdeckter Transaktionen.
 - Es findet ein Wechsel der Rollen im Drama-Dreieck statt.
 - Das ergibt einen Moment der Verblüffung.
 - Schließlich kommt es zur Auszahlung des »Spielgewinns«.

Die Begriffe »Verzerrung«, »Köder« und »wunder Punkt« sind Ihnen ja schon vertraut. Wenn Sie sich das Beispiel von Max Friedrich und Wolfgang Mayer ansehen, erkennen Sie sofort, wie das Spiel angelegt wurde: »Keiner kann das so wie Sie ...« Da haben wir schon die Verzerrung der Realität: »Keiner« ist ein Absolutbegriff, der ganz bestimmt die Wirklichkeit nicht realistisch abbildet. Aus dieser Verzerrung bastelt Max Friedrich den Köder der Schmeichelei. Damit der Köder wirkt, muss er allerdings auch geschluckt werden. Damit der andere an dieser Stelle anbeißt, muss er einen wunden Punkt haben. Ein wunder Punkt, so haben wir weiter vorn ausgeführt, lässt uns großes Interesse an dem haben, was uns da unter die Nase gehalten wird. Der wunde Punkt bei Wolfgang Mayer ist sein mangelndes Selbstbewusstsein. Dadurch traut er sich erstens nicht, klipp und klar Nein zu sagen und zweitens macht es ihn eben anfällig für die schmeichelnden Worte seines Chefs. Damit sind die Grundlagen für das Spiel gelegt und es kann losgehen!

Die Spielpartner haben sich, nach Auslegen beziehungsweise Schlucken des Köders, auch auf ihre Ausgangspositionen im Drama-Dreieck verständigt. Max Friedrich ist das Opfer, das einen Retter sucht, Wolfgang Mayer nimmt die angebotene Rolle an. Was danach folgt, sind in der Terminologie der Transaktionsanalyse die »verdeckten Transaktionen«. Max Friedrich erkundigt sich ungeduldig nach dem Fortgang des Projekts. Die offene Ebene ist die Frage nach dem Projektstand. Die verdeckte Ebene heißt jedoch eigentlich: »Mir geht das alles viel zu langsam. Sie wissen doch, wie wichtig mir die Sache ist, nun machen Sie mal ein bisschen voran!« Auch Mayers Reaktion spielt sich auf zwei Ebenen ab. Seine leicht genervte Antwort »Ich arbeite daran!« ist auf der offenen Ebene einfach nur eine Information. Auf der verdeckten Ebene jedoch teilt er durch seinen genervten Tonfall einerseits mit: »Diese Nachfrage ist mir äußerst unangenehm, also bohren Sie bloß nicht weiter, sonst gibt es womöglich Ärger!« Zum anderen schwingt aber auch mit: »Ich habe keine Ahnung, wie ich das alles hinkriegen soll!«

Wechsel der Rollen im Drama-Dreieck

Der Wechsel der Rollen im Drama-Dreieck ist ein entscheidender Moment in einem Spiel, denn ohne diesen Wechsel könnte es endlos weitergehen. Das Spiel zwischen Max Friedrich und Wolfgang Mayer ist durch die Spielzüge auf der verdeckten Ebene schon eine ganze Weile gelaufen, als es durch ein Ereignis von außen zu einem Ende gebracht wird. Als der Kunde nämlich schließlich abspringt, wechseln die Rollen im Drama-Dreieck. Der Chef wechselt nun von der Opfer-Rolle (»Ich brauche jemanden, der das Projekt für mich macht«) in die Rolle des Angreifers, indem er seinem Ärger lauthals Luft macht und Mayer beschimpft. Solche abrupten Rollenwechsel sorgen manchmal beim Gegenüber für einige Überraschung: Eben war man noch der Held (»Keiner kann das so gut wie Sie«) und im nächsten Moment ist man plötzlich der Bösewicht (»Sie sind sowohl unzuverlässig als auch unfähig«). Max Friedrich macht eine doppelte Kehrtwendung und wechselt schließlich wieder in die Opferrolle zurück (»Wie stehe ich denn jetzt da? Ich bin zutiefst enttäuscht. Man kann sich auf niemanden verlassen!«) Auch Wolfgang Mayer wechselt die Rolle, bei ihm ist aus dem Retter ein Opfer geworden. Während er entmutigt und deprimiert ist (»Ich krieg es halt nicht hin«), hat die Reaktion seines Chefs eher etwas von Selbstmitleid: »Man lässt mich im Stich!«.

Ein Wechsel der Rolle im Drama-Dreieck braucht jedoch nicht unbedingt einen äußeren Anlass. Er kann, wie wir bei den anderen Beispielen gesehen haben, auch »spontan« oder unvermittelt stattfinden.

Der Spielgewinn

Nach dem Wechsel der Rolle im Drama-Dreieck folgt laut Spielformel die Auszahlung des Spielgewinns. Dahinter verbirgt sich häufig der eigentliche psychologische Grund, weshalb die Spieler in dieses Spiel eingestiegen sind. Dann haben sie ein tiefes, inneres Interesse an

der Endauszahlung des Spielgewinns. Der Spielgewinn ist meistens psychologischer Natur. Manchmal »materialisiert« sich der Spielgewinn allerdings auch, etwa wenn man sich eine lästige Verantwortung vom Hals schafft, oder als Trost fürs Beleidigtsein ein Geschenk einheimst. Die Endauszahlung kann auf verschiedenen Ebenen erfolgen. Vielleicht bekommt man durch das Spiel erhöhte Aufmerksamkeit. Es kann auch sein, dass man durch das Spiel irgendetwas vermeidet, Dinge, die einem unangenehm sind oder die man sich nicht zutraut. Man zettelt ein Spiel an, um sich im Gefühl der eigenen Überlegenheit sonnen zu können, oder man verschafft sich eine Form innerer Sicherheit, indem man sich seine Glaubenssätze über sich und die Welt bestätigt. Nicht jeder, der spielt, tut dies jedoch des Spielgewinns wegen. Manchmal verleitet einen die schiere Not zu einem Spiel, weil man einfach nicht weiß, wie man den Spielangeboten oder auch den Spielzügen begegnen soll. Man hat schlicht keine Verhaltensalternative zum Mitspielen, besonders, wenn man noch nicht einmal erkennt, was da mit einem gespielt wird!

Die Auszahlung am Ende unseres Beispielfalles, der Spielgewinn für Max Friedrich und Wolfgang Mayer, besteht darin, dass beide sich ihre uralten Glaubenssätze über sich oder über die anderen bestätigen können. Sehr häufig werden psychologische Spiele aus genau diesem Grund gespielt: Um sich hinterher in dem bestätigt fühlen zu können, was man schon immer gewusst hat, über sich, über die anderen, über das Leben. Mayer, der sich für einen Versager hält, hat am Ende des Spiels einen »Beweis« für seine Selbsteinschätzung: Er hat das Projekt ja nicht hingekriegt. Diese Bestätigung ist zwar einerseits unangenehm, auf einer anderen Ebene jedoch gibt sie auch Sicherheit. Man selbst und die Welt ist tatsächlich so, wie man es schon immer gewusst hat! Auf diese Sicherheit legen wir Menschen für gewöhnlich sehr viel Wert, denn das macht uns das Leben in gewisser Hinsicht bequem. Wir brauchen nicht dauernd neu zu bewerten und zu entscheiden, es kommt unserer Denkfaulheit entgegen. Deshalb lassen wir unsere Glaubenssätze nicht so gern erschüttern.

Auch der Chef bestätigt sich seine alten Glaubenssätze und garniert sich das Ganze auch noch mit dem Sahnehäubchen Selbstmitleid. Was es mit dem Selbstmitleid auf sich hat, werden wir im Abschnitt über »Gefühlsmasken« erläutern.

Der Vermeidungszwang

Manchmal werden psychologische Spiele gespielt, weil der Spieler unter dem inneren Zwang steht, etwas vermeiden zu müssen, zum Beispiel Erfolg, Nähe oder Intimität. Die dahinter liegende Ursache kann sein, dass dem Spieler die *innere Erlaubnis* fehlt, das, was er vermeidet, zu erleben.

Wenn Wolfgang Mayer häufiger solche Situationen erlebt wie die geschilderte, dass er sich nämlich zu unvernünftigen Zusagen hinreißen lässt, weil er damit die Hoffnung verbindet, dadurch endlich erfolgreich zu sein, letztendlich aber immer die Erfahrung macht, dass er als Verlierer dasteht, besitzt er wahrscheinlich gar nicht die innere Erlaubnis, Erfolg zu haben. Das bedeutet, dass er immer wieder alles dafür tun wird, seinen Erfolg zu verhindern, nicht nur, indem er sich auf entsprechende, ihm angebotene Spiele einlässt, sondern indem er auch selbst aktiv einiges dafür tut.

Es gibt etliche haarsträubende Beispiele dafür, wie Menschen ihren Erfolg verhindern, vielleicht sind Ihnen einige davon ja sogar vertraut: Ein Student, der sich wochenlang intensiv auf eine wichtige Prüfung vorbereitet hat und dann für den entscheidenden Tag seinen Wecker falsch stellt, sodass er die Prüfung verschläft. Ein Trainer, der endlich einen Termin für eine Präsentation vor den Geschäftsführern einer großen Firma erhalten hat und ihn dann »vergisst«, weil er nicht in seinen Terminkalender geschaut hat. Ein Angestellter, der kurz vor seiner Beförderung »unbegreifliche« Fehler macht. Wer keine innere Erlaubnis hat, erfolgreich zu sein, merkt selbst meist gar nicht, was er alles dafür tut, sein Scheitern zu ermöglichen!

Manchmal will man aber auch einfach etwas vermeiden, weil es einem so unangenehm ist: Man geht nicht gern auf Partys, also zettelt man jedes Mal vorher einen Streit mit dem Partner an, damit man einen Grund hat, beleidigt zu Hause zu bleiben. Auch das kann ein Fall von fehlender innerer Erlaubnis sein, denn um mit anderen Menschen fröhlich, vielleicht gar ausgelassen feiern zu können, muss man sich selbst gestatten, frei und unbeschwert zu sein. Wem das schon in der Kindheit aberzogen wurde, der tut sich damit sehr schwer. Und wenn man nicht die Möglichkeit hat, das offen zu kommunizieren, greift man auf den »Rettungsanker« Spiel zurück.

Der bittere Nachgeschmack: Gefühlsmaschen

Der Chef unseres Beispiels bestätigt sich nicht nur seine alten Glaubenssätze, sondern schwelgt anschließend auch noch ein bisschen in Selbstmitleid. Das Gefühl, das am Ende eines Spiels häufig übrig bleibt, ist meist das, was die Transaktionsanalyse eine »Gefühlsmasche« nennt. Gefühlsmaschen sind in der Regel gelernte Gefühle, die man an die Stelle von echten, spontanen Gefühlen setzt, zum Beispiel, wenn man berechtigten und spontanen Ärger durch Beleidigtsein ersetzt. Dieses Ersetzen ist jedoch ebenfalls kein aktiver, willentlicher und bewusster Vorgang. Spontane und echte Gefühle werden dann durch Maschen ersetzt, wenn der Mensch keine innere Erlaubnis besitzt, die echten Gefühle zuzulassen. Aus diesem Grund wird Ärger zum Beispiel von manchen Menschen durch Traurigkeit ersetzt. Wenn ein Kind wieder und wieder die Erfahrung macht, dass Ärger ihm nur die unangenehmsten Konsequenzen einhandelt, es jedoch ungehemmt traurig sein darf, dafür in Form von Trost sogar belohnt wird, lernt es mit der Zeit, das eine Gefühl durch das andere zu ersetzen. Als Erwachsener hat er das Empfinden dieses »Ersatzgefühls« schließlich so perfektioniert, dass er selbst gar nicht mehr merkt, dass mit seiner Gefühlsäußerung etwas nicht stimmt, seine

Umgebung hingegen merkt es für gewöhnlich durchaus und wehrt sich manchmal auch dagegen.

Bei einigen Gefühlen kann man fast hundertprozentig sicher sein, dass es sich um Gefühlsmaschen handelt: Beleidigt sein, verletzt sein, gekränkt sein, enttäuscht sein, sind Beispiele dafür. Diese Gefühle haben auch häufig einen manipulativen Charakter: Der andere soll sich schlecht fühlen und gefälligst tun, was man von ihm erwartet. Der andere hat aber meist gar keine Chance, etwas Wirksames gegen die Gefühlsmasche zu unternehmen, schon gar nicht, wenn er immer wieder versucht, darauf einzugehen. Dann geht es ihm nämlich höchstwahrscheinlich so, wie dem jungen Mann in dem alten Witz: Eine Mutter schenkt ihrem Sohn zum Geburtstag zwei Pullover. Am nächsten Tag trägt er einen davon, woraufhin ihn die Mutter mit tief gekränktem Gesicht fragt: »Der andere hat dir wohl nicht gefallen?!« Wer entschlossen ist, eine Kränkung zu erleben, lässt sich doch durch eine Kleinigkeit wie die, das niemand einen kränkt, davon nicht abhalten!

Das psychologische Spiel als Notprogramm

Wir wollen es noch einmal wiederholen: Auch wenn es in den meisten Fällen anders aussieht, psychologische Spiele werden nicht freiwillig gespielt! Sie entstehen aus irgendeiner Art von innerer Not. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn man mit einem Spielangebot konfrontiert wird und einfach nicht weiß, wie man damit umgehen soll. Man gerät immer mehr unter Druck und greift schließlich auf eigene, vertraute Spielzüge zurück. Dann spielt man aus der Not heraus, nicht anders weiter zu wissen.

Doch auch wer den ersten Spielzug macht und den Köder auswirft, handelt meist aus innerer Not. Wobei »innere Not« in diesem Zusammenhang natürlich nicht gleichzusetzen ist mit »Verzweiflung« oder einem ähnlich starken Gefühl von Unglück. Es bedeutet eher, dass der Spieler im Moment noch keine Handlungsalternativen hat. Irgendwann in der Vergangenheit des Spielers hat dieses heute unangebrachte Verhalten einmal Sinn gemacht. Es war möglicherweise sogar einmal eine »Überlebensstrategie« in einer schwierigen oder gar bedrohlich erscheinenden Situation in der Kindheit, daher das Wort von der »inneren Not«. Und da das Verhalten damals offenbar erfolgreich war, wird es immer wieder angewandt, wenn der Mensch in irgendeine Form von Bedrängnis gerät. Diese »innere Not« muss keineswegs eine reale, objektive Bedrohung oder Schwierigkeit sein. Es genügt, sich wieder wie damals zu fühlen, um die alten Muster greifen zu lassen. Wenn das Verhaltensrepertoire keine anderen Wahlmöglichkeiten bietet, greift man nämlich auf die vertrauten Re-

aktionsweisen zurück, auch wenn man sich selbst dabei eigentlich unwohl fühlt.

Diese Sichtweise ist wichtig für den konstruktiven Umgang mit psychologischen Spielen. Wenn man Spiele in erster Linie als »unehrliche Kommunikation« ansieht und ausschließlich als Versuch, die Umwelt zu manipulieren, führt das eher zu einer feindseligen Haltung dem Spieler gegenüber. Erkennt man hingegen das Notprogramm dahinter, kann man eine wohlwollendere Haltung einnehmen. Wenn ich den Spieler innerlich nicht als Missetäter brandmarke, sondern weiß, dass er im Moment nicht anders kann, bin ich in der Lage, anders mit ihm und dem Spiel umzugehen. Ich kann mich zum Beispiel fragen: »Wie ist der andere gerade in Not und was kann ich dagegen tun, so dass er nicht auf Spiele zurückgreifen muss?« Doch um so weit zu kommen, ist es hilfreich, noch etwas mehr über den psychologischen Hintergrund menschlichen Verhaltens zu erfahren.

Die vier Grundpositionen

Die Transaktionsanalyse geht davon aus, dass jeder Mensch sich im Großen und Ganzen einer von vier Grundpositionen zuordnen lässt. Diese Grundpositionen bestimmen, wie man zu sich selbst steht und wie man anderen gegenüber eingestellt ist. Die Menge der gespielten Spiele bestätigt letztlich die eigene Grundposition, die auch meist die Ausgangsbasis für unsere Spiele ist.

Die erste Grundposition: »Ich bin nicht in Ordnung – du bist in Ordnung« kennzeichnet eine depressive Haltung. Man sieht bei sich selbst immer nur die Defizite, den Mangel, das, was nicht gut ist und hält den anderen für fähig, intelligent, effizient und so weiter, kurz, man traut ihm all das zu, was einem selbst fehlt. Aus dieser Grundposition heraus werden fast alle Opferspiele gespielt. Das Opfer sagt (natürlich nicht ganz so unverblümt): »Ich kann das nicht, aber du, mein wun-

derbarer Retter, du kannst es. Um mein wunderbarer Retter zu bleiben, heißt das aber leider, dass du ganz viel für mich tun musst. Das macht dir doch sicher nichts aus! Falls doch und du nicht mehr bereit bist, mein Retter zu sein, werde ich dir ganz schnell beweisen, dass du auch nicht wunderbar bist, indem ich in die Angreiferrolle wechsele.«

Die zweite Grundposition: »Ich bin in Ordnung – du bist nicht in Ordnung« nimmt der Retter ein, wenn er auf den Köder des Opfers angebissen hat. Das heißt, der Retter bestätigt dem Opfer, dass es nicht in Ordnung ist. Er übernimmt damit auch die gleiche Ausblendung, die das Opfer vorgenommen hat. Hat das Opfer zum Beispiel ausgeblendet, dass es über die Fähigkeit, sein Problem zu lösen, sehr wohl selbst verfügt, übernimmt der Retter diese Sichtweise, auch er spricht dem Opfer diese Fähigkeit ab. Das »Ich bin in Ordnung«-Gefühl, das daraus resultiert, ist häufig jedoch nur ein Pseudo-okay-Gefühl. Viele Retter leiden im Grunde ihres Herzens ebenfalls an einem tief sitzenden und versteckten Nicht-okay-Gefühl. Um dagegen anzukämpfen, schlüpfen sie immer wieder gern in die Retter-Rolle. Sie brauchen das Opfer, um sich selbst in Ordnung fühlen zu können.

Wie sehr der Retter das Opfer braucht, tritt manchmal erst dann offen zutage, wenn das Opfer sich unerwartet emanzipiert. Das zeigt das nächste Beispiel sehr eindrücklich.

Beispiel: Eine Patientin, die Ulrich Dehner während seiner Zeit als Therapeut in einer neurologischen Reha-Klinik behandelte, war mehrfach behindert. Aufgrund einer Kinderlähmung litt sie an einer Gehbehinderung, außerdem hatte sie einen chronischen Schiefhals gehabt. Diesen Schiefhals hatte man mit einer Operation kuriert. Als negative Folge der Operation war jedoch aus ihrer ursprünglich einseitigen Gehbehinderung nun eine beidseitige geworden war. Sie besaß praktisch kein Selbstwertgefühl und traute sich nichts zu. Ihr Mann, der äußerst liebevoll und unterstützend war, hatte sich extra



Urlaub genommen, um auch während ihrer Kur in der Reha-Klinik ganz in ihrer Nähe zu sein. Das war natürlich sehr aufopferungsvoll und nett, bestätigte seine Frau jedoch auch in ihrer Sicht, dass man ihr wirklich nichts zutrauen konnte, noch nicht einmal, allein in Kur zu gehen. Durch die Psychotherapie während der Kur verbesserte sich ihr Selbstwertgefühl, sie wurde mutiger und unternehmungslustiger. Sie wollte nicht mehr so umfassend bemuttert werden, sondern Dinge auch allein in Angriff nehmen. Deshalb bat sie ihren Mann, nur noch jeden zweiten Tag zu ihr in die Klinik zu kommen.

Daraufhin brach für ihren Mann quasi die Welt zusammen. Er brach innerlich so ein, dass er selbst auch eine Therapie brauchte. Dabei zeigte sich, dass er sich selbst überhaupt nicht für liebenswert hielt. Er konnte sich absolut nicht vorstellen, dass irgendjemand ihn liebte – im besten Fall brauchte man ihn. Als seine Frau ihm nun sagte, dass sie ihn nur noch jeden zweiten Tag »brauchte«, war er davon überzeugt, sie wolle ihn verlassen und bildete sich ein, sie habe jemand anderen kennen gelernt, den sie nun wirklich liebte. Solange er ihr Retter sein konnte, hat er sich gut gefühlt – sobald sie kein hilfloses Opfer mehr war, kam sein eigenes Nicht-okay-Gefühl an die Oberfläche. Das heißt, im Grunde genommen hat er nicht seine Frau gerettet, sondern sich selbst! Und das trifft auf die meisten Retter zu. Das ist auch der Grund, weshalb die Retter so schnell am Angelhaken des Opfers hängen. Es lauert immer die verdeckte Drohung des Opfers: »Wenn du nicht für mich tust, was ich von dir erwarte, wirst du schnell spüren, dass du nicht okay bist!« Das sind natürlich nicht die bewussten Gedanken des Opfers! Doch das ist die verborgene »Mechanik« eines psychologischen Spiels, die erklärt, weshalb es funktioniert.

Aus der gleichen Grundposition »Ich bin okay – du bist nicht okay« spielt der Angreifer, nur in einer aggressiven Variante. Seine Haltung ist: »Ich bin okay, das heißt, ich habe Recht, ich bin einflussreicher, mächtiger, klüger und du bist es nicht. Das werde ich dir und allen anderen schnell und gründlich klarmachen!« Der Angreifer macht

den anderen offen klein und lässt ihn Abwertungen und Ironie spüren. Doch genau wie beim Retter ist auch sein Okay-Gefühl kein unabhängiges, echtes, sondern existiert nur auf Kosten des Opfers, weshalb er sich im Laufe eines Spiels plötzlich durchaus seinerseits in der Opferrolle wiederfinden kann.

Die dritte Grundposition: »Ich bin nicht okay, du bist nicht okay« trifft man bei anklagenden Opfern. Auf diese Opfer reagieren meist eher die Angreifer als die Retter. Bei Drogenabhängigen, bei sehr verzweifelten Menschen und auch bei Kriminellen kann man diese Haltung als Grundposition finden. Vorübergehend kann man sich so fühlen, wenn man aufgrund eines besonderen Ereignisses sehr verzweifelt ist – aber dann ist es keine Grundposition.

In der vierten Grundposition: »Ich bin okay, du bist okay« werden in der Regel keine Spiele gespielt. Man kommuniziert offen, sagt klar seine Wünsche oder Beschwerden und hat es nicht nötig, Druck auszuüben oder zu manipulieren.

Das Lebensskript

Viele psychologische Spiele, so haben wir weiter vorn gesagt, kommen zustande, weil man keine Alternativen im Verhaltensrepertoire zur Verfügung hat. Das Problem löst sich auf, sobald man ein paar gute Strategien gelernt hat, um mit den Spielen der anderen klarzukommen. Dann steigt man aus und verhält sich anders – alles bestens. Doch nicht alle Spiele lassen sich durch einen Mangel an Verhaltensalternativen erklären. Manche Spiele werden mitgespielt oder sogar aktiv begonnen, obwohl man, sowohl was die Einsicht, als auch was die Fähigkeiten betrifft, andere Möglichkeiten haben könnte. Dass man diese Möglichkeiten nicht nutzt, hat etwas mit dem unbewussten Lebensprogramm, nach dem man sein Leben gestaltet, zu tun.

Die Transaktionsanalyse nennt dieses unbewusste Lebensprogramm »Skript«, in Anlehnung an ein Filmdrehbuch, das ja auch festlegt, wie die Charaktere eines Films zu agieren haben. So, wie ein Filmskript die Schauspieler darauf festlegt, dass sie nicht eigenmächtig aus einem Fiesling einen netten Kerl machen können, oder dass sie nicht aus einem Verlierertyp einen Gewinnertyp machen können, so legt ein Skript auch unsere Verhaltensweisen fest. Viele psychologische Spiele werden daher allein deshalb gespielt, weil man damit sein Lebensskript erfüllt. Sich von einem Skript zu befreien, und damit von dem inneren Zwang, ein psychologisches Spiel zu spielen, erfordert etwas Arbeit, es einfach zu beschliessen, reicht leider meist nicht aus.

Glaubenssätze aus der Kindheit

Das Skript erwirbt man für gewöhnlich schon im Kindesalter. Ein Kind erlebt im Laufe seiner Entwicklung alle möglichen schwierigen Situationen, die es irgendwie bewältigen muss. Es zieht daraus Schlussfolgerungen für sich, zum Beispiel was für eine Person es selbst ist und wie man mit dem Leben klarkommt. Jeder Mensch entwickelt ganz bestimmte Glaubenssätze über sich, manche hilfreich, manche schädlich. Einige der nicht-förderlichen Glaubenssätze können sein: Ich schaffe es nie; ich bin nicht gut genug; Ärger zeigen ist gefährlich; erwachsen werden ist eine unangenehme Sache; ich darf mich nicht wie ein Kind verhalten, sonst bin ich unakzeptabel; ich bin nicht liebenswert; ich habe nur dann die Berechtigung zu leben, wenn ich mich für andere aufopfere; ich muss perfekt sein...

Solche Glaubenssätze können etwa dadurch erworben werden, dass das Kind die dazu passenden realen Erfahrungen macht. Lautet der Glaubenssatz zum Beispiel »Ich schaffe es nie«, musste es vielleicht jahrelang erleben, dass man ihm nie etwas zutraute. Es übernimmt diese Einschätzung und denkt nun selbst, dass es nichts kann, ist ängstlich und unsicher, besonders neuen Aufgaben gegenüber. Oder es macht die Erfahrung, dass seine Bedürfnisse und sein Wohlergehen in der Familie keine besondere Rolle spielen, also hält es sich nicht für liebenswert. Es kann aber auch passieren, dass ein Kind das Verhalten seiner Eltern missinterpretiert und dadurch zu einem negativen Glaubenssatz kommt. Ein Kind erlebt vielleicht, wie sehr seine Eltern sich über gute Noten in der Schule freuen, strengt sich deshalb immer an und macht nie die Erfahrung, wie sie auf eine schlechte Note reagieren würden. Am Ende glaubt dieses Kind, dass es immer sehr gut sein muss, um gemocht zu werden. Skript-Glaubenssätze entstehen für gewöhnlich im Zusammenspiel zwischen Eltern und Kindern. Es sind natürlich die Eltern oder andere Bezugspersonen, die die Bot-

schaften geben. Aber diese Botschaften treffen auf die Persönlichkeiten der Kinder, die daraus dann etwas machen. Kinder sind zwar einerseits sehr abhängig davon, wie ihre Eltern oder Erzieher mit ihnen umgehen – aber sie sind andererseits auch von Anfang an eigene Persönlichkeiten! So kann es durchaus passieren, dass eine Botschaft erst durch die Interpretation des Kindes zu einem sehr hinderlichen Glaubenssatz wird.

Das Schaff's-nicht-Skript – Ein Beispiel

Wenn jemand immer wieder psychologische Spiele spielt, die seiner Karriere erheblichen Schaden zufügen, ist der wahrscheinlichste Grund, dass er einem Skript folgt, das die Transaktionsanalyse ein »Schaff's-nicht-Skript« nennt.



Beispiel: So erging es einem unserer Coaching-Klienten. Er sah sich selbst erst einmal ausschließlich als Opfer seines rachsüchtigen Chefs. Ihm war zunächst gar nicht klar, wie sein eigenes Verhalten, resultierend aus seiner inneren Einstellung, dazu geführt hatte, dass seine Laufbahn einen empfindlichen Knick bekam, von dem sie sich vermutlich nicht mehr erholen würde.

Er war eigentlich hoch motiviert, sehr intelligent und sehr fähig. Doch er hatte Spaß daran, seinen Vorgesetzten in Teamsitzungen als unfähig zu brandmarken, ihn immer wieder regelrecht vorzuführen. Unter dem Gesichtspunkt eines psychologischen Spiels betrachtet, würde man sagen, er trat als Angreifer auf. Da sein Chef jedoch am längeren Hebel saß, endete der Coaching-Klient als Opfer. Obwohl er fachlich hervorragend war, wurde er nicht zum Abteilungsleiter gemacht, weil sein Ruf seiner gefürchteten Zunge wegen entsprechend schlecht war. Schließlich sagte er sich, er habe ja ohnehin nichts mehr zu verlieren und machte sich durch seine Art immer unbeliebter. Er spielte immer wieder das Spiel »Ich werde dir und allen anderen be-

weisen, was für ein Idiot du bist!«, und verhinderte damit effektiv sein berufliches Fortkommen. Da er so intelligent und fähig war, musste er schon zu den geschilderten drastischen Maßnahmen greifen, um seinen Erfolg zu verhindern. Als er ins Coaching kam, stand seine Verhandlung vor dem Arbeitsgericht unmittelbar bevor.

Subjektiv erlebte er sein Verhalten wie einen inneren Zwang: »Ich kann nun mal meinen Mund nicht halten, schon gar nicht, wenn ich mit ansehen muss, wie unfähig dieser Mensch ist!« Er übersah dabei völlig, dass es für ihn auch andere Mittel und Wege gegeben hätte, mit der betrieblichen Situation umzugehen. Und da er als Opfer beendet hatte, sah er sich auch nur als Opfer – dass er als Angreifer begonnen hatte, war ihm nicht klar. Erst im Coaching kam ihm die Erkenntnis, dass er sich schon öfter selbst ein Bein gestellt hatte, wenn es darum ging, erfolgreich zu sein.

Einschärfungen und Antreiber

Sie haben sicher schon bemerkt, dass ein Skript sich nicht aus positiven, liebevollen Botschaften und Erlaubnissen entwickelt. Ein Skript erwächst aus negativen, einschränkenden oder gar destruktiven Botschaften. In der Transaktionsanalyse werden die negativen Botschaften, die Eltern (oder andere wichtige Bezugspersonen) ihren Kindern mit auf den Weg geben, als unbewusste Verbote angesehen. In der Terminologie der Transaktionsanalyse hat sich für diese Verbote auch die Bezeichnung »*Einschärfungen*« etabliert.

Die klassischen Verbote oder Einschärfungen sind:

- Schaff's nicht
- Sei nicht
- Sei nicht wichtig

- Denk nicht
- Zeig keinen Ärger
- Gehör nicht dazu
- Werde nicht erwachsen
- Sei nicht du
- Zeig keine Gefühle
- Sei kein Kind
- Sei nicht gesund
- Denk nicht
- Komm mir nicht zu nahe

In der Transaktionsanalyse gehören, als Ergänzung zu den Einschärfungen, noch eine Reihe weiterer Botschaften zum Skript, nämlich die sogenannten Antreiber. »Antreiber« werden den Kindern von den Eltern mitgegeben, um die Auswirkungen der Einschärfungen quasi auszubügeln. Die klassischen fünf Antreiber sind:

- Sei perfekt
- Beeil dich
- Mach's anderen recht
- Streng dich an
- Sei stark

Es würde zu weit führen, an dieser Stelle detailliert auf die einzelnen Einschärfungen und Antreiber einzugehen. Wir haben die Einschärfungen und die damit verbundenen Antreiber ausführlich in unserem Buch »Steh dir nicht im Weg!«, ebenfalls bei Campus erschienen, dargestellt.

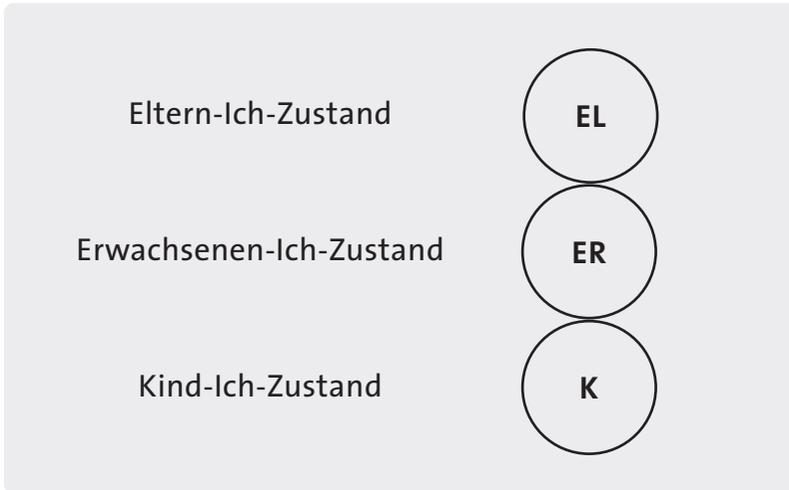
Das Egogramm

Da man als Normalsterblicher nie ganz frei ist von psychologischen Spielen, würde es Sie inzwischen vielleicht interessieren, zu welchen Spielen Sie selbst eigentlich neigen. Eine Hilfestellung, um das herauszufinden, wollen wir Ihnen mit dem Egogramm bieten. Sie können leicht ein Egogramm von sich selbst erstellen, oder es von einem Menschen in Ihrer Umgebung erstellen lassen. Das geht ganz einfach, wir werden Ihnen dazu auch eine Anleitung liefern, doch um darzustellen, was ein Egogramm ist und wie man es macht, müssen wir ein bisschen ausholen. Wir werden Sie mit einem weiteren Teil der Transaktionsanalyse-Theorie vertraut machen.

Die Ich-Zustände

Als Erwachsener verfügt man über drei verschiedene Ich-Zustände: Das Kind-Ich, das Erwachsenen-Ich und das Eltern-Ich. Jeder Ich-Zustand ist eine Einheit von Denken, Handeln und Fühlen. Das heißt;

Im Kind-Ich-Zustand sind wir so, wie wir als Kind waren, unser Denken ist sprunghaft, assoziativ, fantasievoll, das Fühlen ist ganz stark ausgeprägt. Wir fühlen uns begeistert, ängstlich, trotzig, anlehnungsbedürftig, und auch unser Handeln erinnert an das Verhalten von Kindern, wir sind ausgelassen, blödeln herum, genießen uns, sind sauer oder angepasst und gehorsam.

Strukturelles Modell

Im Erwachsenen-Ich-Zustand gehen wir sehr rational mit der Welt um, wir nehmen Informationen auf, verarbeiten sie gedanklich und geben sie weiter, wir fühlen uns neutral, die schwachen Gefühle, die da sind, sind ausgeglichen und wir handeln effizient und sachlich.

Im Eltern-Ich-Zustand denken, handeln und fühlen wir so, wie wir das bei unseren Elternfiguren erlebt haben, das Denken wird dominiert von Wertvorstellungen, wir fühlen uns verantwortlich, liebevoll und fürsorglich, aber auch ärgerlich, ungehalten oder zornig und so weiter und verhalten uns entsprechend zugewandt, lobend oder strafend.

Diese drei Ich-Zustände benutzen wir sowohl im Umgang mit anderen Menschen als auch im inneren Dialog. Wie das im inneren Dialog aussehen kann, können Sie sich leicht veranschaulichen, wenn Sie sich zum Beispiel eine Prüfungssituation vorstellen. Man sitzt in einer Prüfung und weiß auf die gestellte Frage keine Antwort! Der Kind-Ich-Zustand produziert Panik mit heftigem Herzklopfen und starkem

Fluchtimpuls, das innere Kind sagt: »Um Gottes willen, was soll ich denn jetzt bloß machen, ich weiß doch die Antwort nicht, ich habe Angst, ich will hier weg!«

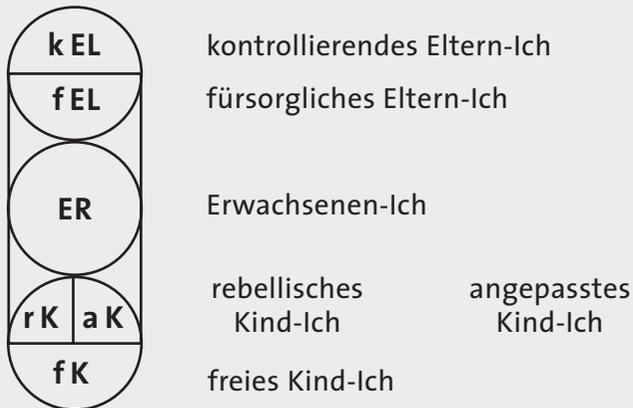
Wenn man Glück hat und mit einem guten fürsorglichen Eltern-Ich ausgestattet ist, sagt dieses: »Da musst du durch, jetzt entspann dich erst einmal, es wird dir schon noch etwas einfallen.« Wenn das Eltern-Ich nicht so fürsorglich ist, schimpft es vielleicht innerlich: »Wieso hast du es aber auch nicht besser gelernt, du Esel! Es ist doch immer das Gleiche mit dir. Du bist einfach zu blöd!«

Währenddessen wühlt das Erwachsenen-Ich fieberhaft die innere Datenbank nach möglichen Antworten durch und sucht Strategien, wie man mit dieser Situation am besten umgehen kann. In solch einer Situation übernimmt im besten Fall das Erwachsenen-Ich die Regie, im schlechtesten Fall übernimmt das Kind-Ich und reagiert mit einer Flucht nach innen, die sich nach außen als völlige Blockade darstellt.

Gleichzeitig können die Ich-Zustände natürlich auch nach außen wirken. Wenn jemand beispielsweise aus dem Eltern-Ich reagiert, wird er den Prüfern von oben herab klarmachen, dass es sowohl unfair als auch idiotisch ist, solch eine Frage zu stellen, man könne dadurch durchaus den Eindruck gewinnen, sie hätten sich auf diese Prüfung nicht richtig vorbereitet. Jemand, der aus dem Erwachsenen-Ich reagiert, wird den Prüfern alles erzählen, was er über das Thema weiß und in eine sachliche Diskussion eintreten. Jemand, der aus dem Kind-Ich reagiert, wird sich vielleicht auf Weinen und Jammern verlegen – manchmal erweicht man auch damit die Herzen der Prüfer.

Aus dem was bisher gesagt wurde, haben Sie wahrscheinlich schon bemerkt, dass das Erwachsenen-Ich zwar ein einheitlicher Ich-Zustand ist, dass aber sowohl Kind-Ich als auch Eltern-Ich in durchaus unterschiedlichen Funktionen und Ausprägungen auftreten können. Um Kommunikationsprozesse besser analysieren zu können, ist es deshalb sinnvoll, diese beiden Ich-Zustände noch weiter zu unterteilen.

Funktionales Modell



Das kontrollierende Eltern-Ich. Wir benutzen das Eltern-Ich zum einen, um andere zu steuern oder Kontrolle über sie auszuüben. Deshalb heißt dieser Teil steuerndes oder kontrollierendes Eltern-Ich. Wenn ich mich im steuernden/kontrollierenden Eltern-Ich befinde, sage ich anderen, was sie zu tun und zu lassen haben und ich grenze mich gegen sie ab. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Tonfall sehr barsch oder sehr freundlich ist: Wann immer ich jemandem Anweisungen gebe, bin ich im steuernden Eltern-Ich. Es ändert zwar etwas an der Beziehung, ob ich jemanden anschreie »Setzen Sie sich gefälligst hin!« oder ob ich freundlich-bestimmt bitte: »Nehmen Sie doch Platz!«, aber der Ich-Zustand, in dem ich mich befinde, ist der gleiche.

Das fürsorgliche Eltern-Ich. Die andere Funktion, die das Eltern-Ich einnehmen kann, ist die Fürsorge für andere Menschen. Wann immer wir uns um andere kümmern, sie ermutigen, loben, für sie sorgen, befinden wir uns im fürsorglichen Eltern-Ich.

Im Kind-Ich gibt es einen Teil, der wie eine Münze zwei Seiten hat. Diese beiden Seiten sind Anpassung und Rebellion. Auf den ersten

Blick so absolut gegensätzlich, gehören sie doch zusammen, denn sowohl Anpassung als auch Rebellion orientieren sich an der Außenwelt.

Das angepasste Kind-Ich. Die angepasste Seite tritt hervor, wenn wir uns an Regeln halten, es anderen recht machen, uns wie ein ordentliches und braves Kind verhalten.

Das rebellische Kind-Ich. Die rebellische Seite kommt zum Vorschein, wenn wir uns auflehnen gegen tatsächlichen oder vermeintlichen Druck von anderen oder wenn wir uns unterlegen fühlen und dagegen aufbegehren. Das rebellische Kind-Ich wehrt sich gegen alles, was von oben kommt mit der Grundhaltung: »Warum ich? Das sehe ich gar nicht ein, das will ich nicht!«

Dieser Teil des Kind-Ich-Zustands, der in der Transaktionsanalyse der Kürze halber das angepasste Kind-Ich genannt wird, obwohl wie gesagt der rebellische Teil ebenfalls dazu gehört, ist charakterisiert dadurch, dass ihm die Eigensteuerung fehlt. Man macht nicht das, was man selbst will, sondern orientiert sich an den anderen. Steht die angepasste Seite im Vordergrund, tut man das, was die anderen wollen; steht die rebellische Seite im Vordergrund, tut man auf keinen Fall das, was die anderen wollen. Das kann so weit gehen, dass man sogar einem eigenen Wunsch nicht nachkommt, nur weil er sich mit dem Wunsch derer deckt, gegen die man rebelliert.

Das freie Kind-Ich. Dieses Problem hat der andere Teil des Kind-Ich-Zustands, das sogenannte freie Kind, nicht. Es orientiert sich ausschließlich an dem, was ihm im Moment gerade Spaß macht und schert sich dabei weder um Regeln noch um Anforderungen. Das freie Kind ist kontaktfreudig, spontan, unkonventionell und übermütig. Es besitzt allerdings auch wenig Frustrationstoleranz, ist daher schnell ärgerlich oder wütend und wenn ihm etwas keinen Spaß mehr macht, hat es keine Ausdauer – unliebsame Aufgaben überlässt es lieber anderen.

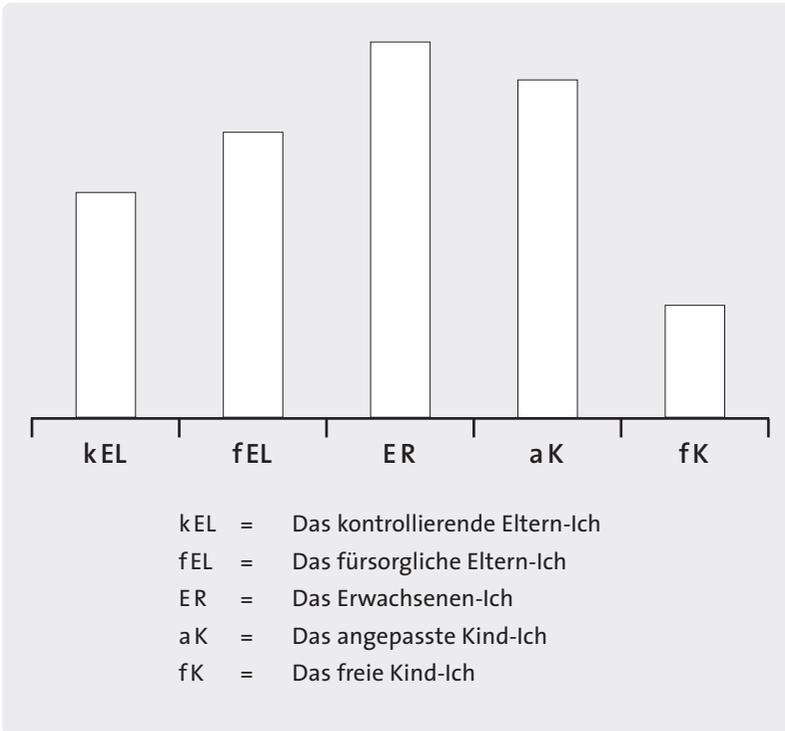
Jeder Mensch hat diese drei Ich-Zustände (Erwachsenen-Ich, Eltern-Ich und Kind-Ich) zur Verfügung, aber in unterschiedlicher Ausprägung. Das hat natürlich mit unserer individuellen Geschichte zu tun, welche Ich-Zustände bei uns jeweilig gefördert wurden oder nicht, welche man gar bestraft hat. Es hat auch mit den Glaubenssätzen zu tun, die wir im Lauf unserer Entwicklung angenommen haben. Wenn jemand als Kind die Erfahrung gemacht hat: Am besten kommt man im Leben zurecht, wenn man sehr brav und lieb ist, wird sich das angepasste Kind-Ich stark ausgeprägt haben. Dieser Ich-Zustand ist dann auch immer wieder leicht anzusprechen, während das freie Kind nur schwer zu finden ist. Wer hingegen als »Rächer der Enterbten« durch das Leben läuft, bei dem ist die rebellische Seite stark ausgeprägt.

Jemand, der seine Tage damit verbracht hat, für andere da zu sein, gut für sie zu sorgen und sich selbst und seine Bedürfnisse nicht so wichtig zu nehmen, besitzt sehr viel fürsorgliches Eltern-Ich und wahrscheinlich auch viel angepasstes Kind-Ich. Ist man jedoch der »geborene« Chef, jemand, der sagt, wo es lang geht, der gern Anweisungen gibt und viel Durchsetzungsvermögen besitzt, so hat man viel steuerndes/kontrollierendes Eltern-Ich.

Ein Egogramm erstellen

Ein Egogramm kann man erstellen, indem man die Ausprägungen der einzelnen Ich-Zustände als Säulendiagramm darstellt, so wie es die nächste Abbildung zeigt: Viel von einem Ich-Zustand gibt eine hohe Säule, wenig von einem Ich-Zustand gibt eine niedrige Säule. Wenn Sie ein Egogramm für sich oder jemand anderen erstellen, denken Sie daran, dass jeder Mensch alle Ich-Zustände besitzt! Also auch wenn Sie den Eindruck haben, von diesem oder jenem Ich-Zustand sei gar nichts vorhanden, so stimmt das nicht. Ein Minimum davon ist auf jeden Fall da. Auch ein Mensch, dessen Egogramm lauter gleich hohe

Säulen aufweist, kommt in der freien Wildbahn nicht vor! Zwei gleich hohe Säulen, das ist möglich, aber nicht alle gleich hoch!



Ein Egogramm für sich selbst

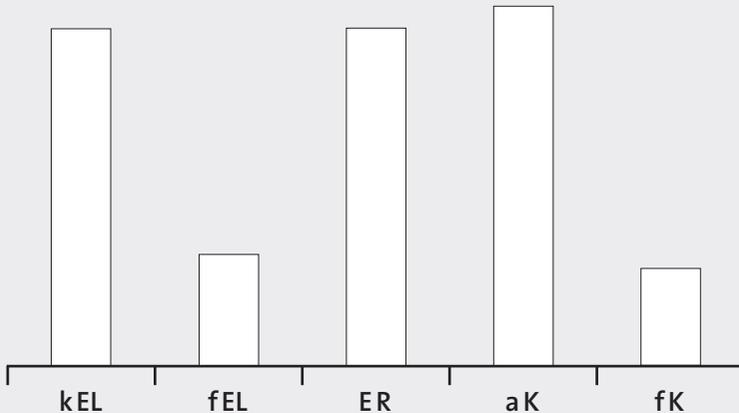
Beim Erstellen des Egogramms sollten Sie nicht allzu lange nachgrübeln, Ihr erster Eindruck ist vermutlich der richtige. Starten Sie damit, sich zu überlegen, welche Ihrer Ich-Zustände besonders stark und welche besonders schwach ausgeprägt sind. Nehmen Sie den Ich-Zustand, den Sie für den stärksten halten und zeichnen Sie für ihn eine



Säule auf Ihr Blatt Papier. Dann wählen Sie den schwächsten Ich-Zustand aus und zeichnen ihn im Verhältnis dazu auf. So haben Sie die zwei Extremwerte und können die restlichen Ich-Zustände im Verhältnis dazu einordnen. Es geht beim Egogramm ja nicht um eine absolute Höhe, sondern um die Relation zwischen den Ich-Zuständen. Und wie gesagt, lassen Sie nicht Ihr Erwachsenen-Ich daran arbeiten, sondern zeichnen Sie möglichst spontan!

Ein Egogramm für andere

Wie würden Sie das Verhalten eines Menschen mit einem solchen Egogramm einschätzen?

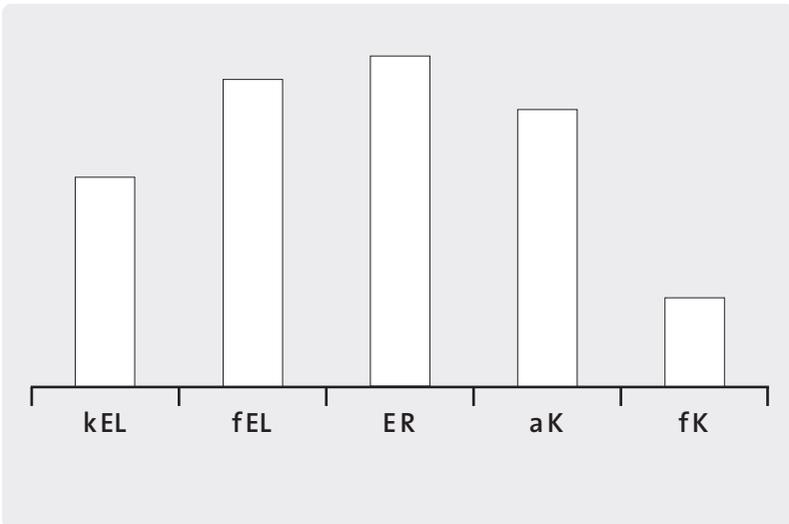


Aus einem Egogramm kann man eine ganze Menge über das Alltagsverhalten eines Menschen ableiten. Jemand, der viel steuerndes/kontrollierendes Eltern-Ich in Verbindung mit viel angepasstem Kind-Ich besitzt, wird gegenüber Schwächeren sehr dominant auftreten. Sobald ihm jedoch jemand gegenübertritt, den er als stärker erlebt, wird er in die Anpassung wechseln und sich klein machen. Gleichzeitig hat er wenig fürsorgliches Eltern-Ich und noch weniger freies Kind-Ich. Das bedeutet, dass ihm Situationen, die diese Ich-Zustände erfordern, sehr unangenehm sind, weil er schlicht nicht weiß, wie er damit umgehen soll. Also wird er diese Situationen, wann immer es geht, vermeiden. Das klappt häufig, aber nicht immer. Was tun, wenn eine solche Situation drohend näher rückt? Man greift auf das psychologische Notprogramm zurück und spielt ein Spiel! Stellen Sie sich vor, ein Mann mit diesem Egogramm ist von der Clique seiner Frau zu einem Fest eingeladen worden. Von dieser Clique weiß er schon aus vergangener, »leidvoller« Erfahrung, dass sie immer sehr ausgelassen feiert. Also zieht er, kurz bevor man zum Fest aufbricht, so lange über die ausschließlich der Spaßkultur huldigenden, seichten Kindsköpfe her, die nichts anderes können als herumblödeln, bis er einen handfesten Krach mit seiner Frau hat und sich beleidigt in sein Arbeitszimmer zurückziehen kann – puh, das war knapp, gerade noch mal gut gegangen! Der Preis ist zwar ein bisschen hoch, denn die Beziehung zu seiner Frau wird dadurch nicht besser, aber die Angst vor der unangenehmen Situation war stärker.

Um ein Egogramm für jemand anderen zu erstellen, ist es erstaunlicherweise gar nicht notwendig, denjenigen schon lange und gut zu kennen. In unseren Seminaren haben wir immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Seminarteilnehmer, die sich gerade einmal ein paar Stunden kannten, sehr zutreffende Egogramme von einander gemacht haben. Also überlegen Sie nicht allzu lange, auch wenn es sich um das Egogramm für Sie selbst handelt, Ihre spontane Einschätzung ist wahrscheinlich die richtige.

Egogramm-Analysen

Ein Egogramm wie dieses kommt sehr häufig vor. Jemand mit einem solchen Egogramm hat in etwa folgende Stärken und Schwächen: Wenn man diesen Menschen im Erwachsenen-Ich anspricht, reagiert er sehr rational, er ist Vernunftgründen gegenüber aufgeschlossen und



er ist immer bereit, andere zu unterstützen. Man kann jedes Problem mit ihm besprechen, weil er entweder vernünftig und mit Sachverstand reagiert, oder, dank seines hohen Anteils an Angepasstem-Kind-Ich, sich sehr gut zurücknehmen und zuhören kann. Durch seinen fürsorglichen Eltern-Ich-Anteil kann er andere gut aufbauen. Probleme hat dieser Mensch eher, wenn es darum geht, sich durchzusetzen, Grenzen zu setzen oder sich selbst zu behaupten. Außerdem fällt es ihm schwer, ausgelassen zu feiern, einfach mal Spaß zu haben, weil, genau wie bei unserem obigen Beispiel, sein freies Kind-Ich so schwach ausgeprägt ist. Doch anders als der »Party-Muffel« im ers-

ten Beispiel würde er keinen Streit vom Zaun brechen, sondern eher versuchen, auf der Party jemanden zu finden, mit dem er ernsthaft diskutieren kann oder aber sich hinter Bar oder Grill stellen und für das Wohl der anderen sorgen. Oder er leiht einem Gast mit Liebeskummer sein verständnisvolles und geduldiges Ohr.

Ein Mensch, der viel fürsorgliches, aber wenig steuerndes Eltern-Ich hat, greift wahrscheinlich immer wieder dann auf Spiele zurück, wenn es eigentlich an der Zeit wäre, einmal ein Machtwort zu sprechen und sich abzugrenzen. Man hat immer so viel Verständnis für jeden, dass man ein klares »Nein« einfach nicht über die Lippen bringt. Stattdessen schlüpft man lieber in die Opferrolle, damit die anderen ein schlechtes Gewissen kriegen und daraufhin das gewünschte Verhalten an den Tag legen! Ein bisschen umständlich, aber es funktioniert – meistens jedenfalls.

Falls Sie zu den »Perfektionisten« unter unseren Lesern zählen, müssen wir Sie jetzt mit einer traurigen Wahrheit konfrontieren. Und wenn Sie sich noch so sehr anstrengen: Es gibt kein ideales Egogramm! Ein geringer Unterschied in der Balkenhöhe der Ich-Zustände spricht allerdings für eine ausgeglichene Persönlichkeit, während sehr hohe oder sehr niedrige Balken Problembereiche anzeigen. Ein sehr hoher Balken zeigt an, dass ein Ich-Zustand offenbar viel zu häufig benutzt wird, also auch in Situationen, wo dieser Ich-Zustand unangemessen ist. Ein sehr niedriger Balken bedeutet, dass man kaum über diesen Ich-Zustand verfügt, das heißt, man gerät in Schwierigkeiten in allen Situationen, in denen die entsprechenden Verhaltensmöglichkeiten gefragt sind.

Eine sehr hohe Säule beim kontrollierenden Eltern-Ich zeigt an, dass man diesen Ich-Zustand einnimmt, sobald man eine Chance dafür erkennt. Als Folge davon wird man von seiner Umgebung vermutlich als sehr dominant wahrgenommen. Das wird nicht ohne Probleme abgehen. Ist das fürsorgliche Eltern-Ich recht schwach ausgeprägt, zählt man wahrscheinlich nicht zu den Menschen, die von Freunden und Verwandten als Erstes aufgesucht werden, wenn diese Trost, Zu-

spruch und Aufmunterung brauchen. Man drückt sich gern um Krankenbesuche oder Ähnliches und nimmt oft überhaupt nicht wahr, dass einem Mitmenschen etwas fehlt. Das schafft Schwierigkeiten anderer Art. Die Gefahr, dass man auf psychologische Spiele zurückgreift, wächst, wenn ein Ich-Zustand sehr gering ausgeprägt ist. Man hat die Verhaltensweisen, die dieser Ich-Zustand erfordert, eben einfach nicht zur Verfügung, gerät dadurch in innere Not, versucht das zu überspielen oder solche Situationen zu vermeiden.

Ein Egoogramm zeigt sowohl Stärken als auch Schwächen auf. Wenn man ein sehr hohes angepasstes Kind-Ich hat, besteht die Schwäche sicherlich darin, dass man ein zu geringes Selbstbewusstsein besitzt und sich zu wenig abgrenzt. Als Stärke kann man aber sehr wahrscheinlich für sich verbuchen, dass man sehr einfühlsam ist – denn um sich so gut anpassen zu können, muss man sehr viel Einfühlungsvermögen besitzen. Wer über ein hohes kontrollierendes Eltern-Ich verfügt, ist zwar oft zu dominant, das ist die Schwäche oder der Nachteil, er hat aber die Stärke, zum Beispiel rasch Entscheidungen treffen zu können oder sich durchzusetzen. Ein Mensch mit einem hohen Anteil an freiem Kind-Ich ist meist faszinierend, einfallreich, witzig, aber oft eben auch egoistisch und unzuverlässig, weil das freie Kind sich nur an sich selbst orientiert und nicht an den Bedürfnissen der anderen.

Lassen Sie sich nicht durch Ihre persönlichen Vorlieben dazu verleiten zu glauben, es gäbe gute und weniger gute Ich-Zustände. Alle Ich-Zustände werden gebraucht und sind insofern »gut«. Es kommt darauf an, die Ich-Zustände jeweils angemessen und passend einzusetzen. Das Egoogramm kann Ihnen einen Hinweis darauf geben, welche Teile Ihrer Persönlichkeit Sie weiterentwickeln können. Ein Egoogramm ist nämlich nicht in den Genen festgeschrieben. Es ist keineswegs unveränderbar, man kann gezielt daran arbeiten. Es entwickelt sich ohnehin im Lauf der Jahre durch die Lebenserfahrung oder auch durch den Beruf, der das Zeigen bestimmter Ich-Zustände fördert. Wenn Sie an Ihrem Egoogramm etwas verändern wollen, so

lehrt die Erfahrung, dass es sich sehr viel mehr bewährt, an der Stärkung eines zu niedrigen Ich-Zustands zu arbeiten, statt zu versuchen, zu häufig gezeigte Ich-Zustände zu unterbinden.

Wenn Sie sich Ihr eigenes Egogramm anschauen und besonders etwas über Ihr Spiel-Verhalten erkennen wollen, achten Sie also auf die Ich-Zustände, die bei Ihnen wenig ausgeprägt sind, denn das sind die Bereiche, wo Sie vermutlich am schnellsten auf psychologische Spiele zurückgreifen. Anders herum bedeutet das: Wenn Sie lernen wollen, weniger psychologische Spiele zu spielen, trainieren Sie die Verhaltensweisen, die der jeweils unterrepräsentierte Ich-Zustand erfordert, sodass Sie nicht mehr darauf angewiesen sind, auf das Notprogramm umzuschalten, sondern direkt, klar und eindeutig kommunizieren können.

Die Eskalationsstufen

Wenn Sie vor Ihrem inneren Auge Ihren Alltag Revue passieren lassen und sich all die Situationen vorstellen, von denen Sie jetzt wissen, dass es psychologische Spiele sind, wird Ihnen sicherlich auffallen, dass diese Situationen unterschiedlich ärgerlich, belastend oder nervenzermürend ausfallen. Es gibt Spiele, die Sie mit einem Schulterzucken abtun und es gibt Spiele, über die könnten Sie sich noch tagelang aufregen. Nach manchen Spielen verspüren Sie nichts weiter als eine leichte Irritation, während es Ihnen nach anderen vielleicht richtig schlecht geht. Eric Berne hat in seiner Theorie über psychologische Spiele beschrieben, dass sie in drei Graden – den drei Eskalationsstufen – gespielt werden können.

Die harmlose Version

Spiele ersten Grades sind Spiele, über die man sich im ersten Moment etwas ärgert, man regt sich kurz auf, hat die Angelegenheit aber genauso schnell wieder vergessen. Das, was da passiert ist, beschäftigt niemanden nachhaltig, es hat keine tief greifenden inneren Verletzungen gegeben. Solche Spielchen passieren quasi stündlich, zum Beispiel im Büro:



Beispiel: Chef, noch mühsam neutral, zur Sekretärin: »Frau Meier, die Post ist noch nicht in meiner Mappe.«

Frau Meier antwortet freundlich: »Ich weiß, ich habe schon bei der Poststelle angerufen.«

Chef, gereizt: »Frau Meier, es ist mir egal, wen Sie angerufen haben. Ich möchte meine Post!«

Frau Meier, defensiv: »Die Poststelle sagt, wegen des langen Wochenendes hat sich alles etwas verzögert.«

Chef, noch gereizter: »Frau Meier, ich interessiere mich nicht für Verzögerungen, ich interessiere mich für meine Post!«

Frau Meier presst die Lippen fest aufeinander, während sie den Raum verlässt, und was sie in diesem Moment über ihren Chef denkt, wollen wir nicht veröffentlichen. Aber letzten Endes bleibt von diesem kleinen Scharmützel nicht viel haften. Der Chef hat mal wieder gezeigt, wer hier der Boss ist, aber Frau Meier ist Schlimmeres gewohnt und spricht trotzdem weiterhin mit ihm.

Spiele ersten Grades geschehen auch ansonsten im Alltag häufig, man kann sie auch mit wildfremden Menschen spielen. Zum Beispiel im Supermarkt, wenn sich lange Schlangen an den Kassen stauen und jemand versucht, sich vorzudrängeln. Oder wenn sich Fußgänger und Radfahrer ein kurzes Wortgefecht liefern, weil einer den anderen angeraunt hat. Man trennt sich mit bösen Gedanken über »diese Fußgänger« oder »diese Radfahrer« und hat den Vorfall fünf Minuten später vergessen.

Spiele, die an die Nieren gehen

Spiele zweiten Grades sind schon sehr viel verletzender. Man denkt sehr häufig daran, bekommt die Angelegenheit gar nicht aus dem Kopf, grübelt ständig darüber nach, was man noch hätte sagen oder einwenden können. Jedes Mal, wenn man darüber nachdenkt, regt man sich von Neuem darüber auf, und das kann einen tage- und wochenlang begleiten. Man ist ernsthaft böse auf den anderen, ergeht

sich in Rachegeleuten, schmiedet Pläne, wie man es ihm heimzahlen kann. Solche Spiele können sich in immer neuen Runden sogar über Jahre hinziehen. Da Spiele zweiten Grades eher mit Menschen gespielt werden, die man besser kennt, mit Kollegen, Freunden oder Familienangehörigen, gehen die emotionalen Verletzungen auch tiefer. Außerdem geht es subjektiv oft um fast existenzielle Fragen. Es geht um Fragen wie: »Werde ich akzeptiert oder nicht? Werde ich genügend wertgeschätzt? Werde ich geliebt?« Das macht die innere Not der Beteiligten größer, was erklärt, weshalb so zäh am Spiel festgehalten wird. Gerade bei Spielen im Familienkreis geht es dabei oft um offene emotionale Rechnungen.

Offene Rechnungen

Viele Menschen schleppen solche offenen Rechnungen mit sich herum. Meistens sind das unaufgelöste Konfliktsituationen mit ihren Ursprungsfamilien. Menschen zum Beispiel, die jahrelang auf die Wertschätzung ihrer Eltern warten, obwohl sie ihnen seit Jahrzehnten verweigert wird, oder die immer noch darauf hoffen, dass ihnen endlich die Anerkennung zuteil wird, die sie sich wünschen, sammeln Belege dafür, wie sehr ihnen Unrecht getan wird – und die offenen Rechnungen stapeln sich zu hohen Haufen.

Aber man schafft sich durch das Nicht-los-lassen-Können des vergangenen Unrechts ein zusätzliches Problem. Wenn man nämlich all diese offenen Rechnungen präsentiert, und sei es nur innerlich, indem man sich in Gedanken in Vorwürfen an die Eltern ergeht, macht das nur Sinn aus einer »leidenden« Position heraus. Schließlich wäre es absurd, den Eltern vorzuwerfen: »Seht mich an, ich bin glücklich, es geht mir gut und ihr seid schuld daran!« Das heißt, wer an seinen offenen Rechnungen festhält, muss dafür sorgen, dass es ihm schlecht geht. Man muss seinen Groll, alle Enttäuschungen und verletzten Gefühle aufrechterhalten und zäh darauf fokussieren, was man alles nicht bekommen hat.

Es gibt noch einen weiteren Aspekt, weshalb das Festhalten an offenen Rechnungen außer zusätzlichen Schmerzen nichts einbringt. Das wird sehr schnell klar bei einem kleinen Experiment, welches das amerikanische Therapeuten-Ehepaar Robert und Mary Goulding, die direkte Schüler von Eric Berne waren, gern mit Klienten, die sich mit offenen Rechnungen das Leben schwer machten, durchführte. Sie forderten den entsprechenden Klienten auf, sich in folgendes Szenario hineinzusetzen: »Stell dir vor, du bist zu Hause. Es läutet und deine Eltern stehen an der Tür. Sie kommen herein und erzählen dir: Wir haben gerade zehn Tage lang einen Selbsterfahrungs-marathon mit dieser fantastischen Transaktionsanalyse und einem tollen Therapeuten gemacht und haben jetzt begriffen, was wir alles mit dir falsch gemacht haben. Endlich haben wir verstanden, was du immer von uns haben wolltest und was wir dir nie gegeben haben. Wir sind gekommen, um dir zu sagen, wie unendlich leid es uns tut, was wir dir alles angetan haben!«

An dieser Stelle bekommt der Klient meist feuchte Augen, doch es geht noch weiter: »Stell dir vor, die Eltern sagen anschließend: Und um all das, was wir versäumt und so furchtbar falsch gemacht haben, wiedergutzumachen, haben wir beschlossen, bei dir einzuziehen!« Die meisten Klienten reagierten daraufhin erschrocken mit einem »Um Gottes willen, bloß nicht!« Und dabei wird klar, wo das zweite Problem liegt: Selbst wenn wir heute von den Eltern all das bekämen, was wir in der Kindheit so schmerzlich vermisst haben, es hätte nicht mehr die gleiche Wirkung!

Wie wir oben schon gesagt haben, machen offene Rechnungen anfällig für Familienspiele. Die funktionieren jedoch in dem Moment nicht mehr, da man die vielleicht schmerzliche Einsicht akzeptiert, dass man das, was man als Kind vermisst hat, auch im erwachsenen Leben nicht mehr bekommen wird, zumindest nicht auf diese Art. Das heißt ganz konkret, man muss aufhören zu hoffen, dass die Eltern sich noch ändern werden, dass es je anders wird, als es ist, sondern davon ausgehen, dass es so bleibt, wie es ist. Vielleicht, weil die Eltern emotio-

nal nicht so viel zu geben haben, weil sie selbst nie viel bekommen haben. Mit diesem neuen Blick kann man dann vielleicht erkennen, dass die Eltern sehr wohl etwas geben, aber halt anders, als man es gern gehabt hätte. Möglicherweise sieht man dann, dass ein Verhalten, das einen sonst nur genervt hat, zum Beispiel das Drängen »Nimm doch noch ein Stück Kuchen oder Braten!« die Art und Weise der Mutter ist zu sagen »Ich habe dich lieb« oder »Ich bin stolz auf dich!« Worte, die sie nie im Leben über die Lippen bringen würde. Wenn man loslassen kann, kann man jedenfalls aufhören, dem nachzutruern, was nicht da ist und auch nie da sein wird und das nehmen, was da ist.

Offene Rechnungen kommen aber natürlich nicht nur in der Familie vor. Wahrscheinlich haben ungezählte Menschen offene Rechnungen mit ihren ehemaligen Lehrern, Freunden oder Liebespartnern und mit ihren ehemaligen oder aktuellen Chefs. Auch all diese offenen Rechnungen machen anfällig für Spiele und damit letzten Endes unglücklich. Also sollten Sie noch ein paar uralte offene Rechnungen in Ihren psychologischen Schubladen herumliegen haben – werfen Sie sie weg! Auf die Begleichung solcher Rechnungen können Sie verzichten!

Vorsicht – hochexplosiv!

Spiele dritten Grades schließlich enden, laut Berne, entweder auf dem Friedhof, im Krankenhaus oder vor Gericht. Diese höchste Eskalationsstufe ist erreicht, wenn zum Beispiel ein Familienspiel, das sich jahrelang als Spiel zweiten Grades hingezogen hat, in einer Familientragödie endet – Sie alle kennen solche Berichte aus der Zeitung.

Spiele dritten Grades können auch in einer anderen Form von Gewalttätigkeit oder krimineller Handlung eskalieren. Viele Computer-viren etwa sind dem Rachefeldzug von Mitarbeitern, die sich ungerrecht behandelt fühlten, geschuldet, ebenso wie andere Racheakte in Firmen, Sabotage zum Beispiel oder Unterschlagungen.

Und schließlich gibt es noch eine Reihe hoch eskalierender Spiele, die sich zwischen Menschen abspielen, die sich überhaupt nicht kennen. Diese Spiele entwickeln sich gerade aus der Anonymität heraus. Man kann sie täglich auf deutschen Straßen, ganz besonders auf Autobahnen, aber auch im Stadtverkehr, beobachten: Mörderische Überholmanöver, Behinderung anderer Verkehrsteilnehmer, Drängerei, Rücksichtslosigkeit. Verkehrsspiele sind Machtspiele. Man fühlt sich entweder aufgrund des Autos, das man fährt oder weil man so ein Superfahrer ist, überlegen und muss es all den Schleichern, die mal wieder unterwegs sind, zeigen. Oder man fühlt sich unterlegen, fremdbestimmt oder sogar gedemütigt, weil einem da ein anderer seinen Fahrstil aufzwingt und das braucht man sich schließlich nicht gefallen zu lassen! Machtfantasien, gemischt mit Gefühlen der Demütigung, ergeben eine gefährliche Gemengelage.

Wenn man bemerkt, dass man gerade dabei ist, in ein solches Autobahnspiel einzusteigen, entfernt man sich am besten räumlich aus der Situation und fährt die nächste Raststätte an. Bei einer Tasse Kaffee oder Tee kann man dann darüber nachdenken, was man über psychologische Spiele weiß und dass sie der Gesundheit ganz und gar nicht zuträglich sind.

Typische Familienspiele

Psychologische Spiele kommen in den besten Familien vor. Spiele gehören zum Leben eben dazu, ganz ohne scheint es nicht zu gehen. Man könnte die Familie geradezu als Brutstätte für Spiele bezeichnen, denn da werden sie gelernt, da werden neue ausprobiert, da wird geübt. Kinder und Eltern haben gleichermaßen Anteil daran. Die Kinder erwerben natürlich zuerst die Spiele ihrer Eltern. Kinder sind hervorragende Modell-Lerner, sie lernen die Bewegungsmuster ihrer Eltern, ihre Art zu sprechen und eben auch ihre Spiele. Doch jedes Mal, wenn sie in eine neue Umgebung kommen, erweitert sich ihr Repertoire. Im Kindergarten erfährt das Kind, was für ungeahnte Möglichkeiten man noch hat, die probiert es zu Hause aus, und was sich als erfolgreich erweist, das wird ins Verhaltensprogramm mit aufgenommen. Lassen sich die Eltern und Geschwister von manchen Spielen nicht beeindrucken, so werden sie verworfen und wieder abgelegt. So geht es in der Schulzeit weiter, man besucht Freunde, erhält tieferen Einblick in andere Familien und versucht, ob das, was bei anderen so gut zu klappen scheint, nicht auch bei den eigenen Familienangehörigen anwendbar ist.

Eltern sollten sich, selbst wenn sie manche Spiele reichlich nervtötend finden, nicht wirklich ärgern über ihre Kinder. Es ist schließlich nur ein Zeichen, dass die Kinder clever sind. Kinder haben in der Familie wenig Macht, sie wissen, dass die Eltern grundsätzlich am längeren Hebel sitzen, also versuchen sie, mit psychologischen Spielen mehr Einfluss zu gewinnen. Wenn sie schon nicht direkt bestimmen

können, wo es langgeht, versuchen sie es eben mit Manipulation. Manchen Kindern gelingt das so gut, dass sich die Eltern ihnen gegenüber sehr hilflos fühlen. Und da Eltern alles andere als perfekt sind, sehen manchmal auch Eltern für sich keinen anderen Weg, als mit psychologischen Spielen ihren Willen durchzusetzen. Wenn Sie Kinder haben, werden Sie sicherlich wissen, wie unglaublich unterlegen man sich einem wildentschlossenen Vierjährigen gegenüber fühlen kann – und im Laufe der Zeit sind die lieben Kleinen ja noch steigerungsfähig! Außerdem haben Eltern ja auch die Spiele-Sammlung aus ihren jeweiligen Ursprungsfamilien noch im Repertoire. Das heißt, sie spielen auch Spiele, die nichts mit dem Verhalten ihrer Kinder zu tun haben, sondern nur auf ihre eigene Vergangenheit zurückzuführen sind. Wir haben ein paar typische Familienspiele für Sie zusammengetragen. Vielleicht erkennen Sie ja etwas wieder.

Das Gerichtssaal-Spiel – Familienversion

Beim Gerichtssaal-Spiel handelt es sich vermutlich um das am häufigsten gespielte Spiel überhaupt. Als Kind erwirbt man sich dabei fast eine Art Training fürs Leben, denn Gerichtssaal wird nicht nur in vielen Familien, sondern auch in vielen Firmen gespielt. Die grundlegenden Regeln dieses Spiels lauten ganz einfach: Sieh zu, dass du niemals an etwas schuld bist. Falls dich doch jemand anklagt, reiche sofort eine Gegenklage ein! Es passiert natürlich besonders schnell in Stress-Situationen, dass man einen Schuldigen sucht, an dem man seine aufgewühlten Gefühle abreagieren kann, selbst wenn es sich ganz augenscheinlich um einen Unfall handelt, für den niemand etwas kann. Das ist irgendwie verständlich und wir kennen alle solche Situationen. Das Dumme daran ist nur, dass man sich zu dem Stress, den das unglückliche Ereignis verursacht hat, auch noch Streit und Ärger, und damit zusätzlichen Stress in der Beziehung einhandelt.



Beispiel: So erging es einer Familie, die zum ersten Mal mit beiden Kindern eine Flugreise unternehmen wollte. Bisher war man immer mit dem Auto in Urlaub gefahren und jetzt freuten sich alle auf die ferne Insel, das Ziel der Reise. Am Sonntag sollte es losgehen. Am Samstag wollte die Mutter letzte Besorgungen machen und bat den Vater, auf die Kinder aufzupassen. Während der Vater sich mit dem Sechsjährigen beschäftigte, nutzte der Neunjährige die Gelegenheit, verbotenerweise auf einen hohen Baum im Garten zu klettern, herabzustürzen und sich das Bein zu brechen. Da es ein komplizierter Bruch war, musste er im Krankenhaus eine längere Operation über sich ergehen lassen. Es war schnell klar, dass er so nicht reisefähig war und der Urlaub damit ins Wasser fiel. Als das allen klar wurde, war die Enttäuschung groß und die Mutter machte ihren Gefühlen dadurch Luft, dass sie dem Vater vorwarf: »Das ist alles nur deine Schuld! Ich habe doch gesagt, du sollst auf die Kinder aufpassen! Wieso lässt du ihn ausgerechnet am Tag vor dem Urlaub auf einen Baum klettern!« Der Vater fand das natürlich extrem ungerecht und verteidigte sich: »Ich habe doch auf die Kinder aufgepasst. Aber ich kann doch nicht dauernd hinter jedem her sein! Wieso musstest du denn auch am Samstag noch Besorgungen machen? Du weißt doch nicht erst seit gestern, dass wir morgen fliegen wollen! Das hättest du doch alles schon längst machen können!« Und schon ist der schönste Streit im Gang...

Zum häufigen Vorkommen dieses Spiels trägt sicher bei, dass es ein eisernes Verhaltensprinzip zu sein scheint, niemals eine falsche Beschuldigung, und sei sie noch so absurd, einfach stillschweigend stehen lassen zu können, sondern sofort ein ganzes Heer von Gegenargumenten zu mobilisieren, um diese Ungeheuerlichkeit aus der Welt zu schaffen. In dieser Unfähigkeit, souverän seinen Mund zu halten, besteht der wunde Punkt. Man kann nahezu jeden Menschen in ein Spiel ziehen, indem man irgendeine idiotische Anschuldigung ausspricht: »Du wirfst unser ganzes Geld für Schuhe zum Fenster hi-

naus!« »Die Kinder und ich sind dir vollkommen egal, du interessierst dich nur für dein Motorrad!« »Du überlässt es immerzu mir, alle unangenehmen Dinge zu erledigen!«

Gerichtstermin im Kinderzimmer

Kinder trainieren das Gerichtssaal-Spiel viele Male am Tag: »Mama, Thomas macht mir alles kaputt!« »Papa, immer haut mich der Peter, dabei habe ich ihm gar nichts getan!« Als Spiele-Experte erkennen Sie sofort die Absolutbegriffe »alles« und »immer«. Wörtlich genommen, würden die Aussagen bedeuten, dass im Kinderzimmer kein Stein mehr auf dem anderen steht, beziehungsweise Peterchen von früh bis spät nichts anderes zu tun hat, als Schwester oder Bruder zu ärgern. So betrachtet, erscheint der vermeintliche Hilfeschrei schon in einem ganz anderen Licht. Trotzdem lassen sich viele Mütter und Väter animieren, augenblicklich regulierend einzugreifen. Und man kann sicher sein: Betreten Mutter oder Vater die Arena, werden sie sofort mit Gegenklagen überschüttet. »Ich habe den Turm nur umgestoßen, weil sie mir alle Bauklötzchen weggenommen hat, mit denen ich zuerst gespielt habe!« »Das stimmt gar nicht, du wolltest die Bauklötzchen nur haben, weil du gesehen hast, dass ich mit ihnen gespielt habe!« Das könnte noch stundenlang so weiter gehen. Die Eltern unter Ihnen werden das wissen, die anderen erinnern sich vielleicht noch daran, wie das im eigenen Kinderzimmer war.

Sollen Eltern Richter spielen?

In ihrer Verzweiflung über das endlose Palaver, aber vielleicht auch, weil sie es für richtig oder für ihre Pflicht halten, lassen sich viele Eltern dazu verleiten, die Richterrolle anzunehmen und irgendeine Art von Urteil zu fällen. Sie entscheiden, wer Recht hat oder erzwingen einen Vergleich: »Die Bauklötzchen kommen jetzt ganz weg! Ich will kein Geschrei mehr hören!« Die von den Eltern herbeigeführten »Lö-

sungen« halten aber meist nicht lang, dann wird eine neue Klage eingereicht. Dieses Phänomen kennen ordentliche Gerichte natürlich auch. Kaum hat man eine Sache entschieden, liegt sie als Revision wieder auf dem Tisch.

Kinder haben dazu noch den Vorteil, den man an einem ordentlichen Gericht nicht hat, dass sie, zumindest in der klassischen Familie, je nach Art ihres Anliegens entweder Mutter oder Vater als Richter anrufen können. Da sie ihre Eltern sehr gut kennen, wissen sie genau, dass es ein entscheidender Unterschied sein kann, wen man im jeweiligen Fall als Richter wählt. Das Spiel wird perfekt, wenn die Eltern sich anschließend in den Haaren liegen und sich gegenseitig beschuldigen, zu hart, zu weich, zu unbeugsam oder zu nachgiebig zu sein, zu oft oder zu selten einzugreifen und sich zu viel oder zu wenig bei den Kindern durchzusetzen.

Beim Gerichtssaal-Spiel lernen Kinder, dass es viel leichter ist, die Erwachsenen dazu zu bringen, die Probleme der Kinder zu lösen, statt sich selbst mit Geschwistern oder Spielkameraden auseinanderzusetzen zu müssen. Man hat dabei zumindest die fünfzigprozentige Chance, als Gewinner aus dem Spiel hervorzugehen, ohne für die Einigung einen Kompromiss eingehen zu müssen. Dabei ist das schnelle Eingreifen der Eltern in den meisten Fällen völlig überflüssig, denn Kinder finden sehr rasch Wege, sich zu einigen, wenn sie merken, dass der angerufene Richter sein Amt niedergelegt hat. Einer unserer Freunde besuchte uns mit seinen beiden fünf und sieben Jahre alten Söhnen. Während wir uns angeregt unterhielten, begannen die Jungen um irgendein Spielzeug zu streiten. Der Vater wollte schon einschreiten, weil er meinte, seine Nachkommen würden sonst handgreiflich werden. Wir fragten ihn, ob er wirklich glaube, dass sich die Knirpse gegenseitig krankenhaushausreif prügeln würden, wenn er jetzt nicht da wäre und eingreifen würde. Das verneinte er schmunzelnd und ließ seine Söhne in Ruhe. Zwei Minuten später hatten die beiden ihren Streit schon wieder vergessen und spielten einträchtig mit etwas anderem.

Raus aus dem Gerichtssaal

Für die Beziehung zwischen Eltern und Kindern, aber auch für die Beziehung der Kinder untereinander, ist es auf jeden Fall sehr viel förderlicher, wenn die Eltern beim Gerichtssaal-Spiel nicht mitmachen. Ganz schlimm wird dieses Spiel jedoch, wenn immer das gleiche Kind angeklagt und verurteilt wird. Geschwister können da ja durchaus gnadenlos sein. Doch kein Kind hat es verdient, immer den Schwarzen Peter zugeschoben zu bekommen. Sie können sich selbst ausmalen, welchen tragischen Einfluss das auf die Entwicklung der Persönlichkeit des Kindes hat.

Wenn Sie als Eltern den Eindruck haben, dass Ihre Kinder sehr häufig das Gerichtssaal-Spiel mit Ihnen spielen wollen, sollten Sie sich zunächst selbstkritisch prüfen, ob dahinter vielleicht das zu selten befriedigte Bedürfnis der Kinder steckt, von den Eltern wahrgenommen zu werden. Wenn das der Fall ist, ist es besser, den Kindern die Aufmerksamkeit, die sie sich wünschen und die sie auch brauchen, in anderer Form zu gewähren. Vielleicht indem Sie kein psychologisches, sondern ein richtiges Spiel mit den Kindern spielen.

Ansonsten gehen Sie mit dem Gerichtssaal-Spiel am besten so um, dass Sie sich einfach nicht dafür interessieren, wer schuld ist und wer angefangen hat. Lehnen Sie die Richterrolle ab, sprechen Sie keine Urteile aus, salomonisch sind die ja sowieso selten. Lassen Sie die Kinder ihre Auseinandersetzungen allein austragen, die können das ganz hervorragend. Kleine Streithähne vertragen sich meist erstaunlich schnell wieder, vor allem, wenn wirkliche Unannehmlichkeiten mit dem Streit verbunden sind, für die Kinder, nicht für die Eltern!

Beleidigt sein

Beleidigt sein ist ebenfalls ein Spiel, das in sehr vielen Familien gespielt wird. Manchmal sieht man Drei- oder Vierjährige mit grimmi-

gem Gesicht hinter ihrer unbotmäßigen Familie herstapfen. Der Mund ist nur noch ein Strich, denn man ist entschlossen, kein Wort mehr zu sagen, höchstens noch zu grummeln und die zarte Stirn hat tiefe Falten, von der Anstrengung, böse zu gucken.

Der Beleidigte: Opfer und Angreifer in einem

Beleidigt sein beginnt meist als ein Opferspiel, doch sobald man versucht, den armen Kerl zu retten, kriegt man es mit dem Angreifer in ihm zu tun und wird angefaucht. Dadurch wird natürlich hoher Druck auf die wohlmeinende Umgebung ausgeübt, möglichst alles dafür zu tun, dass es dem armen Liebling bald wieder besser geht, am besten, indem man auf alle seine Wünsche eingeht. Offenbar ist der Wunsch, recht schnell wieder Harmonie herzustellen, bei den meisten Menschen sehr groß. Dagegen ist natürlich auch nichts einzuwenden, nur ist die Harmonie, die auf einer solchen emotionalen Erpressung beruht, nicht sehr strapazierfähig. Sie wird in dem Moment wieder erschüttert, in dem der Beleidigtspieler das nächste Mal seinen Kopf nicht durchsetzen kann. Dann entzieht er seinen Mitmenschen wieder sein Wohlwollen und schmolzt. Man kann daran prima erkennen, welche mächtige und wirksame Waffe der Liebesentzug ist! Eltern wollen von ihren Kindern geliebt werden und halten deshalb das Getue nicht aus. Das Gleiche gilt natürlich auch umgekehrt, wenn Kinder mit beleidigt spielenden Eltern geschlagen sind.

Wirklichkeitsverzerrungen

Wenn wir uns das Beleidigtspiel unter dem Gesichtspunkt ansehen, welche Verzerrung stattfindet, können wir feststellen, dass der Beleidigte ein kurzes Unbehagen zu einer großen Katastrophe hochstilisiert. Er verzerrt das, was ihm gerade nicht gefallen hat, zu einer Tragödie und bringt sich dadurch in die Opferposition. Wenn Sie selbst schon einmal beleidigt waren (und wer war das nicht?!), können Sie

sich vielleicht daran erinnern, wie Sie sich immer mehr in den Zustand des »zu Unrecht Verkannten« hineingesteigert haben, bis es Ihnen schließlich wirklich schlecht ging.

Beleidigt sein als Machtkampf

Beleidigt sein ist einerseits der Versuch, das eigene Unwohlsein auf andere zu übertragen: Wenn ich mich schlecht fühle, weil es nicht nach meinem Willen läuft, soll es euch auch nicht besser gehen! Andererseits ist beleidigt sein auch ein Machtkampf. Wenn man sich mit anderen Mitteln nicht durchsetzen kann, ist man sauer und versucht, die anderen so lange durch Liebesentzug leiden zu lassen, bis sie sich eines Besseren besinnen und man doch noch kriegt, was man will.

Wer sich liebevoll um den Beleidigten bemüht, tut das subjektiv aus dem Wunsch heraus, dem anderen etwas Gutes zu tun, ihm herauszuhelfen aus dem »Leid«, das ja auch in dem Wort beleidigt steckt, doch er zementiert dieses Verhalten damit nur. Der Beleidigte erhält die Bestätigung, dass sein Benehmen offenbar große Wirkung zeitigt, also wird er es immer wieder als Mittel im Machtkampf einsetzen. Das führt im Extremfall dazu, dass er schließlich wegen jeder Kleinigkeit eingeschnappt ist. Dadurch wird das Zusammenleben mit ihm immer schwieriger. Viel besser ist es, den Beleidigten in Ruhe zu lassen und gar nicht auf sein demonstratives Schmollen einzugehen. Also weder als Retter noch als Angreifer, indem man das Verhalten streng konfrontiert, aufzutreten, sondern einfach so zu tun, als sei alles in Ordnung.

Man darf sich auch nicht aus der Ruhe bringen lassen, wenn der Beleidigte daraufhin sein Leiden noch demonstrativer zur Schau stellt, mit grimmigem Gesicht völlig verstummt und als lebender Vorwurf durch die Welt schreitet. Das ist eine vorhersehbare Entwicklung, denn ein guter Spieler gibt nicht so schnell auf. Wenn ein Spiel nicht gleicht wirkt, muss man es eben eskalieren. Und wenn die Umgebung bisher immer auf das Beleidigtsein reagiert hat, muss sich der Belei-

digte erst an die Erkenntnis gewöhnen, dass er selbst der Einzige ist, dem es bei diesem Spiel schlecht geht. Reagieren Sie also offen und freundlich auf »normale« Kommunikationsangebote, aber seien Sie unbeeindruckt von dem ganzen theatralischen Getue, dann bricht das Spiel in sich zusammen.

Tipps zum Umgang mit Beleidigten

Wenn es Ihnen auch so gehen sollte, dass Sie immer wieder um Beleidigte herumscharwenzeln und mit allen möglichen Mitteln versuchen, sie aus dem Beleidigtsein herauszuholen, sei es mit Schmeichelei, mit verlockenden Angeboten oder mit Schimpfen und Drohungen, ist für Sie der erste hilfreiche Schritt, dass Sie sich klarmachen, dass der Beleidigte für sich die Entscheidung getroffen hat, jetzt beleidigt zu sein. Er fühlt sich zwar subjektiv wirklich schlecht, aber das hat nichts mit der äußeren Situation zu tun. Das heißt, die Verantwortung für dieses Verhalten liegt ganz und gar bei ihm und nicht bei Ihnen. Diese Einsicht macht es Ihnen hoffentlich leichter, sich nicht für das offenbare »Unglück« des anderen verantwortlich zu fühlen, was um so schwerer zu ertragen ist, je näher einem dieser Mensch steht.

Wenn der Beleidigte die Entscheidung, sein Verhalten aufzugeben, schließlich getroffen hat, ist es natürlich ganz wichtig, dass Sie sofort positiv darauf reagieren und wieder normal und freundlich kommunizieren. Wir haben auch schon Eltern erlebt, die, als ihre Kinder endlich wieder aus dem Schmollwinkel auftauchten, die armen Dinger abblitzen ließen mit den erzieherisch wertvollen Worten: »Vorhin wolltest du nicht, jetzt will ich nicht. Da kannst du mal sehen, dass es nicht schön ist, sich so zu benehmen!« Eine gute Strategie, das Spiel noch ordentlich zu verlängern.

Für den Umgang mit allen Beleidigten, aber ganz besonders für den Umgang mit beleidigten Kindern gilt: Sie sollen nicht die Person ignorieren, sondern lediglich das beleidigte Getue, die muffige Miene, die abgewandte Haltung! Sprechen Sie den Beleidigten ruhig immer mal

wieder an, aber nur so, wie Sie es auch tun würden, wenn die Beziehung zwischen Ihnen ganz in Ordnung wäre. Und nehmen Sie es gelassen hin, wenn Sie erst mal keine Reaktion kriegen. Das ist bei Kindern deswegen besonders wichtig, weil Missachtung für ein Kind, in seiner Abhängigkeit von den Eltern, eine existenzielle Bedrohung darstellt.

Es lässt sich immer wieder beobachten, dass Menschen versuchen, mit Ironie auf Beleidigtsein zu reagieren. Wer glaubt, sich damit außerhalb des Spiels zu bewegen, ist jedoch im Irrtum. Ein Satz wie »Na, geben wir heute mal wieder die Beleidigt-Nummer« ist eine Angreifer-Transaktion und damit ist man mitten im Spiel. Wenn Sie wirklich nicht mitspielen wollen, hilft nur eines, nämlich das Verhalten zu ignorieren. Wenn man einfach damit aufhört, auf die »Symptome« des Beleidigtseins zu reagieren, sei es bei Kindern oder bei Erwachsenen, kann eine vernünftiger Form der Auseinandersetzung in Gang kommen. Man kann miteinander reden, strittige Fragen klären, durch Verhandeln versuchen, seine Interessen durchzusetzen – alles besser, als sich schmolldend zurückzuziehen.

Wenn du nicht wärst – Familienversion

Das Spiel »Wenn du nicht wärst« wird in der Familie für gewöhnlich von Mutter oder Vater und nicht von den Kindern gespielt. Es ist auch ein gängiges Partnerspiel, doch wir stellen es unter den Familienspielen vor, weil die Kinder darunter besonders leiden und anders als ein Partner, der notfalls seinen Hut nehmen kann, sich dem kaum entziehen können. Es kann zum Beispiel gespielt werden von einer Mutter, die zu Hause blieb, um für die Kinder da zu sein, und die bei jeder Gelegenheit betont, welch eine großartige Karriere sie hätte machen können, wenn sie nicht der Kinder wegen alles aufgegeben hätte. Oder von einem Vater, der behauptet, sich nur aus Rücksicht auf die Familie noch nicht selbständig gemacht zu haben.

Eigene Ängste, die ausgeblendet werden

Der Trick bei diesem Spiel besteht darin, dass der Spieler ausblendet, dass er sich bewusst für dieses Leben entschieden hat und dass es in der Regel sicher auch andere Möglichkeiten gegeben hätte, als die, die er gewählt hat. Meistens wird dabei auch ausgeblendet, dass die vorhandenen Alternativen ihm Angst gemacht haben und die getroffene Entscheidung am wenigsten Angst ausgelöst hat. Da man die Familie dafür verantwortlich machen kann, dass man nicht erreicht hat, wovon man irgendwann einmal geträumt hat, hat man eine wunderbare Ausrede dafür, sich nicht mit den eigenen Ängsten auseinandersetzen zu müssen. Und weil man die Schuld dafür, nicht so weit gekommen zu sein, wie man sich wünschte, den anderen in die Schuhe schieben kann, kann man ein tolles Selbstbild aufrechterhalten, ohne sich fragen zu müssen, was der eigene Anteil daran ist, dass man genau da steht, wo man steht.

Das hat nichts damit zu tun, dass man im Nachhinein vielleicht die eine oder andere Entscheidung bedauern mag oder sich wünscht, man hätte anders gehandelt. Ein psychologisches Spiel wird daraus nur, wenn man es den anderen zur Last legt und sie dafür »bezahlen« lassen will.

Von »Wenn du nicht wärst ...« betroffen zu sein, ist besonders für Kinder schwierig, denn sie können den Wahrheitsgehalt der Aussagen nicht relativieren. Da sie nicht wissen können, wie leistungsstark, fähig, anerkannt und so weiter, Mutter oder Vater tatsächlich waren, müssen sie die Sichtweisen, die sie zu hören bekommen, einfach übernehmen. Da man ihnen immer wieder erzählt, dass sie daran schuld seien, dass der Elternteil nicht glücklich geworden ist, entwickeln sie manchmal heftige Schuldgefühle, solch eine Last im Leben ihrer Eltern zu sein. Das Tragische einer solchen moralischen Schuld ist zudem, dass man sie ja niemals abtragen kann – ein Kind hat keine Chance, das jemals wiedergutzumachen, die Schuld schwebt immerfort über ihm.

Steigen Sie aus dem Spiel aus

Wenn Sie selbstkritisch bemerkt haben sollten, dass Sie auch dazu neigen, dieses Spiel zu spielen und damit aufhören wollen, ist der wichtigste Schritt, sich zu fragen, welche geheime Angst sich dahinter versteckt. Machen Sie sich klar, dass es zu der Entscheidung, die Sie getroffen haben, immer auch Alternativen gegeben hätte und überlegen Sie, was Sie an diesen Alternativen geschreckt hat. Überlegen Sie auch, welche Möglichkeiten Sie denn heute noch haben, um Ihrem Ziel von damals näher zu kommen.

Wenn Sie bemerkt haben, dass Sie nicht als aktiver Spieler, sondern als Empfänger der Botschaft in diesem Spiel gefangen sind, können Sie sich daraus befreien, indem Sie sich klarmachen, wer eigentlich welche Verantwortung trägt. Kinder haben nicht die Entscheidung getroffen, dass die Mutter ihr Studium aufgibt oder die Eltern heiraten. Machen Sie sich klar, dass dieses Spiel von Menschen gespielt wird, die nicht zu den Konsequenzen ihrer Entscheidungen stehen wollen, sondern sie lieber anderen aufladen. Aber das ist nicht Ihr Problem! Dass Sie aus dem Spiel ausgestiegen sind, werden Sie daran merken, dass Sie nicht mehr emotional anspringen, wenn offene oder verdeckte Vorwürfe kommen.

Am »Wenn du nicht wärst«-Spiel erkennt man besonders gut, wie unnötig schwer es das Leben macht, wenn man versucht, die Verantwortung für das eigene Handeln nach außen zu verlagern. Kurzfristig mag es zwar vielleicht eine Erleichterung darstellen, wenn man die Schuld einem anderen zuschieben kann. Aber langfristig zerstört es einerseits die Beziehung zu dieser Person und andererseits werden die Unzufriedenheit und das Unglücklichsein mit dem gegenwärtigen Zustand noch weiter vertieft. Es zementiert nämlich die Opferhaltung: Wenn der andere schuld ist an meinem unglücklichen Zustand, dann kann ich ja auch gar nichts daran ändern. Erst wenn ich die Verantwortung für mich und meine Entscheidungen übernehme, bin ich auch wieder handlungsfähig.

»Nach allem, was wir für dich getan haben ...«

Eine Untergruppe des »Wenn du nicht wärst«-Spiels könnte heißen »Nach allem was wir für dich getan haben ...«. Dankbarkeit, die die Eltern von ihren Kindern erwarten, sorgt unserer Beobachtung nach für ziemlich viel Unglück in Familien. Eltern, die glauben, ihre Kinder müssten ihnen für irgendetwas dankbar sein, blenden dabei aus, dass sie sich dafür entschieden haben, Kinder zu haben – mit allem was an Fürsorge, Zeit, Aufmerksamkeit und auch Geld dazugehört.

Kinder, denen permanente Dankbarkeit abverlangt wird, fühlen sich dadurch oft verpflichtet, Dinge ihren Eltern zuliebe zu tun, zum Beispiel einen bestimmten Beruf zu ergreifen oder in die elterliche Firma einzutreten. Sie stellen ihre eigenen Wünsche hintenan und leben nicht ihr eigenes Leben, sondern das ihrer Eltern. Oder sie leiden unter Schuldgefühlen, weil sie ihren Eltern nicht dankbar genug sind, ihren Forderungen nicht genügend nachkommen und so weiter. Viele Familien kämen vermutlich viel besser miteinander aus, wenn die Eltern dieser »Dankbarkeitsideologie« abschwören würden – dann könnten sie nämlich erleben, dass ihre Kinder ganz freiwillig all das Gute anerkennen, das sie von ihren Eltern bekommen haben.

Werde erst mal erwachsen!

Beispiel: Die vierzehnjährige Maria ist ein braves Mädchen, sie ist gut in der Schule und sie hat nette Freundinnen. Aber jetzt kommt sie in ein Alter, wo Partys Hochkonjunktur haben und sie möchte nicht mehr immer nur an Mamas Rockzipfel hängen. Nächsten Samstag wird eine Klassenparty stattfinden, nicht in einer verruchten Spielunke, sondern in einem Raum der Kirchengemeinde. Maria will da hin und zwar bis Mitternacht, dann ist die Party sowieso zu Ende. Für ihre Mutter ist das undenkbar: »Das kommt überhaupt nicht infrage! Was fällt dir denn ein! Du bist schließlich erst vierzehn! Um

Punkt zehn bist du zu Hause!« Zum Entsetzen ihrer Mutter wird die brave Maria bockig: »Ich will aber nicht schon um zehn nach Hause kommen. Alle anderen dürfen doch auch bis Mitternacht. Ich bin doch kein Kleinkind mehr!« Die Mutter bekommt einen strengen Zug um den Mund: »Jedenfalls bist du noch viel zu klein, um dich mitten in der Nacht draußen herumzutreiben!« Mit dem klassischen Aufschrei: »Du bist blöd und verstehst überhaupt nichts!« verlässt Maria türenknallend die Szene, die sich in den folgenden Tagen noch ein paar Mal wiederholt, bis beide so richtig wütend aufeinander sind. Maria kommt aus Trotz eines Tages eine Stunde zu spät zum Essen. Für ihre Mutter ist das ein wunderbarer Anlass zu verfügen: »Du gehst am Samstag überhaupt nicht zur Party! Dein ganzes Verhalten zeigt mir, dass du noch nicht einmal verantwortungsvoll genug bist, um pünktlich zum Essen zu kommen. Werde erst mal erwachsen, dann kannst du auch zu Partys gehen, jetzt scheint das noch zu früh zu sein!«

Haben Sie Vertrauen

Dieses Spiel kann so oder so ähnlich vorkommen, wenn die Kinder selbstständig werden und das den Eltern ganz unheimlich ist. Wenn Jugendliche im Übergang zum Erwachsenwerden sind und ihre Selbstständigkeit und Unabhängigkeit ausprobieren wollen und müssen, so ist das zwangsläufig auch mit Risiken verbunden. Es macht den Eltern verständlicherweise Angst, diese Risiken einzugehen, schließlich kennt man genügend negative Beispiele und will die Kinder beschützen. Die andere Seite der Medaille, und davor verschließen die Eltern die Augen, heißt aber, dass sie, wenn sie so ängstlich sind, keinerlei Vertrauen in ihre bisherige Erziehung haben. Sie trauen ihren Kindern offenbar nicht zu, sich vernünftig zu verhalten und sich in schwierigen Lagen vertrauensvoll an sie zu wenden.

Wenn Eltern ihre Kinder so am Gängelband festhalten wollen, heißt das meistens auch, dass sie merken und davor Angst haben, zu-

nehmend weniger als Eltern gefragt zu sein. Sie haben Schwierigkeiten damit, ihre Kinder loszulassen, weil sie damit etwas Wesentliches für sich selbst verlieren, denn das Familienleben hat ihnen sehr viel gegeben. Doch statt sich daran zu erinnern, wie es für sie selbst gewesen wäre, wenn ihre eigenen Eltern sie mit Gewalt im Kinderstatus hätten halten wollen, finden sie alle möglichen rationalen Begründungen, weshalb man das Kind den Gefährdungen des Lebens noch nicht aussetzen darf. Statt mit den Jugendlichen offen über diese Gefährdungen zu sprechen, wird die Problematik des Nicht-Loslassen-Könnens mit der Behauptung »Du bist noch nicht so weit« ganz auf sie abgewälzt, wo es doch eigentlich heißen müsste »Ich bin noch nicht so weit, dich loszulassen.«

Viele Eltern geben zur Begründung an, man wolle den Jugendlichen schlechte Erfahrungen ersparen. Aber es gleicht mehr dem Versuch zu verhindern, dass sie überhaupt Erfahrungen machen. Erfahrungen gehören zur Entwicklung einfach dazu – man »erspart« den Kindern also Entwicklungsmöglichkeiten. Kinder sollten ein verbrieftes Recht auf Erfahrungen haben, damit sie sich später, wenn die Gefahren größer werden, vor den ganz schlechten Erfahrungen besser schützen können. Statt durch Zwang und Verbote irgendetwas von ihnen fernhalten zu wollen, wäre es viel besser, offen mit ihnen über alle möglichen Gefährdungen, denen sie ausgesetzt sein könnten, zu sprechen. Einfach zu postulieren, sie seien noch zu klein für irgendetwas, fordert nur unnötig eine rebellische Reaktion heraus, die sie womöglich wirklich in eine dumme Situation bringt. Wenn Kinder in ein Alter kommen, wo sie sich einfach erproben müssen, ist es viel besser, mit ihnen zu klaren Vereinbarungen zu kommen, statt sie mit einem psychologischen Spiel kleinhalten zu wollen.

Statt strikter Verbote sollte man ihnen das Vertrauen geben, dass man sie für fähig hält, sich an Vereinbarungen zu halten und sich vernünftig zu verhalten. Solche Gespräche mit Kindern zu führen, fällt natürlich leichter, wenn man sie schon früh daran gewöhnt hat, dass man Dinge aushandeln kann. Kinder, die gelernt haben, dass sie mit

einer vernünftigen Argumentation ein elterliches »Nein« in ein »Ja« verwandeln können, brauchen ihrerseits nicht zu psychologischen Spielchen wie Beleidigtsein oder Schmollen Zuflucht zu nehmen. Die Chance, das zu lernen, haben Kinder allerdings nur, wenn die Eltern nicht dem unseligen Erziehungsgrundsatz unserer Großeltern »Ein Nein muss immer ein Nein bleiben«, die damit ihre Konsequenz unter Beweis stellen wollten, anhängen. Wenn ein Kind merkt, dass es mit stichhaltigen und begründeten Argumenten und mit Vorschlägen zur Problemlösung nichts bewirken kann, wird es sich auch keine Gedanken mehr darum machen, sondern auf anderen, und meist schlechteren Wegen versuchen, sein Ziel zu erreichen.

Natürlich kann es für Eltern niemals eine Garantie geben, dass die Kinder sich tatsächlich an getroffene Vereinbarungen halten, aber das in sie gesetzte Vertrauen bindet Kinder für gewöhnlich mehr als strenge Kontrolle das vermag. Für viele Jugendliche kommen unsinnig strenge Verbote entweder der Aufforderung gleich, über die Stränge zu schlagen oder sie unterminieren ihr Selbstvertrauen.

Beispiel: Kehren wir noch einmal zu Maria und ihrer Mutter zurück. Aber diesmal spielt die Mutter kein Spiel, sondern versucht, mit ihrer Tochter zu einer einvernehmlichen Lösung zu kommen. Sie hört also, dass das Kind bis um Mitternacht Party feiern will und bekommt einen Schreck: »Was, so spät willst du erst nach Hause kommen? Findest du nicht, dass du dafür noch ein bisschen zu jung bist?« Nein, das findet Maria eindeutig nicht und außerdem: »Regina, Anja und Lara dürfen auch bis zum Schluss bleiben!« Die Mutter denkt einen Moment nach und meint dann: »Also gut, dann lass uns mal darüber reden. Ich habe, ehrlich gestanden, ein bisschen Angst davor, dass du zum Beispiel zu viel trinkst, und dich dann mit Jungs auf etwas einlässt, was du noch gar nicht willst. Oder dass du womöglich Drogen probierst, nur um dazuzugehören!« Maria verdreht die Augen: »Mama, so ein Quatsch! Wir wollen einfach nur eine Party feiern!« »Aber du weißt, dass Alkohol gefährlich ist und Drogen sowieso.«



»Natürlich weiß ich das, aber darum geht es doch gar nicht. Wenn ich mich betrinken wollte, könnte ich das auch bis um zehn schaffen. Außerdem finde ich Betrinken blöd. Ich will nur mit den anderen Spaß haben und tanzen und nicht wie ein Mamakindchen schon um zehn heimmüssen.« »Versprichst du mir, dass du dafür sorgst, dass dein Handy geladen und die ganze Zeit an ist, sodass du mich im Notfall erreichen kannst?« »Mama, du machst dir viel zu viele Sorgen, aber wenn es dich beruhigt, klar das mache ich!«

Wenn man auf diese oder ähnliche Art und Weise mit den Kindern bespricht, was man befürchtet, ihnen aber auch das Vertrauen vermittelt, dass man sie für fähig hält, vernünftig mit schwierigen Situationen umzugehen, braucht man keine psychologischen Spiele zu spielen, wenn sie einmal etwas vorhaben, zu dem man seine Zustimmung wirklich nicht geben will. Denn dann haben die Kinder gelernt, dass auch ihre Eltern in der Lage sind, vernünftig zu reagieren, das erleichtert den Dialog.

Du musst noch für die Schule lernen!

»Hast du deine Hausaufgaben schon gemacht?« »Hast du schon Vokabeln gelernt und die von neulich wiederholt?« »Du musst noch die Matheaufgaben üben, sonst schreibst du in der nächsten Arbeit wieder eine Vier!« »Bevor du nicht gelernt hast, kannst du nicht zum Fußballspielen gehen!« »Setz dich endlich auf deinen Hintern und tu was für die Schule, sonst kommst du nie im Leben auf das Gymnasium!«

Wenn Eltern glauben, sie müssten permanent hinter ihren Kindern her sein, sonst ginge in der Schule gar nichts, können sie sich einen großen Erfolg mit ziemlicher Sicherheit auf die Fahnen schreiben: Sie werden ihren Kindern die Freude am Lernen gründlich vermiesen. Wer bei diesem Spiel aus der Retterrolle startet, gerät doch nur allzu

leicht in die Verfolgerposition, schließlich sind die meisten Kinder keine willigen Opfer!

Die rationale Begründung der Eltern lautet für gewöhnlich, die Kinder hätten ohne einen guten Schulabschluss heutzutage keinerlei Chancen mehr auf dem Arbeitsmarkt. Das ist zwar richtig, doch ein psychologisches Spiel ist nicht das richtige Mittel, um die Chancen der Kinder zu erhöhen. Im Gegenteil, es demotiviert sie! Wenn Kinder in die Schule kommen, brauchen sie unter Umständen zunächst etwas Unterstützung durch die Eltern, denn sie müssen das Lernen ja erst einmal lernen. Aber spätestens, wenn sie zehn, zwölf Jahre alt sind, ist es richtig und für die Entwicklung des Kindes auch wichtig, ihnen die Verantwortung für die Schule und ihre Arbeit selbst zu übergeben. Aber genau da beginnt in vielen Familien der eigentliche Krieg um die Schule.

Wir wissen, dass Eltern, die ihren Kindern mit dem ewigen »Du musst noch für die Schule lernen« auf die Nerven gehen, nur das Beste für die Kinder wollen, also aus Liebe handeln, aber was für Botschaften geben sie den Kindern denn auf diese Weise wirklich mit auf den Weg? Auf der verdeckten Ebene teilen sie den Kindern Folgendes mit: »Wir halten dich nicht für fähig, die Schule allein zu schaffen. Wir glauben, dass du, wenn du uns nicht hättest, ein Schulversager wärest. Du bist ein verantwortungsloser Faulenzer, deshalb müssen wir dich andauernd antreiben. Das, was uns am allermeisten an dir interessiert, sind deine Schulnoten. Deine Bedürfnisse nach Spiel, Zuwendung, Freundschaft sind uns egal, was zählt, ist die schulische Leistung!« Wir sind felsenfest davon überzeugt, dass keine Eltern, die bei Sinnen sind, ihren Kindern so etwas sagen wollen. Aber es ist das, was bei den Kindern ankommt – und das ist allemal schädlicher als ein paar schlechte Noten. Es untergräbt das Vertrauen der Kinder in ihre eigenen Fähigkeiten und es untergräbt schlimmstenfalls das Vertrauen der Kinder, von ihren Eltern bedingungslos, um ihrer selbst willen, geliebt zu werden.

Die Kinder ihren Schulalltag allein regeln zu lassen heißt nicht, sie mit allen Fragen und Problemen, die sie eventuell haben, allein hängen zu lassen. Aber es heißt, die Kinder entscheiden zu lassen, was sie wann und in welchem Umfang tun wollen und ihnen Hilfe *anzubieten*, nicht aufzudrängen. Man kann als Eltern jederzeit aus diesem Spiel aussteigen, indem man dem Kind sagt: »Dein Job ist es, die Schule fertig zu machen und wenn du das willst, dann schaffst du es auch. Also überleg dir, wie du deine Zeit und deine Energie einteilst und melde dich, wenn du Hilfe brauchst!« Der entscheidende Unterschied bei diesem Vorgehen ist, dass dem Kind auf der verdeckten Ebene vermittelt wird: »Wenn du etwas wirklich willst, dann kannst du es auch. Wir halten dich für fähig, deine schulische Arbeit zu bewältigen. Es ist in Ordnung, sich Hilfe zu holen.« All diese Botschaften bauen Selbstvertrauen auf.

Zwischen allen Fronten

Vater und Tochter liegen sich einmal wieder gründlich in den Haaren. Nachdem es ordentlich gefetzt hat, trennt man sich im Zorn. Die Tochter zieht sich in ihr Zimmer zurück, um mit einer Freundin zu telefonieren und ihr Leid zu klagen, der Vater beschwert sich ausführlich bei der Mutter über das unmögliche Verhalten ihrer Tochter. Der Mutter tut es sehr leid, dass es schon wieder zu einer so heftigen Auseinandersetzung zwischen den beiden Streithammeln gekommen ist und sie findet, dass der Vater die Sache sehr einseitig darstellt. Mit der Absicht, Frieden zu stiften, versucht sie, ihrem Mann die Position und die Sichtweise der Tochter näher zu bringen. Sie erreicht damit aber lediglich, dass er jetzt auch sie verbal attackiert. Er fühlt sich unverstanden, nicht wertgeschätzt und hat den Eindruck, nun alle beide gegen sich zu haben. Da man ihm kein Verständnis signalisiert, will er seine Argumente noch einmal ganz deutlich machen, denn offenbar hat man ihn ja noch nicht verstanden. Er wiederholt sie also alle

noch einmal und stellt sie noch pointierter dar als das Mal davor. Auf diese Weise zementiert er seine Position, denn er überzeugt sich selbst, wie Recht er eigentlich hat.

Die Mutter – bemüht, den Familienfrieden wieder herzustellen – begibt sich daraufhin zur Tochter und muss eine Schimpfkanonade über das uneinsichtige, sture, hinterwäldlerische und vollkommen vorgestrige Verhalten des Vaters über sich ergehen lassen. Das findet die Mutter nun auch wieder übertrieben und muss einsehen, dass die Tochter den Konflikt genauso einseitig und überzogen darstellt wie der Vater. Da sie mit dem ja gerade eine lange Diskussion hinter sich hat, kennt sie seine Argumente und versucht, der Tochter die Position des Vaters verständlich zu machen. Das geht genauso daneben wie vorhin beim Vater. Denn bei der Tochter entsteht jetzt der Eindruck, beide Eltern gegen sich zu haben, klar, die beiden halten doch sowieso immer zusammen. Also verhärtet sie ihrerseits ihre Position und argumentiert schärfer. Das kann die Mutter so nicht stehen lassen und vertritt umso vehementer die Seite des Vaters. Die Mutter, die eigentlich Frieden stiften wollte, hat es sich jetzt sowohl mit dem Vater als auch mit der Tochter verdorben. Der Ursprungskonflikt hat sich massiv ausgeweitet: Der Vater glaubt, er hat Tochter und Ehefrau gegen sich und ist auf beide sauer. Er flucht über die »Weiberwirtschaft«, setzt sich auf sein Motorrad und verschwindet für die nächsten paar Stunden. Die Tochter glaubt, sie hat Vater und Mutter gegen sich und ist auf beide sauer. Sie rauscht türenknallend ab zu einer Freundin. Die Mutter hat Tochter und Ehemann gegen sich und ist auf beide sauer. Außerdem fühlt sie sich von beiden extrem schlecht und ungleich behandelt und sucht in einem Tränenstrom Zuflucht.

Was wird hier eigentlich gespielt?

In dieser verworrenen Situation hat die Familie nur ein verbindendes Element: Jeder der drei ist auf die anderen beiden sauer. Um nicht beim nächsten Zusammentreffen von Mutter, Vater und Tochter eine

neue Runde dieses Spiels einzuläuten, wäre es natürlich am hilfreichsten, wenn der Familie klar wäre, was da gerade gespielt wurde. Wenn wir einmal den Ursprungskonflikt zwischen Vater und Tochter außer Acht lassen, sehen wir, dass die Mutter das Spiel begonnen hat, weil sie die Tochter vor den übertriebenen Vorwürfen des Vaters retten wollte. Anstelle der Tochter »kämpft« sie nun mit dem Vater, der daraufhin in ihr eine zweite »Gegnerin« erkennt und sie seinerseits angreift. Dasselbe wiederholt sich in ihrem Gespräch mit der Tochter. Um Frieden zu stiften und die beiden nach Möglichkeit miteinander zu versöhnen, will die Mutter den Vater retten, was die Tochter veranlasst, ihre Angriffe gegen den Vater auch auf die Mutter auszudehnen. Das Ende vom Lied ist, dass die Mutter sich knietief in der Opferposition wieder findet.

Mit dieser Sicht der Dinge konfrontiert, entgegnete die betroffene Mutter vehement: »Aber ich hätte meinem Mann doch nicht einfach nur Recht geben können. Das war doch wirklich reichlich überzogen und ungerechtfertigt, was er da alles gesagt hat. Und das Gleiche gilt für meine Tochter!« Das stimmt natürlich vollkommen, denn so hätte sie nur versucht, den jeweilig anderen zu retten. Hätte sie jedem der beiden einfach Recht gegeben, wäre das nicht der richtige Weg aus dem Spiel gewesen. In einer solchen Situation verhält man sich am besten wie ein wohlwollend-neutraler Unterhändler. Man begibt sich nicht in die Schusslinie zwischen den beiden Parteien, sondern bleibt außen vor und hört erst einmal gut zu.

Ausstiegsstrategien

Statt sogleich als Retter der Tochter parat zu stehen, lässt die Mutter dem Vater den Zeitraum, den er braucht, um sich verbal abzureagieren und den emotionalen Stress loszuwerden. Außerdem stellt sie viele Fragen um herauszufinden, um was es ihm genau geht und sie zeigt Verständnis für seine Gefühlslage. Das alles heißt nicht, dass sie ihm einfach Recht gibt. Aber wenn der Vater die Gelegenheit hatte, all sei-

nen Gefühls Müll loszuwerden und dabei die Erfahrung macht, dass seine Frau sich Mühe gibt, ihn zu verstehen, ist es für ihn sehr viel leichter, sich auch wieder für andere Blickwinkel zu öffnen, denn er muss seine Position nicht krampfhaft verteidigen. Er kann seinen Standpunkt verlassen und muss sich nicht in ihn eingraben. Wenn die Mutter merkt, dass der Vater wieder ruhiger ist und damit vernünftigen Argumenten wieder zugänglich, kann sie damit beginnen, zum Beispiel zu schildern, wie es ihr selbst mit der Tochter bezüglich dieses Konflikt-Themas geht. Vielleicht kann sie auch noch erzählen, wie es ihr als Kind mit ihrem Vater in ähnlichen Situationen ging, sodass der Vater ein Gespür dafür bekommt, was in seiner Tochter vor sich geht. Ähnlich verfährt sie später mit ihrer Tochter.

Wenn zwei sich streiten in der Familie, gerät ein Dritter unweigerlich ins Spiel, wenn er, um bei dem einen zu vermitteln, den Kampf des jeweilig anderen versucht auszutragen. Doch ein Betroffener muss sich von dem Glauben frei machen, es sei sein Job, den Konflikt zwischen den Parteien zu lösen. Denn sobald man einen solchen Anspruch übernimmt, wächst die Gefahr, dass man in ein Spiel einsteigt. Das heißt natürlich auf gar keinen Fall, dass man sich mit vornehmer Zurückhaltung einfach verdrückt und kundtut: »Das ist nicht mein Problem, damit habe ich nichts zu schaffen, seht zu, wie ihr klarkommt!« Aber man lässt sich eben auch nicht zum Instrument machen, den Konflikt der anderen auszutragen.

Du meldest dich ja nie!

Ein Spiel, das zwischen Eltern und erwachsenen Nachkommen ziemlich weit verbreitet ist, gipfelt in dem Vorwurf: »Du meldest dich ja nie!« Wenn Eltern sehr in ihrer Elternrolle aufgegangen sind und darüber versäumt haben, ein eigenes Leben mit eigenem Freundeskreis zu führen, mangelt es ihnen entweder sehr an sozialen Kontakten, wenn die Kinder erst aus dem Haus sind – ein Manko, dass Sohn oder

Tochter durch möglichst häufige Besuche und Anrufe ausgleichen sollen. Oder sie haben einfach den Anspruch, dass Kinder sich gefälligst nach den Wünschen ihrer Eltern zu richten haben. Die (gesunden und fitten) Eltern schlüpfen in die Opferposition der armen Alleingelassenen und wollen von ihren Kindern gerettet werden. Pikanterweise müssen viele Elternpaare, die dieses Spiel spielen, zugeben, dass sie sich selbst auch nur ungern und unter Zwang um ihre eigenen Eltern gekümmert haben.

Das hindert sie jedoch nicht daran, von ihren Kindern etwas ganz anderes zu erwarten, deshalb sind sie mit der Häufigkeit der Besuche und Anrufe niemals zufrieden. Und weil sie unzufrieden sind, äußern sie nicht etwa Freude, wenn man sie besucht, sondern empfangen die (meist ohnehin schon etwas unwilligen) Kinder entweder als anklagende Opfer oder gleich richtig als Verfolger: »Dass man dich auch mal wieder zu Gesicht kriegt – das hätten wir ja schon fast nicht mehr für möglich gehalten!« »Na, hast du dich auch mal wieder zu deinen armen alten Eltern verirrt!« Manchmal werden auch indirekte Ohrfeigen verteilt: »Nein, jetzt hätte ich meine Enkel fast nicht wiedererkannt, so groß sind sie in der langen Zeit geworden!« Da es immer die Botschaften auf der verdeckten Ebene sind, die beim Empfänger ankommen und die ihre Wirkung zeigen, ist das natürlich ein Super-Auftakt für einen Familienbesuch, sorgt gleich für Bombenstimmung und die Betroffenen denken spontan: »Warum komme ich eigentlich nicht öfter? Es ist doch so nett hier!«

Ausstiegsstrategien

Auch wenn es den Kindern gelingt, die Sprüche der Eltern nur mit einem gequälten Lächeln oder einer humorvollen Entgegnung zu quittieren, statt selbst aggressiv zu reagieren, führt es natürlich nicht dazu, dass die Lust auf solche Besuche steigt. Sie werden mehr und mehr als lästige Pflicht empfunden, auf die sich niemand freut. Wie anders sähe die Sache aus, wenn es den Eltern gelänge, ihre Ansprü-

che aufzugeben! Wenn sie sich bewusst machten, dass Kinder nicht als Ersatz für eigene Freundschaften erhalten dürfen! Dann könnten sie aus dem Spiel aussteigen, und statt mit Vorwürfen auf der verdeckten Ebene, könnten sie ihre Kinder mit der ehrlichen Freude, die sie empfinden, empfangen. Wirklich empfundene Freude verfehlt ihre Wirkung nie und so kann aus der lästigen Pflicht wieder das werden, was es eigentlich sein soll: das Zusammentreffen von Menschen, die sich gern haben und die viel miteinander verbindet. Wenn man weiß, wie sehr die Eltern sich über den Besuch oder den Anruf freuen, erhöht das die eigene Freude daran und man kann den Kontakt mit den Eltern genießen.

Es sind jedoch nicht nur die Eltern, die aus diesem Spiel aussteigen können. Auch die Kinder können das ihrige dazu beitragen, indem sie sich von der inneren Verpflichtung freimachen, die sie glauben macht, sie müssten als Alleinunterhalter ihrer Eltern dienen. Dazu gehört der Mut, ein offenes Gespräch mit den Eltern zu führen und ihnen klar und deutlich zu sagen, dass sie nicht mehr gewillt sind, sich einem Druck zu beugen, sondern nur noch kommen werden, wenn sie selbst das wollen. Man schafft das vielleicht besser, wenn man sich selbst klarmacht, dass bei diesem Spiel letztlich auch die Eltern die Verlierer sind. Denn wenn man sich dem Druck beugt, unterstützt man damit gleichzeitig das passive Verhalten der Eltern – wenn Sohn oder Tochter immer brav angesprungen kommen, brauchen sie sich ja nicht die Mühe zu machen, sich selbst geeignete soziale Kontakte aufzubauen. Lebten die Kinder am anderen Ende der Welt, wäre es schließlich auch allein Sache der Eltern, dafür zu sorgen, dass sie nicht einsamen und könnten sich dabei nicht auf die Kinder verlassen. Gerade die Einsamkeit wird häufig als Druckmittel eingesetzt. Den Kindern hilft es, wenn sie sich klarmachen, dass es allein die Entscheidung ihrer (gesunden!) Eltern ist, ob sie einsam sind oder nicht. Und dass sie als Kinder diesen Zustand der Einsamkeit stabilisieren, wenn sie auf das Spiel ihrer Eltern eingehen.

Noch gravierender für die Eltern ist aber der Umstand, dass die Be-

ziehung ihrer Kinder zu ihnen im Grunde genommen immer schlechter wird. Zwang war noch nie ein Liebeselixier und ist es auch in dieser Beziehung nicht. Bei den Kindern wächst Unmut, Widerwille, Abneigung, wenn sie nicht freiwillig zu den Eltern kommen können – das können sich Eltern doch unmöglich wirklich wünschen! Erst wenn Kinder freiwillig und mit Freude zu ihren Eltern kommen können, wird eine positive Beziehung möglich.

Anders sieht die Sache selbstverständlich aus, wenn die Eltern krank und pflegebedürftig sind. Menschen, die nicht mehr imstande sind, Wohnung oder Bett zu verlassen, haben auch keine Möglichkeit, sich um soziale Kontakte zu kümmern. Die Pflege von kranken Eltern ist selbstredend etwas völlig anderes, als unter Druck dem Kontaktbedürfnis gesunder Erwachsener nachzukommen.

Du siehst aber gar nicht gut aus!

Es läutet. Mutter öffnet die Tür, mustert ihren Sohn mit einem ersten scharfen Blick und hält ihm die Wange zum Begrüßungskuss hin. Nachdem er sich an den reich gedeckten Kaffeetisch gesetzt hat, erfolgt eine weitere strenge Prüfung. Ihr Blick wandert von oben nach unten und wieder zurück. Kritisch lässt sie ihr Auge auf seinem Gesicht ruhen, Miene und Haltung drücken tiefe Besorgnis aus. Je nach Veranlagung, Charakter und momentaner Gestimmtheit reagiert der Sohn innerlich gereizt, amüsiert oder resigniert auf diesen Blick – er weiß genau, was jetzt kommt. Und da ertönt es auch schon, jenes Kompliment, das die Mütter sich selbst machen, weil sie doch genau wissen, dass niemand so gut für ihren Liebling sorgen kann, wie sie selbst: »Du siehst aber gar nicht gut aus!« Dieser Satz kommt auch in den Varianten: »Du bist aber dick/dünn geworden! Ernährst du dich nicht richtig?« oder »Du bist sehr blass heute. Geht es dir nicht gut?« vor. Und er trifft natürlich nicht nur die Söhne, sondern auch die Töchter.

Alte Verhältnisse herstellen

Für dieses Verhalten, das natürlich nicht nur Mütter, sondern auch Väter an den Tag legen können, gibt es mehrere Gründe. Manchmal scheinen Mütter oder Väter einfach nicht zu wissen, wie sie als Erwachsene auf ihre erwachsenen Kinder reagieren sollen. Deswegen stellen sie schon beim Empfang klar: Jetzt, wo ihr wieder hier zu Hause seid, stellen wir auch die alten Verhältnisse wieder her, dann weiß ich, woran ich bin! Es wirkt, als wollten sie ignorieren, dass die Kinder jetzt keine »Kinder« mehr sind.

Für viele betroffene Söhne oder Töchter ist der ominöse Satz »Du siehst aber gar nicht gut aus!« ein verlockender Köder, sofort in alte Kindheitsmuster einzusteigen. Das kann entweder bedeuten, dass man beginnt, sich zu rechtfertigen: »Nein, nein, das stimmt doch gar nicht. Ich bin nur gestern Abend ein bisschen spät ins Bett gekommen!« »Ich bin überhaupt nicht dünn! Seit ich die zwei Kilo abgenommen habe, habe ich endlich mein Idealgewicht!« Oder man nimmt die Position des rebellischen Kindes ein und begehrt auf: »Jetzt hör doch auf, dauernd an mir herumzumeckern! Das ist ja furchtbar! Ich sag dir doch auch nicht, dass dir dein Kleid nicht steht.«

Das Spiel, einen Makel zu finden an den Nachkommen, kann auch in anderen Varianten vorkommen. Väter legen den Schwerpunkt ihrer negativen Kommentare meist weniger auf das Aussehen, sie kritisieren eher die berufliche Entwicklung. Oder eine neue Errungenschaft, die man stolz den Eltern zeigt, wird mehr oder weniger diskret schlecht gemacht. Man lädt die Eltern ein in die neue Wohnung, von der man ganz begeistert ist, um als Erstes eine abfällige Bemerkung zu hören: »Nett habt ihr es hier, aber der Balkon ist ja ziemlich klein.« »Ein bisschen abgelegen, so weit draußen, oder?« »Findet ihr das nicht zu laut, so mitten in der Stadt?« Was immer die Eltern auch zu bemängeln haben, bei den Kindern entsteht der Eindruck, sie können niemals irgendetwas richtig machen. Eltern, die selbst eine so negative Geisteshaltung haben, dass sie an allem zuerst und hauptsächlich

die Nachteile wahrnehmen, können damit eine verheerende Wirkung auf ihre Kinder ausüben. Denn wenn die Kinder damit schon groß geworden sind, ist es sehr wahrscheinlich, dass sich bei ihnen der Skriptglaubenssatz: »Ich genüge nie! Egal, was ich mache, wie toll es auch immer sein mag, es ist nicht ausreichend!« entwickelt hat.

Durchbrechen Sie alte Muster

Das Muster zu durchbrechen, indem man erwachsen, das heißt, am besten gar nicht, darauf reagiert, ist offenbar gar nicht so einfach. Doch wenn man die Anspielungen und Ratschläge konsequent ignoriert, ist das eine wirksame Möglichkeit, sich nicht in dieses Spiel hineinziehen zu lassen. Eine andere Möglichkeit ist, mit Humor darauf zu reagieren: »Mein Aussehen ist leider genetisch bedingt« oder »Ich habe mir eben immer noch nicht die Pfunde von deiner letzten Einladung zum Abendessen runtergehungert«. Das gelingt aber nur, wenn man es ohne Aggressivität, also ohne Ironie oder Sarkasmus bringen kann, sodass man sich nicht selbst in die Verfolgerposition begibt. Man kann auch versuchen, das Spiel ganz liebevoll zu beenden, indem man die Mutter in den Arm nimmt und sagt: »Es ist ganz schön schwer, aus der Mutterrolle rauszukommen, was?«

Vor allem Menschen, die ihr ganzes bisheriges Leben lang darauf gewartet haben, dass sie endlich Anerkennung von ihren Eltern bekommen, erwidern Spielangebote der Eltern mit Gereiztheit und Ärger. Sie wünschen sich Lob und Anerkennung und ernten stattdessen jedes Mal mehr oder weniger verdeckte Kritik, das ist auch zum aus der Haut fahren! Es hilft nur leider nichts. Und wenn man sich auf den Kopf stellt, man wird die Eltern nicht ändern! Die Chance für den Ausstieg aus diesem Spiel besteht darin, den eigenen wunden Punkt wahrzunehmen, also zu sehen, dass man immer noch die Hoffnung hegt, doch noch anerkennende Worte von den Eltern zu hören, obwohl die Realität seit vielen Jahren anders aussieht. Und anschließend wirklich zu akzeptieren, dass die Eltern nun einmal so gestrickt sind!

Wenn man die Erwartung an die Eltern aufgeben kann, braucht man nicht immer wieder aufs Neue die schmerzhafteste Enttäuschung zu erleben, dass die gewünschte Wertschätzung ausbleibt.

Es kann auch hilfreich sein, sich zu vergegenwärtigen, was man eigentlich ausblendet, wenn man als Erwachsener immer noch vergeblich auf die Anerkennung der Eltern wartet. Man blendet dabei nämlich aus, dass man diese Anerkennung zwar als Kind dringend gebraucht hätte, dass man inzwischen aber ganz andere Möglichkeiten hat, für Anerkennung selbst zu sorgen. Durch diese Schwierigkeiten, sich von der Kinderrolle zu lösen, indem man sich selbst im Zustand der Bedürftigkeit den Eltern gegenüber hält, beschneidet man im Grunde genommen die eigene Unabhängigkeit.

Man kann sich zusätzlich klarmachen, dass die geäußerte Negativität und Kritik gar nicht unbedingt bedeutet, dass die Eltern Sohn oder Tochter tatsächlich nicht anerkennen. Im Gegenteil, sie sind unter Umständen sogar extrem stolz auf sie und geben anderen gegenüber ordentlich mit ihnen und ihren Leistungen an. Nur das den Kindern direkt sagen können sie halt leider nicht. Vielleicht, weil sie selbst nie gelernt haben, Zuwendung und Anerkennung adäquat zum Ausdruck zu bringen. Vielleicht aber auch, weil sie insgeheim Angst davor haben, dass ihre Kinder nichts mehr von ihnen wissen wollen, wenn sie womöglich so viel erfolgreicher als ihre Eltern sind. Wenn die Nachkommen durch eine bessere Ausbildung und einen anspruchsvollen Beruf Abstand zur Lebenswelt der Eltern gewonnen haben, wenn sie dadurch anderen Gesellschaftsgruppen angehören, eine andere Sprache sprechen und anderen Normen folgen, kann das ganz schön bedrohlich sein. Vor allem, wenn das eigene Selbstbewusstsein nicht besonders groß ist. Um den Unterschied nicht zu groß werden zu lassen, setzt man dann eben das von den Kindern Erreichte herab. Wenn man als Sohn oder Tochter akzeptieren kann, dass es so ist und nicht unbedingt etwas anderes haben will, kann man gelassen damit umgehen. Man kann vielleicht sogar dahin kommen, dass man all die negativen Bemerkungen, die man

sonst so ätzend fand, einfach als kleine Macken der Eltern hinnimmt, was die eigenen liebevollen Gefühle ihnen gegenüber nicht beeinträchtigen muss.

Ich hab's doch nur gut gemeint / Ich will doch nur dein Bestes

Ein leicht verschnupftes »Ich hab's doch nur gut gemeint!« folgt meistens auf eine Handlungsweise, die die Kinder oder Schwiegerkinder als massiven Übergriff in ihr Leben empfinden. Es ist ein Retterspiel und worum es eigentlich geht, ist eine subtile Form der Machtausübung. Das spüren die, die den Eingriff erfahren haben, natürlich ganz genau. Deshalb fühlen sie sich so unwohl damit. Mit der Rechtfertigung »Ich hab's doch nur gut gemeint« will sich der Spieler ein Generalpardon verschaffen, man kann ihm doch nicht böse sein, wenn ihm nur das Wohl des anderen am Herzen liegt! So sieht das jedenfalls die Schwiegermutter, die während der Ferien das Haus und die Katze hütet und die Abwesenheit der Schwiegertochter nutzt, um deren ganze Küche umzuorganisieren »weil es so viel praktischer ist!«

Auch teure Geschenke können Teil eines psychologischen Spiels sein, wenn die Eltern damit die Kontrolle behalten wollen, zum Beispiel darüber, was für ein Auto ihr Nachwuchs fährt. Ein Eingriff oder besser Übergriff in das Leben der Kinder findet immer dann statt, wenn Eltern ungefragt Dinge für ihre Kinder regeln, die diese durchaus selbst regeln könnten. Auch Eltern, die im Hintergrund mithilfe ihrer Beziehungen die Karriere ihrer Kinder beeinflussen, halten sie damit klein, denn sie haben dadurch keine Gelegenheit zu beweisen, dass sie aufgrund ihres eigenen Könnens weiterkommen. Und manchmal geht so ein Schuss absolut nach hinten los, wenn jemand von seinem Arbeitgeber für unselbstständig und unfähig gehalten wird, weil die Eltern andauernd intervenieren.

Entziehen Sie sich

Eltern, die sich so verhalten, blenden aus, was ihre Kinder wirklich wollen. Statt sich um die tatsächlichen Bedürfnisse der Kinder zu kümmern, maßt man sich an, besser zu wissen, was für die Kinder gut und richtig ist. Man will die Herrschaft über das Leben der Kinder behalten, natürlich nur »zu deinem Besten«! Als Betroffener kann man sich diesem Spiel nur entziehen, wenn man sich von den materiellen Vorteilen, die einem daraus erwachsen, nicht mehr ködern lässt, genauso wenig wie vom Vorwurf der Undankbarkeit, der vermutlich danach kommt. Man kann versuchen, die Eltern zur Einsicht zu bringen, indem man sie fragt, wie sie sich denn wohl im umgekehrten Fall fühlen würden. Das ist übrigens etwas, was ebenfalls leicht passiert, wenn die Eltern sehr alt werden und die Kinder plötzlich glauben, sie müssten ihnen nun vorschreiben, wie sie ihr Leben zu gestalten haben. Das ist, auch wenn es »gut gemeint« ist, ein ebenso respektloser Umgang miteinander, wie wenn Eltern versuchen, über das Leben ihrer erwachsenen Kinder zu verfügen.

Partnerspiele

Eine Partnerschaft dauerhaft so zu gestalten, dass man erfüllt und glücklich zusammen ist, ist keine leichte Aufgabe. Es bedeutet eine ganze Menge Arbeit, denn eine Partnerschaft erfordert viel Aufmerksamkeit, Achtsamkeit, Nachdenken, Nachgeben, Klugheit, Güte und vor allen Dingen erfordert sie sehr viel Sinn für Humor! Wir können bei diesem Thema mitreden, denn wir sind im Augenblick der Niederschrift dieses Buches seit siebenunddreißig Jahren ein Paar. Sie haben sich vielleicht gefragt, wo bei der Aufzählung der nötigen Ingredienzen für eine gelungene Partnerschaft die Liebe abgeblieben ist? Sie ist deswegen nicht erwähnt, weil sie einerseits die Grundvoraussetzung ist: Eine Partnerschaft ohne Liebe ist wahrscheinlich eine traurige Angelegenheit. Andererseits schützt die Liebe aber nicht unbedingt davor, in einer Partnerschaft so schwerwiegende Fehler zu machen, dass die Beziehung leidet oder gar unmöglich wird und auseinanderbricht. Die Liebe allein befähigt leider nicht zu gelungener Kommunikation. Die Liebe allein bewahrt einen zum Beispiel nicht davor, in der Partnerschaft psychologische Spiele zu spielen, die jedoch eine Beziehung empfindlich beeinträchtigen können. Unserer Auffassung nach sind Beziehungen etwas sehr Individuelles und Lebendiges, was nicht aus Büchern gelernt werden kann – aber was man sehr wohl lernen kann, sind einige hilfreiche Grundregeln der Kommunikation. Und dazu gehört der Umgang mit psychologischen Spielen.

Das Bedürfnis nach Gleichwertigkeit

In Partnerschaften geht es immer wieder auch darum, das diffizile Gleichgewicht zu erhalten, das es zwei Menschen ermöglicht, sich wirklich als »Partner« zu erleben. Denn selbst in Beziehungen, die bei oberflächlicher Betrachtung so aussehen, als sei einer von beiden der ganz »Starke«, stellt sich beim näheren Hinschauen meistens heraus, dass das nur auf ganz bestimmten Gebieten der Fall ist, während auf anderen der »schwache« Partner seine ganz starken Seiten hat. Dieses Gleichgewicht der Kräfte ist jedoch keine statische Angelegenheit und schon gar nicht stabil. Es ist im Gegenteil so labil, dass es eigentlich täglich wieder neu hergestellt werden muss. Beziehungen, in denen das nicht gelingt, haben keine großen Überlebenschancen. Dieses Gleichgewicht bezieht sich auch auf die gegenseitige Zuneigung: Wenn die Liebe etwas einseitig verteilt ist, gelingt die Beziehung nur, wenn von der anderen Seite dann eben andere Dinge in die Waagschale geworfen werden. Das können materielle Werte sein wie Geld oder Status oder immaterielle wie Wertschätzung, Vermitteln von Geborgenheit oder Hochachtung.

Die Macht der Hierarchie

Bei der täglichen Austarierung des Gleichgewichts in der Beziehung geht es um Fragen wie: Wie viel Einfluss habe ich in der Beziehung? Kann ich auch etwas bestimmen oder läuft alles nach den Regeln des anderen? Dass es so schwierig ist, eine wirklich gleichwertige Beziehung zu leben, liegt wohl auch daran, dass unser Leben in vielen Bereichen hierarchisch geordnet ist. Da ist sehr klar, wer wem etwas zu sagen hat. Das war ja Jahrhunderte lang in der Ehe nicht anders, der Mann bestimmte, wo es langging und die Frau hatte zu gehorchen, zumindest war das der gesellschaftliche Konsens.

Das funktioniert im westlichen Kulturkreis heute auch nach außen hin nicht mehr so. Aber hierarchisches Denken nimmt natürlich trotz-

dem noch einen großen Raum in unserem Leben ein. Sobald Menschen sich zu irgendeinem Zweck zusammenschließen, schaffen sie auch eine Leitung, die dann das Sagen hat. Das ist eine Art der Selbstorganisation, die sich in vielen Dingen ja auch gut bewährt hat. Zum Denken in hierarchischen Strukturen gehört aber auch, dass Menschen oft sehr empfindlich darauf reagieren, wenn sie den Eindruck haben, jemand hält sich nicht an die »Wer hat wem was zu sagen«-Regel. Wir neigen fast alle dazu, unsere Position zu verteidigen und haben deshalb eine hohe Wachsamkeit dafür entwickelt, ob sich jemand anmaßt, unser Terrain zu betreten. Wir lassen uns nicht gern in unsere Angelegenheiten hineinreden, schon gar nicht von einem, dem wir dafür die Kompetenz absprechen.

Auch in Liebesbeziehungen, wo wir uns als gleichwertig erleben wollen, führt das schnell dazu, dass man sehr sensibel darüber wacht, ob das Gleichgewicht noch gegeben ist. Da dieses Gleichgewicht jedoch so eine labile Angelegenheit ist, gerät man leicht in Konflikte und damit in innere Not: Man spürt deutlich, dass etwas nicht stimmt, spürt wahrscheinlich eher undeutlich, nicht mehr im Gleichgewicht zu sein und weiß nicht, wie man die Harmonie wieder herstellen kann. Wie Sie nun schon wissen, ist innere Not die ideale Ausgangsbasis für psychologische Spiele, denn wenn man nicht weiter weiß, greift man auf die alten Muster zurück.

Zusammenleben erfordert eine tägliche Anpassungsleistung von beiden Partnern. Dabei kann, vor allem wenn die Phase der rauschenden Verliebtheit vorbei ist, schnell die Angst entstehen: »Wenn ich mich jetzt zu sehr an den anderen anpasse, wenn ich meine eigenen Vorstellungen zu sehr aufgebe, werde ich zum Verlierer.« Das klingt nach Machtkampf und das ist es in gewisser Hinsicht auch. Wenn das Gleichgewicht nicht mehr da ist, wird die Beziehung zu einem mehr oder weniger subtilen Machtkampf. Dieses Defizit im Einfluss spielt am Anfang einer Beziehung noch keine Rolle, denn man ist jederzeit bereit, »dem anderen zuliebe« etwas zu tun oder zu lassen.

Wenn man dann schon eine Weile zusammen ist, hat man vermut-

lich eine stillschweigende Übereinkunft darüber getroffen, wer in welchem Bereich wie viel Einfluss hat. Früher war das relativ einfach, die gesellschaftliche Regelung sah vor, dass der Einflussbereich der Frau sich weitgehend auf Haushalt und Familie beschränkte, während der Mann für das Geldverdienen und die öffentlichen Angelegenheiten zuständig war. Das hat schon eine ganze Weile seine Gültigkeit verloren, jedes Paar muss das unabhängig von gesellschaftlichen Vorgaben regeln. Vermutlich können die allermeisten Paare noch nicht einmal klar benennen, welches der eigene »Machtbereich« jeweils ist. Trotzdem empfindet man jedes Eingreifen des anderen als klaren Übergriff und wehrt sich dagegen. Dieser Machtkampf wird meist nicht offen geführt, sondern wird hübsch verpackt in irgendwelche Inhalte mittels der Kommunikation ausgetragen.

Der richtige Ton

Das ist der Unterschied zu Beziehungen, die klar und eindeutig hierarchisch strukturiert sind: Da kommt es für das Funktionieren nicht auf Feinheiten in der Kommunikation an. Wenn man sich ein bisschen im Ton vergreift, ist das zwar unangenehm, aber es schadet eigentlich nicht wirklich. Der »Topdog« gibt klare Anweisungen und der »Underdog« tut, was zu tun ist. Er ist vielleicht ein bisschen gekränkt ob des rüden Tons, aber mehr passiert nicht. Er anerkennt, dass es der andere ist, der das Sagen hat.

In einer partnerschaftlich definierten Beziehung hingegen wird der Ton zum wesentlichen Bestandteil der Kommunikation. Der »Ton« enthält nämlich alles das, was in einer Mitteilung zusätzlich zur inhaltlichen Aussage noch mitschwingt. Am »Ton« kann man für gewöhnlich sofort erkennen, wie der andere gerade die Beziehung versteht. Erinnern Sie sich daran, was wir im Kapitel »Kommunikation« über die Beziehungsebene gesagt haben. Schwingt in seinem Ton mit, dass er sich respektvoll-gleichwertig verhält oder zeigt sein Ton an, dass er in der Beziehung von oben nach unten kommuniziert?

Das ständige Überprüfen »Wer ist one up, wer ist one down?« scheint allen Menschen in die Wiege gelegt zu sein. Das macht das partnerschaftliche Zusammenleben mit einem sehr dominanten Menschen natürlich recht schwierig. Wollen beide besonders dominant sein, führt das dazu, dass das Paar dauernd heftige Kämpfe darum führt, wer welche Regel bestimmt. Es wird darum gekämpft, wie und wo man Urlaub macht, wer wie viel Geld ohne Rücksprache wofür ausgeben darf, wer Recht hat und wie ein richtiger Christbaum auszu sehen hat. Das kann so weit gehen, dass es keine Sachfrage mehr gibt, die nicht unter dem Gesichtspunkt von Dominanz und Unterwerfung betrachtet wird. Wenn man schließlich an dem Punkt angelangt ist, dass »Nachgeben« als Unterwerfung definiert wird und nicht als hilfreicher Kompromiss, kann man keinen Konflikt mehr lösen.

Nachgeben – ein Zeichen von Stärke

Es gibt sicherlich Unterschiede im Dominanzbedürfnis der verschiedenen Menschen, aber wer aus einer Position der Stärke heraus agiert, wer die berühmte »natürliche Autorität« ausstrahlt, hat es nicht nötig, immer auf seiner Selbstbehauptung herumzureiten. Gerade aus einer Position der Stärke heraus kann man locker auch mal nachgeben.

Bei Menschen jedoch, die »übersicher« dominant sein wollen und deswegen dauernd in psychologische Spiele geraten, findet man eine Position der inneren Schwäche, die »überspielt« werden muss. Die Spiele, die sie spielen, nutzen sie dazu, um möglichst immer Recht zu behalten, um zu bestimmen, wo es langgeht, um darauf zu beharren, dass allein ihre Sichtweise die einzig richtige ist und um zu beweisen, das jeder, der etwas anderes behauptet, ein Idiot ist. Das kann zu endlosen Kämpfen in der Beziehung führen, wo jedes unerwünschte Verhalten des Partners als Angriff auf die eigene Autorität erlebt wird. Diese Kämpfe müssen nicht unbedingt offener Streit sein. Es gibt auch andere Möglichkeiten, die Gleichwertigkeit wieder herzustellen, etwa indem man vom Partner gewünschte Verhaltensregeln immer wieder

»vergisst« und sich und dem andern dadurch auf einer unbewussten Ebene beweist: »Mein Partner kann mich nicht dazu zwingen, seinen Regeln zu folgen!«

In Liebesbeziehungen entwickeln sich psychologische Spiele für gewöhnlich erst mit der Zeit, denn am Anfang einer Liebe sind beide Partner hochinteressiert daran, die Beziehung zu gestalten, das schafft von allein die nötige Gleichwertigkeit. Das mag mit ein Grund sein, weshalb beim Scheitern einer Verbindung einer oder beide das Gefühl haben »So kenne ich dich nicht. Das ist nicht der Mann/die Frau, die ich geheiratet habe!« Wie wichtig schon in der Phase der Werbung umeinander die Frage des Gleichgewichts ist, zeigt sich daran, wie oft in einschlägigen Zeitschriften und in der Ratgeberliteratur die Themenkomplexe »Wie interessiert darf ich mich zeigen? Wie lange muss ich warten, bevor ich anrufe? Wann sieht es so aus, als laufe ich dem anderen nach?« abgehandelt werden. Es geht letztlich immer um die Frage »Wie erweise ich mich als gleichwertiger und damit interessanter Partner?«

Das Bedürfnis nach Wertschätzung

Ganz wichtig ist in einer Partnerschaft die Frage: Wie groß ist die gegenseitige Wertschätzung? Wertschätzung bezieht sich dabei auf alle Bereiche. Fühle ich mich wertgeschätzt in meiner Persönlichkeit, in dem, was ich mache, aber auch auf der geschlechtlichen Ebene, als Mann oder als Frau?

In der heißen Phase der Verliebtheit, vor allem, wenn das Zusammenleben noch nicht gesichert ist, zeigen beide jede Menge Zuwendung und Wertschätzung füreinander, sodass auch von dieser Seite alles für das Funktionieren der Partnerschaft getan wird. Einen empfindlichen Punkt erreicht die Beziehung dann, wenn die Wertschätzung nicht mehr ausreichend zum Ausdruck gebracht wird. Es ist immer wieder erstaunlich, wie schnell Menschen dazu neigen, auf das

Zeigen von Wertschätzung zu verzichten, wenn sie sich des anderen erst einmal sicher wähnen. Ist der andere sehr vertraut geworden, geht man mit ihm um wie mit sich selbst, nämlich schlecht. Da viele Menschen sich selbst gegenüber nur sehr wenig Wertschätzung aufbringen können, und sich im inneren Dialog häufig herabwürdigen und beschimpfen, legen sie dieses Kommunikationsmuster auch ihren Liebsten gegenüber an den Tag. Oder sie versuchen gar, sich selbst größer zu fühlen, indem sie den anderen klein machen.

Die Bedeutung von Gleichwertigkeit und Wertschätzung gilt wahrscheinlich für alle Partnerschaften, nicht nur für Liebesbeziehungen. Auch Freundschaften können sich nur auf dieser Grundlage entwickeln. Und auch im Geschäftsbereich kommt es viel auf partnerschaftliche Beziehungen an. Wenn in geschäftlichen Beziehungen Einfluss oder Wertschätzung gestört sind, sei es, dass die Einflussmöglichkeiten unklar geregelt oder zu gering sind, sei es, dass die gegenseitige Wertschätzung fehlt oder nicht zum Ausdruck gebracht wird, sind diese Beziehungen gefährdet. Es werden Spielfelder eröffnet, denn ein Spiel ist das Mittel, das eingesetzt wird, wenn man sich offen nicht durchsetzen kann.

Nähe und Distanz

Psychologische Spiele dienen in der Partnerschaft also zum einen dazu, den geheimen Machtkampf zu führen. Zum anderen versucht man, über Spiele das emotionale Gleichgewicht wiederherzustellen, wenn man glaubt, zu wenig Einfluss zu haben. Es gibt aber noch einen dritten Aspekt, weshalb Spiele so häufig in der Partnerschaft gespielt werden: Spiele sorgen für eine intensive Form von Beziehung, ohne dass die Partner wirkliche Intimität zulassen müssen. Durch psychologische Spiele kann eine Beziehung immer weiter ritualisiert werden, so dass sie schließlich nach ganz klaren Spielregeln abläuft.

Angst vor Nähe

In manchen Beziehungen sind psychologische Spiele geradezu ein Mittel zur Nähe-Distanz-Regulierung. Wenn das der Fall ist, hat mindestens einer, meist aber beide Partner ein Problem mit Nähe und Intimität. Man sehnt sich nach Nähe und Intimität, hat aber gleichzeitig auch Angst davor, empfindet zu große Nähe als bedrohlich. In Situationen, die große Nähe erlauben würden, etwa am Wochenende oder im Urlaub, spielt sich dann immer wieder dasselbe Muster ab: Statt die Zeit zu genießen, wird möglichst rasch jedes kritische Thema, bei dem man sich darauf verlassen kann, dass es im Streit endet, aufs Tapet gebracht. Besonders beliebt sind die drei Klassiker Geld, Kindererziehung und Sex. Dabei sorgt man durch Anschuldigungen und Wortwahl dafür, dass es zu persönlichen Verletzungen kommt und hat es dank diesem Vorgehen recht schnell geschafft, dass man sich intensiv miteinander beschäftigt ohne sich wirklich nahe zu kommen.

Warum aber dieses zermürende Spiel, wenn man sich eigentlich doch nach Nähe sehnt? Meistens stecken Erfahrungen aus der Kindheit dahinter. Kinder wollen viel Nähe, auch auf der körperlichen Ebene, sie wollen schmusen, kuscheln, ganz nah bei den Eltern sein. Wenn die Eltern damit aufgrund ihrer eigenen Erziehung oder eigener Schwierigkeiten ein Problem haben, beginnt für das Kind ein sehr schmerzlicher Lernprozess. Es lernt, dass es in diesem so existenziellen Bedürfnis abgewiesen wird und je mehr es Nähe haben will, desto distanzierter werden die Eltern. Das tut sehr weh. Um diesem Schmerz zu entkommen, friert das Kind sein Bedürfnis nach Nähe mehr und mehr ein, bis es nur noch als Sehnsucht zu spüren ist.

In einer Liebesbeziehung führt das später zu Komplikationen, denn in der Liebe gibt es Momente, in denen man sich sehr intensiv innerlich berührt. Da schrillen jedoch sämtliche Alarmglocken und man erlebt es als Gefahr, weil sich die Gefühle von früher wieder regen. Wenn es in der Situation gelingt, Innigkeit zuzulassen, kann das manchmal mit Tränen enden, die der Partner meist gar nicht versteht.

Angst vor Distanz

Wenn es nicht gelingt, die Nähe zu ertragen und zu genießen, weil die Angst vor Enttäuschung größer ist, kann es sein, dass man sich in ein psychologisches Spiel flüchtet. Aber auch das umgekehrte Phänomen kann der Anlass sein zu spielen. Jede lebendige Partnerschaft erlebt eine Art Pulsieren, das heißt, es gibt immer wieder Phasen, während deren man ganz eng und verliebt ist, und Phasen, in denen man sich etwas voneinander entfernt. Es ist ein dauernder Prozess von Nähe und Distanz. Und so, wie manche Paare ein Problem mit der Nähe haben und aus diesem Grund zu psychologischen Spielen greifen, geraten andere in Panik, wenn die Beziehung gerade nicht ganz so eng ist.

Es sind jedoch beide Phasen für eine gute Beziehung absolut notwendig. Nur Kuscheln wird langweilig, denn um immer wieder neu aufeinander zugehen zu können, muss man sich gelegentlich auch voneinander entfernen.

Spiele gibt es in jeder Partnerschaft

Eine länger währende Partnerschaft ohne psychologische Spiele gibt es nicht! Früher oder später entwickeln sie sich, das hat nichts mit der vorhandenen Liebe oder der Qualität der Beziehung zu tun. Ob es zu psychologischen Spielen kommt oder nicht, ist als solches kein Güte-Kriterium für eine Partnerschaft – aber die Menge und die Intensität der Spiele sagt etwas aus über die Qualität der Beziehung. Wenn Sie vielleicht daran interessiert sein sollten, die Qualität Ihrer Beziehung zu verbessern, können Sie mit zwei wichtigen Punkten beginnen: Erstens ist es entscheidend, dass Sie überhaupt erkennen, was da läuft – oder schief läuft und ein Spiel als Spiel identifizieren. Zweitens und noch sehr viel wichtiger ist, dass Sie Ihren eigenen Anteil an den Spielen erkennen.

Klar ist es interessant zu untersuchen, was der andere eigentlich alles macht. Erfolgversprechender jedoch ist es, das eigene Verhalten und den eigenen Anteil genau unter die Lupe zu nehmen und so auch sich selbst ein Stück besser zu verstehen. Ihr eigenes Verhalten ist das einzige, das Sie verändern können! Sie können Ihren Partner nicht ändern, nicht mit Gewalt und nicht mit guten Worten, da helfen Ihre tollsten Erkenntnisse nichts. Aber wenn es Ihnen gelingt, Ihr eigenes Verhalten zu ändern, wird sich die Beziehung zwischen Ihnen und Ihrem Partner verändern, ganz zwangsläufig, denn wenn er Ihnen einen Ball zuwirft und Sie fangen ihn nicht auf – was wird dann aus dem Spiel?

Spielangebote annehmen /ablehnen

Also, auch wenn entgegen aller Wahrscheinlichkeit sämtliche Spielangebote von Ihrem Partner kommen, müssen diese Angebote von Ihnen angenommen werden, damit es tatsächlich zu einem Spiel kommt, sonst funktionieren sie einfach nicht!

Natürlich ist uns klar, dass es gar nicht so einfach ist zu akzeptieren, dass die Annahme eines Spielangebotes ein aktives Tun ist und keine Zwangsläufigkeit. Denn subjektiv erscheint es oft so zwangsläufig: »Wenn er oder sie sich so oder so verhält, kann ich doch gar nicht anders als ...!« »Wenn er das sagt, muss ich einfach ...!« »Wenn sie so etwas behauptet, geht mir einfach der Hut hoch und das weiß sie auch, dass ich da gar nicht anders kann!« Auch wenn es schwer fällt, genau diese inneren Reaktionen sollten Sie stutzig machen! Es gibt in jeder Situation diverse Möglichkeiten, wie man reagieren könnte. Aber gerade diese Art von »gefühlter Zwangsläufigkeit« ist ein Indiz dafür, dass man dabei ist, sich in ein psychologisches Spiel verwickeln zu lassen.

Wenn man jedoch zur Einsicht kommt, dass man sich auf Spiele einlässt oder sie selbst anbietet, sollte man diese Erkenntnis auch zum Anlass nehmen, sich selbst mit Großzügigkeit und Humor zu betrach-

ten und sich nicht für die eigene Ehrlichkeit bestrafen, indem man streng mit sich ins Gericht geht.

Wenn man feststellt, dass man immer wieder Spielangebote annimmt, kann man sich die Frage stellen, was gerade diese Spielangebote so unwiderstehlich macht, während man andere unbeeindruckt ignorieren kann. Man wird schnell dahinter kommen, dass das etwas mit der eigenen Geschichte zu tun hat und mit den psychologischen Rahmenbedingungen, unter denen man aufgewachsen ist. Wenn Paare sich weniger häufig in Spiele verwickeln wollen, ist es deshalb wichtig für sie, genug über ihre jeweilige Entwicklungsgeschichte zu wissen. Gerade wenn jemand für den anderen ganz unverständliche Reaktionen zeigt, kann es sehr hilfreich sein, ein bisschen »Archäologie« zu betreiben und auszugraben, was es in dessen Kindheit an Verletzungen und Kränkungen gab. So versteht man dann manchmal sehr schnell ansonsten unverständliche Spielzüge, weil man die alten Wunden erkennt, an die man, ohne es zu wollen, gerührt hat. Wenn man die Not, die hinter Spielzügen steckt, sehen und verstehen kann, kann man auch leichter Maßnahmen ergreifen, die die Not des anderen herabsetzen, sodass er aus dem Spiel wieder aussteigen kann.

Verletzung in der Partnerschaft

Im Gegensatz zu einem Kind kann man einen Erwachsenen nicht verletzen, wie man möchte. Man kann noch so viele Schläge austeilen, wirklich schmerzen werden nur die, die auf eine alte Wunde treffen. Wo eine alte Wunde existiert, die nicht verheilt ist, ist man verletztlich.

Natürlich ist es wichtig, den schon vorhandenen Verletzungen Rechnung zu tragen, aber es ist genauso wichtig, sich nicht verantwortlich dafür zu fühlen und sich auch nicht verantwortlich machen zu lassen. »Du hast mich so verletzt!« ist deshalb auch kein Opferpiel, wie man auf den ersten Blick vielleicht denken könnte, sondern

ein Angreiferspiel. Wer es spielt, gibt sich zwar als Opfer aus, ist aber tatsächlich Ankläger. Um dem ganzen mehr Druck zu verleihen, gräbt das vermeintliche »Opfer« schnell auch noch alle anderen Verletzungen aus, die im Laufe der Jahre angefallen sind, so kommt noch mehr Gewicht in die Waagschale der Schuld des Angeklagten.

»Du hast mich so verletzt« funktioniert als Spiel natürlich nur in sehr nahen Beziehungen, aber da ist es ein mächtiges Druckmittel, um die eigenen Interessen durchzusetzen. Um aus diesem Spiel aussteigen zu können, ist es wichtig, sich ganz klar zu machen, dass man für die Verletzung nicht verantwortlich ist und dass man auch die vorhandene Wunde nicht heilen kann. Das kann nur der Betroffene selbst tun.

Bevor wir im nächsten Kapitel ein paar weitere typische Partnerspiele skizzieren – es ist nur eine kleine Auswahl, keine erschöpfende Darstellung aller Spielmöglichkeiten – noch ein genereller Hinweis. Vielleicht ist bei Ihnen durch das bisher Gelesene folgende geniale Lösungsidee entstanden: »Ich brauche eigentlich nur dafür zu sorgen, dass meine Partner alle meine Empfindlichkeiten kennt, dann muss er bloß darauf achten und wir brauchen nie mehr zu spielen!« Das ist sehr schön gedacht, aber nur die Hälfte des Weges! Die andere Hälfte ist, an sich selbst zu arbeiten, sodass man mehr und mehr darauf verzichten kann, Spielangebote zu machen oder zu akzeptieren. Denn psychologische Spiele bringen keineswegs eine irgendwie geartete »Würze« in die Beziehung, wie wir das manchmal hören. Mag sein, dass es Menschen gibt, die Streit lieben und ihn auch in der Partnerschaft brauchen, psychologische Spiele aber sind immer destruktiv und hinterlassen schlechte Gefühle! Das kann für eine gleichwertige Partnerschaft einfach nicht förderlich sein.

Eifersucht

Eifersucht ist ein Thema, mit dem allein man ganze Bücher füllen könnte. Es ist auch ein außerordentlich schwieriges Gebiet, weil es so

schwer abzugrenzen ist. Wann bietet jemand wirklich Anlass, ihn für untreu zu halten, wann bildet man sich das nur ein? Ist Eifersucht immer ein Spiel oder ist es auch eine »ganz normale« Reaktion? Soll man gegen »normale« Eifersucht, die nicht gerade als krankhafter Wahn daherkommt, überhaupt etwas tun? Ist es nicht gerade ein untrügliches Zeichen von Interesse, wenn man auf den anderen eifersüchtig ist? Beziehungsweise, bedeutet nicht eifersüchtig zu sein nicht, dass mir der andere eigentlich gleichgültig ist? Wenn ich mich in einer Beziehung ganz sicher fühle, brauche ich doch nicht eifersüchtig sein, oder?

Niemand »braucht« es, eifersüchtig zu sein. Eifersucht ganz kalt betrachtet ist ein völlig überflüssiges Gefühl: Entweder der andere liebt mich, dann ist es nicht nötig eifersüchtig zu sein, oder er liebt mich nicht, dann nützt Eifersucht auch nichts. Aber allein durch diese knappe logische Analyse wird kein Mensch das nagende Gefühl und die damit verbundenen Herzscherzen los, so einfach ist es wohl doch nicht. Und um noch einmal auf die letzte Frage zurückzukommen: All zuviel Sicherheit in einer Beziehung kann auch ihren Tod bedeuten. Wenn man sich des anderen so sicher wähnt, dass man glaubt, kein anderer hätte eine Chance bei ihm, gibt man sich oftmals nicht mehr genügend Mühe um ihn. Bekanntermaßen legen sich die Menschen am meisten ins Zeug, wenn die Beziehung noch nicht gefestigt ist, sondern man erst darauf hofft. Glaubt man die Sache dann in trockenen Tüchern, schläft das Interesse ein, man wird nachlässig, vernachlässigt den anderen – da kann ein Schuss Eifersucht wahre Wunder wirken!

Doch wir wollen uns jetzt mit zwei Ausprägungen von Eifersucht befassen, die unter die psychologischen Spiele einzuordnen sind. Wir klammern hier jedoch ausdrücklich jene schwere Form von Eifersucht aus, die etwas mit Beziehungswahn und Realitätsverlust zu tun hat – das hat Krankheitswert und bedarf fachkundiger Betreuung! Spiele können aber sein, dauernd grundlos eifersüchtig zu sein oder es dauernd darauf anzulegen, den anderen eifersüchtig zu machen.

Dauerhafte Eifersucht

Jemand, der dauernd eifersüchtig ist und aus diesem Grund seinen Partner unentwegt misstrauisch kontrolliert, sieht sich zwar selbst als armes, hintergangenes Opfer. Er tritt aber als Angreifer auf und verfolgt den Partner mit seinen dauernden Vorwürfen und Anschuldigungen. Dabei blendet er aus, dass es dafür überhaupt keine stichhaltigen Gründe gibt, meist noch nicht einmal irgendwelche Anzeichen, die einer realistischen Überprüfung standhalten würden. Wenn der, der mit diesen Vorwürfen konfrontiert wird, den anderen beruhigen will, entwickelt sich gerade daraus oft eine unheilvolle Dynamik.

Verschweigen aus Rücksicht Stellen Sie sich vor, eine Frau trifft per Zufall einen alten Schulfreund wieder, man unterhält sich nett, es ist nichts dabei, doch um ihren eifersüchtigen Ehemann nicht zu beunruhigen, erzählt sie ihm nichts davon. Jedes Mal, wenn sie jemanden trifft, überlegt sie, ob das ihren Mann eifersüchtig machen könnte, und um sich unnötigen Ärger zu ersparen, verschweigt sie viel. Im Grunde genommen will sie ihren Mann retten: Sie will ihrem Mann Sicherheit geben, aber tatsächlich bringt sie viel Unsicherheit in die Beziehung ein, weil sie sich dauernd bemüht, etwas zu verbergen. Eifersüchtige Menschen haben dafür sehr feine Antennen, die ständig in Warnbereitschaft sind. Ihr Mann wird also einiges erspüren, was nach Heimlichkeit aussieht und sich dadurch natürlich in seinen Verdächtigungen erst recht bestätigt fühlen. Er intensiviert sein Eifersuchtsgehabe, was bei ihr dazu führt, noch mehr auf Heimlichkeit zu achten, so halten sie beide das Spiel in vollem Gange.

Rückzug von der Außenwelt Manche Menschen gehen, um ihren Partner und sich vor dessen Eifersucht zu retten, einen anderen Weg. Sie ziehen sich immer mehr von ihrer Umwelt zurück, um dem anderen nur ja keinen Anlass zu bieten, eifersüchtig zu sein. Aber das schafft neue Probleme, weil die Partnerschaft eines Tages nur noch

einengend wie eine Fessel erlebt wird. Und es kann passieren, dass der Eifersüchtige innerlich mit der verdrehten Logik argumentiert »Wenn mein Partner sich so von seinen Arbeitskollegen/seinen alten Freunden etc. fernhalten muss, wird das ja wohl seinen Grund darin haben, dass da tatsächlich etwas war ...«, und damit seiner Eifersucht neue Nahrung verschafft.

Beide Versuche, mit der Eifersucht des Partners umzugehen, entweder indem man ihm alles Mögliche verschweigt oder indem man sich von der Außenwelt zurückzieht, sind untauglich. Denn man will damit den anderen retten und das geht schief! Man will zwar die Angst des anderen mindern, doch die Art und Weise, wie man das macht, verstärkt diese nur. Jeder Versuch, den anderen retten zu wollen, bestätigt ihm nämlich gerade das Vorhandensein einer Gefahr, sonst bräuchte man ihn doch nicht zu retten. Das ist die innere Logik, die dahinter steht.

Auswege Der Ausweg aus diesem Spiel beginnt damit, dass man als Partner begreift, dass man gar nicht die Macht hat, den anderen von seinen Gefühlen der Eifersucht zu befreien. Man muss sich klar machen: »Ich bin gar nicht in der Lage, die Angst des anderen zu beseitigen, weil sie mehr mit ihm selbst als mit mir oder mit der Situation zu tun hat!« Es macht keinen Sinn, das eigene Verhalten im Umgang mit der Außenwelt an die Ängste des Partners anpassen zu wollen. Viel besser ist es, sich so zu verhalten, wie man es auch machen würde, wenn der Partner das Problem nicht hätte, ihm aber als verständnisvoller Gesprächspartner zur Verfügung zu stehen. Verständnis für ihn haben, statt ihn retten zu wollen, führt viel eher dazu, dass der Eifersüchtige die Erfahrung machen kann, dass er sich einlassen, dass er vertrauen kann. Nur so kann er auch erfahren und begreifen, dass er liebenswert ist.

Hintergründe Denn das ist ja häufig der Hintergrund für das Eifersuchtsspiel: Jemand führt sehr viele negative innere Dialoge, hat des-

halb, zumindest was Liebesangelegenheiten betrifft, wenig Selbstwertgefühl, hält sich selbst für nicht liebenswert und unattraktiv für das andere Geschlecht, und hat aus diesem Grund Angst, sich auf jemand anderen einzulassen, denn warum sollte der eine andere Meinung über ihn haben als er selbst? Mit dabei ist meist auch die Angst vor neuerlichen Enttäuschungen, denn entsprechende Enttäuschungen gab es oft schon in der Kindheit. Jemand kann im Beruf und bei Freunden sehr selbstbewusst sein und sich auch durchaus darüber im Klaren, dass er von vielen Menschen geschätzt und gemocht wird und trotzdem sehr unsicher sein, was Liebespartner betrifft.

Wenn Sie von Ihrem Partner mit sehr vielen Eifersüchteleien konfrontiert werden, lohnt es sich auch, genau hinzuschauen, ob es nicht Bereiche in Ihrem Leben gibt, von denen Sie Ihren Partner tatsächlich ausschließen. Wenn es Bereiche gibt, die Sie aus Ihrer Partnerschaft völlig ausklammern, sodass Ihr Partner sie nicht mit Ihnen teilen kann, kann das vielleicht mehr eifersüchtige Gefühle auslösen als ein Flirt. Denn manchmal haben eifersüchtige Gefühle gar nichts mit Sexualität oder Menschen anderen Geschlechts zu tun. Frauen können sehr eifersüchtig auf die Fußballkumpels ihrer Männer sein, weil sie spüren, dass es da eine Intensität gibt, aus der sie ausgeschlossen sind. Auf wen auch immer die Eifersucht sich bezieht: Der Beziehung tut es auf jeden Fall gut, sich darüber gründlich auszusprechen, sich mitzuteilen, was man sich wünscht, was für einen selbst wichtig ist, was einem fehlt, und gemeinsam zu überlegen, was man tun kann, um auch gemeinsam ein intensives Erleben zu schaffen.

Den Partner eifersüchtig machen

Die andere Variante des Eifersuchtsspiels ist, durch Flirts oder betonte Aufmerksamkeiten für jemand anderen, den Partner eifersüchtig zu machen. Wenn das nur ganz gelegentlich passiert, ist es vermutlich nur ein Mittel um herauszufinden, ob man für den Partner (und natürlich auch für andere) noch attraktiv und interessant ist.

Gar nicht nett, wenn der Partner auf dieses Manöver völlig gelassen reagiert!

Zum psychologischen Spiel wird dieses Spiel mit dem Feuer, wenn es sehr häufig vorkommt und in aller Öffentlichkeit praktiziert wird, sodass es möglichst viele Menschen mitkriegen. Dann dient es als Teil eines Machtspiels entweder dazu, den anderen öffentlich zu demütigen oder einen versteckten Ärger abzureagieren. Man will dem anderen zeigen, dass man ihn zappeln lassen kann.

Oder es wird aus einer unterlegenen Position heraus gespielt. Dann ist es der Versuch, auf diese Weise in der Beziehung wieder die Gleichwertigkeit herzustellen, vielleicht weil man den anderen als zu stark und übermächtig erlebt. Man zeigt ihm symbolisch seine Schwäche und Hilflosigkeit. Das Risiko, das man dabei eingeht, besteht darin, dass der Partner nun vielleicht seinerseits wieder Gleichwertigkeit herstellen will und ebenfalls zum Mittel des Eifersüchtig-Machens greift.

Manchmal ist dann der Punkt erreicht, an dem beide wieder bereit sind, über ihre Beziehung zu sprechen, weil sie gemerkt haben, dass ihnen der Partner keineswegs sicher ist. Ein ruhiges Gespräch, um zu klären, was gerade schief läuft in der Partnerschaft, ist jedenfalls der beste Ausweg aus diesem Spiel.

Wer hat Recht?

Beim endlosen Gezänk darum, wer denn nun Recht hat, geht es natürlich um Dominanz. Es geht nicht um die Sache, es geht nicht um Wahrheit oder die Richtigkeit einer Behauptung. Es geht ums Ganze, um Sieg oder Niederlage! Das kann ganz »spielerisch« anfangen und trotzdem manchmal eine fast existenzielle Qualität erreichen. Solange es bei Paaren eine eher »sportliche« Qualität hat, bei der es nur darum geht, wer Daten und Fakten schneller und besser erinnert, handelt es sich sicher nicht um ein psychologisches Spiel. Wenn Abwertungen hinzukommen, man den anderen für dumm oder ignorant

erklärt etc., kann es schnell zum Spiel werden. Wenn jeder steif und fest etwas anderes behauptet, entsteht bei jedem der Eindruck, der andere akzeptiere ihn und seine Sichtweise nicht mehr. Man fühlt sich als Persönlichkeit infrage gestellt.

Dadurch, dass jeder glaubt, Recht haben zu *müssen*, um sich als Person behaupten zu können, betrachtet er den Widerspruch des anderen als Zurückweisen der eigenen Person und als Abwertung. Selbst wenn das Spiel relativ harmlos beginnt, kann es durch die psychologische Dynamik emotional sehr aufgeladen werden, sodass es zu einem hitzigen Gefecht wird, was die innere Not jedes Spielers noch vergrößert. Vergessen Sie nicht: der Rechthaber, so schwierig es sein mag, das zu akzeptieren, ist im Grunde ein armer Teufel! Denn er ist ein Nichts, wenn er nicht Recht hat – das ist der innere Glauben, der ihn zum Kämpfen zwingt.

Die Menschen, die einfach immer Recht haben müssen und das auch mit Druck durchsetzen, spielen dieses Spiel natürlich nicht nur mit ihrem Partner, sondern auch mit allen anderen, die nicht wissen, wie sie sich dem entziehen können. Wer solche Dominanzspielchen nötig hat, offenbart dabei zwar eigentlich nur, wie schwach sein Selbstwertgefühl tatsächlich ausgeprägt ist, dass er es nicht ertragen kann, einmal anzuerkennen, im Unrecht zu sein, sich geirrt zu haben, etwas nicht zu wissen. In einer Beziehung erzeugt ein notorischer Rechthaber ein dauerndes Ungleichgewicht.

Ausstiegsstrategien

Darüber muss man miteinander sprechen. Doch es gibt darüber hinaus noch andere Wege, wie man mit diesem Spiel umgehen kann. Wenn beide Partner gern um das Rechthaben streiten, können sie sich dafür entscheiden, dem Ganzen eine mehr »sportliche Note« zu geben und sich bewusst machen, dass es bei jedem Wettkampf einen Verlierer geben muss. Dabei muss sich dann jeder darüber im Klaren sein, dass er auch einmal dieser Verlierer sein wird, den wenigsten Men-

schen gelingt es, immer Recht zu haben. Man muss also die Bereitschaft mitbringen, eine Niederlage lächelnd hinzunehmen.

Wenn man sich das nicht zutraut, ist es besser, rechtzeitig aus dem Spiel auszusteigen, zum Beispiel mit einem kleinen verbalen Rückzieher, der das Spiel unmöglich macht. Man könnte also, statt steif und fest etwas zu behaupten, sagen: »Hundertprozentig sicher bin ich mir nicht, aber ich denke, dass es so und so ist!« Hat man es mit einem notorischen Rechthaber zu tun, ist es eine interessante Strategie, ihm sofort Recht zu geben. Das bringt sein ganzes Spiel durcheinander, denn dass er Recht bekommt, das sollte ja eigentlich erst am Ende passieren, nachdem er sein ganzes argumentatives Pulver verschossen und dem anderen gezeigt hat, was für ein Kerl er ist – und nicht gleich zu Beginn!

Kein Sex – es sei denn ...

Sex als Druckmittel einzusetzen ist wahrhaftig keine neue Idee, die wir schon aus Aristophanes Komödie »Lysistrata« kennen und die wahrscheinlich auch schon im Jahr 400 vor Christus auf eine lange Tradition zurückblicken konnte. Wenn dieses Druckmittel in einer Beziehung genutzt wird, egal ob von Mann oder Frau, ist es jedoch ein Alarmsignal, auf das man hören sollte. Denn es zeigt an, dass in der Partnerschaft etwas nicht stimmt, über das bisher nicht offen gesprochen wurde. Das kann, muss aber nicht die Qualität der sexuellen Beziehung sein. Das wäre sozusagen die einfachste Lösung. »Kein Sex« findet manchmal statt, weil das »Drumherum« um die Sexualität nicht zufriedenstellend geregelt ist, weil einem Partner zum Beispiel das Liebevolle in der Beziehung fehlt, die Zärtlichkeit, die dazugehört. Dann hat der andere ausgeblendet, dass er die Vorbedingungen schaffen muss, um gute Sexualität zu ermöglichen. Ein Paar gerät dabei leicht in den Kreislauf »Kein Sex, weil es keine Zärtlichkeit gibt – es gibt keine Zärtlichkeit, weil man sich über Sex streitet und so wei-

ter«. Da hilft nur, miteinander reden, dem anderen sagen, was man sich wünscht und füreinander viel Verständnis aufbringen.

Sex als Machtmittel

Wenn »Kein Sex – es sei denn ...« gespielt wird, ist es manchmal aber auch eine Sonderform eines Machtkampfs, mit dem die eigenen Interessen durchgesetzt werden sollen. Man erweist sich so lange als sexuell unzugänglich, bis ein Thema zur eigenen Zufriedenheit geregelt ist. Der Machtkampf wird auf dem falschen Feld ausgefochten und man schafft damit neue Probleme. Denn selbst wenn der Partner nachgibt, weil er gern wieder Sex haben möchte, wird er sich vermutlich auf irgendeiner anderen Ebene revanchieren, um in diesem Machtkampf die Gleichwertigkeit wieder herzustellen. Das macht das Nachgeben des einen zu einem Pyrrhus-Sieg für den anderen. Man hat zwar sein Ziel erreicht, aber die Beziehung dabei gefährdet.

Eine Möglichkeit, mit dem Spiel »Kein Sex – es sei denn ...« umzugehen, besteht darin, sich strategisch zu verhalten und mitzuspielen, aber anders als der Partner das erwartet. Wenn man bereit und fähig dazu ist, kann man dem anderen das Druckmittel Sex wegnehmen, indem man ganz bewusst über einen längeren Zeitraum kein Interesse an Sex zeigt. Die schwierige Voraussetzung dabei ist, dass man sich aber so verhält, als sei alles in Ordnung und man darf auch keine verdeckten Andeutungen machen. Das kostet Kraft und Durchhaltevermögen. Aber irgendwann muss der Partner damit herausrücken, um was es ihm wirklich geht – oder sich ein neues Spielfeld suchen.

»Wenn du mich wirklich lieben würdest, dann wüsstest du...«

Bei diesem Spiel, das erstaunlicherweise trotz der vereinigten Bemühungen der Humanpsychologie und der Frauenzeitschriften immer

noch gespielt wird, wird Liebe mit Gedankenlesen verwechselt. Dieses Spiel spielen tatsächlich sehr viel eher die Frauen. Ob das möglicherweise immer noch eine Spätfolge der jahrhundertealten Erziehung zu weiblicher Bescheidenheit ist, die es den Frauen verbot, klipp und klar zu sagen, was sie wollen, während Männer damit weniger Probleme haben, wissen wir nicht. Aber es gibt immer noch Frauen, die sich etwas Bestimmtes von ihrem Partner wünschen, es nicht bekommen und sich unglücklich machen mit der Überzeugung »Er liebt mich nicht! Denn wenn er mich wirklich lieben würde, dann wüsste er, wie wichtig mir wenigstens einmal im Monat ein romantisches Abendessen bei Kerzenschein und klassischer Musik ist.«

Auf die Aufforderung hin, ihm doch zu sagen, was man von ihm möchte, geht das Spiel mit dem stichhaltigen Argument weiter: »Aber nein, dann macht er es ja nur, weil ich es ihm gesagt habe und nicht spontan!« Und damit ist das Verhalten offenbar nichts mehr wert. Man leidet lieber, als endlich zu kriegen, was man will. Wenigstens kann man sich oft mit dem Spielgewinn trösten, dass man sehr viel moralische Unterstützung von Freundinnen bekommt. Wer dieses Spiel spielt, blendet aus, dass es nicht automatisch mangelnde Liebe ist, wenn der Partner etwas nicht merkt oder nicht mitkriegt. Auch wenn er ihre subtilen Hinweise nicht versteht, heißt das nicht, dass er sie nicht liebt. Es heißt nur, dass man Männern eben manchmal mit dem Zaunpfahl winken muss, bevor sie etwas kapieren! Traurig, aber damit müssen wir Frauen uns abfinden!

Dieses Spiel bekommt dann eine ernstere Komponente, wenn man es so lange oder so intensiv spielt, dass man schließlich nur noch darauf fokussiert, was einem fehlt, was man alles nicht bekommt und blind wird für das, was man bekommt, für all das, was die Beziehung ansonsten zu bieten hat. Dann hat man sich selbst in eine Falle gebracht: »Sage ich nichts, bekomme ich nichts, sage ich etwas, ist es nichts wert, wenn ich es bekomme« und ist damit in einer Unglückspirale, die nur noch der andere auflösen kann. Man selbst kann nichts dazu tun. So wird man zum Opfer der eigenen Erwartungen.

Auf welchem Kanal senden Sie?

Zu diesem Spiel gehört auch noch ein anderer Aspekt. Wir nennen ihn das »Kanalmissverständnis«. Zu diesem Missverständnis kommt es, weil Menschen auf unterschiedlichen Sinneskanälen Zuwendung und Liebe verteilen. Den Zugang zur Welt haben wir durch unsere Sinne, die drei hauptsächlich sind Sehen, Hören und Fühlen.

Sehen Es gibt Menschen, für die der visuelle Sinneskanal der wichtigste ist. Vereinfacht gesagt heißt das, ihnen ist wichtiger wie etwas aussieht als wie es sich anfühlt: Dass der Pullover ein bisschen kratzt wird in Kauf genommen, weil er so schön ist. Solche Menschen verteilen gern kleine, auf Zettel geschriebene Liebesbotschaften, die sie neben dem Bett oder auf dem Frühstückstisch deponieren und geben sich Mühe, sich selbst und ihre Umgebung schön zu gestalten. Sie zünden Kerzen an, bevor der Liebste zum Essen kommt, Sie ziehen sich etwas Schönes an und geben sich Mühe mit der Tischdekoration. Sie wollen mit ästhetischen Mitteln ihre Zuneigung zum Ausdruck bringen, weil es in ihren Augen das Beste ist, was sie zu geben haben.

Fühlen Für andere käme es niemals infrage, sich einen Pullover zu kaufen, der sich nicht ganz wunderbar anfühlt, da könnte er noch so schön sein. Bei ihnen spielen die Körperempfindungen die Hauptrolle, das Spüren ist das, worauf es für sie ankommt. Bei diesen Menschen ist der kinästhetische Kanal am meisten ausgeprägt. Sie drücken ihre Zuwendung durch sehr viel Körperkontakt aus und sie fühlen sich sehr viel mehr geliebt, wenn man sie in den Arm nimmt und streichelt, als wenn man ihnen die poetischsten Liebeserklärungen ins Ohr flüstert.

Hören Das macht der dritte Typ gern, der hauptsächlich auditiv orientiert ist. Bei ihm dreht sich alles mehr um das Hören. Wenn man

ihm nicht sagt, dass man ihn liebt, glaubt er es auch nicht, da kann ihn der andere noch so lange streicheln.

Niemand nutzt ausschließlich einen Kanal, aber jeder hat eben einen bevorzugten. Und wenn er auf diesem Kanal »sendet«, erwartet er unwillkürlich auch auf diesem Kanal die Rückantwort. Deshalb kann es passieren, dass einer, der sich immer wieder die blumigsten Worte, die geistreichsten Sätze einfallen lässt, um den anderen zu bezaubern, total enttäuscht ist, weil der nur unentwegt Kerzen anzündet, komische Zettel rumliegen lässt oder dauernd stumm schmusen will. Bevorzugt jeder der beiden Partner den gleichen Sinneskanal, gibt es kein Problem. Schwierig wird es erst, wenn man aneinander vorbei sendet. Dann hat jeder von beiden Recht: Der, der sagt »Ich bekomme von meinem Partner nicht viel« – aber auch der, der meint: »Aber ich gebe dir doch jede Menge!« Das kann schnell zur Entstehung von psychologischen Spielen beitragen.

Lösen lässt sich das Dilemma, wenn man »Fremdsprachen« lernt. Man kann leicht herausfinden, welches der eigene Hauptsinneskanal ist, indem man sich beobachtet. Was ist mir wichtig? Wie drücke ich am liebsten meine Liebe aus? Wann fühle ich mich am meisten geliebt? Genauso erkennt man auch den Hauptsinneskanal des Partners. Das ist wirklich nicht so schwer. Oft kann man schon an der bevorzugten Wortwahl eines Menschen erkennen, welcher Sinneskanal am meisten repräsentiert ist. Wenn man Ihnen einen Vorschlag macht, reagieren Sie mit: »Ja, das sieht gut aus!« oder mit »Hört sich prima an!« oder eher mit: »Fühlt sich gut an«? Wenn Sie darauf achten, werden Sie schnell dahinter kommen, ob Sie selbst und die Menschen Ihrer Umgebung eher visuell, eher auditiv oder eher kinästhetisch orientiert sind.

Es verhindert Missverständnisse und Enttäuschungen in einer Beziehung, wenn man gelernt hat und akzeptiert, dass der andere sich unter Umständen anders ausdrückt als man selbst. Wenn man dann noch weiß, auf welchem Sinneskanal der Partner seine Zuneigung

zum Ausdruck bringt und entsprechend darauf reagieren kann, ist das ein weiterer Zugewinn für die Harmonie in der Beziehung. Und schließlich und endlich kann man dem Partner auch sagen, was man sich selbst wünscht – und es auch wertschätzen, wenn man es bekommt!

Spiele in der Nachbarschaft

In einer großen Wohnanlage gibt es für jede Wohnung einen Außenparkplatz. Herr Schmidt hat den letzten Parkplatz in einer Reihe, direkt an der Mauer. Sein Nachbar Schulz neben ihm parkt immer wieder so, dass das Heck seines Wagens in den Manövrierraum von Herrn Schmidt ragt. Das macht ihm das Einparken sehr schwierig. Nachdem er sich zum hundertsten Mal darüber geärgert hat, sagt er nicht gerade freundlich bei einem zufälligen Zusammentreffen mit Herrn Schulz: »Ach übrigens, parken Sie doch bitte in Zukunft Ihr Auto richtig ein, dann kann ich meines auch richtig einparken!«

Herr Schulz, der sowieso einen schlechten Tag hinter sich hat, fühlt sich durch diese Ansprache gemäßregelt und gegängelt und wenn er eines nicht leiden kann, ist es, dominiert zu werden. Also antwortet er entsprechend: »Ich bin hier auf meinem Parkplatz, da kann ich mein Auto parken wie ich will!« Das kommt Herrn Schmidt reichlich arrogant vor, das kann er so nicht stehen lassen: »Nein, das können Sie nicht! Denn so, wie Sie Ihr Auto hinstellen, machen Sie es mir unmöglich, meinen Parkplatz, für den ich jeden Monat viel Geld bezahle, zu benutzen. Es ist doch nicht zu viel verlangt, dass Sie, wie jeder andere Mensch auch, Ihr Auto einen halben Meter tiefer auf den Parkplatz stellen und bis ganz nach vorne fahren!« Aber so lässt Herr Schulz schon gar nicht mit sich reden, nicht in diesem Ton! Also holt er zum Gegenschlag aus: »Was kann ich denn dafür, dass Sie diesen dämlichen Parkplatz haben. Fahren Sie rückwärts rein, dann haben Sie kein Problem!« Jetzt weiß Herr Schmidt end-

gültig, mit wem er es da zu tun hat und sagt es ihm auch: »Ach, mit einem sturen Hund wie Ihnen kann man ja nicht reden! So etwas von unfreundlich ist mir schon lange nicht mehr begegnet!« Herr Schulz lässt sich nicht lumpen: »Nur weil Sie nicht Auto fahren können, brauchen Sie nicht Ihr dummes Maul so weit aufreißen!« Nach dem Austausch noch weiterer Nettigkeiten dieser Art trennt man sich ohne Ergebnis.

Damit ist endgültig der Grundstein gelegt zu einem Zerwürfnis, das sich über Jahre hinziehen kann. Bei jeder passenden und unpassenden Gelegenheit wird das Kriegsbeil wieder ausgegraben und man findet auch noch einige andere Anlässe, sich das Leben zu vergällen.

Was ging da alles schief?

Herr Schmidt hatte doch nur den berechtigten Wunsch, leichter in seinen Parkplatz zu kommen. Schief ging, dass er aus diesem berechtigten Wunsch heraus sofort eine Forderung aufgestellt hat, wie der Nachbar sich in Zukunft zu verhalten habe. Für Herrn Schulz sah die Sache so aus: Bis zu dem Zeitpunkt, als Herr Schmidt ihn ansprach, wusste er noch gar nichts davon, dass seine Art, sein Auto zu parken, ein Problem verursacht – und aus heiterem Himmel sieht er sich damit konfrontiert, dass sein Nachbar ihm vorschreiben will, wie er zu parken hat! Das erlebt er als persönlichen Übergriff. Für ihn ging es in erster Linie gar nicht darum, wo und wie sein Auto steht, sondern um die Abwehr eines Übergriffs: Jemand will ihm etwas vorschreiben! Da wird blitzartig innerlich geprüft: Darf der das? Hat er die dafür nötige Autorität? Nein, hat er nicht! Also wehrt Herr Schulz sich dagegen. So betrachtet, wird seine Reaktion schon verständlicher. Leider löst diese Reaktion jedoch bei Herrn Schmidt aus, dass der sich nun ebenfalls dominiert fühlt. Der Nachbar will ihn zwingen, etwas zu tun, was er nicht will, nämlich entweder auf der Straße zu parken oder mühsam rückwärts zu rangieren. Und nach nur einem kurzen Wortwechsel geht es schon nicht mehr darum »Wie ist das Parkplatz-

problem zu lösen?«, sondern beide sind in einem Machtspiel gefangen, wo es darum geht »Wer setzt sich durch?«.

Ab dem Moment, als die Situation zu einem Machtkampf wurde, gab es für Herrn Schulz dummerweise auch keinen Weg mehr zurück. Würde er sein Auto anders hinstellen, wäre es das tägliche Eingeständnis seiner Niederlage. Für ihn würde es sich innerlich anfühlen wie: Er ist gezwungen, sein Auto anders hinstellen, nur weil sein Nachbar nicht einparken kann! Dadurch, dass der Kontext als Machtkampf definiert ist, ist keine Lösung der Sachfrage mehr möglich.

Jede Menge Spielfelder

Nachbarschaftliche Beziehungen sind besonders spielträchtig, denn es gibt unter Nachbarn keine hierarchische Ordnung, die genau festlegen würde, wer wem was zu sagen, wer was wann darf oder nicht. Man lebt auf mehr oder weniger engem Raum nebeneinander, da entstehen sehr schnell Situationen, wo man sich gegenseitig auf die Füße tritt und jeder sich im Recht glaubt.

Spiele in der Nachbarschaft gestalten sich leider manchmal so, dass man sich ihnen auch bei bestem Willen gar nicht entziehen oder konstruktiv aussteigen kann. Man kann letzten Endes nur mitspielen, aber auf kreative Art und Weise, unter weitestgehender Schonung der eigenen Nerven. Das gelingt, wenn man das Spiel als intellektuelle Herausforderung betrachten kann – und sich nicht ärgert!

Ein sicherer Weg, sich in nachbarschaftliche Spiele zu verstricken, ist zu dominant aufzutreten und sich als kompromisslos zu erweisen, wie wir das in unserem Eingangsbeispiel versucht haben zu schildern. Da spielt vielleicht ein genetisches, zivilisatorisches oder sonstiges Erbe aus der Urzeit eine Rolle: Wir Menschen zeigen immer noch ein ausgeprägtes Revierverhalten, ganz so, als müssten wir immer noch unsere Jagdgründe verteidigen. Doch obwohl einige tausend Jahre Zi-

vilisation hinter uns liegen, führt das Revierverhalten dazu, dass man sehr empfindlich auf tatsächliche oder vermeintliche Grenzüberschreitungen reagiert. Sie werden als Angriff auf die eigene Autonomie oder gar auf die eigene Persönlichkeit erlebt.

Machtspiele in der Nachbarschaft

Die Rolle des Drama-Dreiecks, die in Nachbarschaftsspielen am liebsten eingenommen wird, ist der Angreifer, der Retter kommt eher selten vor, Opfer ergeben sich zwangsläufig. Nachbarschaftsspiele sind häufig Machtspiele. Als Angreifer gibt es ein paar »klassische Typen«: Da ist einmal der total vereinsamte Mensch, der Kontakt mit seiner Umgebung nur noch über Streit herstellen kann. Dann gibt es den Streithansel, der auch mit seiner eigenen Familie dauernd im Clinch liegt und über ein hohes Aggressionspotenzial verfügt. Es gibt den zwanghaften Menschen, der peinlichst darauf bedacht ist, das, was er irgendwann einmal als die »richtige« Ordnung etabliert hat, auch so zu erhalten und jede Abweichung streng verfolgt, weil es ihm Angst macht, wenn die Dinge anders laufen als er es gewohnt ist. Es gibt den Unsicheren, der seine Unsicherheit durch besonders forsches Auftreten kaschieren will und jede Kleinigkeit zum Kampf um Sieg und Niederlage macht. Und es gibt den Rechthaber, der immerzu auf das pocht, was er für sein »gutes Recht« hält und den die Rechte anderer einen Dreck scheren. Es kann gut sein, dass Sie dieser Liste noch ein paar Typen hinzufügen können und wenn Sie Pech haben, haben Sie von jeder Spezies ein Exemplar in der Nachbarschaft.

Versuchen Sie einfach loszulassen

Denn was immer der Nachbar tut – er hat keine Macht darüber zu entscheiden, wie Sie innerlich damit umgehen. Ob Sie sich ärgern oder nicht, ist letzten Endes Ihre Entscheidung! Selbst wenn Ihr Nachbar sich auf eine Art und Weise verhält, dass Sie im schlimmsten Fall die

Polizei rufen müssen, liegt es an Ihnen, ob Sie es wutschäumend tun oder gelassen, weil Ihnen nichts anderes übrig bleibt.

Vielleicht können Sie mit dem Wissen, dass es einfach nur Spiele sind, die Sie bisher so viel Kraft und Nerven gekostet haben, auch das Loslassen üben. Und auch auf diese Weise manche Spiele beenden oder gar nicht erst entstehen lassen. Sie wissen ja jetzt: Spiele leben von der Reaktion! Wenn Sie nicht reagieren, hat es der andere mit dem Spielen sehr viel schwerer. Und auch, wenn Sie sich über manche Verhaltensweisen Ihrer Nachbarn ärgern: Machen Sie sich immer mal wieder klar, dass andere Menschen andere Werte haben als Sie, dass ihnen andere Dinge wichtig sind, dass sie andere Lebensrhythmen haben. Man kann einfach nicht erwarten, dass die Umgebung sich an den eigenen Bedürfnissen orientiert, sich den eigenen Erwartungen gemäß verhält und man immer auf die für einen selbst optimalen Bedingungen pochen kann. Jedes Zusammenleben erfordert Kompromisse.

So, wie wir das schon bei den Familien- und den Partnerspielen gesehen haben, gibt es auch bei den Spielen unter Nachbarn eine ganze Reihe von Spielen, die besonders häufig vorkommen. Trotz der unzähligen Variationsmöglichkeiten, in denen Spiele erscheinen können, gibt es ein paar »Klassiker«, die praktisch jeder kennt, weil sie so verbreitet sind wie »Mensch ärgere dich nicht« oder »Fang den Hut«. Ein paar dieser Klassiker haben wir hier für Sie aufgelistet.

Das Gerichtssaal-Spiel – Nachbarschaftsversion

Dieses Spiel kennen Sie schon aus den Familienspielen. Es ist natürlich auch unter Nachbarn ein gern gegebenes Standardstück. Die Fragen »Wer ist schuld?« und »Wie und wozu können wir ihn verurteilen?« sind einfach sehr beliebt. Sich nicht an ihnen zu beteiligen, ist der leichteste Ausstieg aus diesem Spiel. Lassen Sie sich weder zum Richter noch zum Staatsanwalt, nicht zum Angeklagten und nicht

zum Zeugen machen. Nicht, dass Sie die Aussage gänzlich verweigern, Sie wollen mit Ihren Nachbarn ja im Gespräch bleiben, zumindest so lange das möglich ist. Versuchen Sie stattdessen, immer wieder auf Lösungen für das vorhandene Problem zu sprechen zu kommen.

»Jetzt hab ich dich, du Schweinehund!«

Dieses Verfolgerspiel assoziiert man vermutlich sofort mit dem Typus des ewig unfreundlichen, penetrant pingeligen, sehr fordernd und herrisch auftretenden Menschen, dem nichts über die eigenen Vorstellungen von Ordnung und Sauberkeit geht. Dieser Mensch wartet nur darauf, sich auf den »Missetäter« zu stürzen und ihm nachzuweisen, dass er bei der »Kehrwoche« ein Stäubchen im hintersten Treppwinkel nicht entfernt hat, dass er das Kellerlicht zehn Minuten völlig unnötig hat brennen lassen und dass er gestern Abend die Haustür erst um Viertel nach zehn abgesperrt hat, obwohl die Hausordnung zehn Uhr zwingend vorschreibt! Außerdem hat das zweijährige Kind des Missetäters vorgestern »während der Mittagsruhe!« wieder so laut in der Wohnung herumgetrampelt, dass er Angst hatte, die Kronleuchter fielen von der Decke.

Je nachdem, welcher Art die vorgebrachten Vorwürfe sind, ist es sicher nicht leicht, bei diesem Spiel die Ruhe zu bewahren und nicht einzusteigen. Die Kenntnis Ihrer eigenen »wunden Punkte« hilft Ihnen dabei und vielleicht auch die Erkenntnis, dass auch dieser Spieler, so unsympathisch er daherkommt, im Grunde ein armer Teufel ist! Aber wer zwingt Sie denn, auf irgendeinen dieser Vorwürfe zu reagieren oder gar, sich zu rechtfertigen? Hören Sie sich alles gelassen an, sagen Sie verbindlich und nett: »Das nächste Mal werde ich sicher daran denken!« und vergessen Sie die Angelegenheit. Und wenn es einen wahren Kern gibt, in dem, was der Grantler Ihnen vorhält, akzeptieren Sie es, stillschweigend oder auch laut, und modifizieren Ihr

Verhalten tatsächlich, so wie Sie es, der gebotenen Rücksichtnahme nach, für richtig halten. Denn die Haltung »Gerade zum Trotz!« oder »Jetzt erst recht!« ist ebenfalls Teil eines Spiels, weil man dabei ausblendet, das auch der unleidlichste Nachbar einen Anspruch auf Rücksichtnahme besitzt.

Der Gartenzaun ist eine heilige Grenze

Man möchte es nicht glauben, aber es entzündeten sich immer wieder die erbittertsten Nachbarschaftsstreitigkeiten daran, dass ein unbotmäßiger Baum es wagt, seine Früchte oder Blätter in Nachbarns Garten zu werfen! Oder am Unkraut, welches aus dem Nachbargarten in den eigenen gewachsen kommt – nur weil der Nachbar sein Unkraut nicht ordentlich jätet!

Man braucht auf jeden Fall ein dickes Fell, um manchmal nicht aus der Haut zu geraten, zum Beispiel wenn, wie es uns passiert ist, die netten Nachbarn das, was sie für unsere Zweige und Blätter hielten, einfach über den Zaun warfen und dabei die frisch gestrichenen Fenster, die der Maler da zum Trocknen hingestellt hatte, trafen. Aber seien Sie ohne Sorge, wir sind keine Übermenschen – wir haben unserem Ärger laut Luft gemacht! Selbstverständlich unter strenger Wahrung der weiter vorn erläuterten Feedback-Regeln! Es hat sogar geholfen, zumindest bis jetzt...

Das macht der doch extra!

Es ist Samstagnachmittag und Petrus lässt, ganz gegen seine sonstigen Gepflogenheiten, am Wochenende die Sonne scheinen! Herrlich, endlich kann man es sich auf dem Liegestuhl im Garten bequem machen. Kaum liegt man und hat die Augen genüsslich geschlossen, fängt der Heimwerker-begeisterte Nachbar an, in seinem Garten eine Tür

abzuschleifen. Das Geräusch der Schleifmaschine ist nervenzerfetzend, es ist nicht zum Aushalten. Am nächsten Samstag spielt sich eine ähnliche Szene ab. Man will nichts weiter als seine Ruhe haben, da muss er den Rasen mähen!

Wenn solche oder ähnliche Vorkommnisse ein paar Mal hintereinander passieren, entsteht Wut. Wenn man nicht den Mut oder die soziale Kompetenz besitzt, mit dem Nachbarn ein paar freundliche Worte darüber zu wechseln, steigert man sich in diese Wut hinein. Sie staut sich auf und verdichtet sich allmählich zu dem Glauben: »Das macht der doch extra! Er wartet nur darauf, dass ich mal einen Moment in Ruhe für mich habe, um mir den zu vermiesen!« In schweren Fällen kann sich daraus so etwas wie eine Paranoia entwickeln. Man wittert überall böse Absicht, die es nur darauf angelegt hat, den eigenen Seelenfrieden zu stören. Bei jeder Lebensäußerung der Nachbarn, die den eigenen Wünschen, Bedürfnissen oder Gewohnheiten entgegensteht, glaubt man, Ziel eines feindlichen Angriffs zu sein: »Der macht das extra! Der will mich ärgern!«

Dass der Nachbar keinen blassen Schimmer von der Existenz eines Problems hat, kommt einem gar nicht in den Sinn, wenn man gern dieses Spiel der verfolgten Unschuld spielt. Und um sich für all die erlittene Unbill zu rächen, wird man ganz schnell vom Opfer zum Täter. Man fängt seinerseits an, die Nachbarn zu ärgern – diesmal wirklich mit der vollen Absicht, die man bei den anderen ja nur vorausgesetzt hat –, und schon hat man das Karussell in Gang gesetzt. Besser ist es, mit dem Nachbarn zu reden – und zwar nicht, wenn man sich gerade über ihn geärgert hat, sondern zu einem Zeitpunkt, wo man das ruhig und freundlich tun kann. Dann gelingt es sicher auch, dass man die Wünsche und Änderungsvorschläge, die man hat, so an den Mann bringt, dass er sich nicht dominiert fühlt.

Typische Bürospiele

Danach gefragt, würde wohl jeder sagen, dass er einfach nur liebend gern in Ruhe seine Arbeit machen würde. Aber die Tage, an denen das gelingt, können die allermeisten Beschäftigten wohl rot in ihrem Kalender ankreuzen. Es gibt jede Menge Störungen – und bestimmte Bürostörungen laufen mit penetranter Regelmäßigkeit ab. Auch in der Arbeitswelt sind psychologische Spiele gang und gäbe. Sie tragen sehr viel bei zum Stress, den Menschen in der Arbeitswelt erleben. Sie kosten Zeit, Geld und Nerven, aber nur, so lange man nicht weiß, was da gespielt wird! Wenn man erkannt hat, dass es psychologische Spiele sind, die da ablaufen, braucht man sich nicht mehr aufzuregen. Man beobachtet einfach nur und ist damit schon halb aus dem Spiel draußen.

Stress und Ärger verringern sich sofort, wenn einer der Hauptschäden, die durch psychologische Spiele verursacht werden, wegfällt: Der Glaube nämlich, das Spiel richte sich gegen einen selbst ganz persönlich. Denn das stimmt so ja nicht, auch Bürospiele werden nie freiwillig gespielt. Niemand denkt sich: »Da kommt Frau Meier, der halte ich jetzt einen winzigen Fehler so übertrieben vor, als sei es der Weltuntergang!« Aber genau das denkt Frau Meier: »Er hat es auf mich abgesehen! So ein Theater wegen dieses kleinen Versehens.« Wenn sie jedoch weiß, dass Bürospiele nie bewusst angezettelt, sondern immer zwanghaft und unbewusst gespielt werden, kann sie ganz anders auf diesen Ausbruch reagieren.

Auch für Bürospiele gilt: Irgendwann in der Vergangenheit des Spielers hat das Verhalten, das heute ein psychologisches Spiel ist, ein-

mal einen Sinn gehabt, möglicherweise sogar mehr als das, war eine Überlebensstrategie in einer schwierigen oder gar bedrohlich erscheinenden Situation. Und da das Verhalten damals offenbar erfolgreich war, wird es immer wieder angewandt, wenn der Mensch in innere Not gerät. Wobei diese innere Not keineswegs eine reale, objektive Bedrohung oder Schwierigkeit sein muss. Es genügt, sich wieder wie damals zu fühlen, um die alten Muster greifen zu lassen. Wenn das Verhaltensrepertoire keine anderen Wahlmöglichkeiten bietet, greift man auf die vertrauten Reaktionsweisen zurück – auch dann, wenn man sich selbst unwohl damit fühlt! Und wenn das Verhalten immer wieder »erfolgreich« ist, in dem Sinne, dass man die anderen dazu bringt, mitzuspielen, wird man immer wieder darin bestärkt. Bleibt diese Verstärkung aus, weil die anderen Menschen sich auf die Spielangebote eines Spielers konsequent nicht mehr einlassen, lernen fast alle Menschen schnell, dass sie besser etwas anderes versuchen.

Es ist wie mit Angebot und Nachfrage: Solange noch Nachfrage besteht, wird das Angebot zu spielen gemacht. Hört die Nachfrage auf, verschwindet das Angebot von selbst. Denn der Fall des »exzessiven Spielers«, der ein vernünftiges Arbeiten durch seine Spielzüge immer wieder unmöglich macht, ist zum Glück selten. Viel häufiger können Mitarbeiter und Führungskräfte Spiele, wenn sie sie erst einmal als solche erkannt haben, durch ihre eigenen Reaktionsweisen erfolgreich beenden. Dazu ist es wichtig, neue Wege zu gehen, statt sich in alteingefahrenen Mustern zu bewegen. Das ist gar nicht so schwer, wenn man ein Spiel als solches erkannt hat. Um ein lästiges psychologisches Spiel abzustellen, müssen Sie es jedoch auch rechtzeitig erkennen – nicht erst hinterher, wenn Sie den bitteren Nachgeschmack bemerken.

Das Ja-Aber-Spiel

Das Ja-Aber-Spiel ist eines der häufigsten Bürospiele. Wer in einem Büro arbeitet, erlebt es jeden Tag garantiert mehrmals. Man macht

irgendeinen Vorschlag und irgendwer sagt bestimmt: »Ja, aber ...« Wir sind schon so daran gewöhnt, dass wir das gar nicht weiter wahrnehmen. Na ja, das stimmt nicht ganz, denn clevere Führungskräfte sagen immer wieder: »Wenn wir nicht diese endlosen, sinnlosen Diskussionen hätten, könnten wir viel schneller und schlagkräftiger arbeiten!« Das trifft allerdings zu. Das Ja-Aber-Spiel frisst endlos Zeit und Nerven, weil es buchstäblich endlos gespielt werden kann:

Beispiel: Chef: »Wir haben ein ziemliches Problem. Kunde Kascinski will die Lieferung schon nächste Woche.«

x

Sie sagen: »Kein Problem, wir ziehen vor und schieben den Auftrag Meier.«

Ihr Boss, mit Säure in der Stimme: »Lieber junger Kollege. Sie wissen doch genauso gut wie ich, dass Meier ein Choleriker ist, der das nie akzeptieren würde.«

Ihr Rivale sieht nun seine Chance gekommen, sich ins rechte Licht zu setzen und mit konstruktiven Vorschlägen zu glänzen: »Wir lassen die Auslieferung das Wochenende durcharbeiten, dann schaffen wir's.«

Boss: »Aber das genehmigt doch der Betriebsrat wieder nicht!«

Jetzt will noch ein zweiter Kollege zeigen, was für gute Ideen er hat, bietet seinerseits eine Lösung an und holt sich genauso sicher eine Abfuhr.

Und im Stillen (oder auch nicht) sind sich alle drei einig, dass der Chef leider ein alter Rechthaber ist.

Wie man Ja-Aber-Spiele stoppt

Der oben geschilderte Vorgesetzte geht ins Spiel, nicht weil er Rat sucht, sondern weil er sich und allen anderen beweisen muss, dass er besser ist. Je größer die Geste ist, mit der er einen Vorschlag abschmettern kann, desto heller leuchtet sein eigenes Licht, wenn er das diskutierte Problem dann nach seinem eigenen Spezialrezept löst. Was ei-

nen daran so wahnsinnig wütend macht, ist die Mühe, die man sich macht, um zu helfen – und der andere schlägt selbst die besten Ideen aus, als wären sie totaler Unsinn! Das kann einen rasend machen! Aber nur, wenn man das Spiel mitspielt.

Wenn der Chef um Vorschläge bittet, sollte man nach dem zweiten Ja-Aber auf keinen Fall weitere vorbringen. Denn selbst wenn die vorgebrachten Lösungsmöglichkeiten nobelpreisverdächtig und von bestechender Genialität wären, würden sie nicht akzeptiert. Beim Ja-Aber-Spiel geht es nicht um Lösungen. Der Sinn des Spiels ist, zu demonstrieren: »Ich bin besser!«

Woher kommt dieses Verlangen, immer und immer wieder zur Schau zu stellen, was für ein toller Kerl man ist? Vor allem, wenn einer wirklich gut ist und das eigentlich gar nicht nötig hätte? Der Spieler braucht den Spielgewinn, das ist in diesem Fall das Gefühl, die eigene Überlegenheit wieder deutlich gemacht zu haben. Meist liegt die Ursache dafür in der Kindheit. Wenn ein Kind zum Beispiel ausschließlich für Leistung belohnt wird, statt bedingungslos als Persönlichkeit geliebt und anerkannt zu werden, lernt es schon früh: »Ich bin nichts wert, es sei denn, ich leiste etwas.« Und da jeder Mensch sich nach Anerkennung sehnt, erwächst aus dem Glauben »Ich muss viel leisten, um geliebt zu werden« das Verhaltensmuster, sich immer möglichst gut darzustellen.

Da sich erfolgreiche Muster von der Wiege bis ins Grab fortsetzen – weil sie eben immer bestätigt werden –, hat sich auch diese Form, nach Anerkennung zu streben, indem man sich selbst und anderen beweist, dass man besser ist, erhalten. Je mehr er Ihre Vorschläge abwertet, umso strahlender steht er selbst da, zumindest in seinen Augen.

Spielen Sie nicht mit! Es sind meist genügend Kollegen in der Runde, die mit sich spielen lassen. Lehnen Sie sich zurück und überlassen Sie den Kollegen das Spiel. Wenn das Klima in Ihrem Unternehmen aber doch etwas kollegialer ist und Sie die Kollegen nicht dem Ja-Aber-Spiel ausliefern wollen, dann schlagen Sie eine Formalisierung solcher Besprechungen vor.



Nutzen Sie die Brainstorming-Regel: Vorschläge müssen schriftlich fixiert und dürfen dabei nicht kommentiert werden. Auch wenn sie noch so dumm erscheinen. Da bei einer Brainstorming-Sitzung Dutzende Vorschläge herauskommen, erstickt das Ja-Aber-Spiel an der schiereren Masse. Ein halbes Dutzend mal Ja-Aber zu sagen, macht einem Ja-Aber-Spieler nicht viel aus. Es dreißig Mal sagen zu müssen, ist selbst dem hartnäckigen Ja-Aber-Spieler peinlich.

Der Mitarbeiter, der immer alles besser weiß

Etwas weniger gefährlich, aber genauso ärgerlich ist es, wenn Ihr Mitarbeiter Ja-Aber spielt. Er kommt herein, meldet sein Problem, Sie machen einen Vorschlag nach dem anderen und bekommen immer nur zu hören: »Ja, aber ...« Das kann einen zur Weißglut bringen. Man fragt sich unwillkürlich: »Warum fragt er überhaupt, wenn er doch alles besser weiß?« Weil es ein gutes Spiel ist, um Verantwortung abzuwälzen und unangenehme Dinge nicht tun zu müssen.

Das Ja-Aber-Spiel wird meist gespielt, um Verantwortung abzuwälzen. Wälzen Sie sie zurück. Das können Sie mit Holzhammer oder mit Konzilianz tun.

Die Holzhammer-Methode Zur Holzhammer-Methode werden einige hübsche Anekdoten kolportiert. Vorgesetzter zum Ja-Aber-spielenden Mitarbeiter: »Schön, dass Sie ein Problem haben, ich habe auch viele. Lösen Sie Ihres, ich löse meine.« Das ist natürlich hart, aber die Botschaft ist klar: Schieb mir nicht deine Verantwortung zu!

Vom Vorstandsvorsitzenden eines deutschen Konzerns wird folgende Geschichte erzählt. Als ihm ein Bereichsleiter wieder einmal die Ohren volljammerte, meinte der Vorstandsvorsitzende nur: »Haben Sie eigentlich keinen Friseur?« »Warum? Sind meine Haare zu lang?«

»Nein, damit Sie ihm Ihre Probleme erzählen können. Ich habe Sie für Lösungen eingestellt.«

Diese Holzhammer-Varianten sind meist zynisch und bergen die Gefahr eines Eigentors. Es gibt jedoch auch Möglichkeiten, die nicht zynisch sind und mit denen Sie konstruktiv aus einem Spiel aussteigen können.

Mit Konzilianz aus dem Spiel aussteigen Wenn Sie erfahrenen Nicht-Spielern zuhören, werden Sie sehr oft ungefähr folgenden Spielabbruch miterleben: »Herr Gärtner, ich verstehe Ihr Problem gut. Ich habe mich lange genug selbst damit herumgeschlagen. Aber jetzt bin ich da wirklich nicht mehr so drin wie Sie. Sie sind der Fachmann vor Ort. Wir können drüber reden. Aber ich kann Ihnen nichts raten. Entscheiden können das nur Sie. Und das müssen Sie auch. Denn dafür habe ich Sie auf diesen Posten gesetzt.«

Das ist konziliant und trotzdem deutlich. Falls Sie es im Ton etwas zu konziliant rüberbringen, müssen Sie es möglicherweise wiederholen, bis die Botschaft durchsickert: »Lieber Mitarbeiter, du schaffst es nicht, deine Verantwortung bei mir abzuladen. Ich werde nicht mit dir spielen.«

Voraussetzung dafür ist natürlich, dass Sie überhaupt bemerken, was da mit Ihnen gespielt wird. Alte Gewohnheiten sterben langsam und schwups sind Sie schon wieder in der zwölften Runde, bevor Sie bemerken, dass Sie sich im Kreise drehen. Perfektion gibt es hier nicht. Aber gute Nicht-Spieler haben ihre Aufmerksamkeit so weit trainiert, dass sie ungefähr beim dritten Ja-Aber merken, welches Spiel abläuft und dann den obigen Spielabbruch anwenden. Vor dem dritten Ja-Aber kann man allerdings auch gar nicht von einem Ja-Aber-Spiel sprechen. Unter Umständen macht Ihr Mitarbeiter ganz berechnete Einwände. Erst ab ungefähr dem dritten Ja-Aber wird klar, dass hier gespielt wird. Und spätestens dann können Sie das Spiel abbrechen.

Wenn Mitarbeiter blöd spielen

Es klopft. Ein Mitarbeiter steckt den Kopf zur Tür herein und fragt:

»Ich hab da ein Problem mit dem Dingsbums. Könnten Sie mal ...?«

»Aber Meier, das müssten Sie doch inzwischen alleine –«

»Ich habe schon alles versucht, aber ich komme nicht weiter.«

Sie knirschen mit den Zähnen, begeben sich vor Ort und beheben den Fehler. Es ist derselbe Fehler, den Sie schon ein Dutzend Mal behoben und dessen Beseitigung Sie Meier schon genauso oft demonstriert haben.

Verärgert eilen Sie zurück an Ihren Schreibtisch, doch – zu spät! Inzwischen hat Ihr Vorgesetzter zweimal nach Ihnen verlangt, die Auslieferung mahnt wütend überfällige Dokumente an und mit Ihrer eigentlichen Arbeit sind Sie keinen Deut weitergekommen. Für den Rest des Tages hetzen Sie gestresst hinter den verlorenen Minuten her, sinken so gegen sieben abends in Ihre Couch und denken wie so oft in letzter Zeit: Die treiben ihr Spielchen mit mir!

Jetzt können Sie dem Spiel auch einen Namen geben. Es heißt: das Blöd-Spiel. Der ahnungslose Mitarbeiter war gar nicht so ahnungslos, wie er vorgab. Er hat sich lediglich ahnungslos gestellt. Er hätte die Aufgabe locker allein lösen können. Stattdessen hat er so getan, als habe er keine Ahnung. Nicht absichtlich natürlich, aber das spielt für Ihren Zeitverlust keine Rolle.

Das Ärgerliche am Blöd-Spiel ist, dass es nicht hin und wieder passiert, sondern mit penetranter Regelmäßigkeit. Sie können sich darauf verlassen, dass der Blöd-Spieler Sie regelmäßig in eine Partie verwickelt. Und diese Partie läuft immer nach den gleichen Regeln ab: Er macht den Eröffnungszug, Sie ziehen gleich, er kontert – und schon lösen Sie wieder Aufgaben, die Sie eigentlich nicht lösen wollen.

Das Blöd-Spiel ist ein typisches Opferspiel. Das heißt, derjenige, der es anfängt, nimmt die Opferrolle ein, stellt sich dumm, ignoriert die eigene Denk- und Problemlösefähigkeit nach dem Motto: »Wo

lassen Sie denken? Ich lasse meinen Vorgesetzten für mich denken. Der kann das so gut.«

Wer spielt blöd?

Blöd-Spieler sind fast immer hochintelligente Leute. Was man jedoch auf den ersten Blick wirklich nicht merkt. Also warum tut sich ein hochintelligenter Mensch das Blöd-Spiel an? Die Antwort darauf lautet, dass er schon als Kind gerade wegen dieser überdurchschnittlichen Intelligenz in Konflikt geriet. Zum Beispiel mit den Eltern, häufig genug mit dem Vater.

Väter pflegen gerne den Anspruch, alles erklären zu können. Das hochintelligente Kind merkt natürlich recht schnell, dass es den »allwissenden« Papa schon mit drei mickrigen Warum-Fragen vom Thron holen kann. Er weiß nicht mehr weiter und reagiert sprachlos bis schroff: »Ach, hör doch auf mit deinen blöden Fragen!« Oder er sagt: »Dafür bist du noch zu klein.« Jetzt beginnt das hochintelligente Kind zu lernen:

»Stelle ich kluge Fragen, reagiert der Papa mit Liebesentzug und schlechter Laune. Stelle ich dumme Fragen, ernte ich Aufmerksamkeit, Papa blüht auf, weil er zeigen kann, was er alles drauf hat.«

Das Kind lernt ganz unbewusst durch Versuch und Irrtum. Gerade weil dieses Manöver unbewusst erlernt wurde und weil es viele Male seit der Kindheit bestätigt wurde, erhält es sich bis ins Berufsleben hinein als typische Überlebensstrategie in einer Welt, in der viele gern zeigen, was sie können.

Der Spielgewinn

Schließlich bestätigen Sie selbst dieses Muster. Jedes Mal, wenn der Blöd-Spieler bei Ihnen anklopft, ärgern Sie sich zwar über die verlorene Zeit, aber wahrscheinlich ohne dass Sie es in Worte fassen könnten, fühlen Sie: »Ich werde gebraucht, die Leute können nicht ohne

mich, ich bin eben unentbehrlich, ohne mich würde hier doch nichts laufen.« Und schon sind Sie in der nächsten Partie gelandet.

Das ist das Fatale: Weder Sie noch Ihr Mitarbeiter möchten aus dem Blöd-Spiel aussteigen, weil Sie beide einen Gewinn davon haben. Das Opfer – Ihr Mitarbeiter – bekommt Ihre Aufmerksamkeit und Zuwendung. Sie – der Retter – steigern Ihr Selbstwertgefühl.

Da beide einen Gewinn daraus haben, geht jeder gerne wieder eine neue Partie ein. Über die Monate und Jahre wird das zum Tanz: Jeder kennt seine Schritte auswendig. Es läuft immer in denselben Spielzügen ab: Das Opfer bietet ein Problem an – der Retter löst es – beide sind zufrieden. Doch Moment mal – wenn beide Spieler einen Gewinn daraus haben, warum fühlen Sie sich danach so seltsam unzufrieden und gestresst? Weil jedes Spiel nicht nur einen Gewinn, sondern auch einen Preis hat.

Der Preis des Spiels

Ihr Gewinn: Sie steigern Ihr Selbstwertgefühl. Aber Sie machen dabei eigentlich die Arbeit Ihres Mitarbeiters oder Kollegen, vernachlässigen Ihre eigene, verlieren Zeit, kommen in Stress, werden unzufrieden mit sich, zweifeln an sich und brauchen deshalb ganz schnell eine neue Partie Blöd-Spiel, um Ihr angenagtes Ego wieder aufzurichten. Das ist ein Teufelskreis.

In doppelter Hinsicht. Denn je öfter Sie helfen, desto öfter werden Sie gefragt. Kein Mitarbeiter denkt und entscheidet für sich alleine, wenn er das billiger von Ihnen erledigt haben kann. Je öfter Sie mit ihm spielen, desto öfter wird er Ihnen die Zeit stehlen. Er wird immer unselbstständiger.

Aber nicht nur Sie als Retter zahlen Ihren Preis. Auch das Opfer zahlt. Zwar ist dessen Gewinn Ihre Zuwendung und Aufmerksamkeit und es muss keine eigene Verantwortung tragen oder keine schwierigen Entscheidungen treffen. Das geht so weit, dass der Mitarbeiter nach einer schief gelaufenen Aufgabe zu Ihnen kommt und sagt:

»Aber Sie haben doch gesagt! Ich habe Sie doch extra noch gefragt! Ich habe mir ja gleich gedacht, dass das schief geht.« Das ist eine typische Endphase des Blöd-Spiels. Sie als Retter werden zum Opfer.

Trotzdem zahlt auch der blöd spielende Mitarbeiter einen hohen Spielpreis. Da der Mitarbeiter nicht blöd, sondern hochintelligent ist, merkt er natürlich, dass er sich unter Wert verkauft. Das kratzt am Selbstwertgefühl. Außerdem merkt der Mitarbeiter, dass die Kollegen ihn abstempeln: »Mann, ist der blöd!« Manche Kollegen fragen sogar irgendwann: »Bist du eigentlich so blöd oder tust du nur so?«

Wie steigen Sie aus?

Solange der Gewinn größer ist als der Preis, steigt niemand aus dem Blöd-Spiel aus. Das Spiel läuft munter weiter. Je länger Sie jedoch spielen, desto schwieriger wird es für Sie, auszusteigen. Wie kommen Sie raus?

Es gibt nur einen einzigen Ausstieg aus diesem Spiel: Spielen Sie nicht mit. Weigern Sie sich, den Köder zu schlucken. Der Köder heißt: »Ich kann nicht denken. Aber du!« Beißen Sie nicht an! Denken Sie nicht – lassen Sie das Opfer denken. Wie? Zum Beispiel so:

Beispiel: Der Mitarbeiter klopft an und fragt mit leicht verhangenem Blick: »Sie haben mir gestern das Dingsbums erklärt. Wie war das noch mal?« Darauf erwidern Sie unter eleganter Umgehung des offensichtlichen Köders:

»Wie würden Sie's denn machen?« Das ist zwar elegant. Ein guter Blöd-Spieler reagiert jedoch darauf sofort mit dem Gegenzug:

»Das weiß ich doch nicht, sonst würde ich ja nicht fragen!« Jetzt könnten Sie kontern mit:

- a) »Wie haben Sie es denn das letzte Mal gemacht?« oder
- b) »Raten Sie doch einfach mal.«

So zwingen Sie Ihr Gegenüber mit einfachen Mitteln, von der reichlich vorhandenen Intelligenz Gebrauch zu machen.

Warum steigen Sie nicht aus?

Weil es Ihnen nicht leicht fällt, aus dem Spiel auszusteigen und Sie sich vielleicht sagen: »Was soll ich mich auf Diskussionen einlassen? Das kostet doch viel mehr Zeit, als wenn ich die Sache schnell selbst mache.« Stimmt. Doch wenn Sie die kleine Diskussion von oben drei Mal hintereinander konsequent durchhalten, kommt der Mitarbeiter immer seltener mit blöden Fragen zu Ihnen. Mit einer kleinen Zeitinvestition heute macht man einen großen Zeitgewinn nächste Woche.

Was Ihnen außerdem möglicherweise schwer fallen wird, ist der Verzicht auf das Gebrauchtwerden. Denn Ihr Mitarbeiter wird Sie immer weniger brauchen. Haben Sie dann womöglich ein Problem mit Ihrer Selbstbestätigung? Selbstbestätigung ist nichts Schlechtes. Sich selbst gut zu fühlen, ist der Sinn des Lebens. Also, woher nehmen? Natürlich daraus, dass Ihr Mitarbeiter Sie nicht mehr braucht, seine Arbeit schneller erledigt, das Arbeitsergebnis damit steigert, die Abteilung dadurch besser dasteht, Sie wieder mehr zu Ihrer eigenen Arbeit kommen, deshalb weniger gestresst und zufriedener sind, ausgeglichener werden, mehr Erfolg haben und sich deswegen einfach gut fühlen.

Dieser Gewinn ist erheblich. Denn gerade weil der Blöd-Spieler ein hochintelligenter Mitarbeiter ist, kommt es zur Leistungsexplosion, sobald er damit beginnt, diesen hochintelligenten Kopf tatsächlich einzusetzen und zum Denken zu gebrauchen. Die Erfahrung zeigt, dass ehemalige Blöd-Spieler regelmäßig zu herausragenden Mitarbeitern werden. Also warum steigen Sie nicht gleich morgen aus dem Blöd-Spiel aus? Weil Sie zusätzliche Energie brauchen, sich selbst bei der Arbeit zu beobachten: Hoppla – welches Spiel geht hier gerade ab?

Machen Sie den ersten Schritt

Menschen, die erfolgreich aus dem Blöd-Spiel ausgestiegen sind, haben das meist mit der oben erwähnten Technik geschafft: Einfach mehrmals hintereinander konsequent das Spiel ablehnen – dann gibt der Blöd-Spieler auf und denkt selber. Es gibt aber noch ein anderes Vorgehen, mit dem schon sehr viele Führungskräfte aus dem Blöd-Spiel ausgestiegen sind. Sie haben mit ihrem Blöd-Spieler einfach folgende Spielregeln vereinbart:

1. Jede Frage, mit der Sie zu mir wollen, legen Sie bitte schriftlich nieder.
2. Formulieren Sie für diese Frage ebenfalls schriftlich mindestens drei eigene Antworten.
3. Klären Sie dann für sich, welche dieser Antworten für Sie die richtige ist.
4. Wenn Sie danach noch eine Frage haben, dann kommen Sie bitte zu mir. Aber bringen Sie den Zettel mit der Frage und den Antworten mit.

Das passiert natürlich nie mehr – nie mehr mit Blöd-Fragen. Sondern nur noch mit Fragen, die der Mitarbeiter wirklich nicht beantworten kann, weil er sie noch keine fünf Mal gestellt hat. Aber das ist dann kein Blöd-Spiel mehr, sondern ganz normale Führungsarbeit. Und damit ist das Blöd-Spiel dann auch ein für allemal für Sie beendet.

Das Tritt-mich-Spiel

Es gibt Mitarbeiter, die bringen einen zur Verzweiflung. Beispielsweise Frau Neher. Jedes Mal, wenn sie vom Mittagessen kommt, macht sie das Fenster auf, und jedes Mal rufen zwölf Kolleginnen im Großraumbüro: »Fenster zu, wir erfrieren!« Es ist schon erstaunlich,

wie es die Frau regelmäßig schafft, binnen Sekunden die gesamte Abteilung gegen sich aufzubringen.

Dabei ist nicht das geöffnete Fenster der Auslöser für die erbitterten Reaktionen. Es sind die Rechtfertigungen von Frau Neher: »Jeder hat schließlich das Recht, das Fenster zu öffnen!«, meint sie im Brustton der Überzeugung. Das bestreitet auch niemand. Aber da jeder im Saal vor sich hin friert, weil die Heizung in diesen Neubauten unzulänglich ist, erwartet jeder gegenseitiges Entgegenkommen. Was man nicht erwartet, ist, dass jemand stur auf sein Recht pocht.

Das ist typisch für Tritt-mich-Spieler. Sie bringen einen nicht nur durch ihr Verhalten zur Raserei, sondern auch durch die scheinrationalen Begründungen, die sie dafür anführen. Selbst wenn man weiß, dass der Tritt-mich-Spieler im Prinzip mit seiner Forderung oder seinem Verhalten Recht haben mag, ist die Art und Weise, wie er dem Ausdruck verleiht, meist unangemessen und unangenehm.

Am selben Tag zieht Frau Neher auch wieder ihre Kantine Nummer ab. Sie löchert den Koch mit allerlei Sonderwünschen, die Schlange hinter ihr wird schimpfend länger und länger – und dann lässt sie das Ganze zurückgehen und nimmt doch etwas anderes! Das ist zwar jedem schon mal passiert, aber Frau Neher passiert das immer und immer wieder.

Wenn jemand mit unschöner Regelmäßigkeit die verbalen Tritte der Kollegen und Kolleginnen provoziert, ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass es sich dabei um einen »Tritt-mich«-Spieler handelt.

Der Kollege, der unerklärliche Fehler macht

Es gibt zwei Arten von Tritt-mich-Spielern. Die einen ärgern ihre Kollegen, wie Frau Neher. Die anderen machen unerklärliche Fehler. So unerklärlich, dass ihnen selbst nicht klar ist, wie es dazu kommen

konnte. Und es wird selbstverständlich nie wieder passieren! Aber drei, fünf, neun Wochen später ist es leider wieder so weit.

Beispiel: In einem der Unternehmen, die wir beraten, arbeitete ein Produktmanager, der lange Zeit als hervorragender Mann galt. Bis er eines Tages krank wurde und sein Vertreter in seinem Schreibtisch einen ganzen Berg nicht abgeschickter Auftragsbestätigungen fand. Das ist ein Fehler, der vielleicht dem Azubi im ersten Lehrjahr und dann auch nur einmal passieren kann. Aber keinem gestandenen Produktmanager und nicht in dieser Häufung. Schließlich sind Auftragsbestätigungen bares Geld! So etwas »passiert« nicht einfach.

X

Als der Produktmanager sich zur Arbeit zurückmeldete, gab es einen Riesenkrach. Sein Vorgesetzter las ihm ordentlich die Leviten. Danach arbeitete der Produktmanager wieder tadellos. Doch nach einigen Wochen schoss er wieder einen kapitalen Bock. Wieder ein Fehler, wie er nicht einmal einem absoluten Anfänger passieren könnte. Wieder war sein Vorgesetzter auf 180.

Ein Spiel, das Jahre dauern kann

So ging das Jahre. Der Produktmanager arbeitete wochen-, manchmal monatelang hervorragend, dann leistete er sich einen Riesenfehler und holte sich den Tritt seines Vorgesetzten ab. Tatsächlich kann das Tritt-mich-Spiel Jahre dauern. Es hängt allein von der Geduld des Umfelds ab.

Unverständnis ist das herausragende Gefühl, wenn man mit einem Tritt-mich-Spiel konfrontiert ist. Die Kolleginnen von Frau Neher können einfach nicht verstehen, warum sie sich regelmäßig mit allen anlegt. Der Vorgesetzte des Produktmanagers kann es einfach nicht fassen, dass sein Mitarbeiter Fehler macht, die nur mit böser Absicht zu erklären sind. Immer wieder gibt man in seiner Gutmütigkeit dem Tritt-mich-Spieler eine Chance und kann es nicht verstehen, dass er diese nicht auf Dauer nutzt. Und immer wieder bekommt man fast

eine Herzattacke, wenn man vom neuesten Bock des Tritt-mich-Spielers hört. Man ist hin- und hergerissen: Feuert man den Troublemaker und verliert dabei einen guten Mitarbeiter oder behält man den guten Mitarbeiter und damit gleichzeitig den Troublemaker?

Manche Nervensäge braucht einen Therapeuten

Trennen Sie sich auf jeden Fall von Ihrem Troublemaker, wenn es sich um einen wirklich harten Tritt-mich-Spieler handelt. Denn Sie haben einen Arbeits- und keinen Therapievertrag. Ein wirklich harter Tritt-mich-Spieler braucht keinen Vorgesetzten, sondern einen Therapeuten. Als Vorgesetzter sind Sie damit überfordert.

Tritt-mich-Spieler hatten eine harte Kindheit. Sie wurden selten bis nie gelobt. Aber sehr oft kritisiert, heruntergemacht, häufig gar geschlagen. Nun kann ein Kind ohne Lob leben, aber nicht ohne Zuwendung. Selbst wenn diese Zuwendung nur in Form von Kritik, Schelte und Schlägen erfolgt. Also hat der Tritt-mich-Spieler als Kind gelernt, sich die einzige Art von Zuwendung zu holen, die für ihn erreichbar war: Schelte, Kritik, Bestrafung.

An dieser Stelle machen die teilnehmenden Vorgesetzten in den Führungs-Seminaren meist große Augen: »So habe ich das noch nie gesehen. Der Mitarbeiter hat mich mit seinen dummen Fehlern immer maßlos aufgeregt. Aber eigentlich ist er ja ein bedauernswerter Kerl.« Wenn Sie erst hinter die Fassade Ihres Tritt-mich-Spielers geschaut haben, merken Sie, dass dieser Sie weder sabotieren, noch bloßstellen, noch ärgern will. Er handelt aus seelischer Notwehr.

Helfen Sie bei der »Nahrungsumstellung«

Das Problem ist schon halb gelöst, wenn Sie das Spiel erkennen, seinen Hintergrund verstehen. Der Tritt-mich-Spieler spielt nicht aus Boshaftigkeit oder um den Betrieb zu ruinieren, sondern als Überlebensstrategie. Wenn Sie diese seelische Not hinter dem nervenden Ver-

halten sehen, regt es Sie schon viel weniger auf, dass Frau Neher regelmäßig das Fenster aufreißt. Die Frau zeigt eine Notreaktion. Sie verhält sich nicht so, um Sie zu ärgern oder zur Weißglut zu bringen, sondern um eine innere Not zu lindern.

Es geht dem Tritt-mich-Spieler gar nicht um Sie, den er ärgern will. Es geht ihm um sich selbst. Wenn Ihnen das klar wird, müssen Sie zwar immer noch mit seinem Verhalten umgehen, aber Sie müssen sich nicht mehr darüber ärgern. Und wenn Ärger und Stress verschwinden, ist Ihr Problem schon halb gelöst. Die andere Hälfte des Problems verschwindet, wenn Sie dem Mitarbeiter bei der »Nahrungsumstellung« helfen können.

Wovor Sie sich allerdings hüten sollten, ist die laienpsychologische Lösung: Da der Mitarbeiter eine so harte Kindheit hatte, braucht er jetzt besonders viel Lob und Anerkennung. Das funktioniert nicht.

Denn Lob und Anerkennung sind ungewohnte Nahrung für den Tritt-mich-Spieler, die er nicht verdauen kann. Was er braucht, ist eine ganz allmähliche »Nahrungsumstellung«. Er muss sich noch eine Zeit lang von der alten, gewohnten Nahrung ernähren, und dann ganz langsam auf die neue umsteigen. Geben Sie ihm deshalb einfach, was er braucht. Kritisieren Sie ihn. Wegen lauter Kleinigkeiten.

Wenn Sie Ihren Tritt-mich-Spieler regelmäßig wegen Kleinigkeiten kritisieren, braucht er nicht den einen, riesengroßen Bock, der den ganzen Betrieb gefährdet, um sein Bedürfnis nach negativer Zuwendung zu befriedigen.

Die Pharmazeutische Industrie verpackt die bittere Pille in einem süßen Überzug. Machen Sie es umgekehrt. Verpacken Sie die süße Pille Anerkennung in einem bitteren Überzug aus Kritik. Sagen Sie: »Da ist ja ein Tippfehler drin! So kenne ich Sie gar nicht. Sie arbeiten doch sonst fehlerfrei.« Wenn das Lob so unter einem Überzug aus Kritik versteckt ist, kann der Tritt-mich-Spieler es verdauen.

Wenn Sie dieses Manöver einige Zeit und einige Male durchhalten, gewöhnt sich Ihr Tritt-mich-Spieler ganz langsam an die ungewohnte Nahrung Anerkennung. Nach und nach braucht er die alte Nahrung

nicht mehr. Er hört auf, andere zu ärgern oder dumme Fehler zu machen. Aber das ist ein längerer Prozess, der Ihre Geduld, Ihr Fingerspitzengefühl und Ihre kommunikative Kompetenz fordert. Wenn Sie einen guten Mitarbeiter behalten wollen, lohnt sich der Aufwand für Sie.

Sie können sich auch Unterstützung holen, indem Sie dem Mitarbeiter einen guten Coach empfehlen. Ihr Weiterbildungsreferent oder Personalentwickler kennt gute Coaches. Oder Sie lassen Ihren Trittmich-Spieler mit der betrieblichen psychologischen Beratungsstelle sprechen, wenn es so etwas in Ihrem Unternehmen gibt.

Das Ach-wie-schrecklich-Spiel

Sicher fällt Ihnen auf Anhieb ein Kollege oder sogar ein Vorgesetzter ein, der hin und wieder hereinkommt und ungefähr so beginnt:

Beispiel: »Meine Güte, wir von der Abteilung X sind doch immer die Dummen. Wie soll man mit diesem Budget/diesen Mitarbeitern/diesen Lieferanten irgendetwas erreichen auf dem Markt?«

X

Ihnen tut der Kollege natürlich leid und Sie trösten ihn ungefähr so: »Lieber Kollege, lass den Kopf nicht hängen, das kriegen wir schon irgendwie hin.«

»Pfft«, sagt der Kollege, »du hast doch keine Ahnung. Gestern haben die da oben sogar meinen Assistenten abgezogen. Wie soll ich denn das ohne den schaffen?«

Also trösten Sie ihn noch ein bisschen mehr. Paradoxes Resultat: Je mehr Sie trösten, desto stärker jammert er. Wann immer Sie auf den Silberstreif am Horizont zeigen, deutet er auf die pechschwarze Gewitterwolke, die sich gleich davorschieben wird. Sie können sich sogar des Eindrucks nicht erwehren, dass der Kollege fast ärgerlich auf Ihre Versuche reagiert, ihn aufzurichten. Das stimmt exakt. Der Kollege ärgert sich, weil Sie sein schönes Spiel kaputtmachen.

Das Ach-wie-schrecklich-Spiel ist ein typisches Opferspiel, das in manchen Unternehmen fast schon zur Tagesordnung gehört. Das Opfer kommuniziert: »Ach Gott, ich Ärmster!« Jammern ist das Grundmuster des Spiels. Das Opfer möchte, dass Sie mitjammern und/oder Mitleid mit ihm zeigen. Was das Opfer auf keinen Fall möchte, sind Rat, Abhilfe oder Problemlösung. Denn wenn das Problem gelöst wäre, wäre das Opfer ja nicht mehr das arme, bemitleidenswerte Opfer. Deshalb wehrt das Opfer sich umso stärker, je stärker Sie ihm zu helfen versuchen. Überflüssig zu sagen, dass mit jedem abgeblockten Rettungsversuch das Opfer ärgerlicher wird, weil Sie nicht mitspielen, und Ihr Ärger wächst, weil der andere sich offensichtlich nicht helfen lassen will. Retten Sie ihn nicht!

Wie man Opfern hilft, ohne sie zu retten

Das Ach-wie-schrecklich-Spiel ist ein schöner Zeitvertreib. Man erlebt eine gewisse Nähe ohne konkrete Konsequenzen für sich selbst. Man kann übers Problem jammern, ohne es lösen zu müssen. Wie bei jedem Spiel können Sie mit guten und weniger guten Zügen parieren:

1. Beschwichtigen ist ein Reflex. Entweder es steckt in unseren Genen oder wir sind irgendwie darauf konditioniert, beim ersten Blick auf ein trauriges Gesicht automatisch zu sagen: »Aber so schlimm ist das doch alles nicht!« So schnell kann man gar nicht denken, wie das einem über die Lippen kommt. Leider der falsche Zug. Denn das Opfer kontert: »Ja, du hast gut reden, du hast ja einen zusätzlichen Assistenten/die besseren Kunden.« Das Opfer will nicht getröstet werden, es will ein Gemeinschaftsgefühl erleben. Deshalb zeigt es Ihnen mit seinem Kontern: »Wenn du nicht mitjammerst, gehörst du nicht zu uns.«

2. Mitjammern Opfern Sie zehn Minuten und lassen Sie das Opfer jammern, hören Sie aktiv zu, nicken Sie mit dem Kopf, machen Sie

sympathetic noises, wie der Amerikaner sagt – hmh, ja ja, ach je. Damit geben Sie dem Opfer, was es will, nämlich ein Gefühl von Gemeinsamkeit. Leid verbindet.

Manchmal ist das Opfer nach einigen Minuten Jammerns zufrieden und es verabschiedet sich, nicht ohne sich bei Ihnen vorher für das gute Gespräch bedankt zu haben: »Weißt du, mit dir kann man wenigstens noch reden.«

Sie können jedoch auch nach einigen Minuten Mitleidens und Mitjammerns abkürzen: »Du, es tut mir wirklich leid, aber ich muss den Wochenbericht noch gegenlesen ...« Meist genügt dem Opfer diese kurze Demonstration der Gemeinsamkeit und es sagt: »Ja ja, verstehe ich, auch du hast es schwer. Ich wollte auch nur mal wieder kurz hallo sagen.« Wer gut Mitjammern kann, pflegt das Abteilungsklima.

3. Dazwischen gehen Manchmal nimmt das Ach-wie-schrecklich-Spiel überhand. Der Kollege steht jeden Tag zwei Mal auf der Matte und/oder eine ganze Schar Kollegen spielen das Spiel. Vor allem in Unternehmen mit Abwärtstrend hat man manchmal den Eindruck, dass nicht mehr gearbeitet, sondern nur noch das Ach-wie-schrecklich-Spiel gespielt wird. Wenn Sie dafür keine Zeit haben: Gehen Sie nach einigen Minuten Mitjammerns mutig dazwischen: »Hör mal, genug gejammert, was ist wirklich das Problem? Welche Lösungsmöglichkeiten haben wir? Wer macht wann was?«

Das Vorbild besiegt die Jammerkultur

Natürlich merken die meisten Führungskräfte, wenn ihre Mitarbeiter nur noch jammern, demotiviert sind und lustlos mitarbeiten. Also muss man sie »motivieren«. Sich vor ihnen aufzubauen und zu sagen: »Kopf hoch, Leute! Wir schaffen das! Wir ziehen alle am selben Strang!«, funktioniert natürlich nicht. Erstens, weil die Leute diese Sprüche satt haben und zweitens, weil nicht das entscheidet, was man sagt, sondern das, was man tut.

Wenn Motivationsversuche fehlschlagen, liegt das selten an den Worten und immer an den Taten. Der Manager kann viel reden – solange man merkt, dass er nicht selbst ans Produkt, seine Mitarbeiter und die Chancen glaubt, ist alles nur Lippenbekenntnis. Mitarbeiter merken den feinen Unterschied zwischen Sagen und Sein. Die stillen Zweifel des Managers sprechen lauter als seine Worte.

Erfolgreich motivierende Manager sind von Produkt, Mitarbeitern und Chancen felsenfest überzeugt. Das ist nicht angeboren, sondern hart erarbeitet. Diese Arbeit heißt Fokuswechsel. Motivationskünstler sehen nicht alles rosa. Sie sehen recht wohl die Produktschwächen, konzentrieren sich aber auf die Produktstärken. Sie sehen wohl die Defizite der Mitarbeiter, fördern aber ihre Stärken. Sie sehen die vielen Bedrohungen und richten den Blick auf die wenigen Chancen. Kurz gesagt: Diese Manager haben die positive Einstellung, die den Mitarbeitern fehlt. Und da der Vorgesetzte der wichtigste klimatische Einflussfaktor auf das Abteilungsklima ist, kommuniziert sich das, denn er besitzt noch immer Vorbildfunktion.

Vorsicht, Falle: drei erfolglose Ausstiege

Noch schwieriger wird die Sache, wenn Sie als Mitarbeiter, Teamkollege oder Führungskraft in einen Kollegenkreis geraten, der jammert. Mit Vorbildfunktion richten Sie da nichts aus, weil Sie nicht vorgesetzt, sondern Gleicher unter Gleichen sind. Das resultierende Drama hat drei mögliche Verläufe.

Sich treu bleiben Ihr erster Gedanke, wenn Sie in so eine Gruppe geraten: »Was für Defätisten! Deprimierend.« Und Sie beschließen, den müden Laden mal in Schwung zu bringen: »Kopf hoch Leute! Da haben wir schon ganz andere Dinger geschaukelt!« Die Gruppe hält Sie daraufhin für einen arroganten Besserwisser. Sie werden zum Außenseiter. Nun gibt es Kollegen, denen das nichts ausmacht: »Ich brauche die Zustimmung der Kollegen nicht. Ich gehe meinen eige-

nen Weg.« Dieser eigene Weg ist erfolgreich, da nicht defätistisch vorbelastet (Gewinn). Er wird mit Einsamkeit und Einflussverlust auf die Gruppe (Kosten) bezahlt. Da der Mensch im Grunde ein Gruppenwesen ist, ein hoher Preis. Deshalb schlucken viele Kollegen ihren Stolz und spielen nach Drehbuch B:

Mit den Wölfen heulen Sie schlucken das Negativklima in der Gruppe und jammern mit, um nicht als arroganter Besserwisser dazustehen. Sie werden dadurch in die Gemeinschaft aufgenommen (Gewinn), werden aber in ihrem Denken selbst ganz negativ (Kosten). Sie gehören dazu, aber sind unzufrieden mit ihrer Arbeit.

Dosierte Schizophrenie Besonders Berufsanfänger sind vom vorherrschenden Klima bei der Arbeit regelmäßig schockiert. Der berühmte Praxisschock. Viele meinen: »Am besten, ich jammere in publico kräftig mit und gehe meinen eigenen Weg, sobald ich wieder im eigenen Büro bin.« Eine gute Idee – wenn sie funktionieren würde. Leider können selbst professionelle Schauspieler nicht mehr aus einer Rolle, wenn sie sie eine bestimmte Zeit gespielt haben.

Als Sir Laurence Olivier Heinrich VIII. spielte, gab eine Diele der Bühne nach und er stürzte in einen tiefer liegenden Theatergraben. Als er aus einer kurzen Ohnmacht erwachte, sagte er – noch etwas bekommen – zum herbeigeeilten Arzt: »Kämmerer, richte er mich auf.« Es ist schwer, einer Rolle zu entkommen. Und hin und her springen geht gleich gar nicht. Dosierte Schizophrenie funktioniert nicht. Man kann auch Schnupfen nicht dosieren. Entweder man hat ihn oder nicht.

Ausstieg mit Pacing and Leading

Das Ach-wie-schrecklich-Spiel ist ein verzwicktes Spiel. Sie werden zum Defätisten, wenn Sie mitspielen und zum Außenseiter, wenn Sie nicht mitspielen. Lösbar wird das Dilemma erst, wenn Sie sich auf das besinnen, was der eigentliche Kern des Spiels ist: das Herstellen von

Gemeinschaft. Wenn es Ihnen also gelingt, Ihre positive Grundeinstellung zu bewahren, ohne von der Gemeinschaft verstoßen zu werden, sind Sie raus aus dem Spiel. Sie müssen das Spiel verlassen, ohne die Gruppe zu verlassen. Konkret heißt das: Erst mitmachen, dann ändern.

Sie können nicht aufstehen und sagen: »Was jammert Ihr denn wieder?« Der Ausschluss folgt stehenden Fußes. Man muss immer erst Anschluss an ein System finden, um etwas daran zu ändern. Im Neurolinguistischen Programmieren (NLP) heißt das »Pacing«. Man darf nicht mit der Tür ins Haus fallen. Man muss erst in Gleichklang mit den Leuten kommen. Erst dann kann man etwas ändern, auf NLP-Deutsch: Leading. Was Sie bei Ihrem Ausstieg aus dem Spiel ändern, ist der Fokus der Gruppe. Der liegt beim Ach-wie-schrecklich-Spiel auf etwas Negativem. Wenn also wieder mal gejammert wird, könnten Sie sagen:

»Ja, das neue Produkt ist wirklich ziemlich teuer (Pacing). Andererseits könnten wir damit endlich den Sprung in das Hochpreissegment schaffen (Leading): Weniger Absatz, aber mehr Umsatz. Nicht schlecht, oder?«

Es kommt nicht so sehr darauf an, dass Ihnen die Kollegen daraufhin zustimmen. Obwohl die Chancen dafür hoch sind. Denn Sie haben den Fokus geändert, ohne die Gemeinschaft zu verlassen. Der Jammerzirkel wehrt sich ja nicht gegen Änderung, er wehrt sich gegen die Zerstörung der Gemeinschaft. Und oft nehmen Jammerzirkel Änderungsvorschläge begeistert auf und führen sie erfolgreich durch. Eben weil sie durch Jammern eine eingeschworene und im Grunde hoch motivierte Gruppe geworden sind. Aber das ist vielleicht nicht einmal so wichtig. Wichtiger ist, dass Sie weiterhin dazugehören und trotzdem Ihren eigenen Weg gehen können. Sie müssen sich nicht länger verleugnen, um dazuzugehören.

Eine zweite Ausstiegsmöglichkeit ist der direkte Weg: »Leute, hört mal, wie erlebt Ihr eigentlich unsere Meetings? Geht Ihr da eher motiviert oder niedergeschlagen raus? Und woran könnte das liegen?«

Die meisten Mitarbeiter und fast alle Führungskräfte sind inzwischen für Probleme der Gesprächsführung sensibilisiert und können zumindest reflektieren, was in den Gesprächen passiert und was sie selbst dazu beitragen. Und da Menschen nicht dumm sind, reicht oft schon die Diskussion über die deprimierenden Jammerzirkel, um Bewegung in die Sache zu bringen.

Das Gerichtssaal-Spiel – Büroversion

Ganz besonders in Meetings, Besprechungen, Sitzungen geht sehr viel kostbare Zeit verloren und man dreht sich stundenlang im Kreis, weil ein besonders beliebtes Spiel gespielt wird, Sie kennen es schon aus dem Kapitel über die Familienspiele. Es kann zum Beispiel so beginnen:

Beispiel: »Lieferung X ist zu spät dran, wie biegen wir das noch rasch hin?«

»Moment mal, wer hat das denn verschlafen?«

»Also wir haben die Unterlagen pünktlich rausgegeben, aber wenn die Qualitätssicherung – «

»Ach was, die Produktion stand doch zwei Tage still – «

»Also bitte, immer wenn was schief läuft, sollen wir schuld sein. Dabei hat doch die Dispo – «

»Von wegen! Wir in der Dispo haben doch schon vor zwei Wochen darauf hingewiesen, dass dieser Termin nicht zu halten ist. Aber wenn die Projektleitung – «

Anstatt das Problem zu lösen, wird Schwarzer Peter gespielt. Jeder versucht jedem die miese Karte unterzuschieben. Bis alle durch sind mit ihren Anklagen und Verteidigungen, Plädoyers und Zeugenaufrufen sind zwei Stunden um. Das Problem wurde nicht gelöst, aber das Problem ist auch zweitrangig. Es geht nicht um das Problem, es geht darum, wer Schuld hat. Gearbeitet wird nicht, um das Problem zu lösen. Gearbeitet wird, um die eigene Unschuld zu beweisen.

Wenn man dieses Prinzip versteht, versteht man auch, weshalb deutsche Firmen oft so ineffizient arbeiten. Weshalb so viel Zeit für völlig unnötige Scheintätigkeiten vertrödelte wird. Wenn man vorrangig nicht Leistung bringen, sondern seine Unschuld beweisen muss, muss man sich schließlich schon lange vor dem Fall der Fälle vorbereiten und Aktennotizen, Protokolle und Tabellen schreiben, um bei einer etwaigen Anklage gut vorbereitet zu sein.

»Wir sehen uns vor Gericht!«

Etwas lief schief. Eine Maschine funktionierte nach der Montage beim Kunden nicht. Das Projektteam sitzt beisammen und »diskutiert«:

F&E: »Unser Lauftest im Labor verlief über die volle Testdistanz störungsfrei. Der Defekt muss also durch den Transport verursacht worden sein.«

Logistik: »Ausgeschlossen. Wir haben euch extra noch gefragt, mit welchen Transportsicherungen wir transportieren sollen. Wir haben uns strikt an eure Vorgaben gehalten. Hier, seht mal, da habe ich noch die abgezeichnete Checkliste des Kontrolleurs. Die Maschine hat den Transport einwandfrei überstanden, aber was in der Montage passiert ist, kann ich nicht sagen.«

Montage: »Nichts, gar nichts ist in der Montage passiert! Glaubt ihr, wir merken nicht, wenn eine Maschine defekt ist? Die Maschine hat den Probelauf einwandfrei absolviert. Aber wir haben immer darauf hingewiesen – das steht schon im Protokoll vom 19. Januar – dass bei Dauerbelastung – also die Konstruktion ist für Dauerbelastung einfach nicht ausgelegt.«

Konstruktion: »Was soll das heißen? Für Dauerbelastung haben wir doch extra ...«

Hier wird kein Problem gelöst. Hier wird im Kreis herumgeredet. Jeder, der in so einem Meeting war, weiß, dass man darüber fast ver-

rückt werden kann. Der Kunde steht tobend vor der Tür und diese Kerle haben nichts Besseres zu tun, als Schwarzer Peter zu spielen! Zwar ist das der ganz normale Bürowahnsinn, doch er hat Methode. Wer diese Methode durchschaut, kann das Spiel aushebeln und die Spieler zurück zur Vernunft bringen. Und eigentlich ist das Spiel ganz leicht zu durchschauen: Es läuft wie ein Gerichtsprozess. Die Parallelen zu einem juristischen Prozess sind eklatant. Nirgends wird

- so viel gelogen wie vor Gericht,
- so viel verschwiegen wie vor Gericht,
- so wenig das eigentliche Problem gelöst.

Es geht nicht um Problemlösung, es geht um Schuld und Urteil.

Auch die Sprache beim Gerichtssaal-Spiel ist wie vor Gericht. Es wird von Schuld, Beweisen und Rechthaben gesprochen. Nicht von Ursachen oder Lösungen. Außerdem ist im Gerichtssaal-Spiel – wie vor einem echten Gericht – der zeitliche Blickwinkel immer nach hinten gerichtet. Man redet über die Vergangenheit. Dabei sind Probleme nur in der Gegenwart für die Zukunft lösbar. Und natürlich hat jeder die Vergangenheit anders erlebt. Es gibt offensichtlich unterschiedliche Vergangenheiten. Also streitet man um die »richtige« Vergangenheit. Aber selbst wenn man diese finden würde, es würde nichts nützen, weil man das Problem damit noch immer nicht gelöst hat. Die ausgelieferte Maschine funktioniert immer noch nicht ...

Lehnen Sie die Robe ab

Als angehender Spiele-Profi wird Sie die nächste Gerichtssaal-Spielpartie kaum mehr aufregen. Denn Sie können jetzt die geheimen Rollen erkennen, die dem Spiel zugrunde liegen. Die Rollen sind klar verteilt. Die Ankläger sind die Angreifer, die Angeklagten die Opfer. Manchmal findet sich ein Retter für ein Opfer, woraufhin dann beide zu Angreifern werden und ein neues Opfer anklagen. Schließlich muss der Schuldige gefunden werden!

Je früher Sie erkennen, was hier abläuft, desto weniger Zeit verlieren Sie mit sinnlosen Schuldzuweisungen. Ein ganz frühes Warnsignal sind folgende Alarmfragen:

- Wer hat Recht?
- Wer hat Schuld?
- Wer hat angefangen?
- Wer ist dafür verantwortlich?

Sobald eine dieser Fragen fällt – seien Sie auf der Hut! Hier kommt das Gerichtssaal-Spiel! Sie werden nie mehr darauf hereinfallen, wenn Sie die zentrale Regel des Spiels kennen: Wo kein Richter ist, gibt es kein Gerichtssaal-Spiel. Denn das Spiel funktioniert nur, weil wir bereits als Kinder gelernt haben, dass Eltern automatisch und reflexartig die Richterrolle übernehmen.

Als Vorgesetzter haben Sie die besten Karten, aus dem Gerichtssaal-Spiel auszusteigen. Sie müssen nur lange und konsequent genug auf Lösungen beharren, statt sich auf die Suche nach Schuldigen einzulassen, dann geben Ihre Mitarbeiter das Gerichtssaal-Spiel auf. Wenn dagegen Ihr eigener Vorgesetzter mit Ihnen spielt, ist die Situation schwieriger. Denn Ihr Vorgesetzter ist ja Ankläger und Richter in einer Person! Aufgrund seiner Machtposition kann er Ihnen die Schuld einfach zuschieben. Das heißt, es gibt keine Garantie, dass Ihr Ausstieg glückt. Aber Sie können Ihrem Chef zumindest Paroli bieten, indem Sie seine Aufmerksamkeit von der Schuldfrage weglotsen.

Das Makel-Spiel

Bei einem Seminar erzählte ein Teilnehmer folgende haarsträubende Geschichte. Der Teilnehmer übernahm als Projektleiter ein Projekt, das alle Beteiligten schon für tot erklärt hatten. Das Unternehmen sollte für einen Kunden eine Entwicklung machen, die sich als völlig

unmöglich herausgestellt hatte. Die Situation war so hoffnungslos verfahren, dass der Finanzvorstand bereits damit rechnete, die vereinbarte Konventionalstrafe von mehreren hunderttausend Euro berappen zu müssen. Zum Erstaunen aller schaffte es der Projektleiter, das Projekt mit übermenschlicher Anstrengung noch umzubiegen, und zwar so, dass der Kunde sogar höchst zufrieden mit dem Ergebnis war.

Als der Projektleiter voll Stolz seinem Vorgesetzten die Projektunterlagen zum Abschluss vorlegte und innerlich mit einem dicken Lob, vielleicht mit einer Beförderung, aber zumindest mit einem fetten Bonus rechnete, sagte der Vorgesetzte nur: »Wie ich Ihren Unterlagen entnehme, haben Sie Ihr Budget um 300 Euro überzogen. Sagen Sie mal, war das nötig?«

Der Projektleiter war sprachlos. Nicht nur, dass der Vorgesetzte seinen grandiosen Erfolg mit keinem Wort erwähnte. Er pickte sich auch noch die belangloseste aller Trivialitäten heraus und redete über nichts anderes mehr. Dem Vorgesetzten waren läppische 300 Euro offensichtlich wichtiger als die 300 000 Euro eingesparter Vertragsstrafe.

Wie reagieren Sie?

Kommt Ihnen das Beispiel bekannt vor? Haben oder kennen Sie einen Boss, der immer nur das Negative sucht und findet? Wie reagieren Sie? Die häufigste Reaktion ist die berechtigte Empörung. Doch so kommt man mäkelnden Chefs nicht bei. Wenn ein Angreifer die Gegend unsicher macht, dann sollte man sich nicht als Opfer anbieten. Wer sich rechtfertigt, tut genau das. Er spielt Opfer. Es gibt jedoch noch einen zweiten Spielverlauf, bei dem der Projektleiter seinem Chef die Meinung sagt – und zwar deutlich. Bei dieser Variante konkurriert der Projektleiter mit dem Vorgesetzten um die Angreiferrolle. Ist das besser, als Opfer zu spielen?

Natürlich nicht. Der beste Zug in einem Bürospiel ist, nicht zu ziehen, sondern auszusteigen. Wenn Sie die Streiterei satt haben und es

nicht länger aushalten, statt Anerkennung Tadel einzufangen, dann steigen Sie aus.

Warum mäkelt ein Chef?

Was reitet Vorgesetzte, die krankhaft nach Fehlern suchen? Warum greift ein Vorgesetzter einen Projektleiter wegen lächerlicher 300 Euro an? Natürlich um von anderen Problemen abzulenken. Seit Jahrhunderten überfallen Despoten ihre Nachbarländer, wenn sie ihre eigenen Probleme nicht lösen können oder wollen. Wer sich klein fühlt, kann auch dadurch wachsen, dass er andere klein macht. Wenn der Vorgesetzte seinem Projektleiter beweist, dass er doch nicht so hervorragende Arbeit geleistet hat, dann ist das ein Ventil für den Vorgesetzten, seine negativen Gefühle loszuwerden. Oft steckt ein tief verborgenes Minderwertigkeitsgefühl dahinter, wenn jemand das Makel-Spiel spielt. Ohne dass dem Spieler das selbst klar ist, tut er nur einfach das Einzige, was ihm möglich ist, um sich selbst besser zu fühlen. Für viele Teilnehmer unserer Seminare ist allein diese Erkenntnis schon eine Offenbarung. Der Chef ist kein Sadist, sondern ein armer Schlucker: Er braucht das Spiel für seinen Seelenfrieden. Fast könnte man Mitleid mit ihm haben. Und manche haben das auch. Sie ärgern sich nicht länger über jemanden, der lediglich die falsche Strategie hat, zu sich selbst eine gute Einstellung zu haben.

Mit dieser Erkenntnis im Hinterkopf fällt es leichter, aus dem Spiel auszusteigen. Die Angreiferrolle wird unattraktiv. Man schlägt nicht auf einen armen Teufel ein. Auch die Opferrolle schreckt nur noch ab: Wer ordnet sich schon gerne einem zahnlosen Tiger unter?

Der Ausstieg aus dem Makel-Spiel

Ein Lehrling erzählte, wie er mit seinem Makel-spielenden Ausbilder umging. Der Ausbilder sagte häufig: »Das ist falsch, dies stimmt nicht und auch jenes haben Sie wieder versaut. Das schreibe ich mir alles

auf, das kommt in Ihre Beurteilung!« Dabei machte der Lehrling eigentlich gute Arbeit und wusste das auch. Deshalb fragte er: »In Ordnung, aber über wie viel Prozent meiner Arbeit sprechen Sie gerade?« Darauf musste der Ausbilder zugeben:

- »So ungefähr zwei Prozent.«
- »Also sind 98 Prozent in Ordnung?«
- »Ja, im Großen und Ganzen.«
- »Und – schreiben Sie das auch auf?«

Ein schönes Beispiel dafür, wie man mit etwas gesundem Menschenverstand aus einem Spiel aussteigt. Wenn der Chef nur den minimalen Anteil sieht, der vielleicht daneben ging und Ihre Erfolge einfach ignoriert, dann

1. Fragen Sie nach dem Prozentsatz, über den er gerade spricht.
2. Ziehen Sie sofort den Umkehrschluss.

Damit bringen Sie den Vorgesetzten dazu, auch Ihre Erfolge anzuerkennen. Meist verläuft das Gespräch dann in ganz normalen Bahnen. Die Luft ist raus. Der Manko-Spieler findet selten zu seinem Angriff zurück. Und selbst wenn er das tut, vergewissern Sie sich einfach hin und wieder: »Wir sprechen jetzt nur über diese zwei Prozent, nicht?«

Das Holzbein-Spiel

Wir alle könnten unseren Traumjob haben, den Traumpartner heiraten und unsere Träume wahr machen – aber wir tun's nicht, weil:

- »In meinem Alter findet man keinen neuen Job mehr.«
- »In diesem Verkaufsgebiet ist eben nicht mehr drin.«
- »Wir stecken mitten in der Rezession!«
- »Mit unseren Produkten ist eh kein Blumentopf zu gewinnen.«

- »Wirklich attraktive Frauen stehen nicht auf kleine Männer.«
- »Ich glaube, ich bin nicht sein Typ.«

Zu dumm aber auch. Frauen stehen nun mal nicht auf kleine Männer – wer's glaubt! Wer's glaubt, spielt ein Spiel: das Holzbein-Spiel. Dieses Spiel verbaut uns Karriere und Lebensglück. Denn tatsächlich, faktisch und statistisch wechseln jährlich Tausende 45-jähriger ihren Job, schnappen sich Bewerber ohne Abitur gut dotierte Posten und heiraten atemberaubend attraktive Frauen Männer unter 1,80. Aber das sieht nicht, wer Holzbein spielt.

Beispiel: Eine 54-jährige Abteilungsleiterin erzählt: »Ich dachte, in meinem Alter findet man keine neue Stelle mehr. Dann rief mich eine Kollegin an, um mir zu berichten, dass sie den Job gewechselt hat. Sie ist zwei Jahre älter als ich. Die Stellenanzeige, auf die sie sich bewarb, stand in meiner Wochenzeitung – ich habe sie glatt übersehen.« Sie hatte schon gar nicht mehr nach Jobangeboten gesucht, denn »in meinem Alter ...«

X

Wir lieben unser Holzbein

Je mehr man sich Mühe macht, einem eingebildeten Beinamputierten das Holzbein abzunehmen, desto stärker wehrt er sich. Er besteht darauf, dass er ein Holzbein hat und vor allem: dass man damit nicht laufen kann. Doch das ist der grundsätzliche Irrtum des Holzbein-Spielers.

Beispiel: Ulrichs Vater hatte von einer Begegnung mit einem Granatsplitter in den letzten Tagen des Zweiten Weltkrieges ein echtes Holzbein ab dem Knie. Früher fragten seine Schulkameraden öfters ungläubig danach. Denn so wie der Vater ging, konnte man unmöglich glauben, dass er eines hätte. Er machte sogar Bergtouren, während viele seiner Kriegskameraden schon auf ebener Strecke mit dem be-

X

rüchtigten Holzbein-Gang mühsam einher humpelten. Als er einmal danach gefragt wurde, sagte er: »Ja, die meisten der Kameraden konnten sich eben schon im Lazarett nicht vorstellen, dass das was taugt. Sie trauten dem Holzbein nicht, weshalb sie ganz vorsichtig auftraten – und humpelten.« Er dagegen entschied sich von den ersten Gehversuchen an dafür, dass man das künstliche Bein »genauso benutzen kann wie ein echtes«. Und genau dafür ist so eine Prothese ja da!

Von einem Holzbein auf eingeschränkten Gang zu schließen, ist einfach ein Fehlschluss. Dass immer wieder Menschen mit Handicaps diesem Fehlschluss erliegen, macht ihn nicht richtiger. Selbst ein »echtes« Holzbein muss also keine Behinderung darstellen – um wie viel weniger dann ein eingebildetes!

Doch wir lieben unser Holzbein und wollen uns nicht von ihm trennen. Denn das Holzbein-Spiel wirft wie jedes psychologische Spiel einen Gewinn ab. Der Gewinn heißt: Bequemlichkeit. Das bekannte Übel ist leichter zu ertragen als Veränderung, die immer mit Angst verbunden ist.

Runter mit dem Holzbein



Finden sie mithilfe der folgenden Fragen heraus, was Ihr persönliches Holzbein ist.

- Wo ist Ihr Holzbein?
- Welche Träume haben Sie längst aufgegeben, weil ...?
- Womit geben Sie sich resignierend zufrieden, weil eben ...?
- Was wollten Sie schon immer tun, haben es aber nie angepackt, weil ...?
- Haben Sie sich mit der Ausrede arrangiert?

Dann lebt sich's garantiert bequem. Denn wenn man etwas nicht tut, muss man sich auch keine Mühe machen. Verzichten ist bequemer als seine Träume wahr machen. Wenn aber noch der gewisse Funke in Ihnen glimmt, sollten Sie das Holzbein abschnallen. Versuchsweise. Mal sehen, vielleicht machen Sie doch noch einen Ihrer Träume wahr?

Wiedereinblenden positiver Erfahrungen Ein bisschen Arbeit macht das schon. Denn man kann einen jahrelang gepflegten Glaubenssatz nicht wechseln wie ein altes Hemd. Vielleicht kann ich mich dazu überreden, ein halb leeres Glas als halb voll zu betrachten – aber nicht, wenn ich einen Mordsdurst habe!

Wenn man mitten im Holzbein-Spiel steckt, ist es eine Heidenarbeit, sich von der alten Sichtweise loszureißen. Aber sie ist zu schaffen, wenn man die richtigen Werkzeuge hat. Die grundlegende Technik ist das Einblenden. Man blendet einfach konsequent jene Fakten und Erfahrungen wieder ein, die die Skript-Brille vorher massiv ausgeblendet hat.

Fertigen Sie eine Liste der ausgeblendeten Faktoren an Hartnäckigen Holzbein-Spielern empfehlen wir gern, eine komplette Liste der ausgeblendeten Fakten anzufertigen. Wer sein Holzbein mit einer Liste von Gegenargumenten bombardiert, hat meist Erfolg. Man kann sogar gute Freunde bitten, einem bei der Suche nach anderen Sichtweisen auf ein vermeintliches oder tatsächliches Handicap zu helfen. Denn kein Ding der Welt hat nur eine Seite. Und wenn fünf Leute suchen, hat man danach mindestens zehn gute Argumente, die aus einer argwöhnisch beäugten Eigenschaft einen Vorteil machen.

Beispiel: Als eine Kollegin klagte, sie leide unter ihrer Sturheit, die man ihr ständig vorwerfe, widersprachen die anderen im Büro spontan:

- »Stur? Nein, du bist charakterstark.«
- »Dich wirft wenigstens nichts so schnell um.«



»Auf dich können wir uns verlassen. Du sagst nicht heute so und morgen so.«

Das wirkte. Denn guten Freunden glaubt man. Und in jeder Schwäche ist eine Stärke verborgen. Man muss sie nur entdecken.

Was wäre, wenn ...? Eine sehr bewährte Technik ist auch die Was-wäre-wenn?-Technik. Was wäre, wenn ich es positiv, statt negativ sehen würde? Diese Frage spielt man in allen Konsequenzen durch. Beispielsweise: Wenn ich mich als zu alt ansehe, agiere ich unsicher und bekomme den Job wahrscheinlich nicht. Wenn ich mein Alter als Summe meiner Erfahrungen sehe, trete ich überzeugend auf und bekomme vielleicht den Job. Und jetzt beginnt etwas Wunderbares: Die positive Vorstellung verselbstständigt sich. Denn natürlich wollen wir alle Erfolg. Und wenn wir ihn über die Was-wäre-wenn-Technik einblenden, zieht er uns in seinen Bann. Wir malen uns aus, wie wir dastehen mit dem neuen Job, wie der Chef uns dazu gratuliert, wie die Familie sich freut und wir das Ereignis mit Freunden feiern – und schon haben wir eine gefühlsmäßige Bindung an den Erfolg entwickelt, die uns weiter trägt. Dieses Gefühl zu entwickeln, ist der Kernpunkt des Holzbein-Abschnallens. Sobald das Gefühl für den Erfolg da ist, glaubt man an sich und den Erfolg. Je stärker das Gefühl, desto stärker der Glaube (nicht umgekehrt). Je stärker der Glaube, desto entschlossener das Handeln. Und je entschlossener das Handeln, desto wahrscheinlicher der Erfolg.

Mitarbeiter mit Holzbein

Wir leben in Zeiten des Wandels. Ständig müssen Dinge reorganisiert, angekurbelt oder die Kosten gesenkt werden. Bei diesem Prozess stößt man natürlich häufig auf Menschen, denen das mehr Angst als Lust bereitet, die davor zurückschrecken, mit Neuem konfrontiert zu werden – und darum Holzbein spielen.

Das Holzbein-Spiel hat zwei Opfer: Das Unternehmen und den un-

mittelbaren Vorgesetzten. Denn bei Mitarbeitern, die Holzbein spielen, ist die eigene Karriere gefährdet. Was fängt man an mit solchen Mitarbeitern? Meist greifen Manager zu zwei Taktiken:

1. Gut zureden / Motivieren »Leute, natürlich ist die EDV zu langsam, aber wir können doch andere Einsparungspotenziale nutzen.«

Gegenzug der Holzbein-Spieler: »Ohne schnelle EDV nützt das nicht viel!«

Jeder Versuch, den Mitarbeitern das Holzbein abzunehmen, wird mit erbittertem Widerstand quittiert.

2. Glattbügeln »Erzählt mir keine Märchen. Die Durchlaufzeit wird halbiert und damit basta!«

Konsequenz: Die Leute halten zwar den Mund und packen die Sache an. Aber so halbherzig, dass sie scheitert, worauf die Mitarbeiter dann sagen: »Sehen Sie, haben wir ja gleich gesagt.«

Egal, welche Taktik man wählt, so wird man das Holzbein-Spiel nicht los. Holzbein-Spieler sind hartnäckig. Man kann ihnen das Holzbein nicht einfach ausreden. Man kann das Holzbein-Spiel nur gewinnen, wenn man es nicht mitspielt.

Das Übel an den Wurzeln packen

Man kann das Holzbein-Spiel auch umgehen, indem man es an den Wurzeln anpackt. Wer sich ein Holzbein umschnallt, hat Angst vor Neuem. Verschwindet die Angst vor dem Neuen, verschwindet auch das Holzbein. Leider ist diese Angst genau der Grund, weshalb so viele Manager von ihren Holzbein-Mitarbeitern jahrelang ausge-trickst werden: Sie haben Angst vor der Angst der Mitarbeiter und kontern das Holzbein mit einem Holzbein: »Ich bin doch nicht der Therapeut meiner Mitarbeiter!« Die Mitarbeiter halten ihre Holz-beine hoch, der Manager auch – und das Leben bestraft beide.

Beeindruckend ist, wie dagegen erfahrene Führungskräfte mit der Angst der Mitarbeiter umgehen. Als der Vorstand eines süddeutschen Werkzeugbauers 1997 eine zehnpromzentige Umsatzsteigerung beschloss, blieben zwei von drei Sparten weit hinter dem Ziel zurück. Die dritte Sparte steigerte sich sogar um zwölf Prozent. Der Spartenleiter hatte seinen 25 Verkäufern die zehnpromzentige Umsatzsteigerung verschwiegen und das große Ziel einfach in so viele kleine Unterziele zerlegt, dass keiner mehr Angst davor hatte. Die anderen beiden Sparten waren so geschockt von der großen Zahl, dass sie das ganze Jahr vor Schreck gelähmt verkauften. Wenn man eine große Änderung in viele kleine Änderungen zerlegt, zerlegt man damit auch die große Angst vor dem Neuen in viele kleine, handhabbare Aufgaben.

Gutes Training

Ein anderer Weg der Angstbewältigung ist einfach ein gutes Training. Je besser die Mitarbeiter an den neuen Maschinen, Anlagen oder Produkten geschult werden, desto kleiner wird die Angst. Je mehr man weiß, desto weniger neu ist das Neue und desto kleiner das Holzbein. Man kann das Holzbein sogar loswerden, wenn man nicht versucht, es wegzureden.

»Wenn du nicht wärst« – Büroversion

Ein beliebtes Spiel zur Sabotage von Veränderungen ist das Wenn-du-nicht-wärst-Spiel. Es startet ähnlich wie das Holzbein-Spiel. Ein Beispiel:

Beispiel: Abteilungsleiter: »Mit meinen Qualifikationen könnte ich echt wahnsinnig Karriere machen – aber meine Frau will nicht weg aus diesem Kaff!«



Verkaufsleiter: »Wir wären schon lange Marktführer in unserer Branche, aber mit diesen Verkäufern!«

Verkäufer: »Wir wären schon lange Marktführer in unserer Branche, aber mit diesem Verkaufsleiter!«

Vorstandssprecher: »Wir könnten viel mehr Leute einstellen, wenn die Gewerkschaften nicht so überzogene Forderungen stellen und wenn die Politiker endlich die Rahmenbedingungen schaffen würden!«

Geschäftsführer: »Wir würden gerne mehr Lehrlinge einstellen, wenn die Schulabgänger besser qualifiziert wären!«

Ein Spiel voller Fallen: Es lenkt erstens den Blick von den wahren Verantwortlichen ab und verursacht zweitens den Opfern Schuldgefühle. Merke: Schuld sind immer nur die anderen.

Nach diesem Motto lässt sich alles sabotieren: der Vorgesetzte, längst nötige Veränderungsprojekte, aber auch der eigene Erfolg und die eigene Karriere. Es lässt sich immer irgendwer finden, der angeblich dagegen ist.

Das Vertrackte ist: Wer es spielt, weiß nicht, dass er es spielt – wie bei jedem Spiel. Nur selten meint es das Schicksal gut mit uns und lässt das Spiel platzen, indem es Y aus unserer Umgebung entfernt. Man rutscht leicht in dieses Spiel hinein, wenn man lieber Opfer ist, statt sich selbstkritisch zu fragen, was der eigene Anteil an der momentanen Realität ist. Das kann daher kommen, dass man verinnerlicht hat, nach »Schuld« statt nach »Ursachen« zu suchen. Das Spiel

- schützt das eigene Ego: »Ich bin gut – andere sind schuld.«,
- erhält das eigene, positive Selbstbild aufrecht,
- vermeidet das Eingeständnis eigenen Versagens,
- verschafft eine gute, da schwer nachprüfbare Ausrede für Misserfolg,
- schützt einen bequemen Sündenbock vor, der sich nicht wehren kann,
- vermeidet Anstrengungen. Denn Leistung erfordert Einsatz.

Das Spiel hält eine durchaus positive Eigenillusion aufrecht: »Ich wäre ja gut, wenn man mich nur ließe!« Und es hält die pauschale Entschuldigung aufrecht: »Schuld sind immer nur die anderen!« Gerade an dieser Entschuldigung kann man das Spiel aber erkennen. Denn wenn der Abteilungsleiter, der angeblich wegen seiner ortsgebundenen Gattin keine Karriere machen kann, diese tatsächlich fragen würde, würde sie möglicherweise antworten: »Aber ja, sicher, anderswo ist es doch auch ganz schön!« Also fragt er sie gar nicht erst, sonst geht sein schönes Spiel kaputt.

Es ist bequem, Wenn-du-nicht-wärst zu spielen: Man muss nichts ändern. Leider verursacht das Spiel einen üblen Kater. Es sabotiert Lebensglück und Berufserfolg des Spielers,

- weil er selbst die tollsten Erfolgchancen auslässt in dem Glauben, irgendjemand würde ihn behindern,
- weil er darum auch auf jede Menge Spaß verzichtet,
- weil er zwar alles beim Alten lassen kann, aber trotzdem in der Opfer-Position an der eigenen Erfolglosigkeit leidet und ständig irgendwelchen verpassten Chancen nachtrauert,
- weil er sich in Krisensituationen selbst zur Handlungsunfähigkeit verdammt: Da immer nur die anderen schuld sind, kann er ja nichts machen!
- weil er mit der Zeit an Ansehen verliert. Auf Dauer wirkt die angebliche Verschwörung der bösen Mächte einfach lächerlich.

Das Wenn-du-nicht-wärst-Spiel ist eine denkbar schlechte Bewältigungsstrategie für das tägliche Leben. Es ist tatsächlich eher eine Selbstsabotage-Strategie, die Misserfolg, Missachtung und den Karriereknick nach sich zieht. Man verzichtet freiwillig und grundlos auf Erfolg, Spaß und Zufriedenheit. In einem Satz: Der Spielausstieg lohnt mächtig!

Solospiele

In den vorigen Kapiteln haben wir im Großen und Ganzen »Gesellschaftsspiele« beschrieben und immer wieder betont, dass sie nur funktionieren, wenn jemand mitspielt. Es gibt jedoch auch eine Reihe von Spielen, die wir mit uns ganz allein spielen können. Diese »einhändigen Spiele« funktionieren ohne Partner – doch unsere Partner, beziehungsweise unsere Mitmenschen leiden für gewöhnlich in der einen oder anderen Art und Weise trotzdem darunter. Wenn wir es mittels der Solospiele nämlich geschafft haben, dass wir ganz schlecht drauf sind, uns ganz mies fühlen, unser Selbstwertgefühl in den Keller gezogen haben, dann befinden wir uns in genau dem Zustand der »inneren Not«, der uns dazu bringt, auch mit unserer Umgebung ein Spiel anzuzetteln.

Das bekannteste Beispiel dafür findet sich in der »Anleitung zum Unglücklichsein« von Paul Watzlawick. Weil es so schön und treffend ist, wollen wir es hier noch einmal kurz wiederholen.

Beispiel: Watzlawick erzählt die Geschichte eines Mannes, der ein Bild aufhängen möchte und wohl einen Nagel findet, aber keinen Hammer. Er überlegt, dass er den Nachbarn ja bisher immer für einen netten Kerl gehalten hat, er ihn also um einen Hammer bitten könnte. Doch in dem Moment fällt ihm ein, dass der Nachbar ihn neulich im Hausgang nicht begrüßt hat. Darüber beginnt er nun nachzugrübeln: »Fühlt der sich vielleicht als etwas Besseres? Na, also für diese arrogante Haltung gibt es ja wohl überhaupt keinen Grund!«



Während er so grübelt, steigert er sich immer weiter in seine Wut über die vermeintliche Arroganz des Nachbarn hinein und endet damit, dass er zornentbrannt bei ihm Sturm klingelt. Als der ihm ganz arglos und freundlich die Tür öffnet, schleudert er ihm entgegen: »Behalten Sie doch Ihren Hammer, Sie blöder Hund!«

Der innere Angreifer, das innere Opfer, der innere Retter

Um Solospiele spielen zu können, brauchen wir deswegen nicht unbedingt andere Menschen, weil wir selbst über genügend unterschiedliche Persönlichkeitsanteile verfügen, die in einen inneren Dialog miteinander treten können. Da gibt es zum Beispiel den inneren Angreifer, der so gnadenlos kritisieren kann; es gibt das innere Opfer, das zum Gotterbarmen jammern kann und schon wegen Kleinigkeiten schier zusammenbricht. Es gibt den inneren Retter, der dann herbeieilt und sagt: »Jetzt gönn dir ruhig die Tafel Schokolade, die wird dir guttun!« Das ruft vermutlich nach einer Weile wieder den Angreifer auf den Plan, der das arme Opfer fertigmacht, weil es wieder schwach geworden ist und so kann sich der Kreis immer weiter drehen ...

Innere Spiele beginnen immer als Angreifer- oder Opferspiele, denn sie werden aus Unzufriedenheit gespielt, entweder weil die Dinge nicht so laufen, wie man sie haben will oder weil man selbst nicht so ist, wie man sich gern hätte. Der innere Retter, wenn es einen gibt, steigt immer erst später ein. Entweder fällt der innere Kritiker über einen her oder man fühlt sich aus irgendeinem Grund als Opfer. Verantwortlich für beides sind die inneren Dialoge, die alles, was wir tun, begleiten. Bewusst oder unbewusst kommentieren diese Dialoge im Alltag jeden unserer Schritte, unsere Handlungen, unsere Kommunikation nach außen. Sie sind auch verantwortlich dafür, wie gut oder wie schlecht wir mit uns selbst umgehen. Wer zum Beispiel, wann immer etwas schief geht, die Schuld dafür ausschließlich bei sich selbst

sucht, besitzt einen mächtigen inneren Kritiker, der ihm solche oder so ähnliche Vorwürfe macht: »Du hast mal wieder alles falsch gemacht! Hättest du doch ... Jeder andere hätte richtig reagiert, dann hätte es auch geklappt!« Und wenn etwas gelingt, sorgt dieser innere Kritiker dafür, dass man davon nicht etwa übermütig wird: »Das war jetzt großes Glück/großer Zufall, dass das geklappt hat. Bilde dir darauf bloß nichts ein!«

Der innere Kritiker

Obwohl diese sehr negative innere Stimme alles andere als ermutigend ist, beinhaltet sie interessanterweise auch eine Form von Größenwahn. Sie suggeriert nämlich, dass, wenn man alles richtig gemacht hätte, die Welt genau so funktionieren müsste, wie man selbst es für richtig hält. Das heißt, bei dieser Art Angreiferspiel mit sich selbst wird völlig ausgeblendet, dass andere Menschen oder die Umstände ebenfalls einen großen Einfluss auf die Ergebnisse unserer Handlungen haben.

Wenn man sich ausgiebig genug selbst kritisiert hat, kippt man meist in die Opferposition. Man fühlt sich im wahrsten Sinne des Wortes »niedergeschlagen«, man hat ja auch lange genug mit der verbalen Keule auf sich eingehauen, und tut sich jetzt gründlich leid. Das macht die Sache aber nicht besser, denn ein Opfer ist bekanntermaßen handlungsunfähig. Man kann also rein gar nichts dafür tun, dass es einem besser geht. Wenn man Glück hat, besitzt man einen inneren Retter, der irgendwann auftaucht und dazu rät, sich auf harmlose Weise etwas Gutes zu tun.

Das Ergebnis: Lähmung und Unzufriedenheit

Die Auswirkungen von Solospielen sind oft, dass man Dinge, die man eigentlich gern tun will, gar nicht erst anpackt oder sie nicht zu Ende

bringt, weil man von seinem eigenen inneren Kritiker so entmutigt wird. Man bricht den Englischkurs ab, weil man sich, aufgrund der Unzufriedenheit mit sich selbst, nicht immer so schlecht fühlen will. Man qualifiziert sich nie für den Traumjob, weil die perfide innere Stimme sagt »Das kannst du ja eh nicht!«. Auch wenn es in der Vergangenheit vielleicht Eltern oder Lehrer waren, die einem nichts zutrauten: Inzwischen braucht man dafür gar niemanden anderen mehr, das schafft man ganz allein! Es gibt aber auch Wege, wie man aus dieser Art Solospiel herausfinden kann. Zum Beispiel indem man sich diese negativen Stimmen, die meist schon ganz automatisch ablaufen, bewusst macht, indem man sie ernst nimmt, sich mit ihnen wirklich auseinandersetzt und sie durch konstruktive Gegenargumente beantwortet. Einer dieser Wege ist die Check-your-Mind-Methode, die wir in unserem, ebenfalls im Campus Verlag erschienenen Buch »Steh dir nicht im Weg! Mentale Blockaden überwinden« ausführlich beschrieben haben.

Negative Motivation

Solo-Angreifer-Spiele können aber auch einen anderen Effekt mit sich bringen als den, entmutigt aufzugeben. Viele Menschen glauben, dass sie den inneren Kritiker als Motivationshilfe brauchen. Sie bilden sich ein, nur durch diesen inneren Zwang Höchstleistungen erbringen zu können. Der innere Kritiker verhilft ihnen vielleicht wirklich dazu, dieselben Leistungen und Ergebnisse zu erzielen wie jemand, der sich auf positive Weise motiviert. Aber erstens schaffen sie das nur mit einem ungleich höheren Energieaufwand und zweitens können sie sich nie wirklich über ihre Leistungen freuen. Sie haben nämlich niemals das Gefühl, etwas Tolles geschafft zu haben oder mal einen persönlichen Sieg errungen zu haben, sondern sie denken in solchen Situationen immer, dass sie nur knapp einer drohenden Katastrophe entronnen sind.

Innere Opferspiele

Genauso häufig wie innere Angreiferspiele gibt es innere Opferspiele. Auch dabei malt man sich gern Katastrophen aus, aber nicht, um sie mit äußerster Kraftanstrengung zu verhindern, sondern um »in voraus-eilendem Gehorsam« darunter zu leiden. Man macht sich selbst das Leben zur Qual, indem man sich vorstellt, wie schrecklich alles werden wird. Wir kennen Menschen, die finden offenbar ein schauerliches »Vergnügen« daran, alles Zukünftige grundsätzlich im schlechtesten, düstersten Licht zu sehen. Und die sich dann wundern, weshalb andere so viel mehr Lebensfreude empfinden als sie. Man malt sich aus, welche Steine der Vermieter einem beim Auszug in den Weg legen wird, mit welchen Hinterhältigkeiten und Gemeinheiten er aufwarten wird, was er alles inszenieren wird, nur um einem zu schaden und nimmt dann gar nicht weiter zur Kenntnis, dass nichts, aber auch rein gar nichts von alledem eingetreten ist. Der bislang immer zuvorkommende Vermieter ist bis zum Schluss zuvorkommend geblieben. Oder man rechnet sich aus, wie übel einen der Ehemann bei der bevorstehenden Scheidung über den Tisch ziehen wird, um dann milde erstaunt festzustellen, dass er weit großzügiger ist, als man gefordert hätte.

Stoppen Sie destruktive Gedanken

Wenn man merkt, dass man wieder beginnt, in schwarzen Farben zu malen, wenn man beginnt, Prophet zu spielen und die grässliche Zukunft vorherzusehen, wenn man genau »weiß«, dass alles ganz schrecklich werden wird – dann ist es höchste Zeit, sich einzugestehen, dass man gerade einen inneren Horrorfilm dreht, wo man mit der gleichen Berechtigung eine Komödie oder einen Kitschfilm machen könnte! Warum nicht auf »Dokumentation« umschalten? Man kann sich klarmachen, dass all das, womit man sich gerade erschreckt und in schlechte Stimmung bringt, einzig und allein der Fantasie entspringt. Man kann sich Rechenschaft darüber ablegen, was denn

wirklich, bei realistischer Betrachtungsweise, das Schlimmste wäre, was passieren kann und wie man damit zurechtkommen könnte. Man kann sich auch selbst anweisen, diese destruktiven Gedanken zu stoppen. Das fällt am Anfang vielleicht ein bisschen schwer, aber mit Übung geht es immer leichter. Man kann sich auch fragen: »Was habe ich davon, mich innerlich zum Opfer zu machen?« Bezieht man daraus vielleicht die Berechtigung zu einem Verhalten, mit dem der Verstand ganz und gar nicht einverstanden ist – zu viel essen, zu viel trinken, Drogen zu sich nehmen, rumlummeln, statt zu tun, was getan werden muss, die Schmonzette im Fernsehen anschauen, statt zu lernen und und und ...

Sich den eigenen Solospielen furchtlos zu stellen, ehrlich sich selbst gegenüber anzuerkennen, wann und welche man spielt, ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg, weniger anfällig für äußere Spiele zu werden. Die »wunden Punkte« für äußere Spiele sind nämlich sehr stark davon abhängig, welche Solospiele man spielt. Wenn man mit sich selbst andauernd Verfolgerspiele inszeniert, wird man sehr anfällig dafür, wenn das Gleiche dann auch noch von außen kommt. Es wird irgendwann eben einfach zu viel. Wenn ich mich selbst schon dauernd beschimpfe, kann ich Kritik von außen nicht mehr ertragen, das Maß ist einfach voll. Wenn dann ein Spielangebot kommt, welches zum Beispiel meine Kompetenz infrage stellt, reagiere ich unangemessen, weil ich mich kritisiert fühle, je nach Veranlagung und Prägung beleidigt oder stinksauer oder mit Tränen.

Das bedeutet, in dem Maße, wie es mir gelingt, durch eine Auseinandersetzung mit ihnen meine inneren Spiele zu reduzieren, in dem Maße werde ich seltener durch Spielangebote von außen geködert. Ich kenne dann meine wunden Punkte, kann sie bewusst wahrnehmen und habe damit meine Entscheidungsfreiheit zurückgewonnen: Ich muss nicht reagieren, nur weil man auf meinen wunden Punkt gezielt hat, ich kann auch anders!

Wenn Sie in der Selbstbeobachtung geübter werden, wird Ihnen vermutlich zunächst einmal häufiger als Ihnen lieb ist auffallen, dass

Sie sich gerade in einem Solospiel befinden. Die schlechteste Art, mit diesen neuen Erkenntnissen umzugehen, ist, ein neues Verfolgerspiel daraus zu kreieren: »Jetzt habe ich schon wieder gespielt, ich Idiot!« Drehen Sie die Sache um, belohnen Sie sich für Ihre Aufmerksamkeit: »Super, jetzt merke ich langsam, wann ich anfangen zu spielen und rutsche nicht mehr einfach so rein.« Das gibt Ihnen die Chance, etwas zu ändern, das ist doch prima. Sie können die Persönlichkeitsanteile, die spielbereit sind, wie gute alte Bekannte begrüßen, nicht wie verabscheuungswürdige Feinde. Sonst geraten Sie noch in die Falle, dass Sie sich bestrafen dafür, dass Sie sich gehauen haben. Viel besser ist es, wenn Sie mit sich selbst umgehen wie mit einer geliebten Respektperson – Sie brauchen ja nicht gleich anfangen, sich zu siezen.

Konstruktive Strategien

Um psychologische Spiele zu vermeiden, ist es sicherlich am wichtigsten, sich selbst so rücksichtsvoll wie möglich zu verhalten. Natürlich ist man auch dann nicht hundertprozentig gegen Spiele gefeit, aber es reduziert die Möglichkeiten. Trotzdem werden selbst an die friedlichsten Menschen Spiele herangetragen. Wir wollen Sie deshalb hier mit ein paar konstruktiven Konfliktlösestrategien vertraut machen, mit deren Hilfe Sie vielleicht doch noch das eine oder andere Spiel vermeiden können. Solche Strategien können Ihnen natürlich in allen Konfliktsituationen nützlich sein, nicht nur, wenn Sie dabei sind, mit Ihrem Nachbarn aneinander zu geraten. Wenn man Konflikte als unbeteiligter Zuschauer von außen beobachtet, sieht man sehr leicht, wie diese sich hochschaukeln können, weil keiner der beiden Kontrahenten den entscheidenden Schritt auf den anderen zugeht, weil ein Missverständnis nicht aufgeklärt wird, weil keiner dem anderen richtig zuhört, sondern starr die eigene Position vertritt. Das erkennt man von außen so gut, weil die eigenen Emotionen den Blick nicht trüben. Ist man erst einmal so richtig wütend, sind einem Konfliktlösestrategien so lang wie breit. Man setzt sie also am besten so frühzeitig wie möglich ein.

Deutliche Kontextmarkierer setzen

Wenn Sie von einem Nachbarn, Ihrem Partner oder auch Kollegen etwas wollen, sollten Sie es so deutlich wie möglich machen, dass Sie es

nicht auf ein Machtspiel abgesehen haben. Es geht Ihnen schließlich um das Lösen eines Sachproblems, und nicht darum, einen Machtkampf zu gewinnen! Über Kontextmarkierer haben wir ja schon in einem früheren Kapitel gesprochen. Die besten Chancen, Ihre Interessen durchzusetzen haben Sie, wenn Sie von Anfang an klarmachen, dass es Ihnen nicht darum geht, dem anderen etwas vorzuschreiben, sondern dass Sie ein Problem haben, das Sie gern gemeinsam lösen würden. Geben Sie ihm zu verstehen, dass Sie auf seine Mithilfe bauen und diese auch sehr zu schätzen wissen. Schildern Sie ihm Ihre Schwierigkeit, statt ihn zu einer Verhaltensänderung aufzufordern. So wirken Sie am besten dem Eindruck entgegen, eine Grenzüberschreitung zu begehen, indem Sie in sein Hoheitsgebiet eindringen. Schwenken Sie lang und ausdauernd die weiße Fahne! Sie nur einmal kurz in die Höhe zu halten, genügt nämlich nicht, das nimmt der andere unter Umständen überhaupt nicht wahr.

Kontextmarkierer werden oft deshalb nicht deutlich genug gesetzt, weil man davon ausgeht, der andere würde schon wissen, »wie man das gemeint hat«. Nach manch einem überflüssigen Missverständnis hört man die Worte: »Das hätte er sich doch denken können, dass ich das so und so und nicht anders gemeint habe!« Nein, er hat es sich offenbar nicht denken können! Erwarten Sie nicht von Ihren Mitmenschen, dass sie Gedanken lesen können – oder um es überspitzt zu formulieren, erwarten Sie von Ihnen überhaupt nicht, dass sie nachdenken! Machen Sie ihnen die Sache leicht, Sie zu verstehen, indem Sie Ihr Anliegen genau so vortragen, wie Sie es verstanden haben wollen.

Die Interessen des anderen erfragen

Üblicherweise hat in einem Konfliktfall jeder der Kontrahenten seine eigenen Interessen im Auge und will sie durchsetzen. Wenn einer von beiden stärker oder ausdauernder ist, bügelt er den anderen nieder, der mit schlechten Gefühlen die Kampfstätte verlässt und auf Rache

sinnt. Wenn beide sich mit der gleichen Stärke und Überzeugung durchsetzen wollen, trifft Druck auf Gegendruck und nichts geht vorwärts. Wenn zwei gleich starke Gegner gegeneinander drücken, stabilisieren sie sich gegenseitig und es gibt keine Bewegung. In einer solchen Situation muss man nicht drücken, sondern ziehen. Dann kommt wieder Bewegung in die Sache. Wir meinen mit »ziehen statt zu drücken« in diesem Fall, innerlich jenen entscheidenden Schritt zur Seite zu tun, der es erlaubt, das starre Verteidigen der eigenen Position aufzugeben, um erst einmal genau zu verstehen, was der andere eigentlich will.

Jeder von beiden will etwas anderes und jeder stellt seine Sicht der Dinge dar, jeder erwartet vom anderen, dass der ihn versteht! Jeder glaubt, die besseren Argumente zu haben und wertet das Nichtnachgeben des anderen gefühlsmäßig als Angriff auf die eigene Person. Dadurch gerät man in Verteidigungshaltung und greift vorsichtshalber auch mal den anderen an. Beide fühlen sich unverstanden und als Folge werden die Argumente heftiger vorgetragen. Der Konflikt eskaliert, es fliegen die Fetzen, jetzt geht es ums Ganze!

Da das keine Entspannung bringt – warum nicht einmal den Weg anders herum gehen? Wir verteidigen meist viel zu schnell unsere Position und greifen den anderen viel zu schnell an, ohne genau verstanden zu haben, was eigentlich die Interessen des anderen sind! Wenn Sie also, statt noch einmal Ihre Argumente zu bekräftigen, den entgegengesetzten Schritt gehen und sich für die Position und die Interessen Ihres Kontrahenten interessieren, steigen letztlich Ihre Chancen, zu einem brauchbaren Kompromiss zu kommen.

Spitzen ignorieren

Zu den größten Schwierigkeiten im Umgang mit Angreifer/Opferspielen zählt, dass man manchmal *gegen* seinen ersten Impuls reagieren muss. Wir sind im Großen und Ganzen so gestrickt, dass wir nach

dem Motto »Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus« reagieren. Das ist eine Frage von Druck und Gegendruck, die meist nur zu einem Patt führt, in dem viel Energie gebunden wird, ohne dass sich etwas bewegt. Im besten Fall gelingt es mir, mehr Druck aufzubauen als mein Gegner, das ist aber mit hohem Energie-Aufwand verbunden. In ostasiatischen Kampfsportarten lernt man, diesem Impuls, auf Druck mit Gegendruck zu antworten, zu widerstehen. Statt dagegenzugehen, nutzt man die Energie des anderen und zieht ein bisschen, um ihn so zu Fall zu bringen. Mit minimalem Energieeinsatz erzielt man so den besseren Effekt.

Dieses Prinzip, nicht dem ersten Impuls zu folgen, kann man auch im Umgang mit psychologischen Spielen anwenden, allerdings nicht, um den Gegner zu Fall zu bringen, sondern um das Spiel zu verhindern. In einem Konfliktfall kommt es sehr häufig vor, dass spitze, ironische oder sarkastische Bemerkungen fallen. Der erste Impuls ist, das mit gleicher Münze zurückzuzahlen. Das führt aber nur zu einer überflüssigen Eskalation, beim anderen wächst dadurch ja nicht die Bereitschaft, sachlich über die Lösung des Problems nachzudenken. Sehr viel besser ist es, wenn man gelernt hat, sich durch solche Bemerkungen nicht in Gang setzen zu lassen, sondern innerlich einen Schritt zur Seite zu treten und gar nicht darauf zu reagieren. Das ist natürlich nicht einfach, aber um es zu schaffen, kann man sich mit einem Trick behelfen.

Man kann sich vorstellen, wie man reagieren würde, wenn das Gegenüber der wichtigste Kunde oder der Vorstandsvorsitzende der eigenen Firma wäre. Wenn es einer dieser Herrschaften einfiele, sarkastische Bemerkungen zu machen, könnte man seinen ersten Impuls, demjenigen klarzumachen, welch ein Holzkopf er ist, auch unterdrücken. Man würde diese Bemerkungen einfach überhören, und sich stattdessen bemühen, sachlich weiterzukommen. Man schafft das deswegen, weil man sich innerlich andere Botschaften gibt. Man sagt sich nicht: »Dem werde ich es jetzt aber zeigen! Das brauche ich mir von dem doch nicht bieten zu lassen!« Sondern man sagt sich: »Ich

kann es mir nicht leisten, unsachlich zu werden.« Genauso kann man sich im Streit mit dem Nachbarn, dem Partner oder dem Kollegen sagen: »Ironie bringt mich jetzt nicht weiter!« Manchen Leuten nützt es auch, sich zu sagen: »Ich begeben mich nicht auf dieses Niveau!« oder »Er wartet ja nur darauf, dass ich jetzt ausraste, aber genau diesen Gefallen tue ich ihm nicht!«

So kann man ein Spiel schon in der Anfangsphase ins Leere laufen lassen. Selbst wenn der andere noch ein oder zwei Versuche starten sollte zu provozieren, wird er vermutlich damit aufhören, wenn er merkt, dass das nichts fruchtet und er auch spürt, dass das Ungleichgewicht zwischen fairen und unfairen Bemerkungen zu groß wird. Für den streitbaren Gegner ist es oft völlig verblüffend, wenn jemand überhaupt nicht auf seine Provokationen reagiert, es verwirrt ihn unter Umständen gewaltig. Das ist gar nicht schlecht! Da es zu einem Spiel gehört, dass immer wieder die gleichen Dinge nacheinander passieren, ist der Spieler nicht darauf eingestellt, wenn sich jemand entgegen seinen Erwartungen verhält. Verwirrung oder Irritation bringen ihn aus dem Takt. Wenn etwas Überraschendes geschieht, weiß er nicht, wie der nächste Schritt aussehen soll – mit der Folge, dass dieses Spiel zunächst einmal zu einem Ende kommt.

Den Prozess zum Inhalt machen

Man trifft jedoch auch immer wieder auf Zeitgenossen, die nicht mit den Provokationen aufhören, da hilft selbst gelassen bleiben nichts. In diesen hartnäckigen Fällen hat es sich als gute Strategie erwiesen, wegzugehen vom ursprünglichen Problem und das, was sich gerade abspielt zum Gegenstand des Gesprächs zu machen. Denn wenn ein Konfliktpartner den anderen nur noch provoziert, indem er ihn beschimpft oder unfair angeht, ist die Beziehung zwischen beiden ohnehin so gestört, dass eine Lösung auf der Sachebene momentan nicht mehr möglich ist. Man muss also die Beziehungsebene zum Inhalt des

Gespräch machen und so versuchen, die Beziehung wieder in Ordnung zu bringen, damit man danach auf der Sachebene weiterkommen kann.

Wenn man hartnäckig provoziert wird, ist es natürlich schwer, ruhig und vernünftig zu bleiben, aber es ist einfach so: Man bringt eine Beziehung nicht dadurch in Ordnung, dass man dem anderen klar macht, was für ein blöder Hund er ist. Viel erfolgversprechender ist es, ihn zu fragen, womit man das verdient hat, dass er derartig mit einem umgeht. Das hat verbürgtermaßen schon in vielen Fällen dazu geführt, dass Menschen spontan umschwenkten und sich sogar dafür entschuldigten, dass sie so heftig geworden sind. Und schon lässt sich auch die Sachebene wieder behandeln.

Klären, was der andere wirklich will

Lassen Sie sich durch den angeschlagenen Ton nicht gleich ins Bockshorn jagen. Man sollte nicht vergessen, dass es Menschen gibt, die schnell sehr aufbrausend reagieren oder die knurrig und unfreundlich wirken. Wenn jemand nicht aus purer Streitlust einen Konflikt heraufbeschwört, steckt hinter seinem Ärger der eigentlich legitime Wunsch, irgendein Problem zu lösen. Wenn man sich also beispielsweise einem ärgerlichen Nachbarn gegenüber sieht, sollte man nicht gleich zurückschießen, sondern erst einmal fragen, was genau er eigentlich will.

Denn wenn man das Problem nicht kennt, und wird mit irgendeinem Vorwurf oder einer nebulösen Forderung konfrontiert, sitzt man nur allzu leicht der eigenen Fantasie auf: Man wappnet sich gegen das Schlimmste, dabei ist das tatsächliche Anliegen bei näherer Betrachtung ziemlich harmlos. Bevor man sich unnötig selbst in Ärger bringt, weil man vermeintliche Forderungen ganz unmöglich findet, ist es viel besser, zunächst zu fragen: «Was genau erwarten Sie denn von mir?» So haben Sie eher die Möglichkeit, gemeinsam nach einer Lösung Aus-

schau zu halten oder einen Kompromiss zu finden, der beide Seiten zufrieden stellt.

Den wahren Kern von Kritik bestätigen

Damit Streitigkeiten nicht eskalieren, kann es wichtig sein, den eigenen Anteil an der Entstehung eines Problems »öffentlich« anzuerkennen, um die aufgebrachtten Gefühle des anderen zu beruhigen.

Bei vielen Menschen, die in völlig überzogener Art und Weise Kritik üben, verbirgt sich trotz aller Übertreibungen ein wahrer Kern in dem, was sie bemängeln. Da sie jedoch so maßlos übertreiben, wehrt sich im Empfänger dieser Kritik alles dagegen, weil sein Gerechtigkeitsgefühl sozusagen mit Füßen getreten wird. Also leugnen sie, was man ihnen vorwirft, in Bausch und Bogen. Das wiederum geht nun gegen das Gerechtigkeitsgefühl des anderen, denn er weiß doch ganz genau, dass an seiner Kritik etwas dran ist. Und manchmal verführt ihn die abwehrende Reaktion des Gegenübers dazu, noch mehr zu übertreiben, um seinen Worten noch mehr Nachdruck zu verleihen. Mit dem Effekt, dass der sich noch mehr darin bestätigt fühlt, alles, was der andere sagt, abzulehnen. So kommt man zu keiner Lösung. Die Forderung ist nun nicht, alle Schuld der Welt auf das eigene Haupt zu nehmen! Aber wenn man den wahren Kern, der in einer Kritik steckt, anerkennen und das dem anderen auch sagen kann, genügt das in vielen Fällen schon, um wieder ein vernünftiges Gespräch zu ermöglichen, denn es zeigt demjenigen, dass man ihn akzeptiert und dass man wirklich bereit ist, auf seine Beschwerden einzugehen.

Wie kann ich meine Umgebung möglichst spielefrei gestalten?

Ganz und gar ohne Spiele wird es vermutlich nirgends gehen, aber man kann doch einiges dafür tun, psychologische Spiele zu reduzieren. Man kann zum Beispiel nach Möglichkeit für klare Vereinbarungen sorgen.

Klare Absprachen treffen

Unklarheiten über Kompetenzen, Entscheidungsbereiche, Vereinbarungen und so weiter öffnen schnell jede Menge Spielfelder, denn wenn etwas unklar oder gar nicht geregelt ist, entsteht dadurch ein Bereich, den jeder davon Betroffene mit seinen eigenen Fantasien füllt. Anschließend glaubt auch jeder mit gutem Recht, richtig zu handeln und sieht den anderen im Unrecht. So können im Handumdrehen erbitterte Spiele entstehen.

Klären Sie Kompetenzen

Eine Situation zum Beispiel, mit der wir es öfter zu tun haben, ist folgende: Eine Firma fragt an, ob wir für sie eine Teamentwicklungsmaßnahme durchführen können. Auf näheres Nachfragen stellt sich heraus, dass es im Team zwei oder drei Mitarbeiter gibt, die nicht miteinander können. Es kommt immer wieder zu heftigen Konflikten und die gängige Erklärung lautet: »Zwischen denen stimmt die Chemie eben nicht!« Es wird so dargestellt und auch geglaubt, als sei das

ein rein persönliches Problem zwischen den betroffenen Personen. Die können sich halt nicht riechen, das kommt ja vor! Bohrt man jedoch tiefer, stellt sich oft heraus, dass es entweder ein strukturbedingtes Konfliktfeld gibt, weil zwei unterschiedliche Abteilungsinteressen aufeinanderprallen, oder dass Kompetenzen nicht klar gegeneinander abgegrenzt sind.

Dieser Fall entsteht häufig dann, wenn zwei Mitarbeiter am selben Projekt arbeiten, und nicht eindeutig geklärt ist, wer wofür zuständig ist und wer was zu entscheiden hat. Auch wenn zwei Abteilungen an ähnlichen Aufgaben arbeiten, ohne dass die Kompetenzen klar abgesprochen sind, können die Konflikte sehr persönlich werden. So kann man leicht den Eindruck gewinnen, es handele sich um ein Problem zwischen den Menschen, welches sich aber vollkommen in Luft auflöst, sobald die Firma die Kompetenzverteilung eindeutig entscheidet. Keine Teamentwicklungsmaßnahme wäre in einem solchen Fall zielführend gewesen, denn unklare Kompetenzverteilungen können die besten Teams schnell entzweien.

Dass klare Absprachen ein wichtiges Mittel sind, um Spiele zu reduzieren, gilt genauso im Privatleben. Auch in Familie und Partnerschaft gibt es schneller Ärger, wenn nicht klar geregelt ist, wer zum Beispiel was allein entscheiden kann oder wann Partner oder Familie mit einbezogen werden müssen, als wenn man sich darüber verständigt hat. Je klarer man die Verhältnisse machen kann, desto geringer die Chance, dass sich Spiele daraus entwickeln.

Auf die eigene innere Grundhaltung achten

Wir haben im sechsten Kapitel über die positiven und negativen inneren Grundhaltungen sich selbst und anderen gegenüber gesprochen. Immer wenn man sich in einer negativen inneren Grundhaltung befindet, steigt die Gefahr, ein psychologisches Spiel anzuzetteln,

enorm an. Hat man sich selbst gegenüber eine negative Grundhaltung eingenommen – ich bin nicht okay, du bist okay – wertet man sich selbst ab. Das bringt einen sehr schnell in innere Not, was dazu führt, dass man ein Spiel spielt, entweder als Opfer oder als Angreifer. Oder man wertet den anderen ab – ich bin okay, du bist nicht okay – das bringt den anderen in innere Not und fördert Spiele von dieser Seite.

In der Haltung »ich bin okay, du bist okay« spielt man keine Spiele. Das heißt jedoch *nicht*, dass ich vom anderen alles akzeptieren muss, mir alles von ihm gefallen lassen muss! »Du bist okay« heißt nicht, dass sich der andere alles leisten kannst! »Du bist okay« heißt, dass der andere als *Person* für mich okay ist, selbst wenn ich an seinem *Verhalten* etwas auszusetzen habe. Die positive innere Grundhaltung zeigt sich darin, ob ich in meiner Kritik das *Verhalten beschreibe* oder die *Person bewerte*. »Du hast mich in der vergangenen halben Stunde dreimal kritisiert« klingt anders als »Du bist ein unfreundliches, altes Ekel!«

Vermeiden Sie Absolutbegriffe

Dazu gehört, dass man in der Kritik am anderen Absolutbegriffe vermeidet. Absolutbegriffe, Sie erinnern sich, »immer, nie, alle, keiner, ständig, dauernd« und so weiter, verzerren die Wirklichkeit und üben dadurch unnötig Druck aus. Kein Mensch macht »immer« etwas und sonst gar nichts. Für die gelungene Kommunikation förderlicher ist es, so genau wie möglich, in Mengen- und Zahlenangaben zu konkretisieren, was man bemängelt. Also statt zu meckern »In letzter Zeit liegst du dauernd abends nur noch auf dem Sofa rum!« lieber beschreiben: »Letzte Woche wollte ich dreimal etwas mit dir unternehmen und jedes Mal hast du abgelehnt. Was ist los?« Durch Absolutbegriffe fühlt sich der damit Angesprochene sehr schnell ins Unrecht gesetzt, was ihn in Verteidigungshaltung bringt und dadurch wird die »Spielfreudigkeit« sofort erhöht.

Bleiben Sie gelassen

Wenn man sich in einer positiven inneren Grundhaltung befindet, fällt es auch viel leichter, nicht auf jede ironische oder provokative Äußerung anzuspringen. Dahinter verbirgt sich ja meistens ein Problem und um Spiele zu vermeiden, ist es viel besser, herauszufinden, um was es gerade wirklich geht, und weshalb der andere seine Zuflucht in Ironie oder Provokation sucht. Ironie oder Provokation werden oft entweder als Mittel eingesetzt, um vom eigentlichen Thema abzulenken, dabei wäre es viel besser, dieses offen auf den Tisch zu legen. Oder die Ironie ist ein verdeckter Hilferuf, den der andere, aus welchen Gründen auch immer, nicht offen äußern kann. Wenn man auf die Aggression, die in der Ironie zum Ausdruck kommt, ebenfalls mit Aggression reagiert, ist man ganz schnell in einem Spiel. Schafft man es, die Spitze zu überhören und nachzufragen, was dem anderen zu schaffen macht, hat man bessere Chancen, in ein gutes Gespräch zu kommen.

Verantwortlichkeit

Man gerät allzu leicht in psychologische Spiele, weil man sich selbst oft nicht darüber im Klaren ist, wofür man verantwortlich ist und wofür nicht. In Spielen wird Verantwortlichkeit häufig da aufgebürdet, wo sie gar nicht hingehört. Erst wenn man lernt, diese unangemessene Verantwortlichkeit abzulehnen und damit diesen Köder nicht mehr schluckt, rutscht man nicht mehr in die entsprechenden Spiele. Ganz besonders wichtig ist diese Strategie im Umgang mit Opfern, denn Opfer haben es sehr gut raus, dem anderen die Verantwortung oder die Schuld an irgendetwas aufzuladen: »Du bist schuld, dass es mir so schlecht geht«, »Wenn du mich nicht so verletzt hättest!« oder »Wenn du dich anders verhalten würdest, würde es mir besser gehen!«.

Erkennen Sie, wo Ihre Verantwortlichkeit endet

Wer dazu neigt, die Retterposition einzunehmen, tut sich sehr schwer damit wahrzunehmen, dass der, der da so schrecklich leidet, jede Menge Verantwortung für sein Leid selber trägt. Wenn man sich das einmal klarmacht, kann es zu Reaktionen führen, die von außen betrachtet, recht hart wirken können, aber trotzdem oft eher hilfreich sind, weil sie dem Betroffenen aus seiner Opferposition heraushelfen können. Wer immerzu nur jammert, ohne etwas gegen den Grund des Jammers zu unternehmen, dafür aber dauernd Verstärkung bekommt und letztendlich darin unterstützt wird, in Form von Verständnis, Aufmerksamkeit, Hilfsangeboten, warum sollte der etwas ändern?

Beispiel: Ein Vater, der ständig unter Schmerzen litt, klagte darüber häufig und ausschweifend vor seinen erwachsenen Kindern. Diese fühlten sich dafür verantwortlich, sein schweres Los zu erleichtern. Er band damit sehr viel Energie, ohne dass sich irgendetwas gebessert hätte. Er trug jedoch sehr viel Verantwortung für die Schmerzen selbst, weil er sich zum Beispiel weigerte, das Angebot der sehr guten Schmerzklinik des Ortes anzunehmen, und zwar einfach deshalb, weil ihm da einmal vor vielen Jahren ein Arzt unsympathisch war. Erst als den Kindern das aufging und sie daraufhin aufhörten, auf sein Gejammer einzugehen, war der Vater schließlich bereit, selbst aktiv zu werden. X

Wenn man einem Elternteil, Freund oder Partner, der leidet, mehrere ernst gemeinte und gute Hilfsangebote macht, die alle nicht angenommen werden, endet die Verantwortlichkeit, denn dann scheint es das Ziel zu sein zu jammern, und nicht, an der Situation etwas zu ändern. Wenn man erkannt hat, wo die eigene Verantwortlichkeit endet, kann man sich emotional freimachen und aus solchen Spielen aussteigen.

Verdeckte Ebene ignorieren oder aufdecken

Man kann Spielangebote ignorieren, indem man nicht auf die verdeckte Ebene eingeht. Spielangebote werden normalerweise immer auf der verdeckten Ebene gemacht. Der Spielanbieter geht intuitiv davon aus, dass man auf eine verdeckte Transaktion auch auf der verdeckten Ebene reagiert. Sie erinnern sich an die Kommunikationsregel aus der Transaktionsanalyse: Verdeckte Transaktionen entscheiden sich auf der verdeckten Ebene. Das bedeutet, dass auf der verdeckten Ebene das Wesentliche abläuft, und dass man dort deshalb auch reagiert.



Beispiel: Eine Mutter, die beim Anblick ihrer Küche, in der drei Zehnjährige Plätzchen gebacken haben, entsetzt ausruft: »Was ist denn das für eine Schweinerei?« erwartet, wie die Kinder genau wissen, die prompte Versicherung: »Wir räumen sofort alles auf!« und keine analytische Aufklärung: »Die Flecken an der Wand sind Marmelade, an der Decke Schokolade und die auf dem Boden sind Zucker und Mehl.«

Kinder in diesem Alter reagieren schon ganz automatisch auf die verdeckte Ebene und so machen wir Erwachsenen das eben meistens auch. Tut man es ausnahmsweise nicht, sorgt es beim Gesprächspartner erst einmal für eine Unterbrechung im Kommunikationsfluss. Möglicherweise verwirrt es ihn sogar. Das ist im Umgang mit Spielen gar nicht schlecht. Da in einem Spiel immer wieder die gleichen Sachen nacheinander passieren und ein guter Spieler genau auf die gewohnt folgenden Spielzüge eingestellt ist, kommt er aus dem Tritt, wenn man überraschenderweise anders reagiert. Damit werden die Gesprächskarten sozusagen neu gemischt. Man fängt noch einmal von vorne an und entweder sagt der Spieler jetzt offen, was er will oder er macht ein neues Spielangebot oder er wechselt vielleicht zu einem ganz anderen Thema.

Ignorieren Sie die verdeckte Ebene

Wenn ein Kollege im Büro zum Beispiel jammert: »Ich weiß gar nicht, wie ich das alles noch schaffen soll, heute habe ich noch dermaßen viel zu machen und ausgerechnet heute muss ich unbedingt vor sechs gehen!«, statt offen um Hilfe zu bitten, kann man leichthin antworten: »Ja, an manchen Tagen weiß man kaum, wo einem der Kopf steht!« Damit hat man die verdeckte Ebene, die lautete »Ich möchte, dass du mir Arbeit abnimmst« links liegen gelassen. Je nachdem, wie der Kollege gestrickt ist, wird er es noch einmal versuchen, die Bitte offen aussprechen oder die Angelegenheit auf sich beruhen lassen.

Die Strategie, *nicht* auf die versteckte Ebene zu reagieren, kann ein Spiel schon im Keim ersticken. Doch wenn man diesen Weg wählt, muss man sich darüber im Klaren sein, dass das je nach Situation ein recht harmloser oder ein sehr konfrontativer Umgang mit Spielen sein kann. Es kann eine sanfte, konstruktive Strategie sein, wenn man es mit Angreifer-Transaktionen zu tun hat, weil man gelassen bleibt, statt auf versteckte Vorwürfe zu reagieren. Aber es kann eine harte Konfrontation sein, wenn man es mit Leuten zu tun hat, die sich ständig als Opfer anbieten oder gern beleidigt spielen.

Beispiel: Für den ersten Fall ist die Situation, dass man von den Eltern mit den Worten begrüßt wird: »Das ist ja eine Überraschung, dass du auch mal wieder den Weg zu uns gefunden hast!« Die Botschaft auf der verdeckten Ebene heißt eigentlich: »Du lässt uns allein, du kümmerst dich nicht um uns, du bist undankbar und nicht das, was wir uns gewünscht haben!« Würde man in das Spiel einsteigen, wäre die übliche Reaktion, sich angegriffen zu fühlen und entweder in die Opferposition zu gehen: »Ich habe zurzeit so viel um die Ohren, ich bin immer im Stress!« oder ebenfalls in die Angreiferrolle zu schlüpfen: »Was ist denn das schon wieder für eine Begrüßung! Wenn Ihr so weitermacht, braucht Ihr euch nicht zu wundern, wenn ich gar nicht mehr komme!« In beiden Fällen reagiert man auf die verdeck-



ten Vorwürfe. Will man diese Ebene ignorieren, kann man zum Beispiel auf der Inhaltsebene antworten: »Ach, den Weg zu finden war gar nicht schwierig, ich hatte jetzt gerade Lust, euch zu sehen!«

Man muss natürlich immer damit rechnen, dass ein zweiter Versuch unternommen wird, das Spiel doch noch in Gang zu bekommen: »Du warst schon so lange nicht mehr da, dass wir dachten, du kennst den Weg nicht mehr!« Auch darauf kann man rein inhaltlich antworten: »Ja, es sind jetzt sechs Wochen her!« Und am besten schließt man daran gleich ein paar Fragen an: »Wie geht es euch denn? Wie hat euch das Buch gefallen, das ich beim letzten Mal mitgebracht habe?« oder ähnliche. Man darf sich nicht aus dem Konzept bringen lassen, wenn zwei oder drei Versuche auf der verdeckten Ebene gemacht werden. Doch wenn man konsequent dabei bleibt, diese Ebene zu ignorieren, müssen die Eltern ihrem Unmut entweder offen Ausdruck verleihen, dann kann man auch offen darüber reden, oder sie müssen das Thema wechseln.

Nicht auf die verdeckte Ebene zu reagieren, wenn es sich um Opferspiele handelt, kann den Eindruck großer Härte erwecken – der andere »leidet« und man kümmert sich einfach nicht darum! – aber es macht dem anderen klar, dass er mit manipulativen Mitteln nicht weiterkommt, ohne ihn noch zusätzlich abzuwerten. Der andere hat dann die Chance, offen über das, was ihn bedrückt, schmerzt oder ärgert zu sprechen, wenn er es nicht vorzieht, aufzuhören zu leiden.

Sprechen Sie es offen aus

Man kann die verdeckte Ebene ignorieren, man kann sie aber auch offen legen, indem man sie direkt anspricht und dadurch nicht in ein Spiel einsteigt. Ironische Bemerkungen, Sticheleien, Sarkasmus enthalten oft verdeckte Vorwürfe. Statt sich zu verteidigen, zu rechtfertigen oder seinerseits mehr oder weniger aggressiv zu reagieren, könnte man zum Beispiel sagen: »Ich habe den Eindruck, du bist sauer,

dass ...« oder fragen: »Nimmst du mir übel, dass ich ...« Man muss allerdings auch dabei darauf gefasst sein, dass man manchmal mehr als einen Anlauf braucht, bevor der andere bereit ist, offen zu reden oder das Thema fallen zu lassen.

Ausgeblendetes wieder einblenden

Man kann es vermeiden, in ein Spiel hineingezogen zu werden, wenn man früh erkennt, was der Spielanbieter ausblendet und es schafft, das wieder einzublenden. Sie erinnern sich: Spielanbieter basteln Köder, indem sie entweder bei sich oder bei anderen oder die Situation betreffend etwas ausblenden. Jemand, der blöd spielt, blendet immer wieder die eigenen Fähigkeiten aus. Statt auf das Spiel »Ich kann das nicht. Kannst du mir bitte noch einmal helfen/kannst du das nicht für mich machen?« hereinzufallen, kann man seine Fähigkeiten wieder einblenden. Man könnte zum Beispiel sagen: »Das letzte Mal hast du es ganz prima hingekriegt!« oder »Ich weiß, dass du das kannst. Versuch's einfach mal und schau, wie weit du kommst!«

Beispiel: Auch wenn jemand gern Opfer spielt, kann das Wiedereinblenden helfen. Man stelle sich folgende Situation vor: Beim jährlichen Beurteilungsgespräch hebt der Chef des Langen und Breiten hervor, was er an seinem Mitarbeiter schätzt. Anschließend spricht er einen kleinen Punkt an, der verbesserungswürdig war. Daraufhin sackt der Mitarbeiter unglücklich in sich zusammen und jammert: »Sie sind wohl überhaupt nicht mit mir zufrieden!« Er sieht von 100 Prozent Feedback nur die zehn Prozent Kritik. Doch statt nun irritiert zu sagen: »Was ist denn mit Ihnen los? Haben Sie mir nicht zugehört oder was?«, blendet der Chef seine Anerkennung indirekt wieder ein: »Erinnern Sie sich noch, was ich als Erstes gesagt habe?« Vielleicht stellt sich der Opferspieler zunächst einmal dumm – er will ja spielen – und erinnert sich einfach nicht. Dann hilft man ihm auf



die Sprünge: »Erinnern Sie sich noch, was ich über Ihre Zuverlässigkeit sagte? Über Ihren Eifer?« Bei so viel Beharrlichkeit im Wieder-einblenden gibt der Spieler auf.

Ein Spiel mitspielen – aber nach eigenen Regeln

Wenn Sie genau erkennen, dass Ihnen gerade ein Spiel angeboten wird, können Sie auch den Weg wählen, es mitzuspielen – es aber zu einem anderen Ende bringen, als der Spieler erwartet! Man kann ein Kind, das sich ausgerechnet am Morgen der Mathearbeit »komisch« fühlt, natürlich streng konfrontieren, und es damit unter Umständen noch weiter in die Opferposition drängen. Man kann es aber auch liebevoll wieder ins Bett stecken, Kamillentee und Haferschleimsuppe verbinden und, um die Gesundheit zu fördern, jeden Medienkonsum unterbinden. Entweder erfolgt baldigst die Spontanheilung, oder das Kind ist wirklich krank!

Gerade Übertreibungen können, wenn man sie liebevoll oder zumindest mit akzeptierender Grundhaltung machen kann, Spiele so ad absurdum führen, dass sie sich dadurch quasi selbst beenden. Manche Spiele lösen sich dadurch in Lachen auf. Wenn man es sich zutraut, kann man mit Witz und Schlagfertigkeit auf Spielangebote reagieren. Es ist aber eine schwierige Gratwanderung, mit Humor auf Spiele einzugehen, denn man muss ihn so geschickt dosieren, dass der andere wirklich lachen muss und sich nicht etwa verletzt fühlt.

Die »einhändigen Spiele« reduzieren

Sie können natürlich sehr dazu beitragen, Ihre Umgebung möglichst spielefrei zu gestalten, wenn Sie bei sich selbst die Spiele reduzieren. Einhändige Spiele machen jeden Menschen sehr empfänglich für jede Art von anderen psychologischen Spielen. Der psychologische Pro-

zess dabei ist leicht nachvollziehbar. Wenn man sich selbst innerlich sehr harsch und häufig kritisiert, hat man zwar irgendwie einen Weg gefunden, um damit klarzukommen, weil man diesen Mechanismus ja schon von Kindesbeinen an kennt. Aber wenn dann noch weitere Kritik von außen dazu kommt, oder auch nur vermeintliche Kritik, wird es einfach zu viel. Man gerät in innere Not, weil man so viel Negatives nicht aushält. Man kann selbst mit berechtigter Kritik nicht umgehen, denn der Pegel des inneren Fassungsvermögens ist überschritten – also greift man auf das Notprogramm »psychologische Spiele« zurück.

Der Gameplan – Ihre persönlichen Schritte in einem Spiel

Zum Abschluss dieses Buches wollen wir Ihnen noch ein einfaches Mittel an die Hand geben, mit dem Sie herausfinden können, welche Spiele Sie selbst gern spielen. Sie erfahren dabei auch etwas darüber, was Sie dazu bringt, diese Spiele anzubieten. Alles, was Sie dazu brauchen, ist ein bisschen Zeit, Papier und einen Bleistift. Es handelt sich dabei um den »Gameplan«, den der Transaktionsanalytiker John James entwickelt hat.



Sorgen Sie dafür, dass Sie eine Weile ungestört sind, machen Sie es sich bequem und entspannen Sie sich. Lassen Sie vor Ihrem inneren Auge die vergangenen zwei, drei Wochen Revue passieren und erinnern Sie sich. Welche Situationen im Zusammenhang mit anderen Menschen fallen Ihnen ein? Gehen Sie die verschiedenen Situationen innerlich noch einmal durch und suchen Sie sich eine Episode aus, die mit unangenehmen Gefühlen geendet hat. Wenn es mehrere solcher Situationen gab, wählen Sie die aus, die Sie entweder als typisch empfinden oder die Sie so ähnlich immer wieder mit unterschiedlichen Menschen erleben. Diese Szene lassen Sie sich noch ein, zwei Mal in der Fantasie nacherleben und zwar beginnend von dem Moment an, als die Beziehung noch in Ordnung war, bis zu dem Moment, als die Begegnung oder die Auseinandersetzung zum Ende kam. Jetzt kommen Sie aus der Fantasie wieder zurück in die

Realität und nehmen Sie sich die Zeit, die folgenden »31 Fragen zu Ihren Spielzügen« schriftlich zu beantworten.

Durch die Antworten auf die Fragen unter Punkt 1 wird Ihnen bewusst, wie Ihre Spiele typischerweise starten. Gerade wenn Sie die gewählte Situation gut kennen, wird mit etwas mehr emotionalem Abstand klar, was man selbst zum Entstehen des Spieles beiträgt.

Die Antworten auf die Fragen unter Punkt 2 geben Ihnen Auskunft darüber, mit welchen Spielzügen Sie »arbeiten«.

Beim 3. Punkt erfahren Sie, wer den entscheidenden Zug gemacht hat, um die Situation zu Ende zu bringen oder zu verschärfen.

Die Fragen unter dem 4. und 5. Punkt dienen dazu, Ihre Gefühle zu klären und den damit verbundenen Glaubenssätzen über sich selbst auf die Spur zu kommen. Oftmals hat man nach einem Spiel zwar den Eindruck, dass das reinste Gefühlsmischmasch in einem selbst herrscht, doch wenn man sich die Zeit nimmt, den Gefühlen genau nachzuspüren, kann man sie auch identifizieren.

31 Fragen zu Ihren Spielzügen

1 • Wie hat das Ganze angefangen?

.....
.....

• Was ist passiert, als es schwierig wurde?

.....
.....



- Was habe ich getan, beziehungsweise gesagt?
.....
.....
- Was hat der andere getan oder gesagt?
.....
.....
- Was ist von mir oder vom anderen oder von uns beiden ausgeblendet oder verzerrt worden?
.....
.....
- Welche Rolle im Drama-Dreieck war vom anderen für mich vorgesehen?
.....
.....
- Welche Rolle im Drama-Dreieck habe ich eingenommen?
.....
.....
- Was an dem, was der andere gesagt oder getan hat, war für mich so schwierig / unangenehm / herausfordernd, dass ich in diese Rolle geschlüpft bin?
.....
.....

Wenn Sie in der Selbstanalyse noch tiefer kommen wollen, fragen Sie sich:

- Inwiefern war genau dieses Verhalten für mich so schwierig?
.....
.....

- Gab es in der Vergangenheit schon ähnliche Situationen, die genauso schwierig waren?
.....
.....
- Korrespondiert das, was ich in dieser Situation erlebt habe, vielleicht mit Glaubenssätzen, die ich über mich habe?
.....
.....

- 2**
- Wie ging es weiter?
.....
.....
 - Wer hat was getan oder gesagt?
.....
.....
 - Was habe ich ausgeblendet?
.....
.....
 - Was habe ich verzerrt / übertrieben / untertrieben?
.....
.....
 - Habe ich die Rolle im Drama-Dreieck beibehalten oder habe ich sie ein- oder mehrmals gewechselt?
.....
.....

- Gibt es wesentliche Dinge, die ich nur verdeckt mitteile, nicht offen?
.....
.....

- Was würde ich denn am liebsten sagen?
.....
.....

- Wie könnte ich das in einer solchen Situation angemessen offen äußern?
.....
.....

- Was würde das unter Umständen an der Situation verändern?
.....
.....

- 3** ● Wie kam es zu einem Ende?
.....
.....

- Wer hat was getan oder gesagt?
.....
.....

Wenn Sie das Ende herbeigeführt haben, fragen Sie sich weiter:

● Was hat mich veranlasst, die Szene an diesem Punkt zu Ende zu bringen?

● Wie genau habe ich das gemacht? In welcher Rolle habe ich das Spiel beendet?

● Gab es einen Rollenwechsel?

● Habe ich das Spiel als Opfer begonnen und als Angreifer beendet etc.?

4 ● Welche Gefühle hatte ich am Ende und eventuell noch danach?

● Erlebe ich diese Gefühle häufiger?

- Kann ich sie eventuell bis in meine Kindheit zurückverfolgen?

.....
.....
.....

- 5** ● Was denke ich über mich, wenn ich mir das Ganze anschau?

.....
.....
.....

- Welche Glaubenssätze kristallisieren sich dabei heraus?

.....
.....
.....

Wenn ein negatives Gefühl sehr häufig auftritt, ist es wahrscheinlich auch mit einem negativen Glaubenssatz über sich selbst verbunden. Jemand, dessen Spiele fast immer mit einem Gefühl von Unterlegenheit enden, hat vermutlich in der Kindheit in seiner Familie eine reale Situation von Unterlegenheit erlebt, die sehr schmerzhaft für ihn war. Dazu gibt es wahrscheinlich auch einen tief sitzenden Glaubenssatz, der das Gefühl von Unterlegenheit noch zementiert: »Ich packe es nie« oder »Immer bin ich der Dumme« oder etwas dergleichen. Diese Gedanken tauchen gewiss auch in Alltagssituationen immer wieder auf.

Wenn Sie aufgrund der angeführten Fragen auf einen solchen Sachverhalt bei sich aufmerksam werden sollten, wird es Ihnen sehr gut tun, sich noch einmal ausführlich mit der Ausgangssituation in der

Kindheit zu beschäftigen. Führen Sie sich das, was Sie erlebt haben, noch einmal vor Augen – und machen Sie sich dann bewusst, dass Sie zwar in der Kindheit tatsächlich unterlegen waren, dass Sie aber inzwischen als Erwachsener ganz andere Möglichkeiten haben! In der damaligen Situation war es ein ganz berechtigtes Gefühl, da Sie ja wohl kaum eine andere Chance hatten, als das zu tun, was Sie getan haben, denn als Kind waren Sie auf vielfältige Weise abhängig. Ihre Handlungsmöglichkeiten waren stark eingeschränkt. Machen Sie sich bewusst, dass Ihr damaliges Verhalten ein sinnvolles Verhalten war, um mit den damaligen Umständen und den Menschen um Sie herum klarzukommen.

Die meisten Spiele aus der Kindheit sind für das damalige Alter, die damalige Situation und die damaligen Möglichkeiten sinnvolle Problemlöseversuche gewesen, um mit den damaligen Schwierigkeiten zurande zu kommen. Und wenn Sie akzeptiert haben, dass Ihr Verhalten früher einmal Sinn gemacht hat, dann machen Sie sich bewusst, dass Sie jetzt, als Erwachsener, ganz andere Handlungsmöglichkeiten haben! Sie haben in vielen anderen Situationen, die nicht das alte Muster hervorrufen, ganz andere Möglichkeiten im Umgang mit schwierigen Situationen entwickelt! Sie haben die alten, untauglichen Problemlöseversuche gar nicht mehr nötig, weil es jetzt viel bessere Möglichkeiten gibt. Probieren Sie in Ihrer Fantasie doch einmal neue Reaktionen aus. Wenn Ihnen eine so schwierige Situation, wie die in der Kindheit, heute noch einmal zustoßen würde, was könnten Sie mit Ihren heutigen Möglichkeiten ganz anders machen? Lassen Sie sich in der Fantasie erleben, wie sich die Situation und wie sich Ihre Gefühle ändern, wenn Sie nicht mit Spielzügen, sondern erwachsen und souverän reagieren. Und wenn Sie das in Ihren Alltag schließlich übertragen, werden Sie merken, dass die Zahl der psychologischen Spiele deutlich abnimmt – und dass es Ihnen damit deutlich besser geht!

Register

- Absolutbegriffe 19 f., 28, 32, 91, 203
Absprachen 102 f., 201 f.
Abteilungsklima 168 f.
Abwertung 27, 32, 63, 135, 208
Aggression 35, 145, 204
Alter 178 f., 182
Anerkennung 114, 153, 165
Angreifer 26, 28, 30, 32 f., 38 ff., 62 ff.,
94, 129
– innerer 188 f.
Angreiferrolle 28
Angst 39, 50, 98 f., 125 f., 145, 183 f.
Angstbewältigung 184
Antreiber 67 f.
Anweisung 72, 74, 121
Arbeit 150 ff.
Aufmerksamkeit 55, 157 f.
Ausblenden 15 ff., 20, 31, 61, 98, 209 f.
Ausrede 98, 180, 185
Autorität 122
- Beleidigtsein 57 f., 93 ff.
Bequemlichkeit 36, 55, 180, 186
Berne, Eric 10, 30, 82, 85
Berufsleben 22, 38, 157
Beschwichtigung 167
Bestätigung 31, 55 f., 200
Bestrafung 70, 74, 164
Beziehungen 22, 118 ff.
Beziehungsklärungsgespräch 44
Bitte, offene 31
- Blockade, mentale 190
Blöd-Spiel 156 ff., 209
Botschaften 65 ff., 105, 197
– Ich-Botschaft 44
– innere 197 f.
– negative 67
Brainstorming-Regel 154
Bürospiele 150 ff.
- Check-your-Mind-Methode 190
- Dankbarkeit 100
Defizite 60
Demütigung 87
Depression 60
Dialog, innerer 70, 124, 132 f., 188 ff.
Distanz 124 ff.
Dominanz 79, 122, 134 f.
Drama-Dreieck 24 ff., 29 ff., 52
Drogen 63, 192
Druck, moralischer 31
- Egogramm 69 ff.
Eifersucht 129 ff.
– dauerhafte 131 ff.
Eigensteuerung 73
Einblendung 181, 209 f.
Einschärfungen 67 f.
Eltern 65 ff., 84 ff., 88 ff.
Empfindlichkeit 50, 129
Entmündigung 32, 36

- Entziehen 117
 Erfahrungen 65, 102, 181f.
 Erlaubnis, innere 56f.
 Ermutigung 72
 Ersatzgefühl 57
 Erwartungen 115, 138
 Erziehung 64ff., 102f., 125
 Eskalationsstufen 82ff.
- Familie 88ff., 202
 Familienspiele 88ff.
 Feedback-Regeln 33, 37f., 148
 Festhalten 85
 Fehler 162f.
 Fokuswechsel 169, 171
 Frustrationstoleranz 73
 Fürsorge 71f., 74ff.
- Gedanken, destruktive 191ff.
 Gefühlsmasken 57f.
 Gekränktsein 58
 Gelassenheit 40, 204
 Geld 119, 125
 Gemeinschaftsgefühl 167f., 171
 Gerichtssaal-Spiel 89ff., 146f., 172ff.
 Geschenke 116
 Gestik 43
 Gewalttätigkeit 86, 164
 Glaubenssätze 31, 55f., 65f., 74, 114, 181, 217
 Gleichgewicht 119ff., 124
 Gleichklang 171
 Gleichwertigkeit 119ff.
 Goulding, Mary und Robert 85
 Grenzüberschreitung 145, 195
 Grundhaltung, innere 202ff.
 Grundpositionen 60ff., 202ff.
- Handlungsdruck 22
 Herausforderung 22, 36
 Hierarchie 119ff.
 Hilfe 23, 27, 31, 106, 205
 – Pseudo-Hilfe 32
- Hilferuf 204
 Hilflosigkeit 22, 26ff., 134
 Hilfsangebot 37, 205
 Höflichkeit 50
 Holzbein-Spiel 178ff.
 Holzhammer-Methode 154f.
 Humor 210
- Ich-Zustände 69ff.
 Ignorieren 38, 96f., 114, 196ff., 206ff.
 Intelligenz 67, 157
 Interesse 195f.
 Intimität 124f.
 Ironie 28, 32, 63, 204, 208
- Jammern 31, 36, 167ff., 205
- Karriere 66, 116, 179, 183ff.
 Kindheit 57, 65ff., 85f., 88ff., 125, 164, 217f.
 Klärung 199f., 201f.
 Köder 16ff., 52f., 61, 209
 Kommunikation 41ff., 63, 188, 203
 – unehrliche 60
 Kommunikationsebenen
 – Beziehungsebene 43f., 121, 198f.
 – Inhaltsebene 42f., 208
 – Kontextebene 45ff.
 – verdeckte Ebene 48ff., 206ff.
 Kommunikationsregeln 37f.
 Kompetenz 22, 201f.
 Konflikt 194f.
 Konfrontation 207, 210
 Konzilianz 155
 Kontaktfreude 73
 Kontextmarkierer 45ff., 194f.
 Körperhaltung 43
 Kritik 33, 38f., 114f., 164f., 189ff., 200, 211
 Kritiker, innerer 189
 Kündigung 164

- Lähmung 189f.
 Leading *siehe* Pacing and Leading
 Lebensskript 64ff., *siehe auch* Skript
 Liebe 118f., 123ff., 138ff.
 Liebesentzug 94f., 157
 Lob 70, 72, 114, 164f.
 Loslassen 86, 145f.
 – Nicht-los-lassen-Können 84, 102

 Machtausübung 116
 Machtfantasie 87
 Machtkampf 95f., 120f., 124, 137
 Machtspiel 87, 144f., 195
 Machtwort 79
 Makel-Spiel 175f.
 Manager 161, 169, 183f.
 Manipulation 31, 34, 58, 60
 Meeting 171ff.
 Mimik 43
 Minderwertigkeitsgefühl 177
 Missverständnis 42f., 45, 47
 – Kanalmissverständnis 139ff.
 Mitjammern 167f.
 Mitleid 36, 167
 Mitspielen 210
 Motivation 168f., 183
 – negative 190

 Nachbarschaft 142ff.
 Nachgeben 122f.
 Nachtrauern 86
 Nähe 124ff.
 »Nahrungsumstellung« 164ff.
 Neurolinguistisches Programmieren
 (NLP) 171
 Not, innere 59f., 80, 120, 135, 151,
 164, 203, 211
 Notprogramm 59ff.

 Offenheit 208f.
 Offene Rechnungen 84ff.
 Opfer 23, 26f., 30f., 63, 94, 110,
 167f., 185

 – inneres 188f.
 Opferrolle 26, 36f., 60f.
 Opferspiel 156, 166, 191ff.

 Pacing and Leading 170ff.
 Partnerschaft 118ff., 202
 Persönlichkeitsentwicklung 65f., 93,
 102, 105, 135
 Provokation 38, 204
 Pseudo-Not 32

 Rache 84, 149, 195
 Rechtfertigung 176, 208
 Rechthaben 62, 134ff., 145, 174f.
 Regeln 73, 118
 Retter 23, 30ff., 61f., 110
 – innerer 188f.
 Retterrolle 26ff., 35f., 205
 Retterspiel 22f., 116
 Revierverhalten 144f.
 Ritualisierung 124
 Rollen 25ff.
 Rollenwechsel 29f., 54, 61
 Rückzug 131

 Sarkasmus 32, 208
 Schizophrenie, dosierte 170
 Schuldgefühle 98, 100, 185
 Schuldzuweisung 28, 172ff.
 Schule 104ff.
 Schwäche 78ff., 122, 134, 182
 Selbstaufwertung 27, 32
 Selbstbehauptung 78, 122
 Selbstbeobachtung 192f.
 Selbstbewusstsein 36, 39f.
 Selbstmitleid 57
 Selbstsabotage 186
 Selbstwertgefühl 135, 158f.
 Sex 125, 136f.
 Sicherheit, innere 55
 Sinneskanäle 139ff.
 Skript 64ff., 114, 181
 Solospiel 187ff., 210f.

- Spielanalyse 29 ff.
 Spielangebot 127 f., 192, 206
 Spielformel 52
 Spielgewinn 52, 54 ff., 153, 157 f., 180
 Spielmechanik 16, 62
 Spielpreis 158 f., 170
 Spontaneität 57, 73
 Stärke 80, 122 f., 196
 Status 119
 Strategie, konstruktive 194 ff.
 sympathetic noises 168

 Teamentwicklung 201 f.
 Ton, richtiger 121 f.
 Tonfall 43 f., 72
 Training 184
 Transaktion, verdeckte 48 ff., 52 f., 206
 Transaktionsanalyse 26, 48, 60, 67 ff.
 Traurigkeit 57
 Trost 57, 79
 Trotzphase 38
 Troublemaker 164

 Überlebensstrategie 59, 151, 157, 164
 Überlegenheit 55
 Übermut 73
 Übertreibung 210
 Umdeutung 48
 Unschuld 173 f.
 Unsicherheit 145
 Unterlegenheit 73, 217
 Unterstellung 28
 Unzufriedenheit 189 f.

 Verbote 38, 67 f., 102 f.
 Vereinbarung 201 f.

 Verantwortung 99, 154, 175, 204 f.
 Verblüffung 52
 Vergangenes 174
 Verhaltensregeln 122 f.
 Verkehrsspiel 87
 Verletztsein 58
 Verletzung 84, 128 f.
 Verlockung 20, 40
 Verschweigen 131
 Verständnis 79, 132, 137, 205
 Vertrauen 101 ff.
 Verwirrung 198, 206
 Verzerrung 52 f., 94 f.
 Vorbild 168 f.
 Vorwürfe 28, 208

 Wahrnehmungsverzerrung 18 ff.
 Was-wäre-wenn?-Technik 182
 Watzlawick, Paul 187
 Wenn du nicht wärst 97
 Wertschätzung 115, 123 f.
 Wirtschaftsleben 22
 Worthülsen 42 f.
 Wortwahl 43
 Wunder Punkt 21 ff., 52 f., 90 f., 147,
 192

 Ziele 184
 Zurückweisung 135
 Zuwendung 31, 123, 158, 164
 Zwang 112, 127
 – innerer 190
 – Vermeidungszwang 56 f.
 Zwanghaftigkeit 145
 Zynismus 32, 155