

# Manipulation in der Kommunikation

**Keiner von uns lässt sich gerne manipulieren und doch tun wir das tagtäglich, ob bewusst oder unbewusst.**

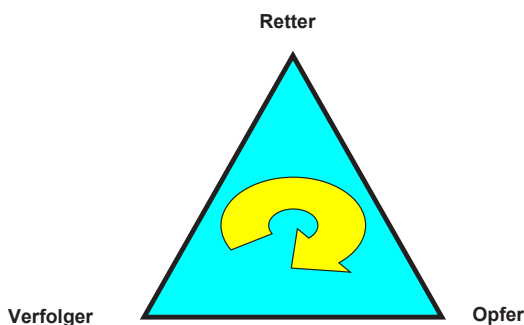
In Seminaren sprechen wir im Zusammenhang mit der Manipulation in der Kommunikation auch von „psychologischen Spielen“, und diese Spiele sind gewiss nicht lustig, sei es im Job oder in der Familie. Den Begriff „Psychologische Spiele“ prägte Eric Berne, der Vater der Transaktionsanalyse.

Dabei bedienen wir uns immer wiederkehrender Kommunikationsmuster, und meistens gibt es zwei oder mehr Beteiligte. Natürlich ziehen wir einen Nutzen daraus, sei es, dass wir Aufmerksamkeit und Anerkennung erhalten, nicht in die eigene Verantwortung gehen müssen oder uns durch ein bestimmtes Verhalten aufwerten. Diese Spiele haben häufig etwas mit unserer Vergangenheit zu tun und machen dort vielleicht durchaus Sinn.

**Psychologische Spiele können sich auf Dauer zu massiven Konflikten entwickeln.**

Steven Karpman stellte fest, dass in diesen Spielen die klassischen drei Rollen bedient werden: die des Opfers, des Verfolgers und des Retters, und er entwickelte daraus das sogenannte Dramadreieck.

**Woran erkenne ich psychologische Spiele?**



Hierzu ein Beispiel von Schlegel (1984) in etwas abgeänderter Form:

Gespräch in einer Gruppe:

**Ina:** „Ich halte es an meiner Arbeitsstelle nicht mehr aus!“

**Thomas:** „Was ist denn los?“

**Ina:** „Immer muss ich Überstunden machen; Ich kann gar keine Verabredungen mehr treffen, weil ich nur noch arbeite.“

**Thomas:** „Warum sprichst du nicht mit dem Teamleiter?“

**Ina:** „Der arbeitet noch viel länger als ich; ohne meine Hilfe am Abend käme er gar nicht mehr zu Rande.“

**Theresia:** „Das ist doch nicht deine Sache.“

**Ina:** „Du hast gut reden, ich fühle mich auch verantwortlich für das Geschäft, sonst würde ich im Beruf keine Befriedigung finden.“

**Stefan:** „Warum stellt Ihr nicht noch eine Assistenz ein?“

**Ina:** „Ja, daran habe ich auch schon gedacht, aber dafür ist wiederum nicht genug Arbeit da.“

**Marlene:** „Beginne im Sommer doch früher mit der Arbeit, dann hast du am Abend mehr Zeit.“

**Ina:** „Ja, aber es handelt sich meistens um dringende Angebote, die ich erst nach Geschäftsschluss fertigstellen kann.“

**Thomas:** „Du musst mal ein energisches Wort mit deinem Chef reden.“

**Ina:** „Ja, da hast du recht, aber er ist so entsetzlich emp-

findlich, und ich bin es dann, die unter seiner schlechten Laune zu leiden hat.“

**Thomas:** „Dann würde ich die Stelle aufgeben.“

**Ina:** „Ja, aber eine Stelle, die so gut bezahlt ist, finde ich kaum mehr. Außerdem brauche ich das Geld.“

**Klaus:** „Dann können wir wohl gar nichts machen.“

**Ina:** „Das finde ich auch. Aber nett, dass ihr mir wenigstens zugehört habt.“

Allgemeines Unbehagen in der Gruppe und kurze Pause

**Klaus:** „Dann sieh doch zu, wie du damit fertig wirst, aber lass uns in Ruhe. Du willst dir ja nicht helfen lassen.“

**Ina:** „Eigentlich hätte ich wissen müssen, dass ihr mich nicht versteht. Und nun macht ihr mir in meiner Not auch noch Vorwürfe.“

Was passiert: Ina bittet aus der Opferrolle um Hilfe und eröffnet damit das Spiel. Das Opfer agiert aus einer Haltung: „Ich bin nicht ok, Du bist ok“ oder von einer Haltung „Ich bin nicht ok, Du bist nicht ok“.

Andere sind verantwortlich dafür, dass es mir so schlecht geht. Ich selbst kann daran nichts ändern und ich gebe die Verantwortung ab. Ina möchte, dass die anderen für sie sorgen und signalisiert, dass ihr keiner helfen kann und erhält dafür die Aufmerksamkeit und das Mitgefühl der Gruppe.

Thomas, Stefan und Marlene nehmen diese Einladung zum Spiel an und gehen in die Rolle der Retter. Sie geben wohlgemeinte Ratschläge. Der Retter agiert aus der Haltung „Ich bin ok“, „Du bist nicht ok“, wie wir es von (über-)fürsorglichen Eltern kennen, die ihre Kinder aktiv wird und gleich die gesamte Verantwortung für die Situation und für die Lösung übernimmt.

Klaus wirkt genervt von Inas Jammerei und geht in die Rolle des Verfolgers oder Angreifers, indem er ihr vorwirft, selbst schuld daran zu sein. Der Verfolger grenzt sich vom Opfer aktiv ab und konfrontiert es mit seiner Situation. Dadurch wird das Nichtvermögen des Opfers verschärft. Der Verfolger agiert von einer Position: „Ich bin ok“, „Du bist nicht ok“. Oftmals zeigt sich der Verfolger vordergründig selbstgerecht und tugendhaft, dahinter steht letztlich die Angst um die Gefährdung des eigenen Selbstbildes.

Dieses Spiel entwickelt eine eigene Dynamik, indem Rollen schnell gewechselt werden, z.B. reagiert Ina zum Schluss als Angreiferin mit dem Satz: „Eigentlich hätte ich wissen müssen, dass ihr mich nicht versteht.“ Und geht unmittelbar danach wieder in die Opferrolle mit der Aussage „Und nun macht ihr mir in meiner Not auch noch Vorwürfe“. Die Ich-Zustände, aus denen wir kommunizieren, nehmen wir häufig ganz unbewusst an. Diese „Zustände“ werden hier in der Grafik dargestellt.

		Ich bin	
		ok	nicht ok
Du bist	ok	Ich bin ok. Du bist ok. (Gewinner)	Ich bin nicht ok. Du bist ok. (Opfer)
	nicht ok	Ich bin ok. Du bist nicht ok. (Retter / Verfolger)	Ich bin nicht ok. Du bist nicht ok. (Opfer)

**Grundeinstellung: Ich bin ok – Du bist ok**

Das ist die angestrebte Grundposition. Ich akzeptiere mich und die anderen, auch wenn wir unterschiedlicher Meinung sind. Damit erkenne ich an, dass jeder von uns erstmal aus bestem Wissen und Gewissen agiert. In dieser Haltung gehe ich gelassen mit kritischen Situationen um und setze mich mit meinen Mitmenschen wertschätzend auseinander. Meine Grundhaltung lautet: Ich und die anderen sind in Ordnung, ich begegne der Person mit Achtung und auf Augenhöhe, das Erfolgsrezept für eine erfolgreiche Kommunikation. Nur mit dieser Haltung ist eine Win/Win-Lösung möglich.

**Grundeinstellung: Ich bin ok – Du bist nicht ok**

In dieser Position zweifle oder kritisiere ich nicht mich selbst, sondern die anderen. Ich gebe dem Außen die Schuld, fühle mich selbst stark und überlegen, der andere wird als unterlegen angesehen. In dieser Grundhaltung verhalte ich mich mitunter arrogant und abwertend oder auch übergriffig und überlegen.

**Ich bin nicht ok – Du bist nicht ok**

Darunter versteht man eine verzweifelte Grundhaltung, die sowohl Misstrauen und Unsicherheit sich selbst, als auch den Mitmenschen gegenüber widerspiegelt. In dieser Haltung ziehe ich mich zurück, fühle mich eher verzweifelt und mutlos und bin kaum lösungsorientiert.

**Ich bin nicht ok – Du bist ok**

In dieser Haltung trauen wir uns selbst nichts zu, wirken ängstlich und unsicher und fühlen uns anderen unterlegen, werten uns also selbst ab. Dafür werden Mitmenschen eher bewundert oder beneidet.

Nicht-ok-Haltungen manövrieren uns grundsätzlich in oben benanntes Dramadreeck und damit in psychologische Spiele. Bleiben Menschen in einer der Nicht-ok-Haltungen verfangen, äußern sie ihre Gefühle sich selbst oder den anderen gegenüber nicht klar und deutlich, sondern versteckt.

**Wie können wir Spiele abbrechen?  
(Abbruchstrategien)**

Jeder von uns ist immer wieder Teil dieser psychologischen Spiele. Wichtig ist es zu lernen und zu erkennen, wann ich eine „Einladung“ (Köder) dazu ausspreche oder welche Einladung ich selbst gerne annehme, welchen Köder ich also gern „fresse“.  
Geht es um die Schuldfrage und fühlen Sie sich unge-

recht behandelt, abgewertet oder bevormundet, dann sind Sie sicher Teil eines solchen Spiels. Sprechen Sie ihre Gefühle offen und ehrlich an und sagen Sie, was Sie sich wünschen (Feedback). Überprüfen Sie Ihre Haltung, treffen Sie Entscheidungen, statt zu klagen. Helfen Sie nur, wenn Ihre Hilfe wirklich benötigt wird. Geben Sie keine Ratschläge, wenn sie nicht gewünscht sind. Ratschläge sind „Schläge“, die niemand braucht.

Ermutigen Sie ein Opfer, das Problem selbst zu lösen, wenn Sie vorher bereit sind, sich mit Empathie für eine Weile auf die Ebene des Gegenübers einzuschwingen. Damit erreichen Sie ein erstes ok/ok.

Grenzen Sie sich deutlich ab, wenn Ihnen ein Retter ein Problem abnehmen möchte oder wiederholt Lösungsvorschläge anbietet. Sie sind weder hilflos, abhängig oder unselbständig und tragen für sich selbst und Ihr Tun die Verantwortung. Wertschätzen Sie das Bemühen eines Retters und die gute Absicht, aber sorgen Sie für Ihre Selbstständigkeit.

Fühlen Sie sich von einem Angreifer / Verfolger abgewertet oder verletzt, setzen Sie ein klares Stop durch nicht verletzendes Feedback und deutliche Körpersprache. Formulieren Sie kurz und klar, welches Gefühl dieses Verhalten bei Ihnen auslöst und welchen Wunsch / welche Erwartung Sie an den weiteren Umgang miteinander haben.

Es ist nicht vermeidbar, dass wir diesen psychologischen Spielen immer wieder begegnen. Aber je mehr wir lernen, die ausgelegten „Köder“ zu erkennen und damit umzugehen, desto leichter und wertschätzender wird der Umgang miteinander.

Das Team Marx-Ruhland ist professioneller Anbieter von offenen Seminare und inhouse Seminaren mit folgenden Themen: Schwierige Gesprächsführung, Konfliktmanagement, Kommunikation & Persönlichkeit, Teamentwicklung, Stress- & Gesundheitsmanagement und Einzelcoaching.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.marx-ruhland.de](http://www.marx-ruhland.de)

Doris Marx-Ruhland (Inhaber) & Yvonne Schirm (Partner)  
Team Marx-Ruhland



Yvonne Schirm (li.) und Doris Marx-Ruhland (re.)