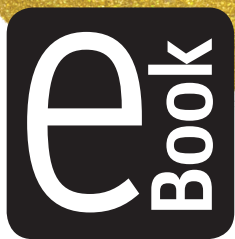


Heinz Ryborz

Lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen!

Wie Sie Ihre Interessen erfolgreich vertreten



 metropolitan.

Wenn es hart auf hart kommt

Fairness war gestern. Mit listiger, skrupelloser und bösartiger Rhetorik wird häufig versucht, Sie in Gesprächen, Diskussionen, Debatten und Verhandlungen in die Enge zu treiben. Einziges Ziel der Gegenseite ist oft der Sieg mittels Manipulation, Druck und üblen Tricks.

Viele Menschen sind diesem Vorgehen nicht gewachsen, sie knicken ein. Es fehlt an rhetorischen Kenntnissen und Selbstbewusstsein, sich zu behaupten.

Der erfahrene Autor erläutert, wie Sie mithilfe bewährter Techniken die erforderliche psychische Stärke aufbauen, um Ihre eigenen Interessen noch besser zu vertreten.

- Skrupellose Strategien erkennen
- Erfolgreiche Gegenstrategien entwickeln
- Häufige Fehler vermeiden
- Gegnerische Schwachstellen ansprechen
- Psychotricks und Angriffe gekonnt abwehren

Heinz Ryborz

Lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen!

**Wie Sie Ihre Interessen
erfolgreich vertreten**



WALHALLA

Dieses E-Book enthält den Inhalt der gleichnamigen Druckausgabe, sodass folgender Zitier-
vorschlag verwendet werden kann:

Heinz Ryborz, LASSEN SIE SICH NICHT ÜBER DEN TISCH ZIEHEN!
metropolitan, Regensburg 2017

Auf www.metropolitan.de finden Sie unser komplettes E-Book-Angebot.
Klicken Sie doch mal rein!

Wir weisen darauf hin, dass Sie die gekauften E-Books nur für Ihren persönlichen
Gebrauch nutzen dürfen. Eine entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe oder Leihe an
Dritte ist nicht erlaubt. Auch das Einspeisen des E-Books in ein Netzwerk (z. B. Behörden-,
Bibliotheksserver, Unternehmens-Intranet) ist nur erlaubt, wenn eine gesonderte Lizenz-
vereinbarung vorliegt.

Sollten Sie an einer Campus- oder Mehrplatzlizenz interessiert sein, wenden Sie sich bitte
an unseren E-Book-Service unter 0941 5684-0 oder b2b@metropolitan.de.
Weitere Informationen finden Sie unter www.walhalla.de/b2b.

© metropolitan – ein Imprint des WALHALLA Fachverlags

Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg
Dieses E-Book ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung
sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in
irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert,
vervielfältigt oder verbreitet werden.

M4007600

Schnellübersicht

| | |
|--|-----|
| Warum Ihnen das Buch hilft | 6 |
| 1 Ihr Wirklichkeitsbild bestimmt Ihr Handeln | 11 |
| 2 Strategien, denen viele zum Opfer fallen. | 27 |
| 3 Siegermerkmale | 39 |
| 4 Ziele erkennen, besser entscheiden | 71 |
| 5 Herausforderungen an drei Fronten | 75 |
| 6 Bausteine moderner Eristik und Dialektik | 85 |
| 7 Fehlschlüsse vermeiden | 99 |
| 8 Mit Fragetechnik gewinnen | 107 |
| 9 Unfaire Angriffe und Psychotricks | 125 |
| 10 Eristische Techniken | 141 |
| 11 Strategien, Taktiken und Tricks | 165 |
| 12 Worauf es letztlich ankommt | 179 |
| Seminare von Prof. Dr. Heinz Ryborz | 185 |
| Literaturhinweise | 186 |
| Stichwortverzeichnis | 188 |

Warum Ihnen das Buch hilft

Die Situation

Interessenkonflikte werden heute schärfer und bissiger ausgetragen denn je. Man denke nur an den längsten und härtesten Tarifkonflikt in der Geschichte der Deutschen Bahn im Frühjahr 2015 – und die damit einhergehenden Streiks. Ähnliches ereignete sich bei der Deutschen Lufthansa AG.

Aber nicht nur derart präzente Beispiele zeugen von einer neuen Art der Streit- bzw. Streikkultur. Allgemein hat sich die Gangart in solchen Situationen verschärft, Konflikte spitzen sich oft zu bis zum Äußersten.

Manch einer fühlt sich in diesen Momenten unwohl, verunsichert und hilflos und hat Schwierigkeiten, seine Interessen durchzusetzen. Dazu zwei Beispiele.

Beispiele:

Kürzlich erzählte mir ein Seminarteilnehmer: „Ich fühle mich in der Situation des Verkäufers nicht mehr wohl. Meine Kollegen und ich geben unangenehmen und fordernden Kunden oft hohe Rabatte. Unsere netten und liebenswürdigen Kunden erhalten dagegen keinerlei Vergünstigungen. Das ist doch unfair!“

Ein anderer Seminarteilnehmer berichtete mir: „Wenn ich während einer Verhandlung für ein positives Gesprächsklima Sorge, führt das meist zu schlechten Geschäften. Ähnlich ist die Situation, wenn ich in Gesprächen gut und einführend zuhöre. Dann schenkt man mir in Diskussionen und bei Debatten oft nicht ausreichend Gehör.“

Der Fehler der beiden Männer besteht darin, aus den eigenen Erfahrungen nicht gelernt zu haben. Wenn aber eine Strategie nicht hilft, muss man auf eine andere zurückgreifen. Welche dies sein können, erfahren Sie in diesem Buch.

Zunächst aber möchte ich Ihnen noch folgende zwei Beispiele schildern, die auf eigenen Erfahrungen fußen.

Beispiele:

Infolge eines fremdverschuldeten Autounfalls wurde nicht nur mein Auto zu Schrott gefahren. Zusätzlich erlitt ich acht gebrochene Rippen. Die Versicherung wollte mein Schmerzensgeld auf 2.500 Euro beschränken. Bei meinem Vorgehen nach den im Buch geschilderten Techniken erhielt ich letztlich ein Schmerzensgeld in Höhe von 12.500 Euro.

Im zweiten Beispiel geht es um einen Schaden an meinem Haus. Nachdem ein Gutachter sich diesen angesehen hatte, deutete der Versicherungsangestellte eine Entschädigung von 10.000 Euro an. Auch in diesem Fall erzielte ich – ganz ohne die Hilfe eines Anwalts – eine Entschädigung, die weit höher ausfiel als die ursprünglich veranschlagte: Gezahlt wurde das Achtfache! Lesen Sie mehr dazu auf Seite 33.

Nun will ich nicht behaupten, dass solche Erfolge immer möglich sind. Aber ich kann Ihnen versichern, dass Sie wesentlich erfolgreicher sein werden und Ihr Ziel schneller erreichen, wenn Sie die Techniken anwenden, die ich Ihnen in diesem Buch vorstelle. Konkret geht es um die Kunst des Streitens und Debattierens, also um die sogenannte Eristik, die nur ein Ziel verfolgt, nämlich Recht zu behalten, selbst wenn man im Unrecht ist.

Bereits die griechischen Philosophen Platon (427–347 v. Chr.) und Aristoteles (384–322 v. Chr.) verwendeten den Begriff Eristik im Zusammenhang mit einem wissenschaftlichen Meinungsstreit, bei dem es hauptsächlich darum ging, Recht zu bekommen (Streiten um des Rechthabens willen). Später beschäftigte sich Arthur Schopenhauer (1788–1860) in seiner um 1830 entstandenen Schrift „Eristische Dialektik“ mit dem Thema.

Die Kunst, Recht zu behalten

Weil viele Menschen harmoniebedürftig sind, gehen sie einem Konflikt oder Streit lieber aus dem Weg. Es fällt ihnen schwer, unangenehme Gefühle zu ertragen. Und obwohl solche Menschen in allen Situationen stets den Kürzeren ziehen, klammern sie sich an ihr idealisiertes Weltbild.

Bei einer positiven und fairen Dialektik wird mit dem Gegenüber gemeinsam nach der Wahrheit gesucht. Ganz anders verhält sich der

Warum Ihnen das Buch hilft

Eristiker. Ihm geht es nicht um die Wahrheit, für ihn zählt einzig und allein der Erfolg.

Der Überzeugungsdiagnostiker arbeitet mit Gesprächstechniken, die eine positive Stimmung auslösen. Der Eristiker dagegen verhält sich oft aggressiv, er greift an und eskaliert eine negative Stimmung. Das eskalative Vorgehen kann allerdings zu einer kurzfristigen Entfremdung zwischen den Gesprächspartnern führen. Wenn Sie es aber nicht allzu sehr übertreiben, beruhigt sich die Situation wieder.

Eine andere Herausforderung kommt noch auf Sie zu: Sie werden ein ganzes Bündel eristischer Techniken nur dann anwenden, wenn Sie ein neues realistisches Wirklichkeitsbild entwickeln.

Wenn viel auf dem Spiel steht, kommen Sie an der Notwendigkeit nicht vorbei. Es geht also nicht darum, sich wegen jeder Kleinigkeit rechthaberisch aufzuspielen. Mit einem Rechthaber will auf Dauer niemand etwas zu tun haben. Steht jedoch viel auf dem Spiel, gilt es, sich für die eigenen Interessen einzusetzen.

Ein eskalatives Verhalten ist natürlich auch der Situation anzupassen. Es ist ein großer Unterschied, ob Ihr Gegenüber Ihr eigener Chef oder eine Versicherung ist. Doch wenn Sie es nicht auf die Spitze treiben, werden schon vereinzelt angewandte Techniken dieses Buches in allen Situationen Erfolge bringen. Und vielleicht entdecken Sie sogar unter den eristischen Techniken welche, die Sie bereits jetzt schon häufiger anwenden.

Selbst der Buddhismus, bei dem das Mitgefühl eine große Rolle spielt, akzeptiert eine gelegentliche Disharmonie. So billigt er den Einsatz eines berechtigten Zorns, der jedoch nicht mit Hass verwechselt werden darf.

Zum Verhältnis von Eristik und Ethik

Um das zu beurteilen, ist es hilfreich, sich einige Fakten bewusst zu machen. Ein Richter erzählte mir einmal: „Wenn ich für jeden Meineid vor Gericht in Deutschland einen Euro erhielte, bräuchte ich nicht mehr zu arbeiten.“ Auch Politiker sind nicht immer Vorbilder. So weist die „Bild“-Zeitung vom 17.08.2015 darauf hin, dass die Merkel-Regierung in der Griechenlandkrise bereits viermal ihre Versprechen gegenüber der deutschen Bevölkerung gebrochen habe.

Grundsätzlich hat der Eristiker keine Hemmungen zu lügen, wenn es um seine Interessen geht. Er ist sich aber des Vertrauensverlustes

und der negativen Folgen bewusst, wenn die Lüge auffliegt. Deshalb überlegt er sich sehr genau, wann er lügt.

Schopenhauer meint dazu in seiner „Eristischen Dialektik“: „Wäre diese [die natürliche Schlechtigkeit des menschlichen Geschlechts] nicht, wären wir von Grund aus ehrlich, so würden wir bei jeder Debatte bloß darauf ausgehen, die Wahrheit zu Tage zu fördern, ganz unbekümmert ob solche unsrer zuerst aufgestellten Meinung oder der des Andern gemäß ausfiele [...].“

Was Sie in diesem Buch erwartet

Die Erfahrung hat es immer wieder gezeigt: Eine starke Rhetorik braucht eine starke Persönlichkeit. Wem es an Persönlichkeitsstärke fehlt, vermag auch seine Rhetorik und Dialektik nicht überzeugend einzusetzen. Wer sich selbst nicht steuern kann, bricht bald in seiner Rhetorik ein. Persönlichkeit und Redeverhalten bilden eine Einheit. Deshalb gliedert sich das Buch in zwei Teile:

Im ersten Teil, den Kapiteln 1 bis 5, stelle ich Ihnen Techniken vor, die Ihnen dabei helfen sollen, Ihre Persönlichkeit so aufzubauen und auszubilden, um in der heutigen Zeit bestehen zu können.

Menschen neigen bekanntlich dazu, neue Erkenntnisse zu ignorieren, besonders, wenn diese neuen Erkenntnisse das eigene bisherige Wirklichkeitsbild infrage stellen.

Deshalb beschäftigen wir uns in Kapitel 1 mit Ihrem Bild der Wirklichkeit und mit dessen Entstehung. Oft spielt dabei Manipulation eine entscheidende Rolle. Sie erfahren, wie sich dieses Bild der Wirklichkeit entsprechend Ihren eigenen Erfahrungen erweitern lässt, um anschließend die neuen Einsichten auch umsetzen zu können.

Lernen Sie in Kapitel 2 typische Strategien kennen, denen tagtäglich viele Menschen zum Opfer fallen.

Die Hinweise in Kapitel 3 helfen Ihnen, Siegermerkmale zu entwickeln.

In Kapitel 4 erfahren Sie, wie Sie Ziele erkennen, um bessere Entscheidungen treffen zu können.

Kapitel 5 zeigt Ihnen, welchen Herausforderungen Sie sich an drei Fronten zu stellen haben.

Im zweiten Teil, den Kapiteln 6 bis 11, lesen Sie, was alles für eine zeitgemäße Rhetorik und Dialektik erforderlich ist.

In Kapitel 6 geht es um die Bausteine moderner Eristik und Dialektik.

Warum Ihnen das Buch hilft

Um sich besser gegen die Beweisführung der Gegenseite zu wehren, lesen Sie in Kapitel 7, wie Sie Fehlschlüsse vermeiden.

Die Fragetechnik in Kapitel 8 verhilft Ihnen zu mehr Klarheit, um in allen Situationen einen besseren Durchblick zu erhalten. Meine fast 30-jährige Erfahrung als Trainer und Berater zeigt, dass nur wenige Menschen diese wichtige Technik beherrschen.

In Kapitel 9 möchte ich Ihnen zeigen, wie Sie Psychotricks und unfaire Angriffe am besten abwehren.

Lernen Sie in Kapitel 10 anhand zahlreicher Beispiele 35 eristische Techniken kennen und erfahren Sie, wie Sie sich mit den richtigen Gegenstrategien angemessen schützen.

In Kapitel 11 erfahren Sie mehr über die Strategien, Taktiken und Tricks der Verhandlungsprofis.

Das 12. Kapitel fasst noch einmal zusammen, worauf es letztlich ankommt. Hier finden Sie eine Übersicht zu den Notwendigkeiten für eine starke Persönlichkeit und wirksame Rhetorik.

Werden Sie flexibler. Probieren Sie die Techniken des Buches aus. Sie werden Ihnen sehr helfen.

Dazu wünsche ich Ihnen viel Erfolg!

Heinz Ryborz

Ihr Wirklichkeitsbild bestimmt Ihr Handeln

| | |
|--|----|
| Geschichten, die das Leben schreibt . . . | 12 |
| Verbessern Sie Ihr Bild von der Wirklichkeit | 14 |
| Kommunikation schafft Wirklichkeiten | 16 |
| „Das siehst du völlig falsch ...“ | 16 |
| Das eigene Bild von der Wirklichkeit: Anpassung jederzeit möglich | 17 |
| Der Müller, sein Sohn und der Esel | 19 |
| Fehler bei der Erkenntnis der Wirklichkeit | 20 |
| Eine Realität, die es zu akzeptieren gilt | 24 |
| Warum Erfahrungen so wichtig sind . . . | 25 |

Geschichten, die das Leben schreibt

Beispiel 1:

Einst erzählte mir ein Unternehmer: „Ich bin ein Selfmademan. Was mir am meisten hilft, das habe ich mir selbst beigebracht. Bei Seminaren habe ich gehört, dass Win-win-Situationen angestrebt werden sollen. Davon halte ich nichts. Ich hole aus Situationen das heraus, was herauszuholen ist. Es ist im Leben wie in der Natur: Nur der Stärkere überlebt. Deshalb wende ich legale und nichtlegale Tricks an. Ich akzeptiere keine Regel.“

Nach einer kurzen Pause ergänzte er: „Meine Erfahrung sagt mir, dass ich nur konsequent genug verhandeln muss. Dann ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis mein Gegenüber nachgibt. Denken Sie doch nur an den Sport, etwa an einen Boxkampf. Auch da nutzt jeder Kämpfer die kleinste Schwäche seines Gegners. Und keiner der Zuschauer käme auf die Idee, ein solches Vorgehen sei unfair. Mir geht es nicht nur um ein Unentschieden, ich will der Sieger sein.“

Beenden wir hier die Ausführungen des Unternehmers. Er hat sehr deutliche Aussagen zu seinem Bild der Wirklichkeit gemacht.

Ich kenne viele Menschen – einige Verkäufer gehören dazu –, die ganz gegenteilig eingestellt sind. Sie wollen ihre Beziehung zu anderen Menschen harmonisch gestalten. Solche Personen sagen Ja, obwohl sie Nein sagen müssten. In Gesprächen zeigen sie eine fehlende Frustrationstoleranz und geringe Belastbarkeit. Sie können mehrdeutige und unbestimmte Situationen nicht ertragen.

Um sich die eigene Schwäche nicht einzugestehen, sehen sie sich als nette, harmoniebedürftige Menschen, die gute Beziehungen zu ihrem Umfeld pflegen. Dass ihre Umwelt aber häufig ganz anders über sie denkt, begreifen sie nicht. Solche Menschen gelten gewöhnlich als schwach und nachgiebig. Und das sind sie tatsächlich.

Beispiel 2:

Im Oktober 2015 berichtet der SWR/SR über folgenden Fall: Eine 88-jährige rüstige und geistig fitte Dame erhält von einem Mitarbeiter ihrer Bank einen Anruf. Der Bankangestellte teilt ihr mit, dass sie unbedingt zu ihm kommen solle, um etwas Wichtiges wegen ihres Sparbuchs zu besprechen. Auf dem Sparbuch der älteren Dame waren zu diesem Zeitpunkt etwa 120.000 Euro.

Offenbar weckte dieses Geld die Begehrlichkeit des Sparkassenmitarbeiters.

Im Gespräch teilt er der Kundin mit, dass es in Zukunft keine Sparbücher mehr geben werde und das Geld anders angelegt werden müsse. Die Kundin hatte aber bewusst ein Sparbuch gewählt, weil sie ihr Geld nicht bei irgendwelchen Spekulationen verlieren wollte. Darauf weist sie den Bankangestellten bei ihrem Besuch erneut hin. Der Bankangestellte betont abermals, sie müsse seinem Vorschlag folgen, da die Möglichkeit nicht mehr gegeben sei, das Geld auf einem Sparbuch zu lassen.

Da sich die Kundin nicht vorstellen kann, dass der Mitarbeiter einer Sparkasse sie eiskalt täuschen will, vertraut sie seinen Aussagen.

Etwa zwei Wochen nach dem Bankbesuch hört die ältere Dame, dass Sparbücher keineswegs abgeschafft werden sollen. Sie beschwert sich bei ihrer Sparkasse. Dort teilt man ihr mit, dass der Transfer ihres Vermögens nach kurzer Zeit zu einem Verlust von 6.000 Euro geführt hat.

Als der Bericht im Fernsehen ausgestrahlt wurde, hatte die Dame von ihrer Sparkasse noch keinerlei Entschädigung erhalten. Weil sie sich für ihr Verhalten schämte, ließ sie sich nur von hinten filmen.

Wenn Sie nun glauben, so etwas passiere nur Rentnern, dann täuschen Sie sich. Werfen Sie einen Blick auf den folgenden Fall:

Beispiel 3:

Ein 35-jähriger Ingenieur wollte heiraten und benötigte für die Wohnung einen Kredit. Er suchte die Niederlassung eines großen Kreditinstituts auf und trug seinen Wunsch vor. Als Sicherheit für den Kredit bestand der Bankangestellte auf einer Lebensversicherung. Der junge Ingenieur sagte, er wolle in diesem Fall auf die Lebensversicherung zurückgreifen, die sein Unternehmen für ihn abgeschlossen habe. Da aber der Bankmitarbeiter diese Lebensversicherung nicht akzeptieren wollte, folgte der junge Ingenieur der „Notwendigkeit“ und schloss eine zweite Versicherung ab.

Als der Kunde zwei Jahre später erfuhr, dass er einen Vertrag über eine sehr ungünstige Lebensversicherung abgeschlossen hatte – er hatte mehr als 5.000 Euro verloren –, bekam er Zweifel, ob seine von ihm angebotene Lebensversicherung für den Kredit

ausreichen würde. Er informierte den Chef der Bank schriftlich über sein Erlebnis. Dieser warf ihm hingegen vor, seine bereits vorhandene Lebensversicherung mit keinem Wort erwähnt zu haben. Hätte er das getan, wäre der Abschluss einer zweiten Lebensversicherung nicht nötig gewesen. Um nicht noch weitere Verluste hinnehmen zu müssen, kündigte der Ingenieur seine Lebensversicherung, die er bei der Bank abgeschlossen hatte.

Beispiel 4:

Ein Mann wird in einer Einkaufspassage von einem Reporter angesprochen. Dieser hält ihm ein Mikrofon vor den Mund und stellt ihm eine Frage. Die Frage ist dem Mann unangenehm. Dennoch fühlt er sich verpflichtet, eine Antwort zu geben. In seinem Kopf dominiert das Wirklichkeitsbild: „Ich muss die Frage beantworten. Andere haben das Recht, von mir etwas zu fordern und ich habe das zu geben.“ Die Antwort auf eine Frage zu verweigern, gehört nicht zu seiner Vorstellungswelt. Der Mann erkennt den fremden Anspruch an. Offenbar hat er über sein Wirklichkeitsbild nie nachgedacht. Das macht eine Veränderung schwer.

Nun kann es durchaus Fragen geben, die Sie gern beantworten. Im genannten Beispiel geht es jedoch um eine unangenehme Frage. Darauf einzugehen hat mit Höflichkeit nichts zu tun. Sagen Sie: „Das gehört nicht zum Thema.“ Oder antworten Sie: „Ich wüsste nicht, was Sie das angeht.“ Oder: „Sind Sie der Ansicht, dass man jeden alles fragen kann?“

Gelegentlich kommt man nicht umhin, etwas brüsk und barsch zu sein, um nicht ausgenutzt zu werden. Wenn Sie sich besser behaupten wollen, kommen Sie an einem solchen Verhalten nicht vorbei.

Verbessern Sie Ihr Bild von der Wirklichkeit

Die Erkenntnisse der modernen Physik haben gezeigt, dass die Wirklichkeit ganz anders ist, als wir sie wahrnehmen. Damit wollen wir uns aber nicht befassen. Hier geht es um die Wirklichkeiten, die unser Handeln bestimmen. Wenn Sie an die Beispiele aus dem vorangegangenen Abschnitt denken, hat jede der Personen ein anderes Wirklichkeitsbild. Jeder Mensch hat für sich seine eigene Wirklichkeit entdeckt.

Wie aber entsteht unser Bild der Wirklichkeit? Wir schaffen uns ein Bild der Wirklichkeit mit unseren Sinnen. Die Wahrnehmung erfolgt mit unseren Sinnesorganen, den Augen und Ohren, der Nase, der Zunge und dem Körper. Fließen nur solche Reize in die Wahrnehmung ein, sprechen wir von einer unverfälschten, reinen Sinneswahrnehmung.

Die Objekte der Wahrnehmung werden zu Bildern, denen wir Namen geben, zum Beispiel „Haus“, „Berg“, „Mutter“. Hören wir etwa das Wort Berlin, dann treten wir mit unserem Bild davon in Kontakt. Dabei muss das Bild, das Sie von Berlin haben, nicht zwingend dem Bild des heutigen Berlins entsprechen.

Im Alltag nehmen wir selten direkt wahr. In die Wahrnehmung fließen zusätzlich geistige Prozesse wie Gedanken, Vorstellungen und Wünsche ein, die das Bild der Wirklichkeit verfälschen. In diesem Fall nehmen wir nicht nur wahr, sondern verzerren das Bild der Wirklichkeit. Das alles erfolgt durch den Einfluss des Geistes. Niemand kann sich diesem Prozess entziehen.

Beispiel:

Nehmen wir an, Sie sind verliebt. Dann kann sich das Bild des geliebten Menschen erheblich von der Realität unterscheiden. So mancher hat das Bild seiner falschen Vorstellung geheiratet und nicht den Partner. Wenig später folgt dann die Enttäuschung.

Unsere Wahrnehmungen bestehen aus Teilen, die real sind, und Inhalten, die unser Geist geschaffen hat. Das können durchaus Einbildungen sein. Mit anderen Worten: Wir konstruieren uns ein Wirklichkeitsbild.

Menschen konstruieren ein Bild der Wirklichkeit, ohne sich bewusst zu sein, dass dies nur ihre eigene Konstruktion ist. Jeder Mensch macht sich sein eigenes Wirklichkeitsbild und hält das für die absolute Wahrheit.

Praxis-Tipp:

Falsche Wirklichkeitsbilder schaffen viel Leid. Da Sie sich nie sicher sein können, ob Ihre Wahrnehmung der Wirklichkeit auch tatsächlich entspricht, sollten Sie Ihr Bild von der Wirklichkeit von Zeit zu Zeit überprüfen. Mit einem Achtsamkeitstraining, wie in Kapitel 3 vorgestellt, verbessern Sie Ihr Wirklichkeitsbild.

Um die Wirklichkeit unverfälscht wahrzunehmen, haben Sie sich auch Ihre Gedanken und Vorstellungen bewusst zu machen und diese loszulassen. Denn mit solchen Projektionen – den Produkten Ihres Geistes – „färben“ Sie die Wirklichkeit.

Kommunikation schafft Wirklichkeiten

Die Kommunikation hat bei der Konstruktion unseres Bildes von der Wirklichkeit einen großen Einfluss, wie das folgende Beispiel zeigt:

Beispiel:

Eine Mutter ist der Meinung, ihr Sohn habe kein vorteilhaftes Aussehen. Sie vermittelt ihm die Botschaft: „Mädchen halten dich nicht für attraktiv. Deshalb wird sich keine Frau für dich begeistern, die deinen Vorstellungen entspricht.“

Der junge Mann bekommt dies derart oft von seiner Mutter zu hören, dass er schließlich selbst daran glaubt. Er ist von seiner Chancenlosigkeit überzeugt und wagt es nicht, Mädchen anzusprechen. Infolge der ständigen negativen Beeinflussung durch seine Mutter entwickelt der junge Mann das Wirklichkeitsbild: „Mädchen mögen mich nicht.“

Dieses Wirklichkeitsbild schränkt ihn dermaßen ein, dass er die positiven Blicke, die ihm Mädchen gelegentlich zuwerfen, überhaupt nicht wahrnimmt. Bis er merkt, dass Frauen sehr wohl Gefallen an ihm finden – und er sein falsches Wirklichkeitsbild ändert –, müssen einige Jahre vergehen.

„Das siehst du völlig falsch ...“

Was wichtig ist und was nicht, darüber urteilt jeder anders. Nun kann jemand eine Sache völlig anders sehen als Sie selbst. Wenn diese Person gute Gründe dafür hat, und Sie dem zustimmen, dann ist das für Sie womöglich sehr hilfreich. In diesem Fall machen Sie das Neue zu Ihrer Wirklichkeit, von der Sie überzeugt sind.

Selbst wenn eine dritte Person diese neue Sicht auf die Dinge für absoluten Irrsinn hält – es ist dennoch Ihr neues Wirklichkeitsbild. Dieses lässt sich aufgrund neuer persönlicher Erfahrungen ergänzen oder total verändern.

Praxis-Tipp:

Seien Sie vorsichtig, wenn Ihnen jemand seine Vorstellungen als einzig richtig und verbindlich vorschreiben will. Wenn Sie seinem Wirklichkeitsbild nicht beipflichten, dann lehnen Sie es mit den Worten ab: „Das ist Ihre Sicht der Wirklichkeit, nicht meine“, oder etwas schärfer: „Das ist allein Ihre Sicht der Wirklichkeit.“

Richtig oder falsch sind keine Tatsachen wie Wasser, Erde oder Luft. Richtig oder falsch sind Konstruktionen des Gehirns. Es sind Urteile über menschliches Verhalten. Das betrifft unser eigenes und auch das Verhalten anderer Menschen. Das hört sich zwar abstrakt an – und dennoch ist es so: Jedes Wirklichkeitsbild ist eine Konstruktion. Erziehung, Fremdbeeinflussung und Manipulation spielen dabei eine große Rolle.

Es gibt kein Richtig oder Falsch. Sie können der Sicht des anderen zustimmen oder sie ablehnen. Sie können auch Ihr eigenes Wirklichkeitsbild erweitern. Und es gibt noch eine weitere Möglichkeit: Sie können darüber verhandeln.

Die vielen Beispiele im Buch sollen Ihnen helfen, über das Gebäude Ihrer Vorstellungen – Ihrer Wirklichkeitsbilder – nachzudenken und sie zu Ihrem Nutzen zu verändern. Konkret heißt das: Es gilt Einiges zu zerstören, aber ebenso auch die Notwendigkeit, Neues aufzubauen.

Das eigene Bild von der Wirklichkeit: Anpassung jederzeit möglich

Beispiel:

Als ich zwölf Jahre alt war, wohnte ich zusammen mit meinen Eltern in einem Vorort von Berlin. In unserem Garten standen mehrere Obstbäume, die viele Früchte trugen. Einer meiner Spielkameraden, der etwas älter war als ich, hieß Paul. Besonders gut gefielen mir seine Spielzeuglokomotiven, von denen er gleich mehrere besaß.

Schon bald bemerkte Paul mein Interesse an seinen Lokomotiven, woraufhin er mir einen Tausch vorschlug: Ich sollte ihm etwa zehn Kilo Äpfel bringen. Dafür würde ich eine seiner Lokomotiven erhalten, an der ihm angeblich nicht mehr viel lag.

Der Handel wurde abgeschlossen, doch Paul hielt die Vereinbarung nicht ein. Dreimal versprach er, mir das Spielzeug zu geben, wenn er noch einmal dieselbe Menge an Äpfeln erhielte.

Nachdem er schließlich weitere vier Lieferungen von je zehn Kilo Äpfeln erhalten hatte, ich die Lokomotive aber immer noch nicht, wurde mir klar, dass ich das Spielzeug niemals bekommen würde. Als Paul mir auf meine Forderungen hin auch noch erwiderte, ich wäre ja dumm, ihm zu glauben, verpasste ich ihm in meiner Empörung eine gewaltige Tracht Prügel.

Auch in späteren Jahren musste ich noch viele unangenehme Erfahrungen machen, bevor ich mein Wirklichkeitsbild bezüglich (falscher) Versprechungen korrigierte und mein Verhalten der Wirklichkeit anpasste. Heute weiß ich sehr genau, wie ich damit und mit Zusicherungen umzugehen habe.

Nicht immer fällt es leicht, das eigene Wirklichkeitsbild zu korrigieren. Meist helfen dabei weitere negative Erfahrungen. Hinzu kommt die Korrektur des eigenen Verhaltens, das schon Gewohnheitsnatur hat (siehe dazu Kapitel 3).

Um sich zu ändern, ist es notwendig, das eigene Verhalten zu erkennen. Die folgende Checkliste soll Ihnen dabei helfen.

Checkliste: Das eigene Verhalten erkennen

Wählen Sie eine Situation oder einen Konflikt, den Sie noch gut vor Augen haben, und stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wer war mein Gegenüber?
- Worum ging es?
- Was waren meine Bedürfnisse und Ziele?
- Habe ich mich über den Tisch ziehen lassen?
- Wie bin ich aufgetreten? Habe ich Selbstbewusstsein und Sicherheit gezeigt? Oder womöglich Unsicherheit signalisiert?
- Wie ist mein Gegenüber aufgetreten?
- Was dachte und fühlte ich in dieser Situation?
- Kommt mir mein Verhalten aus der Kindheit bekannt vor?
- Verspürte ich Druck, hatte ich irgendwelche Befürchtungen?
- Welche Verhaltensweisen hat mein Gegner gezeigt (z.B. Schmeicheln, Einschüchtern, Täuschen, Druck machen)?

- Habe ich genau zugehört?
- Was hat mein Gegenüber gesagt, welche Argumente habe ich vorgebracht?
- Habe ich mich durchgesetzt, nachgegeben oder bin ich einen Kompromiss eingegangen?
- Welche Strategien habe ich angewendet?
- War ich hartnäckig und beharrlich?
- Habe ich Lösungen aktiv angestrebt? Habe ich die Übersicht behalten und mich von der Situation distanziert?
- War ich imstande, eine eventuelle vorläufige Lösungslosigkeit auszuhalten?

Falls Sie nachgegeben haben:

- Mit welcher Strategie hat der andere mich dorthin gebracht, wo er mich haben wollte? Was hat er gesagt und getan, damit ich nachgegeben habe? Welche Manipulationsmethoden hat er angewendet?
- Welche Ängste haben mich dazu veranlasst, nachzugeben?
- Was will ich in Zukunft besser machen?

Der Müller, sein Sohn und der Esel

In welche Schwierigkeiten Sie gelangen, wenn Sie die Meinungen Ihrer Mitmenschen allzu wichtig nehmen, zeigt die Fabel „Der Müller, sein Sohn und der Esel“ von Jean de La Fontaine (1621–1695):

Ein Müller und sein Sohn wollen einen Esel zum Markt bringen, um ihn dort zu verkaufen. Auf dem Weg dahin begegnen ihnen viele Menschen, die wissen wollen, warum weder Vater noch Sohn auf dem Esel sitzen. Nach einer kurzen Pause setzt sich der Müller auf den Esel und die Reise wird fortgesetzt. Erneut treffen sie auf Passanten. Diese meinen, dass es nicht richtig sei, wenn der starke Vater es sich auf dem Esel bequem mache und der schwache Sohn zu Fuß gehen müsse. Vater und Sohn tauschen den Platz auf dem Esel und setzen die Reise fort.

Schon bald treffen sie auf andere Reisende. Diese kritisieren, dass der alte Vater laufen muss und sein Sohn auf dem Esel reiten darf. Sie sind der Meinung, der Vater habe mehr Respekt verdient. Um fortan in Ruhe weiterziehen zu können und jeglichen Tadel zu vermeiden, binden sie den Esel an den Füßen an eine Stange und tragen ihn so kopfüber bis zum Markt. Die Kommentare der nächsten Vorbeikommenden sind offensichtlich.

Fazit: Wir können es nicht immer allen recht machen – die Leute werden immer reden. Ob die Menschen, die dem Müller und seinem Sohn begegnen, nun erwartet haben, dass sich der Müller nach ihrer Meinung richtet, sagt die Fabel nicht. Der Vater jedenfalls vertritt keinen eigenen Standpunkt. Vielmehr fühlt er sich den Erwartungen der anderen verpflichtet.

Praxis-Tipp:

Bedenken Sie: Auch wenn Sie die Urteile anderer übernehmen – die Konsequenzen dafür tragen allein Sie und nicht Ihre Ratgeber. Schlägt der Ratschlag fehl, belehrt Sie der Ratgeber mit den Worten: „Für Ihr eigenes Handeln sind Sie selbst verantwortlich.“

Haben Sie einmal darüber nachgedacht, warum de La Fontaine den Mann in seiner Fabel mit einem Esel unterwegs sein lässt? So manche Person schleppt sich mit Eseleien anderer ab und vergisst darüber die eigenen Wünsche und Urteile.

Fehler bei der Erkenntnis der Wirklichkeit

Der Vater in der Fabel „Der Müller, sein Sohn und der Esel“ vertritt keinen eigenen Standpunkt, hat keine eigenen Vorstellungen und ist deshalb für die Meinung anderer leicht zugänglich.

Gefährlich wird es, wenn jemand meint: Es kann nicht anders sein, was nicht sein darf. Diese Einstellung ist besonders gefährlich, weil sie verhindert, dass wir ein falsches Wirklichkeitsbild einreißen oder korrigieren. Denn Tatsachen erfordern gelegentlich den Aufbau eines neuen Bildes.

Christian Morgenstern (1871–1914) hat diesen Fehler in seinem Gedicht „Die unmögliche Tatsache“ beschrieben. Palmström, die Hauptfigur in dem Gedicht, wird von einem Auto überfahren, will dies aber partout nicht wahrhaben, wie in der letzten Strophe zu lesen ist:

Eingehüllt in feuchte Tücher,
prüft er die Gesetzesbücher
und ist alsobald im klaren:
Wagen durften dort nicht fahren!