

für die Zukunft zu löschen. Das gleiche tust du jedesmal, wo du dich dafür entscheidest, dich gut zu fühlen, statt ein Maschengefühl zu pflegen.

Fällt es dir schwer zu glauben, daß der dritte und vierte Mythos wirklich Mythen sind? Viele Menschen haben am Anfang damit Mühe. Wenn du zu denen gehörst, dann mach eine Übung mit Papier und Bleistift. Schreib einfach mal auf, wie es denn deiner Meinung nach jemand überhaupt anstellen müßte zu *bewirken*, daß ein anderer sich schlecht fühlt durch das, was er zu dem Betreffenden sagt.

Wenn du glaubst, du hättest eine solche Weise gefunden, dann stell dir eine zweite Frage: Hätte die angesprochene Person die Möglichkeit gehabt, irgendein *anderes* Gefühl zu empfinden? Ist das der Fall, dann hätte der Sprecher nicht die Fähigkeit gehabt zu *bewirken*, daß der andere etwas ganz Bestimmtes fühlt.

Wir sprechen in dieser Übung nicht von körperlichen Aggressionen. Wenn jemand mir einen Stein an den Kopf wirft, ist es klar, daß er dann bewirkt, daß ich Schmerz empfinde. Aber Worte sind keine Steine.

## V.

# Wie wir es anstellen, daß die Welt zu unserem Skript paßt

Passivität

## 17. Das „Discounten“

Im Lauf meines Lebens stellen sich mir immer neue Probleme. Wie komme ich über die Straße, ohne überfahren zu werden? Wie erledige ich meine Arbeit, wie werde ich fertig mit dem Auftrag, den ich gerade bekommen habe? Wie soll ich reagieren auf die freundliche oder aggressive Art, in der mir jemand begegnet?

Jedesmal, wenn ich auf ein Problem treffe, habe ich zwei Möglichkeiten. Ich kann das volle Potential meines Denkens, Fühlens und meiner Handlungsfähigkeit einsetzen, über das ich als Erwachsener verfüge, um das Problem zu lösen. Oder ich kann ins Skript gehen.

Wenn ich ins Skript gehe, fange ich an, die Welt so aufzufassen, daß sie zu den Beschlüssen zu passen scheint, die ich als Kleinkind getroffen habe. Wahrscheinlich blende ich dann das Bewußtsein für einige Aspekte der realen Situation aus. Gleichzeitig blase ich dann andere Aspekte des Problems im Hier und Jetzt so auf, daß diese in riesigen Proportionen vor mir stehen. Statt nun tätig zu werden und das Problem zu lösen, verlasse ich mich auf die „magische Lösung“, die mir mein Skript bietet. In meinem Kind-Ich hoffe ich, daß ich durch den Einsatz solcher Magie die Welt so manipulieren kann, daß sie mir schon eine Lösung bringt. Statt aktiv zu sein, werde ich passiv.

Im Teil V befassen wir uns mit diesem Gegensatz zwischen Passivität und Problemlösung. Dieses Kapitel ist in der TA bekannt als *Schiffsche* oder *Cathexis-Theorie* (so benannt nach der „Schiff-Familie“, die es zuerst entwickelt hat und dem *Cathexis-Institut*, welches die Schiff-Familie gegründet hat). Die Schiffs definieren *Passivität* als die Art und Weise, „wie Menschen Dinge nicht, bzw. nicht effektiv, tun“.<sup>1</sup>

## Natur und Definition des „Discountens“

*Discounten* wird so definiert: *unbewußt Informationen nicht zur Kenntnis nehmen, die für die Lösung eines Problems relevant sind.*

Stell dir vor, ich sitze in einem überfüllten Restaurant. Ich fange an, Durst zu spüren, und denke, jetzt wäre mir ein Glas Wasser recht. Ich versuche, den Blick des Kellners zu erhaschen, aber dieser achtet nicht darauf. Ich winke nochmal. Wieder keine Reaktion.

In diesem Augenblick gehe ich ins Skript. Ohne mir dessen bewußt zu sein, beginne ich eine Zeit in meiner Kindheit wieder zu durchleben, als ich meine Mutter gerufen hatte und sie nicht gekommen war. Ich setze jetzt dem Kellner, der nicht reagiert, das Gesicht meiner Mutter auf. Gleichzeitig beginne ich zu handeln, zu fühlen und zu denken, als wäre ich noch ein kleines Kind. Ich lasse die Schultern hängen und fühle, wie hoffnungslos das ist. Im Kopf sage ich mir: „Das hilft doch alles nichts. Und wenn ich mir noch so viel Mühe gebe, der kommt einfach nicht.“

Um zu dieser Schlußfolgerung zu gelangen, hatte ich einige Informationen über die Realität im Hier und Jetzt übergehen, d.h. einfach nicht zur Kenntnis nehmen müssen. Ich habe verschiedene Möglichkeiten *diskontiert*, oder vielleicht besser *discountet*, die ich jetzt als Erwachsener habe, Alternativen, die ich als Baby nicht hatte. Ich hätte aufstehen, zu dem Ober hinübergehen und ihm etwas ins Ohr brüllen können. Ich hätte auch an den Nachbartisch gehen können, auf dem ein Krug mit Wasser stand, hätte darum bitten und mir etwas einschenken können. Wenn ich in dieser Weise tätig geworden wäre, wäre ich mit einer Problemlösung aktiv befaßt gewesen, statt passiv zu bleiben.

Ein Freund sitzt bei mir im Restaurant. Wie er sieht, daß der Kellner auf meine Bewegungen nicht reagiert, regt er sich auf. Er bellt los: „So'n Bursche ist doch hier fehl am Platze. Wenn ich hier das Sagen hätte, den würde ich rausschmeißen!“

Mein Freund ist ebenfalls ins Skript gegangen. Als Kind hat er sich für die Grundeinstellung Ich+ Du- statt meiner Einstellung Ich- Du+ entschieden. Jetzt sieht er den Kellner durch die Brille seines eigenen Skripts. Er *discountet* die Fähigkeit des Kellners, darauf zu reagieren, daß ich ihn anrede. So wie ich selbst, ist mein Freund passiv. Solange er nur dasitzt und sich über den Ober ausläßt, tut er nichts, damit ich an mein Glas Wasser komme.

## Grandiosität

Jeder Discount wird begleitet von *Grandiosität*. Dabei handelt es sich um eine Übertreibung irgendeines Aspekts der Realität. Der Ausdruck „eine Mücke zum Elefanten machen“ beschreibt recht gut, worum es hier geht. So wie ein Aspekt der Situation durch das Discounten ausgelöscht, verwischt oder in seinen Ausmaßen verringert wird, so wird ein anderer durch die Grandiosität übermäßig aufgebläht.

Als ich im Restaurant saß und mir alles so hoffnungslos erschien, weil der Ober mir mein Glas Wasser nicht brachte, habe ich nicht nur meine eigenen Alternativen *discountet*. Darüber hinaus habe ich auch den Kellner mit einer Macht ausgestattet, die er nicht hatte, nämlich mit der Macht zu bestimmen, ob ich nun Wasser bekäme oder nicht.

Als mein Freund die fachliche Eignung des Kellners in Zweifel zog, war er auch *grandios* in bezug auf die eigene Zuständigkeit. Er hatte in Gedanken die Rolle eines Richters übernommen und sein Urteil bereits gesprochen, und er machte sich nicht klar, daß ihm weder eine solche Aufgabe zukam, noch daß überhaupt genügendes Beweismaterial vorlag.

Denke zurück an eine Situation aus der jüngeren Vergangenheit, bei der du mit dem Resultat nicht zufrieden warst. Eine solche Situation stellt ein Problem dar, das du nicht gelöst hast.

Wenn du zurückblickst, kannst du dann irgendeinen Aspekt oder Aspekte der Realität erkennen, die du *discountet* hattest? Hättest du in einer anderen Weise handeln können, die dir damals „nicht eingefallen“ ist? Hast du die Fähigkeit irgendeines Beteiligten, in bestimmter Weise tätig zu werden, verkannt? Gab es in der Situation Mittel und Wege, die dir zur Verfügung gestanden hätten, an die du aber nicht gedacht hattest?

Machst du dir nun klar, an welcher Stelle du *grandios* gewesen bist? Welche dich, andere oder die Situation betreffenden Aspekte oder Phänomene hast du übermäßig vergrößert oder verkleinert?

Wenn du in einer Gruppe arbeitest oder einen Freund hast, der bereit ist, dir zu helfen, so hole dir ein Zusatzgutachten zu deiner Antwort. Oft fällt es uns leichter, das Discounten und die Grandiosität bei anderen präzise zu erfassen, als bei uns selbst.

Ob du nun auf diese Fragen sofort eine Antwort bekommen hast oder nicht, denke weiterhin an deine Problemsituation. Du kannst sie dir in Gedanken vor Augen halten und dich innerlich darauf beziehen, wenn du die weiteren Darlegungen in diesem Kapitel verfolgst.

## Die vier passiven Verhaltensweisen

Wenn ich discounte, tue ich das, indem ich bei mir selbst in Gedanken eine Feststellung treffe. Da dies in meinem Kopf abläuft, ist *ein Discount als solcher nicht direkt beobachtbar*. Da du nicht Gedanken lesen kannst, hast du keine Möglichkeit festzustellen, ob ich gerade discounte, solange ich nicht in irgendeiner Weise rede oder tätig werde, die darauf hindeutet, daß ein Discount vorliegt.

Es gibt vier Verhaltensweisen, die immer darauf hinweisen, daß der Betreffende discountet. Diese *vier passiven Verhaltensweisen* sind:

*Nichts tun*

*Überanpassung*

*Agitation*

*Selbstbeeinträchtigung oder Gewalt*

### *Nichts tun*

Die Mitglieder einer TA-Gruppe sitzen im Kreis. Der Gruppenleiter sagt: „Machen wir eine Abschlusbrunde, und jeder Anwesende sagt, was ihm an unserer heutigen Sitzung gefallen oder nicht gefallen hat. Und wer sich nicht beteiligen will, kann ruhig 'Weiter!' sagen.“

Die Übung fängt an, die Teilnehmer im Kreise äußern sich, und jeder sagt, was er geschätzt hat oder was ihn stört. Einer oder zwei sagen: „Weiter!“

Dann ist Norbert an der Reihe. Schweigen. Alles wartet, daß Norbert auch etwas sagt, aber er rührt sich nicht. Er bleibt bewegungslos und still sitzen und schaut in die Ferne. Da er nicht den Eindruck macht, als wollte er irgendetwas sagen, eine Anerkennung oder eine Störung mitteilen, wartet sein Nachbar darauf, daß er „Weiter!“ sagt. Aber Norbert tut das auch nicht. Er sitzt unbeteiligt da wie ein Taubstummer.

Was Norbert in diesem Augenblick an den Tag legt, ist jenes passive Verhalten, das wir als *Nichts tun* bezeichnen. Statt Energie einzusetzen, um eine zur Problemlösung geeignete Handlung vorzunehmen, verwendet er seine Energie dazu, bei sich jedes Handeln zu unterbinden. Jemand, der dieses passive Verhalten zeigt, fühlt sich dabei unwohl und erlebt, daß er nicht denkt. Er discountet seine eigene Fähigkeit, in der Situation überhaupt etwas zu tun.

### *Überanpassung*

Lore kommt nach Hause. Sie hat einen schweren Tag gehabt, mit viel Arbeit. Bruno, ihr Mann, sitzt im Sessel und liest die Zeitung. Lore sieht ihn, blickt an ihm vorbei in die Küche und entdeckt dort neben dem Ausguß einen Haufen schmutziges Geschirr.

„Grüß Gott“, sagt Bruno, „hast du 'nen schönen Tag gehabt? Wollen wir erst mal Kaffee trinken?“ Lore zieht ihren Mantel aus und geht an ihm vorbei direkt in die Küche. Sie spült das ganze Geschirr und setzt das Kaffeewasser auf.

Weder Bruno noch Lore fällt dabei auf, daß er sie keineswegs gebeten hat, das Geschirr zu spülen und Kaffee zu machen. Und sie hat ihn auch nicht gefragt, ob sie das tun soll. Noch weniger hat sie sich einen Augenblick die Zeit genommen, einmal nachzudenken, ob sie selbst das Geschirr spülen *wollte*, oder ob es nicht sinnvoller wäre, wenn Bruno es aufwaschen würde.

Lores passive Verhaltensweise ist die *Überanpassung*. Wenn sich jemand übermäßig anpaßt, dann fügt er sich dem, was er in seinem Kind-Ich für die Wünsche seiner Umgebung *hält*. Er geht also ein auf das, was er *glaubt*, was die anderen von ihm erwarten; und zwar einerseits ohne nachzuprüfen, welches wirklich ihre Wünsche sind, und andererseits ohne Berücksichtigung seiner eigenen Wünsche. Wenn sich also jemand übermäßig anpaßt, dann erlebt er sich im Unterschied zu jemand, der nichts tut, als ein Mensch, der während dieser Art passiven Verhaltens „denkt“. In Wirklichkeit kommt sein Denken aber aus einer Trübung.

Wird jemand aus der Überanpassung heraus tätig, so wirkt er auf andere häufig hilfsbereit, anpassungswillig und gefällig. Die Überanpassung wird also häufig von der Umgebung gestrokt. Weil Überanpassung mithin sozial durchaus akzeptabel ist und alles so aussieht, als denke der Betreffende dabei, ist sie von den vier passiven Verhaltensweisen diejenige, die am schwersten zu erkennen ist.

Wer sich in der Überanpassung befindet, discountet seine Fähigkeit, von seinen eigenen Alternativen her tätig zu werden. Statt dessen stellt er sich vor, was andere wohl von ihm erwarten, und hält sich dann an die Alternativen, die sich daraus ergeben.

### *Agitation*

Im Hörsaal 17 ist Vorlesung, die Studenten hören zu. Hinten im Saal sitzt Adam. Der Dozent spricht nicht gerade laut, und Adam hat Mühe, ihn zu verstehen. Und im Laufe der Vorlesung fällt es ihm immer

schwerer, beim Thema zu bleiben und aufzunehmen, was der Dozent vorträgt. Er legt seinen Bleistift hin und fängt an, mit den Fingern zu trommeln. Wenn wir unter die Bank blicken könnten, würden wir sehen, daß Adam im gleichen Rhythmus, wie er mit den Fingern trommelt, auch mit dem Fuß auf und ab wippt.

Was Adam hier zeigt, bezeichnen wir als *Agitation*. Bei dieser Form passiven Verhaltens discountet der Betreffende seine Fähigkeit, zur Lösung eines Problems etwas zu tun. Er fühlt sich äußerst unbehaglich. Er versucht, dieses Unbehagen zu dämpfen, und gibt sich einer immer wiederholten Tätigkeit ohne jeden Sinn und Zweck hin. Er richtet seine Energie also auf seine Agitationstätigkeit, statt auf eine Handlung zur Problemlösung. Während der Agitation erlebt der Betreffende sich nicht als jemand, der denkt.

Würde Adam sein Erwachsenen-Ich klar einsetzen, könnte er ganz einfach den Dozenten darum bitten, lauter zu sprechen, oder sich um einen Platz weiter vorne bemühen. Aber das bloße Trommeln und Wippen tragen nicht bei zur Lösung seines Problems.

Viele verbreitete Gewohnheiten bringen Agitation mit sich. Wer seine Nägel abkaut, raucht, zwanghaft ißt oder sich gedankenverloren mit seinen Haaren befaßt, um sich Löckchen zu drehen, agitiert in diesem Sinne.

### ***Selbstbeeinträchtigung oder Gewalt***

Betty, jetzt Ende dreißig, ist die jüngere von zwei Töchtern und noch zu Hause bei ihrer alten Mutter, die sie betreut. Die alte Dame ist trotz ihres vorgerückten Alters noch in bester gesundheitlicher Verfassung.

Aus heiterem Himmel heraus trifft Betty eines Tages einen Mann, und die beiden verlieben sich. Betty teilt ihrer Mutter ganz glücklich mit, daß sie mit ihm zusammenziehen und dann vielleicht heiraten will.

Ein paar Tage später bekommt die Mutter plötzlich Schwindelanfälle und muß sich hinlegen. Der Arzt findet keinerlei organische Störung. Aber Betty fängt an, sich schuldig zu fühlen wegen ihrer Absicht aus-zuziehen.

Das passive Verhalten der Mutter nennt man *Selbstbeeinträchtigung*. Dabei macht sich der Betreffende oder die Betreffende in irgendeiner Weise selbst unfähig. Da er seine eigene Fähigkeit zur Problemlösung discountet, hofft er in seinem Kind-Ich, er werde schon jemand anders veranlassen, sein Problem zu lösen, wenn er sich selbst dazu unfähig macht.

Diese Selbstbeeinträchtigung tritt manchmal in Form psychosomati-

scher Leiden auf, wie etwa im vorliegenden Falle. Ein anderer Weg wäre ein „Nervenzusammenbruch“, oder auch Alkohol- oder Drogenmißbrauch.

Robert hat sich gerade furchtbar mit seiner Freundin gestritten. Er stürmt aus dem Hause und läuft lange durch die Straßen. Dann geht er in eine Kneipe und trinkt ein paar Glas Bier. Schließlich schnappt er sich einen Stuhl und haut alle Spiegelglasfenster kurz und klein.

Die passive Verhaltensweise von Robert stellt das dar, was wir als Gewalt bezeichnen. Es mag überraschen, daß Gewalt als etwas „Passives“ bezeichnet wird. Aber sie *ist* passiv insofern, als sie nicht auf die Lösung des vorliegenden Problems gerichtet ist. Wenn Robert die Fenster zertrümmert, tut er nichts, um die Unstimmigkeiten mit seiner Freundin zu lösen. Setzt jemand sich selbst außer Gefecht durch irgendeine Weise der Selbstbeeinträchtigung, kann man das durchaus betrachten als nach innen gerichtete Gewalt. Sowohl bei der Selbstbeeinträchtigung wie auch bei der Gewalt discountet der Betreffende seine Fähigkeit, ein Problem zu lösen. Er setzt schlagartig eine Menge Energie frei, die er gegen sich oder andere richtet, in dem verzweifelten Versuch, seine Umgebung damit zu veranlassen, sein Problem für ihn zu lösen.

Selbstbeeinträchtigung oder Gewalt folgt oft auf eine Periode der Agitation. Solange jemand agitiert, staut er Energie an, die er dann unter Umständen dadurch in destruktiver Weise entlädt, daß er sich selbst beeinträchtigt oder gewalttätig wird.

Nimm die Problemsituation noch einmal vor, mit der du dich im letzten Abschnitt befaßt hattest. Kannst du erkennen, in welche der passiven Verhaltensweisen du verfallen warst?

Und nun laß die Situation noch einmal vor deinem geistigen Auge ablaufen. In dem Augenblick, wo du anfängst, passives Verhalten zu zeigen, stell dir vor, du würdest statt dessen im Erwachsenen-Ich bleiben und das ganze Potential deines Denkens, Fühlens oder Verhaltens einsetzen, über das du als Erwachsener verfügst, um das Problem zu lösen. Wodurch unterscheidet sich deine Handlungsweise dann von dem Verhalten, das du damals an den Tag gelegt hast?

## Discounten und Ich-Zustände

Das Discounten kann in Verbindung gebracht werden mit dem, was du bereits über die Pathologie der Ich-Zustände erfahren hast (Kapitel 6).

Zunächst kann das Discounten hinweisen auf das Vorliegen einer *Trübung*. Das heißt also, ich nehme die Realität verzerrt auf, so daß sie meinen Überzeugungen aus dem Eltern-Ich oder Kind-Ich entspricht, und halte dies dann für Denken im Erwachsenen-Ich.

Eine weitere Quelle für Discounten kann in dem *Ausschluß* liegen. Hierbei nehme ich Aspekte der Realität deshalb nicht zur Kenntnis, weil ich einen meiner Ich-Zustände oder mehrere ausgeschaltet habe. Wenn ich mein Kind-Ich ausschließe, ignoriere ich die Wünsche, Gefühle und die Intuitionen, die ich von meiner Kindheit her mitbringe und die in Wirklichkeit durchaus relevant sein können für die Lösung des Problems, vor dem ich im Augenblick stehe. Bei einem ausgeschlossenen Eltern-Ich werde ich alle Anweisungen und alle Definitionen der Welt ausblenden, die ich von meinen Bezugspersonen übernommen habe, obwohl auch diese für Problemlösungen oft nützlich sein können. Ein ausgeschlossenes Erwachsenen-Ich bedeutet, daß ich meine eigene Fähigkeit discounte, in direkter Reaktion auf irgendeinen Aspekt der Situation im Hier und Jetzt hin zu urteilen, zu fühlen oder zu handeln. Wie zu erwarten, ist der Ausschluß des Erwachsenen-Ichs unter den drei Möglichkeiten des Ausschlusses diejenige, bei der die Intensität des Discountens den Betreffenden am meisten behindert.

Aber zum Discounten kann es oft auch kommen, ohne daß irgendeine Form von Ich-Zustands-Pathologie vorliegt. Wird in solchen Fällen etwas ignoriert, so ist das lediglich das Resultat eines Informationsmangels im Erwachsenen-Ich des Betreffenden bzw. von Fehlinformationen. Wenn zum Beispiel eine Frau mit Übergewicht beschließt, eine Abmagerungskur zu machen, hört sie auf, Brot, Kartoffeln und Nudeln zu essen. Dafür ißt sie mehr Nüsse und Käse. Nun sind aber Nüsse und Käse kalorienreicher als die Nahrungsmittel, auf die sie verzichtet hat. Sie beachtet diese Tatsache mithin nicht, aber einfach, weil sie das nicht weiß. Das Discounten läßt sich sehr einfach in direkte Beziehung setzen zu dem funktionellen Modell der Ich-Zustände. Sobald ich aus irgendeinem negativen Ich-Zustands-Anteil heraus empfinde, denke oder handle, discounte ich. Und jedesmal wenn ich discounte, erlebe ich mich, die Mitmenschen und die Welt aus einem negativen Ich-Zustands-Anteil heraus. Die beiden Konzepte definieren sich gegenseitig, d.h. das eine gibt jedesmal eine Definition für das andere ab.

Wenn ich sage: „Ich lebe aus einem negativen Teil meiner Persönlichkeit heraus“, so bedeutet das, daß ich mich im Denken, Fühlen oder Tun und Lassen in irgendeiner Weise verhalte, die mir unangenehme, erfolglose oder ineffektive Ergebnisse einbringt. All das bedeutet, daß ich ein Problem nicht gelöst habe. Und wenn ich mich daran hindere, ein Problem zu lösen, habe ich zwangsläufig zuvor discountet.

## Das Erkennen von Discounts

Wir haben festgestellt, daß das Vorliegen eines Discounts, der als solcher nicht beobachtbar ist, sich daraus folgern läßt, daß jemand irgendeine der vier passiven Verhaltensweisen aufweist. Es gibt viele andere Wege, wie man Discounts erkennen kann.

*Antreiberverhalten* weist stets auf einen Discount hin. Man denke daran, daß ich, wenn ich einem Antreiber folge, innerlich die Skriptüberzeugung wieder auflege: „Ich bin nur OK, wenn ich ... (mich anstrengende, anderen gefällig bin, usw.)“ Aber ich mache mir nicht klar, daß ich im tiefsten Grunde OK bin, ob ich diesen Antreiberbotschaften folge oder nicht.

Die Schiffs haben auf gewisse *Denkstörungen* hingewiesen, als Indizien für das Discounten. Dazu gehört die *überzogene Ausführlichkeit*.\*

Stellt man an jemand, der diese Störung aufweist, eine einfache Frage, so antwortet er mit einem langatmigen Wortschwall voller nebensächlicher Einzelheiten. Das Gegenteil davon bildet die *übermäßige Verallgemeinerung*, bei der jemand seine Vorstellungen nur in weitreichenden, pauschalen Formulierungen ausdrückt. „Na ja, mein Problem ist enorm. Man ist hinter mir her. Was da abläuft, macht mich total fertig.“

In Teil VI werden wir *Maschen, Spiele und Verhalten aus dem Drama-Dreieck heraus* betrachten. All diese Phänomene bestätigen ebenfalls das Vorliegen eines Discounts.

### Verbale Hinweise

Zu den Fertigkeiten, die in der TA geübt werden, gehört das Erkennen des Discountens dadurch, daß man intensiv auf die Worte achtet, die Menschen verwenden. In den Beispielen, die wir in diesem Kapitel

\* *Anmerkung des Übersetzers:* Im Englischen *over-detailing*, etwas in allen Einzelheiten ausbreiten.

gegeben haben, haben wir Worte verwandt, aus denen klar hervorging, daß der Sprecher gerade discountet hat. Im Alltag, wenn wir irgendein Gespräch nehmen, sind die verbalen Hinweise auf Discounts meistens nicht ganz so leicht zu erfassen.

Rein theoretisch ist klar, worauf wir achten müssen. Wir wissen, daß der Sprecher discountet, wenn er etwas sagt, bei dem Informationen über die Realität beiseite gelassen oder verzerrt werden. Die praktische Schwierigkeit rührt jedoch daher, daß unsere Alltagssprache voller Discounts steckt, dermaßen, daß wir ihnen gegenüber abgestumpft sind. Wir müssen die Fertigkeit neu erwerben, aufzupassen auf das, was wirklich gesagt wird, und dann jede Äußerung vor dem Hintergrund der Realität bewerten. Wenn z.B. jemand sagt: „Ich kann doch nicht...“, wird er in den meisten Fällen discounten. Willst du das genau wissen brauchst du dich nur zu fragen: „Nun, *kann* er es wirklich nicht, entweder jetzt oder später einmal?“

„Ich werde versuchen...“ ist manchmal auch ein Discount, und zwar wenn darin mitschwingt: „Ich werde es zwar versuchen, aber ich werde es nicht wirklich tun.“ Das gleiche gilt für alle anderen antreiberbezogenen Ausdrücke. Discounts, die auf „Sei stark!“ hinweisen, sind besonders verbreitet.

„Was du da tust, macht mich taurig.“

„Was du sagst, langweilt mich.“

„Dazu ist mir gerade ein Gedanke gekommen.“

„Solch ein Problem macht mich einfach ratlos.“

Manchmal läßt jemand auch einen wichtigen Teil bei einer Äußerung einfach aus und deutet dadurch das Vorliegen eines Discounts an. In einer TA-Gruppe sieht eine Frau die Umstehenden an und teilt mit: „Was ich jetzt brauche, ist einfach eine Umarmung.“ Sie sagt aber nicht, wer sie umarmen soll. Sie läßt Informationen aus, die für die Lösung ihres Problems – wie sie erreicht, daß jemand sie umarmt – relevant wären, und insofern birgt ihre Aufforderung einen Discount in sich.

### **Nonverbale Hinweise**

Gleichermaßen wichtig ist die Fertigkeit, Discounts aus nonverbalen Hinweisen zu erkennen. Hier ist es das Mißverhältnis zwischen den gesprochenen Worten und den nonverbalen Signalen, die sie begleiten, das auf den Discount hinweist. In Kapitel 5 hatten wir bereits erwähnt, daß ein solches Mißverhältnis als *Inkongruenz* bezeichnet wird.

So fragt z.B. ein Lehrer den Schüler: „Hast du die Aufgabe verstanden, die ich dir gegeben habe?“ Der Schüler antwortet: „Klar.“

Gleichzeitig zieht er die Stirn in Falten und kratzt sich am Kopf. Wenn der Lehrer aufmerksam reagiert, etwa in der Weise wie ein „Besucher aus dem All“, so wird er Zusatzfragen stellen, um sich zu überzeugen, ob sein Schüler nicht discountet.

Nicht immer weist Inkongruenz auf Discounten hin.

So steht etwa bei einer Sitzung der Vorsitzende auf und kündigt an: „Es steht allerhand auf der Tagesordnung, also für uns jetzt eine ganze Menge Arbeit.“ Aber bei dieser durchaus ernsten Feststellung strahlt er die Teilnehmer richtig glücklich an. Sein nonverbales Verhalten besagt in diesem Falle nur: „Ich freue mich, Sie alle hier zu sehen.“

### **Galgenlachen**

Ein häufiger Hinweis auf einen Discount ist das *Galgenlachen*: dabei lacht jemand, während er über etwas Unerfreuliches spricht.

„Oh! War das blöd von mir, ha ha ha!“

„Hi hi hi - *dem* hab ich's aber gezeigt!“

„Und auf dem Weg hierher hat's ein bißchen geknallt, jetzt hab ich 'ne schöne Beule im Kotflügel, ho ho!“

Beim Galgengelächter kommt es zur Inkongruenz zwischen dem Lachen und dem abträglichen oder schmerzlichen Inhalt der Worte. Sobald jemand „unter dem Galgen“ lacht, lächelt oder kichert, fordert er die Zuhörer nonverbal auf, eine seiner Skriptüberzeugungen zu verstärken. Auf der psychologischen Ebene wird diese Einladung angenommen, wenn die Zuhörer mitlachen. Wenn jemand z.B. sagt: „Ich bin doch blöd, ha ha!“, so ist er im Skript und fordert die Zuhörer auf, mitzulachen und damit seine Skriptüberzeugung zu „bestätigen“: „Ich kann nicht denken.“

Wer echt sein und ehrlich reagieren will auf ein Galgenangebot, wird sich weigern mitzulachen oder zu lächeln. Und wenn du in einer Situation bist, wo das hinpaßt, kannst du durchaus sagen: „Ich finde das gar nicht komisch“, oder: „Lustig ist das nicht.“

Du hast bereits Übung darin, so zu beobachten wie ein „Besucher aus dem All“. Jetzt kannst du diese Fertigkeit verfeinern, indem du unterscheidest zwischen den nonverbalen Signalen, die auf Discounts hinweisen, und anderen, die das nicht tun. Praktisch ist es nicht immer möglich, aus den nonverbalen Signalen eines Menschen klar zu erkennen, ob er gerade discountet. Wenn es für dich wichtig ist, dir Gewißheit zu verschaffen, mußt du schon deinen Eindruck überprüfen, indem du einfach fragst.