

Nicht sehr geläufige Regeln des Zusammenlebens

Der Mensch ist ein Lernwesen – er hat wesentliche Anteile seines Verhaltens gelernt. Aber es gibt auch uns nicht bewusste „Trieb-Neigungen“, die unser Verhalten, besonders in unsicheren Lagen, steuern. Es sind fast Handlungszwänge, die unterbewusst dazu verleiten können, etwas zu tun (oder zu lassen), was „eigentlich“ gar nicht unsere Gewohnheit ist. Menschen haben in der Regel nur eine geringe Fähigkeit, die ihr Handeln beeinflussenden Faktoren zu erkennen; sei es vor, sei es nach dem Ereignis. Einige dieser Funktionsgesetze unseres sozialen Handelns sollen hier an Beispielen verdeutlicht werden.

Es sind letztlich vor allem andere Menschen, von denen wir subtil beeinflusst werden: Wir lassen uns auf Dinge ein, die wir eigentlich vermeiden wollen; wir kaufen etwas, was wir gar nicht wirklich benötigen; denn wir möchten dazugehören und unser Gesicht wahren. Wenn viele Menschen etwas tun und ich erfahre davon, neige ich dazu, es ihnen nachzumachen. (Prinzip der *sozialen Bewährtheit*). Gerade in einer immer anonymer werdenden Gesellschaft besteht die Gefahr, dass wir kräftig manipuliert und ausgebeutet werden. Und durch unser Verhalten beeinflussen wir andererseits jenes anderer Menschen.

Stets spielt die *soziale Erwünschtheit* eine große Rolle: Was von mir erwartet wird und was andere auch tun, wird für viele Menschen zu einem „Gesetz“. Ein derartiges Denken und Handeln entbindet uns von zuweilen mühseligen Entscheidungen. Damit folgen wir bereits einem zweiten Aspekt menschlicher „Schwäche“: Wir wollen nicht primär vernünftig sein, sondern wir wollen es uns in erster Linie *bequem machen*. Oder etwas freundlicher formuliert: Wir entwickeln – besonders im Alter – eine *Neigung zur Trägheit*. Wir wissen, dass uns Bewegung guttut – und fahren doch mit dem Fahrstuhl nach oben, statt zuweilen die Treppe zu benutzen. Dieses Prinzip machen sich „Geschäftemacher“ zunutze.

Und: Haben wir erst einmal eine Entscheidung getroffen (wir möchten glauben, dass wir das aus freien Stücken getan haben), fällt es uns sehr schwer, sie zu korrigieren. Wer (s)einen Standpunkt erklärt hat, kann nur mit großer (geistiger) Mühe davon wieder abweichen. Es ist, als hätten wir einen Vertrag geschlossen, zu der man unbedingt stehen muss! Unbewusst unterliegen wir dem Zwang, *einer Verpflichtung* auf jeden Fall zu *folgen*. Dies ist besonders zwingend, wenn wir z.B. eine Petition oder einen Aufruf unterschrieben haben; wir können und wollen dann nicht mehr zurück.

Die meisten Menschen sind versessen darauf, *Schmeicheleien* zu hören. „Ich mag Sie...!“ ist eine psychologische Fußangel, von der sich nur wenige lösen können. Hierbei ist es besonders geschickt, wenn man nicht zu dick aufträgt, sondern nach einer kleinen Kritik ein großes Lob ausspricht. Auch wenn ich von einem „Lobgesang“ auf mich erfahre, fühle ich mich dem Sänger gegenüber sehr verbunden – und möchte nun meinerseits ihm etwas Gutes tun. Das ist das *Prinzip der Vergeltung*, auch *Reziprozitätsregel*. Diese Regel verlangt, dass eine Handlung (nicht nur die „gute“!) mit einer Handlung ähnlicher Art beantwortet werden muss. Erfahre ich also eine (meist eher unwichtige) Gefälligkeit, möchte ich nicht in einer Dankesschuld verharren, sondern meinerseits dem „Geber“ etwas Gutes tun. Die *Macht des Sich-Revanchierens* kann geschickt missbraucht werden. Das Phänomen ist hier, dass es nicht nur eine Verpflichtung zum Geben, sondern auch eine zum Nehmen gibt. Nehme ich aber eine Gunst (ein Lob, ein Geschenk...) an, gerate ich unbewusst in eine Abhängigkeit, die mich verpflichtet. Ich gebe hier also eine Entscheidungskompetenz in die Hände des „Gebers“. So kann man jemandem eine kleine Bitte erfüllen, ihm ein kleines Geschenk machen, gut über ihn sprechen – und ihn dadurch wie einen Fisch an den Haken, an die Angel der

Abhängigkeit holen. Gehen die Geschenke in größere Bereiche oder gar ins Verbotene, mache ich den Nehmer „mitschuldig“ und letztlich auch erpressbar. (*Methode des rechtzeitigen „Anfütterns“*).

Weil wir natürlich auch längst nicht mehr alles glauben, was uns erzählt wird, weil wir auch immer fürchten müssen, dass man nicht nur unser Bestes will, sind wir vorsichtig (eben wieder unsicher). Will man einen kritischen Geist für sich gewinnen, darf man ihn nicht zu aufwendig belohnen. Auch dürfen wir seinen Widerstand nicht durch mögliche Drohungen herausfordern. Weiche und sanfte, eher zurückhaltende Bestätigung seiner Haltung und Meinung tut ihm gut und macht ihn eher gefügig. Wer ängstlich und vorsichtig ist, begegnet der Vorsicht am besten indem er erst einmal nichts tut und abwartet, was andere tun. Was sich als sozial erwünscht erweist, eignet sich zum Nachmachen. Mache ich die „Moden“ z.B. in der Garderobe mit, will ich damit u.a. –unbewusst – deutlich machen, dass ich eben ein moderner Mensch bin, der mit der Zeit geht. Eltern erziehen ihre Kinder oft dadurch, dass sie ihnen z.B. verbieten mit den Kindern aus der „Schmuddelgasse“ zu spielen, denn sie würden sonst auch so. Dieses *Assoziationsprinzip* finden wir bis in die „Spitzen der Gesellschaft“: Wenn ich da essen gehe, wo „man“ isst, gehöre ich auch dazu. Man meint 95% der Menschen seien „*Nachmacher*“, nur 5% sind kreative Selbstdenker! Die künstlich fabrizierten Lachkonserven bei Shows und anderen (Verkaufs-)Veranstaltungen haben ihre positive Wirkung: Sie stecken an. Lachen hebt die Stimmung. Bei guter Stimmung kann man bessere Geschäfte machen. Was andere auch machen und ich bereits oft selbst getan, gedacht oder gesagt habe, gewinnt für mich fast „Gesetzescharakter“. Es gibt diese Einstellung zur – unreflektierten – *Konsequenz*. Hierbei sollte man eine innere Konsequenz als eine auf der Logik basierende Überzeugung von der äußeren (Nachmach-) Konsequenz unterscheiden: „Wenn keiner hilft, helfe ich auch nicht!“ oder: „Das haben die anderen ja auch alle gemacht!“

Sehr psychologisch wird es auch, wenn man z.B. Kinder (oder naive Menschen) dazu bringt, etwas für wertvoll zu halten, nicht weil es wertvoll ist, sondern weil es entweder *selten* ist oder aber *mit großer Mühe erworben* wurde. Was man leicht bekommt ist weniger wert als das, wofür man sich sehr anstrengen musste. Deshalb sollte man sich Vorteile, Vergünstigungen und auch Besitz immer wieder neu erwerben. Jede Gewöhnung und Routine lähmt in diesem Bereich die Kreativität, macht stumpf und selbstgefällig.

Dazu gehört auch die alte Erkenntnis von Heraklit: „Wir wissen erst, was wir hatten, wenn wir es verloren haben. Und wir wissen nicht, was uns fehlt, bevor wir es erkannt haben“. Die Unwissenden sind oft glücklicher als jene, die sich ständig mit anderen Menschen oder mit ihrer früheren Verfassung vergleichen.

Es gibt letztlich nur ein Mittel, sich relativ unabhängig von anderen Menschen zu machen: Selbst denken!

Dr. Knud Eike Buchmann