



VERBALE
SELBSTVERTEIDIGUNG II

VETACADEMY

COPYRIGHT

ELLEN PREUSSING

[HTTP://ELLENPREUSSING.COM](http://ellenpreussing.com)

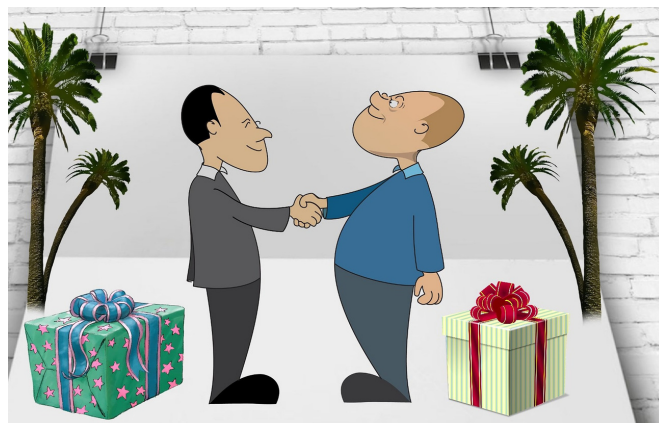
Druck aufbauen

Die Reziprozitäts-Technik oder Gefälligkeitsfalle

Mit Kollegen ist es gut möglich, dass des Öfteren eine Manipulation mit der Reziprozitäts-Technik eingesetzt wird. In ihrer Grundform ist dies eine harmlose Technik, bei welcher oft der Wert von Fairness verstärkt ausgenutzt wird. Dem zugrunde liegt das Prinzip der Gefälligkeit, oder anders ausgedrückt 'wie Du mir, so ich dir'.

Es wird einem etwas Gutes getan, um nachher, zu gegebenem Anlass, ein bestimmtes Verhalten zurück zu erhalten, bzw. zu fordern.

Nicht ohne Grund haben unsere Urgroßmütter schon die jungen Mädchen davor gewarnt sich zu fragen warum ein Mann sie mit Geschenken überhäufte und nichts als Gegenleistung verlange. Das Konzept ist das gleiche geblieben. In einer Form oder der anderen geht es immer darum ein Gleichgewicht herzustellen.



Wenn Du also **Fairness und Gerechtigkeit** als hohe Werte hast, bist Du per se ein gutes Opfer für diese Manipulation.

Gerne wird diese Technik auch von Organisationen eingesetzt, wie bei den jährlich verschickten Weihnachtskarten in einem Umschlag mit beigelegtem Spendenschein.

Im persönlicheren Umfeld kommt oft bei der Nachfrage, was als Gegenleistung erwartet wird, die Antwort: Nein, das ist schon in Ordnung oder das mache ich doch gerne. Ein bewusster Manipulant lügt auch bewusst, um später dann ein schlechtes Gewissen zu erzeugen. Auch **Entrüstung** ist ein Teil des Spieles:

'Glaubst Du ich mache das nur, weil ich eine Gegenleistung erwarte oder damit Du XY machst? Dann kennst du mich aber schlecht! Oder Du musst aber schlecht von mir denken'.

Wenn dann der Gefallen eingefordert wird, fällt es einigen Menschen leicht zu sagen, dass klar keine **Gegenleistung** abgesprochen war. Anderen Menschen fällt es aufgrund ihrer Persönlichkeit und Werte so schwer, dass sie sich dazu verpflichtet fühlen auch sozusagen gegen ihren Willen diesen eingeforderten Gefallen einzulösen. Deshalb erwischt es auch immer dieselben Menschen. Sei aufmerksam. Wenn Du das Gefühl hast, dass Dich jemand bewusst mit dieser Technik manipulieren will, lege besonderen Wert auf einen direkten Ausgleich, zum Beispiel direkten Austausch der Wochenenddienste, mit Daten.

Und wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist und der Gefallen eingefordert wird, sei Dir darüber klar, dass Du bewusst ausgenutzt wirst, ziehe Deine Konsequenzen und setze Dich zur Wehr.



Tür-ins-Gesicht-Technik

Denke einmal an eine Situation in der Fußgängerzone. Dort steht ein Stand vom Tierschutzverein und bittet um Spenden. Wenn jetzt eine Person auf Dich zukommt und Dich um eine Spende bittet, könnte sie zur Anwendung dieser Methode einen Beispielbetrag nennen. Hier kommen wir auf eine Technik zu sprechen, die Du bereits kennst, jedoch in einer für Dich nützlichen Form, der **Anker-Technik**.

Ich erläutere Dir hier ein **Beispiel** einer real durchgeführten Studie. Die Menschen wurden angesprochen und um eine Spende von 20\$ gebeten. Hier trat schon etwas Entrüstung auf und im Schnitt gaben die Probanden einen Betrag von 5\$. Dabei waren hier die 20\$ der Anker. Die nächste Gruppe wurde direkt um eine Spende von 500\$, für den gleichen Zweck gebeten. Einigen Passanten stockte hier schon der Atem und sie wehrten sich vehement. Aber unter dem Strich wurde bei dem zweiten, deutlich höher gelegten Anker ein signifikanter Unterschied gesehen mit einem Spendenbetrag von durchschnittlich 135\$.

Das Ganze lässt sich auch in Form eines Gefallens darstellen, um Bezug auf die vorher genannte Technik der Reziprozität zu nehmen.



Bleiben wir beim Beispiel des Tierheim und nehmen einen Tag der offenen Tür. Bei der Planung stellt der für die Organisation verantwortliche Mitarbeiter fest, dass er Volontäre benötigt. Er könnte jetzt direkt losziehen und um Hilfe für diesen einen Tag bitten.

Oder er fragt erst, ob jemand die Patenschaft für einen Bereich mit 4 Hunden übernehmen könnte und somit das nächste Jahr zweimal pro Woche die Hunde ausführt und sich auch sonst um sie kümmert. Und wenn er dann ein Nein kassiert hat, schiebt er die deutlich kleinere Bitte nach, ob derjenige dann wenigstens am nächsten Tag der offenen Tür einige Stunden helfen könne. Die Wahrscheinlichkeit der Beteiligung steigt auch hier signifikant.

Pass auf, dass Du nicht unfreiwillig die Tür ins Gesicht bekommst. Für einen guten Zweck, wie dem Tag der offenen Tür im Tierheim finde ich es, meinen Werten entsprechend, aber ok die Technik gelegentlich anzuwenden. 😊

AUFGABEN DER WOCHE

1. Konzentriere Dich in der nächsten Zeit darauf, ob Druck auf Dich ausgeübt wird, zum Beispiel auch immer dann, wenn Du unter Stress gerätst. Da es noch viele weitere Manipulationstechniken gibt, würde ich Dir raten erst einmal nur darauf aufmerksam zu werden, wann und wie oft es passiert und ob bestimmte Personen wiederholt darin verwickelt sind. Dann schaue auch hier eine Antwort zu entwickeln, die Dir in dieser Situation hilft und Dich somit entspannter im Alltag werden lässt. Allein das Wissen darum, dass man nicht sich nicht ausgeliefert fühlen muss, oft ein Nebenprodukt, wenn Druck auf einen ausgeübt wird, gibt mehr Sicherheit und Selbstvertrauen. Und das strahlst Du folglich auch wieder aus.

