

# Psychologische und soziale Fallen

*Uwe Füllgrabe, Psychologieoberrat, Dipl. Psychologe,  
Landespolizeischule Niedersachsen, Hann.-Münden*

## I. Per Weg in eine Falle

Wenn in einer Gesellschaft schwierige soziale und politische Probleme auftauchen, werden Fragen nach den Ursachen gestellt. Dabei werden oft sehr schnell einfache Ursachen "gefunden", die im menschlich-moralischen Bereich angesiedelt sind: Dummheit, Bosheit oder unmoralisches Verhalten von Einzelpersonen oder Gruppen. Derart schlichte oder ideologische "Erklärungen" lassen leicht die wahren Ursachen übersehen. Eine Ursache solcher Mißstände könnte z. B. sein, daß die Gesellschaft in eine **soziale Falle** geraten ist.

Platt (1973) bezieht den Begriff der sozialen Falle auf Situationen in einer Gesellschaft, wo Menschen oder Organisationen in eine Richtung gingen oder bestimmte Beziehungen entwickelten, die sich später als unangenehm oder tödlich erwiesen. Die Menschen sehen dann, daß es keinen leichten Weg zurück gibt, oder sogar, daß es kein Entkommen mehr gibt, genauso wie ein Fisch, der in eine Reuse geraten ist, und der nur noch tiefer in die Falle schwimmen kann.

Das Wirken sozialer Fallen kann man am leichtesten im Alltag feststellen: Man investiert viel Mühe in eine vollkommen verkorkste Beziehung, in eine schiefgelaufene Karriere, oder man investiert viel Geld in ein altersschwaches Auto. Mit anderen Worten: Man hält verbissen an etwas fest, obwohl man weiß, daß es sinnlos ist. Das kann sehr anschaulich am Beispiel der "Dollar-Versteigerung" gezeigt werden, ein "Spiel", das von Martin Shu-bik entwickelt wurde. Es zeigt, wie heimtückisch Fallen wirken, weil man ihr Prinzip nicht von Beginn an durchschaut. Dieses "Spiel" kann auch leicht auf andere, soziale, politische u. ä. Situationen übertragen werden, z. B. auf das Wettrüsten von Großmächten.

Eine besonders gefährliche Falle stellt die Überlastung natürlicher Ressourcen dar. Viele menschliche Gruppen, Kulturen und Gesellschaften sind dieser Falle zum Opfer gefallen.

"In der Mitte des 19. Jahrhunderts fanden die in Alaska lebenden Kupfereskimos auf der Banks-Insel ein verlassenes englisches Schiff. Aus dem Holz der Proviantfässer stellten die Eskimos besonders treffsichere Pfeile her und aus den Faßreifen Messer aus Eisen. Mit diesen verbesserten Waffen jagten sie die auf Banks-Insel zahlreichen Moschusochsen. Die Verteidigungsart dieser Tiere - die sich zum Schutz

gegen natürliche Feinde in einen Kreis stellen und nicht fliehen - kam ihnen dabei entgegen.

Nachdem die Eskimos durch den "technischen Fortschritt" zu unerwartetem Reichtum gekommen waren und Fleisch im Überfluß zur Verfügung hatten, kam das bittere Ende. Allmählich waren die Moschusochsen derart dezimiert worden, daß die Abschlußzahlen die Regenerationsfähigkeit der Herden überschritten. Inzwischen an die leichtere Jagd und Verwertung der Tiere gewöhnt, konnten sich die Kupfereskimos nicht schnell genug wieder auf andere Tiere und Jagdmethoden umstellen und so keinen ausreichenden Vorrat für den Winter anlegen. Die sonst friedlichen Eskimos versuchten daraufhin, sich familienweise die restlichen Vorräte abzugeben. "Unter der hungernden Bevölkerung, die viel zu stark angewachsen war, brachen nun blutige Kämpfe aus, in denen ein Teil getötet wurde, andere fliehen konnten. Doch auch viele der Überlebenden mußten verhungern, weil sie ihre Existenzbasis, die Moschusochsen, mit ungewollter europäischer "Entwicklungshilfe" unsinnig schnell und kurzfristig vernichtet hatten. Am Anfang des 20. Jahrhundert war die Insel wieder völlig menschenleer". (Frankfurter Rundschau vom 7.8.1976)

## II. Arten von Fallen

Platt (1973) beschreibt drei Arten von Fallen:

1. Ein-Personen-Fallen oder Selbstfallen
2. Gruppen-Fallen vom Typ "Fehlender Held", wo jemand für die Gruppe handeln mußte!
3. Gruppen-Fallen vom Typ "Tragödie der Allmende", wo die Verfolgung individueller Ziele bei der Benutzung allgemeiner Güter zu einer kollektiven Katastrophe führt.

Bei jeder dieser drei Fallen kann noch untersucht werden, ob

- eine Falle vorliegt: Man tut etwas, was sich langfristig für den einzelnen oder die Gruppe als schädlich erweist.
- oder eine "Gegenfalle" / ein "sozialer Zaun": Man unterläßt etwas zu tun, was langfristig für den einzelnen oder die Gemeinschaft von großem Nutzen wäre.

### **1. Ein-Personen-Fallen**

#### *1.1. Zeitverzögerte Umkehr der Bekräftigung*

Eine wichtige Untergruppe stellt hier die einfache Umkehr der Bekräftiger nach einer Zeit Verzögerung dar. Unter Bekräftiger ("Verstärker") versteht man in der Lernpsychologie alles, was ein gezeigtes Verhalten bekräftigt (belohnt) und damit häufiger auftreten läßt. Es gibt materielle Bekräftiger (Geld, Süßigkeiten usw.) und soziale (Lob, Zulächeln, sprachliche Äußerungen wie "Hmh!" "Gut!" usw.) Ein typisches Beispiel für die zeitverzögerte Umkehr, wenn Belohnungen sich in Bestrafungen verwandeln, stellt das Zigaretten rauchen dar. Die biochemische Bekräftigung, der angenehme Gefühlszustand beim Rauchen, kann langfristig zu Lungenkrebs führen. Auch kann das kurzfristige Vergnügen beim übermäßigen Essen (z. B. als Reaktion auf erlebte Frustration) langfristig zu körperlichen Risiken (Herzattacken u. ä.) führen.

Gegenfallen beim Typ 1-Personen-Falle stellen die Schwierigkeiten dar, kurzfristig auf Vergnügen zu verzichten, um langfristig zu einem noch größeren Gewinn/Vergnügen zu kommen. Ein typisches Beispiel dafür stellt das Sparen dar. Wer für sein Alter spart, muß kurzfristig auf etwas verzichten. Wer ein Studium aufnimmt, hat kurzfristig weniger finanzielle Ressourcen und weniger Möglichkeiten des Vergnügens als derjenige, der sofort nach seinem Schulabschluß Geld verdient.

#### *1.2. Unwissen*

Manchmal wird die Falle nicht durch den Zeitfaktor bewirkt, sondern durch Unwissen, Ignoranz, hinsichtlich des unerwarteten oder umgekehrten Ausgangs. Der Fisch, der in die Fischeuse schwimmt, weiß nicht, daß er nicht herauskommen kann. Langfristig kann sich also Unwissen als genauso tödlich wie als böse erweisen. Manchmal müßte man eigentlich nur das Gegenteil des bisherigen Handelns zeigen. Da dies aber der Logik des bisherigen Handelns zu widersprechen scheint, macht man weiterhin das Falsche. Rubin (1981, S. 54) bringt dazu folgendes Beispiel: "In meiner Kindheit gab es ein kniffliges Spiel, das wir die "Chinesische Fingerfalle" nannten. Es war ein etwa acht bis zehn Zentimeter langer Zylinder aus Strohgeflecht, der an jedem Ende eine Öffnung hatte, in die der Finger

eines Kindes gerade hineinpaßte. Sobald man die Finger in die beiden Öffnungen gesteckt hatte, schnappte die Falle zu. Je mehr man zog, um die Finger wieder herauszubekommen, desto länger wurde der Zylinder und um so fester schlang er sich um die Finger. In Wirklichkeit aber hätte man einfach - *entgegen jeder Erwartung - nach innen drük-ken müssen, um sich zu befreien.*"

### 1.3 Gleitende Bekräftiger

Hier handelt es sich um Bekräftiger, die sich ständig verändern, wenn man das Verhalten wiederholt. So wird das Verhalten immer weniger bekräftigend und wird sogar negativ, bestrafend, peinigend. Doch man macht noch eine längere Zeit mit der Gewohnheit weiter, in der Hoffnung, daß es irgendwann wieder so angenehm sein wird, wie es einst war. Dies ist ein Aspekt des Drogenkonsums, wo sich der ursprüngliche "Kick" und das Vergnügen, das man gemeinsam mit Freunden erlebt, in negative Gefühlszu-stände verwandelt.

Heute konfrontieren uns die globalen Veränderungen mit vielen gleitenden Bekräftigern. Früher waren Großfamilien mit vielen Babys wichtig für das Überleben, heute stellt die Überbevölkerung ein schweres Problem dar.

Früher verschaffte das Verbrauchen natürlicher Ressourcen und von elektrischer Energie Konsumgüter und Freiheit. Heute verwandelt es sich in eine Vernichtung unserer Umwelt, mit Umweltverschmutzung und Temperaturanstieg der Atmosphäre.

### 2. Der fehlende Held

Die Falle vom Typ "Fehlender Held" liegt dann vor, wenn der Vorteil für eine Gruppe (V +) durch den möglichen Nachteil blockiert wird, den jemand durch seine persönliche Handlung erleiden könnte (N -). Wie Platt (1973) am Beispiel konkreter Ereignisse aufzeigt, tritt das Phänomen des "fehlenden Helden" in einer kooperativ orientierten Gruppe nicht auf.

Typische Beispiele dafür sind:

- **Die Weigerung von Zeugen, gegen das organisierte Verbrechen auszusagen,**
- **die Passivität von Zuschauern eines Verbrechens, die noch nicht einmal die Polizei rufen,**
- **die Passivität von Zuschauern eines Unglücks, die z. B. tatenlos zusehen, wie Kinder in einem See eingebrochen sind (s. Füllgrabe 1978,1982).**

### 3. Die Tragödie der Allmende

Die dritte Kategorie von Fallen ist die der rein kollektiven Fallen, wie die der "Tragödie der Allmende", wo der Nachteil der Gemeinschaft (N -) nur deshalb auftritt, weil eine große Anzahl von Teilnehmern einen persönlichen Vorteil (Vp +) anstrebt. Das Problem dabei ist, daß keine Person etwas Unethisches oder Schlechtes tut, vielmehr ist es die zu große Zahl der Personen, die die gemeinschaftlichen Ressourcen übermäßig

belasten und das Gesamtsystem zum Zusammenbrechen bringen. Der Biologe Garrett Hardin beschreibt die Tragödie der Allmende (der mittelalterliche Begriff für die Gemeindewiese eines Dorfes oder Stadt; der englische Begriff dafür ist "Commons"). "Man stelle sich eine Viehweide vor, die allen Bürgern der Gemeinde zur Verfügung steht. Es kann vorausgesetzt werden, daß jeder Viehhalter versuchen wird, so viel Vieh wie möglich auf der Allmende zu halten. Ein solches Übereinkommen kann jahrhundertlang durchaus befriedigend funktionieren, weil Stammeskriege, Raubzüge und Krankheiten die Anzahl der Menschen und Tiere unterhalb der Erhaltungskapazität des Landes halten. Aber einmal kommt der Tag der Abrechnung, dann nämlich, wenn das langerwünschte Ziel sozialer Stabilität Wirklichkeit wird. Von diesem Punkt an beginnt die allem Gemeingut innewohnende Logik: ihre tragische Entwicklung.

Als rational denkendes Wesen strebt jeder Viehhalter danach, seinen Gewinn zu erhöhen. Explizit oder implizit, mehr oder weniger bewußt, stellt er sich die Frage: Was nützt es mir, wenn ich meiner Herde ein weiteres Stück Vieh hinzufüge? Diese Nutzung hat eine positive und eine negative Komponente.

Die positive Komponente besteht in der Funktion der Hinzufügung eines Stücks Vieh. Da der Viehhalter den ganzen Erlös vom Verkauf eines zusätzlichen Tieres erhält, beträgt der positive Nutzwert +1.

Die negative Komponente besteht in der Funktion der zusätzlichen Abgrasung durch ein weiteres Stück Vieh. Da nun die Auswirkungen des Abgrasens alle Viehhalter betreffen, beträgt der negative Nutzwert für den einzelnen Viehhalter nur einen Bruchteil von -1.

Wenn er die anteiligen Nutzwerte addiert, wird der rational denkende Viehhalter zu dem Schluß kommen, es sei für ihn das einzige Vernünftige, seiner Herde ein weiteres Tier hinzuzufügen ... und noch eins ... und so weiter. Aber zu diesem Schluß wird jeder rational denkende Viehhalter bei freier Nutzung der Allmende gelangen, und darin liegt die Tragödie. Der Einzelne ist in ein System eingeschlossen, das ihn nötigt, seine Herde in einer begrenzten Welt unbegrenzt zu vergrößern, bis das Land überfordert ist und zugrunde geht. Keine "unsichtbare Hand" lenkt das Geschehen zum Besten der Allgemeinheit - indem die Individuen einer Gesellschaft, die an die freie Nutzung der Gemeingüter glaubt, ihre eigenen Interessen verfolgen, bewegen sie sich in Richtung auf den Ruin aller.

In besonderer Form erscheint das Beispiel der Allmende in den Problemen der Verschmutzung. Hier geht es nicht darum, etwas aus der Allmende herauszunehmen, vielmehr wird hier etwas hineingetan: Abwässer, Chemikalien, radioaktive Ab-

fälle, Wärmeüberschuß in die Gewässer, giftige und schädliche Abgase in die Luft, ablenkende und aufreizende Reklame in das Blickfeld. Die unbewußten Kosten-Nutzen-Berechnungen des Einzelnen sind ganz analog denjenigen des Viehhalters auf der Allmende. Der rational denkende Bürger kommt zum Schluß, daß sein Anteil an dem Schaden, den die Abfälle dem Gemeingut zufügen, weit geringer ist als die Kosten für eine vernünftige Beseitigung. Weil dieser Schluß für jeden Einzelnen richtig ist, bleiben wir in einem System der Verschmutzung des eigenen Nestes eingesperrt, solange wir uns lediglich als unabhängige, rational denkende freie Unternehmer verhalten." (Ginsburg 1973).

### 4. Komplexe Fallen

Neben den erwähnten einfachen Fallen gibt es noch gemischte Fallen. Und einen sehr komplexen Typ bezeichnet Platt als "eingestete Fallen", die schwerer zu lösen sind als die einfachen Fallen. Dazu zählt er die Gewaltdarstellung in den Massenmedien, das Verhalten krimineller Gruppen und Alkohol- und Rauschgiftsucht.

Gewalt spielt eine große Rolle in der amerikanischen Gesellschaft. Die Medien befinden sich in der unsichtbaren Faust des Wettbewerbs um höhere Verkaufsraten oder höhere Einschaltquoten, um mehr Anzeigen oder Profit zu bekommen. (Daß die unsichtbare Faust tatsächlich wirkt, wird durch die sich selbst beschleunigende Auflösung von hunderten von führenden Zeitungen und Magazinen in den letzten 20 Jahren bewiesen; Platt 1973, S. 650) Die Gewalt in den Medien führt wiederum zu einer Vervielfältigung gewaltsamer Handlungen und gewaltsamer Personen in der Gemeinschaft. Sensationelle Berichte über Flugzeugentführungen oder andere aufsehenerregende Delikte erzeugen Imitation. Weiterhin führt dies bei Kindern und älteren Konsumenten zu der sich selbst aufrechterhaltenden Idee, daß dies die einzig wichtige Art von Nachrichten ist und umgekehrt, daß die Gewalt im wirklichen Krieg nur ein anderes Fernsehspektakel ist. Derartige "eingestete Fal-

len" können nur durch eine übergeordnete Autorität beseitigt werden, die gleichzeitig alle drei dieser sich selbst aufrechterhaltender Rückkoppelungskreise verändern.

### **III. Prozesse, die bei sozialen Fallen eine Rolle spielen**

#### **/. Bekräftigungen**

Menschen tun zumeist nicht das, was für sie langfristig gut wäre. Vielmehr zählt für sie das, was im Augenblick am meisten Erfolg bringt, womit sie sich wohl fühlen u. ä. Dieser unmittelbare Gewinn oder der angenehme Zustand wirkt als Bekräftiger, der dazu führt, daß man das gleiche Verhalten beim nächsten mal mit größerer Wahrscheinlichkeit erneut zeigen wird.

#### **2. Sein Gesicht wahren wollen.**

Manche Menschen verfolgen auch dann einen falschen Weg, nur um sich nicht eingestehen zu müssen, daß sie sich geirrt haben. Martin Shubik hat dies in seiner "Ein Dollar-Versteigerung" anschaulich demonstriert. "Man nimmt - auf deutsche Verhältnisse übertragen - ein Marktstück und kündigt an, man werde es gegen ein Höchstgebot versteigern. Nun fordert man die Leute auf, Gebote abzugeben und zwar jeweils ein Vielfaches von fünf Pfennigen, solange bis kein Gebot mehr kommt. Wer am höchsten geboten hat, zahlt seine Summe und gewinnt die Mark. In einem Punkt unterscheidet sich diese Versteigerung, vom sonst üblichen Modus: Die Zusatzregel lautet, daß auch der zweithöchste Bieter den von ihm angebotenen Betrag entrichten muß, obwohl er die Mark nicht bekommt. Nehmen wir an, Susanne hat 30 Pfennig geboten und Willi 25. Wenn nun nicht mehr weitergeboten wird, erhält Susanne 70 Pfennig vom Auktionator (also ein Mark abzüglich der gebotenen Summe) und Willi, der zweithöchste Bieter, muß 25 Pfennig an den Auktionator zahlen. Die Versteigerung ist beendet, wenn innerhalb einer Minute kein neues Gebot abgegeben wird".

Sofern sich Rubins (1981) Erfahrungen verallgemeinern lassen, folgt dieses Spiel in der Regel einem bestimmten Schema: "Jemand bietet fünf, der nächste zehn Pfennig, ein Dritter springt vielleicht auf 25. Nun folgen die Gebote Schlag auf Schlag, bis 50 oder 60 Pfennig erreicht sind. Zu diesem Zeitpunkt verringert sich die Zahl der Bieter, bis schließlich noch drei oder vier übrig bleiben. Es wird weitergeboten, wenn auch langsamer, bis die beiden Höchstgebote bei einer Mark oder 95 Pfennig liegen. Hier macht sich ein Einschnitt bemerkbar: Die beiden letzten Bieter begreifen, was geschehen ist. Sie überlegen, ob sie weitermachen sollen. Plötzlich bietet derjenige, der zuletzt 95 Pfennig geboten hat, eine Mark fünf, und das Spiel geht weiter. Bald haben die verbliebenen Bieter die Sache so in die Höhe

getrieben, daß sie bei über vier Mark angelangt sind. Und jetzt treibt einer der Umstehenden das Gebot auf die Spitze, indem er fünf Mark bietet. Der Andere, der vielleicht vier Mark 25 eingesetzt hat, zieht nicht mehr nach und das Spiel ist aus. Der Auktionator kassiert vier Mark 25 vom Verlierer und vier vom "Gewinner".

Mehrere Forscher haben dieses Versteigerungsspiel unter kontrollierten Laborbedingungen durchführen lassen und dabei festgestellt, daß die Teilnehmer in der Regel weit über den Mark-Gewinn hinaus bieten - bis zu fünf und sechs Mark. Warum tun sie das? Was bringt sie dazu, selbst dann noch mitzubieten, wenn sie offensichtlich daran arbeiten, ihre eigene Niederlage nur noch zu vergrößern? Teger hat durch Befragen von Teilnehmern an diesem Spiel herausgefunden, daß sich die Motive der Spieler in zwei größere Kategorien einteilen lassen: eine wirtschaftliche und eine interpersonelle. Wirtschaftliche Motive sind beispielsweise der Wunsch, den Betrag zu gewinnen, Verluste auszugleichen oder nicht noch mehr Geld zu verlieren. Zu den interpersonellen Motiven gehört es, das Gesicht zu wahren, zu beweisen, daß man etwas besser kann, oder auch andere bestrafen zu wollen.

In der Anfangsphase der "Dollar-Versteigerung" scheinen die wirtschaftlichen Motive zu überwiegen. Die Teilnehmer fangen an zu bieten, weil sie glauben, den Dollar schnell und billig gewinnen zu können. Dann kommt der Zeitpunkt, zu dem höher geboten wird, weil jeder erwartet, sein letztes Gebot werde gewinnen. Wenn alle so denken, werden die Preise in die Höhe getrieben. Dann merken die Bieter allmählich, daß sie sich in eine ziemlich trügerische Lage hineinmanövriert haben. Da sie bereits einen Teil ihrer Mittel investiert haben, verfolgen sie nun mit besonderer Aufmerksamkeit den weiteren Spielverlauf. Sie denken an den Betrag, den sie verlieren, wenn sie zweite werden. Die Spannung erreicht ihren Höhepunkt, wenn die Gebote sich der Grenze nähern, wenn also der gebotene Betrag dem objektiven Wert des ausgesetzten Preises entspricht. Teger hat festgestellt, daß die Teilnehmer zu diesem Zeitpunkt einen starken inneren Konflikt erleben und konnte das anhand physiologischer Parameter für Angst und Nervosität nachweisen. Etwa die Hälfte der Teilnehmer scheidet jetzt aus dem Spiel aus. Personen, die sich über die Grenze hinaus an der Versteigerung beteiligen, bleiben in der Regel bis zum bitteren Ende dabei - bis ihre Mittel erschöpft sind oder ihr Gegner aufgegeben hat. Wenn das Gebot den objektiven Wert des ausgesetzten Preises überstiegen hat, treten interpersonelle Motive in den Vordergrund. Obwohl jetzt beide Spieler wissen, daß sie auf jeden Fall verlieren, versucht jeder mit allen Mitteln den anderen zu bestrafen, zu erreichen, daß der andere mehr verliert. Man möchte unbedingt vermeiden, als Dummkopf dazustehen, der sich der Aggression des

Gegners beugt. Teger hat festgestellt, daß dieses gegenseitige Beobachten zuweilen auch zu einer kooperativen Lösung führt: Man kann das Spiel beenden, ohne das Gesicht zu verlieren. Wenn auf das Gebot einer Mark beispielsweise rasch ein Sprung auf zwei Mark folgt, erlaubt diese Konstellation der ersten Person aufzugeben, in der Gewißheit, daß jetzt beide gleich viel verloren haben". (Rubin 1981, S. 58).

#### **3. Zeitliche Entwicklungen**

Wer nur einen Endzustand betrachtet, sei es ein Erfolg oder eine Katastrophe, dem entgeht, daß sich vorher eine Entwicklung angebahnt hat. Solche Entwicklungen laufen aber oft selbstbeschleunigend ab, d. h. immer schneller. Wenn z. B. Menschen beginnen, mehr Auto zu fahren, verschlechtern sich die wirtschaftlichen und anderen Bedingungen für die Eisenbahn. Die Dienstleistungen der Bahn verschlechtern sich, deshalb fahren noch mehr Menschen mit dem Auto usw. Wenn dann viele Menschen auf das Auto umgestiegen sind und in riesigen Staus stecken, denken viele - zu spät - daß es besser wäre, eine gute funktionierende Eisenbahn zu haben.

Weitere Beispiele für sich selbst beschleunigende Entwicklungen findet man häufig, s. z. B. Lohn-Preis-Spirale.

#### **4. Wirkt die "unsichtbare Hand" oder die "unsichtbare Faust"?**

In kollektivem Verhalten sind bestimmte Verhaltensmechanismen verborgen, die nur bemerkt werden können, wenn man menschliches Verhalten und Interaktionen aus der Vogelperspektive betrachtet. Platt (1974) nennt drei dieser Verhaltensmuster:

##### **a) Die "unsichtbare Hand" auf dem freien Markt.**

Dieser von Adam Smith geprägte Begriff soll ausdrücken, daß sich in einem freien wirtschaftlichen Markt konkurrierender Individuen Preise oder Löhne ohne eine Lenkung von außen um einen Mittelwert herum einpendeln - wie von einer unsichtbaren Hand gelenkt.

##### **b) Die "unsichtbare Faust".**

Das Gegenteil zu dieser Idee stellt Platts Vorstellung von dem Wirken einer "unsichtbaren Faust" dar. Dabei erzeugt der Wettbewerb verschiedener konkurrierender Personen keine Übereinstimmung um einen Mittelwert herum. Vielmehr kommt es entweder zu einer Eskalation oder zu einer Auslöschung, sobald der "Punkt ohne Wiederkehr" überschritten wurde. Dies drückt auch Greshams Gesetz in der Wirtschaftskunde aus, dem zufolge "schlechtes Geld gutes Geld vertreibt". Viele der heutigen und früheren Krisen haben die Eigenschaft der unsichtbaren Faust: Wetttrüben, ungehemmte Umweltverschmutzung, Auslöschung eines guten Eisenbahnservices. Die Krise der Städte wird dadurch nahezu unlösbar gemacht, daß verschiedene komplexe

Steigerungen dieses Prinzips wirken: Die Beseitigung von Slums vertreibt die Slumbewohner irgendwo anders hin, und die Armen ziehen in die Innenstädte, um Wohlfahrtsunterstützung zu erhalten, während die Reichen in die Vororte ziehen, um den Steuern zu entgehen.

#### c) Unsichtbare Ketten

Es gibt eine Reihe von komplexen Interaktionen zwischen Menschen, die Verhaltensweisen erzeugen und aufrechterhalten, die schädigend und zerstörerisch sind und die schwer aufzubrechen sind. Eric Berne (1971) hat derartige unsichtbare Ketten, die z. B. bei Ehestreitigkeiten vorkommen, in seinem Buch "Spiele der Erwachsenen" geschildert. Im "Spiel des Alkoholikers" findet man z. B., in welcher Weise der Alkoholiker in einem Spiel mit drei oder vier Menschen gefangen ist: seine leidende Ehefrau, der beste Freund, der Wirt der Eckkneipe, deren Verhalten jeweils das Verhalten der anderen bekräftigen und beeinflussen.

Der sich selbstaufrechterhaltende Charakter mancher Organisation, z. B. von Bürokratie, könnte mit dem groß angelegten Wirken solcher unsichtbarer Ketten erklärt werden.

#### 5. Das Aufbauen einer Falle

Wenn jemand einen anderen Menschen in eine Falle lockt, liegen spezifischere Bedingungen vor als bei den von Platt (1974) beschriebenen Fallen. Das typische Beispiel dafür stellen Betrug und Hochstapeleien dar. Dabei richtet der Betrüger seine Falle auf die Habgier und Unehrlichkeit seines Opfers aus (s. z. B. den Film "Der Clou"). Rubin (1981) verdeutlicht das am Beispiel von Tierfallen (S. 56): "Welche Eigenschaften muß nun eine solche Falle haben, um richtig zu funktionieren?"

Eine gut konzipierte Falle muß - erstens - ihr Opfer anlocken und gleichzeitig ablenken. Das Tier muß Verhaltensweisen annehmen, die seine Selbstschutzmechanismen aufheben oder gefährden. Das wird meistens durch einen Köder ausgelöst, der so verführerisch wirkt und für die speziellen Bedürfnisse des Opfers so günstig plaziert ist, daß es offenen Auges in sein Verderben rennt.

Zweitens erlaubt eine gute Falle nur die Bewegung in eine Richtung. Für einen Krebs, der sich in einer Falle verfangen hat, ist es wesentlich leichter, sich seinen Weg durch das kegelförmige Netz in die Krebsfalle hinein zu bahnen, als sich noch einmal herauszuarbeiten. Der Köder, der das Beutetier veranlaßt hat, in die Falle zu gehen, macht es blind für die Unmöglichkeit der Rückkehr. Türen, die leicht nachgeben und dadurch die Beute zum Eintreten auffordern, fallen danach mitleidslos ins Schloß.

Drittens ist eine gute Falle so konstruiert, daß die Anstrengungen der Beute freizukommen sie nur noch tiefer verstricken. So bewirkt die beträchtliche Kraft des Bären, der versucht, seine Tatze aus der Falle zu befreien, lediglich, daß sich die Haken noch

tiefer in sein Fleisch bohren. Eine gute Falle zwingt die Beute also, die Gefangenschaft, ja die eigene Zerstörung, selbst herbeizuführen. Betrügerische Trickspiele und Hochstapeleien sind psychologische Fallen, in denen Menschen sich gern "fangen" lassen. Sie ähneln in verblüffender Weise dem Selbstbetrug. Wie die Tierfalle verlassen sich die Betrugsspiele auf die Fähigkeit des Fallenstellers (Betrügers), die Beute (das Opfer) zu einer Handlungsweise zu verleiten, bei der es kein Zurück mehr gibt. Der Köder richtet sich nach der Gier des Opfers. Der dicke, zappelnde Wurm verkörpert die verführerische Möglichkeit, ohne Einsatz zu gewinnen, einen großen Coup scheinbar auf Kosten anderer zu landen. Der Erfolg des Betrügers ist von der Bereitschaft des Opfers abhängig, jemanden zu hintergehen, um schnell und gründlich große Gewinne abzuhaken. So passiert es, daß das Opfer bei zunehmender Gier auf den Köder die Tatsache verdrängt, daß der einmal eingeschlagene Weg eine Einbahnstraße ist.

Außerdem führen gerade die Bemühungen des Opfers, nach dem endgültigen letzten großen Coup zu entkommen, nur dazu, daß es sich noch tiefer verstrickt. Je höher der Einsatz ist, den es für den verlockenden Gewinn aufbringen muß, um so besorgter wird das Opfer sein, diese Investition nicht zu gefährden, sondern sie eher durch den Einsatz weiterer Mittel zu rechtfertigen.

Die Schritte oder die Phasen, in denen die meisten großen Betrugsspiele ablaufen, sind sich erstaunlich ähnlich.

1. Die für das Betrugsvorhaben geeignete Person muß gefunden werden.
2. Man freundet sich mit dem Opfer an, um sein Vertrauen zu gewinnen.
3. Das Opfer wird dem angeblichen Kopf der Bande - dem Big Boß - zugespielt.
4. Der Boß erhält Gelegenheit, dem Opfer zu zeigen, welcher enorme Gewinn auf unehrliche Art zu machen ist.
5. Bei einem Probedurchgang des Schwindels gewinnt das Opfer tatsächlich eine relativ hohe Summe.
6. Jetzt wird es dazu gebracht, selbst eine hohe Summe für den entscheidenden Coup zu setzen.
7. Das Opfer wird ausgespielt.
8. Spiel und Einsatz sind verloren.
9. Das Opfer muß schnell und unauffällig von der Bildfläche verschwinden.

Der ausschließlich auf das Ziel gerichtete Drang macht das Opfer blind für die Gefahr, daß es in eine Lage geraten könnte, aus der es kein Entrinnen mehr gibt. Nach dem ersten, ganz auf das Ziel gerichteten Schritt folgt die Erkenntnis, daß man unmerklich bereits ganz erhebliche Summen aufgewendet hat. Dem vom Spieler entwickelten Zwang, den Coup seines Lebens zu landen, folgt die Einsicht, daß die Verfolgung dieses Ziels immer mehr Kosten verschlingt - Kosten, die ihrerseits wieder durch erhöhten persönlichen Einsatz wettgemacht werden müssen. Ähnlich ist es in einem unbefriedigenden Privat- oder Berufsleben: Wenn sich die Anstrengungen, etwas zu verändern, nicht schnell genug

auszahlen, ist man leicht bereit die hohe Investition durch verstärktes Engagement zu rechtfertigen - und in der alten Tretmühle zu bleiben." (Rubin 1981, S. 56-57)

#### IV. Die Erfolgsfalle

##### / . *Oberflächliche Ziele*

Dem amerikanischen Psychologen Stan Katz begegnen häufig in seiner Praxis Männer und Frauen, die zwar beruflich äußerst erfolgreich sind, sich aber sehr unglücklich fühlen. Den Grund dafür sieht er in der Überbetonung falscher Ziele und die Vernachlässigung der sozialen und gefühlsmäßigen "Sicherheitsnetze, die uns in Zeiten der Krise davor bewahren, auf den Boden zu fallen." (Katz und Liu 1990, S. XIV) Die Falle, in die viele beruflich erfolgreiche Menschen geraten sind, beruht darauf, daß heute Erfolg durch die oberflächlichen Belohnungen verherrlicht werden, die in unserer Gesellschaft und den Medien verherrlicht werden: Reichtum, Macht, Ruhm, Luxus und Prestige (S. XV). Diese Ziele führen dazu, daß nur äußere Belohnungen angestrebt werden, die, wie psychologische Untersuchungen und die Alltagserfahrungen zeigen, allmählich ihre positive und bekräftigende Wirkung verlieren. Dagegen werden innere Bekräftiger vernachlässigt. Innere Bekräftiger sind z. B. Neugierde; Interesse; Streben nach Erkenntnis; Meinung daß die Aufgabe, das Fach o. ä. für die berufliche Tätigkeit wichtig ist oder das Bedürfnis, eine gute Leistung zu erbringen (Leistungsmotivation). Die Überbetonung äußerer Bekräftigungen hat schwerwiegende negative Konsequenzen:

- **Die Freude an Handlungen, die nur äußerlich bekräftigt werden, läßt immer mehr nach. Man empfindet keine Befriedigung bei der Tätigkeit sondern eher ein Gefühl der Leere.**
- **Da Prestige und Ruhm angestrebt werden, muß anderen Menschen gegenüber das Bild von Kompetenz angestrebt und ständig beibehalten werden. Dies führt zum Aufbau einer Fassade und damit zum Verlust vertrauensvoller Kommunikation und zu Isolation, Einsamkeit.**

##### 2. *Äußere und innere Motivation*

Außere Motivation führt vor allem zu äußerem Erfolg, der durch den Erwerb von Reichtum, Macht, Prestige oder Ruhm angezeigt wird. Was dabei Erfolg bedeutet, wird von Außenstehenden definiert: Familie, Kollegen, Bekannte, Öffentlichkeit, Medien usw. Demgegenüber führt die innere Motivation vor allem in die Richtung inneren Erfolges, was sich ausdrückt in hoher Selbstachtung, Stolz und persönlicher Erfüllung. Äußerer Erfolg führt kaum zu innerem Erfolg. Dagegen schafft innerer Erfolg die idealen Bedingungen für folgenden äußeren Erfolg. Besonders trügerisch sind folgende außenorientierte Motivationen, nach:

- **absoluter Perfektion:**

Erfolg muß sofort da sein. Vom Erfolgreichen wird erwartet, daß er von Triumph zu Triumph eilt, daß er nie eine Niederlage erleidet.

Es wird übersehen, daß

- Fehler unvermeidlich sind, sogar von Spitzenkönnern (s. z. B. Tennis),
- Fähigkeiten sich langsam oder zumindest schrittweise entwickeln müssen, daß zur Höchstperfektion lebenslanges Lernen gehört (wie z. B. bei den japanischen Kampfsportarten).

#### - Andere übertreffen wollen statt Interaktion

Das Bedürfnis, andere zu übertreffen, Erfolg auf Kosten anderer zu haben, führt langfristig zu Isolation und dem Gefühl der Leere. Katz und Liu (1990) weisen demgegenüber daraufhin, daß Menschen nicht in einem Vakuum handeln. "Alles, was wir tun, vom Leiten einer Firma bis zum Spülen einer Toilette hat irgendwo einen Einfluß auf die menschliche Gesellschaft und alles, was innerhalb der Gemeinschaft geschieht, hat einen Einfluß auf uns." Deshalb sehen Katz und Liu den Standard wahren Erfolges im kooperativen Verhalten (s. TIT FOR TAT Kultur; Füllgrabe 1993/94). Dazu gehört das Entwickeln befriedigender Beziehungen und eines Familienlebens. Dies erfordert einen langfristigen Prozeß, der das Gefühl der Zugehörigkeit, Vertrauen und Verständnis voraussetzt. Menschen werden als Partner betrachtet und nicht als Objekte der Ausbeutung.

#### - Zugehörigkeit zu einem "Elite" Club.

Katz und Liu (1990) warnen vor dem Streben nach Zugehörigkeit zu Gruppen, die ihre Mitglieder nach äußeren Kriterien wie "Rasse", Aussehen, Geld, Prestige, Ruhm, Macht oder dem Familiennamen aussuchen. Solche "selektiven Gruppen" (S. 79) erzeugen ein falsches Gefühl der Zugehörigkeit. Dieses Gruppengefühl mag angenehm sein, aber es ist oberflächlich, weil es keine kooperierende Gruppen im Sinne des TIT FOR TAT Prinzips (Füllgrabe 1993/94) sind. Dies wird besonders dann deutlich, wenn

- die Person aus der Gruppe ausgeschlossen wird, wenn die äußeren Bedingungen entfallen (z. B. wenn eine Frau nach der Scheidung von ihrem Mann nicht mehr als Teil der Gruppe betrachtet wird)
- oder die Person in eine menschliche Krise gerät und keine Unterstützung durch die Gruppenmitglieder erhält.

#### V. Wie kann man soziale Fallen vermeiden?

##### A Vorschläge von Platt

Platt (1973) macht dazu folgende Vorschläge:

1) Auf die Konsequenzen des Verhaltens aufmerksam machen.

Die kurzfristigen Folgen eines positiv erlebten oder schädlichen Verhaltens mit den langfristigen Schäden kontrastieren.

2) Durch andere Bekräftiger erwünschtes Verhalten häufiger auftreten zu lassen und durch negative Folgen unerwünschtes Verhalten vermeiden (s. z. B. Anreize für die Aufrechterhaltung einer intakten Umwelt und Strafen, Konsequenzen für Umweltverschmutzung)

3) Unangemessenes Verhalten durch wünschenswertes Verhalten ersetzen, das genauso angenehm erlebt wird. So könnte man z. B. Jugendliche, die riskante Situationen aufsuchen, z. B. "S-Bahn-Surfen", dazu veranlassen, Sport zu treiben. Dabei müssen sie erkennen, daß man dabei genauso angenehme Körpergefühle haben kann wie beim "Kick" durch S-Bahn-Surfen usw.

4) Eine Außenperson muß die festgefahrenen Verstärkungsmuster verändern, z. B. Eheberater, Therapeuten, Vermittler bei Verhandlungen.

Eine übergeordnete Autorität einsetzen, die die Ressourcen verteilt usw.

##### **B Vorschläge von Rubin**

Rubin (1981) nennt mehrere Möglichkeiten, einer Falle im persönlichen Bereich zu entgehen:

1) Setzen Sie sich von vornherein ein Limit für Ihr Engagement.

Sich fragen:

- **Wie groß sind meine Ressourcen?**
- **Wie wichtig ist das Ziel für mich?**
- **Welche Möglichkeiten gibt es für mich, das Problem vielleicht auf andere Weise zu lösen?**

2) Denken Sie immer wieder an die Folgekosten Ihres Einsatzes!

3) Hüten Sie sich vor dem eigenen Bedürfnis, andere zu beeindrucken.

4) Es ist selbstzerstörerisch, einen falschen Weg weiterzugehen, nur um sein Gesicht zu wahren. Gerade das tun aber Menschen, die besonders ehrgeizig, eitel und/oder von ihrer Fähigkeit überzeugt sind, jedes Ziel zu erreichen.

5) Orientieren Sie sich nicht an anderen! Dies muß (s. Katz und Liu 1990) so gesehen werden, daß man nicht unüberlegt die außenorientierten Motivationen anderer Menschen übernehmen sollte. Dagegen ist es sogar wichtig, eigenständig und selbstsicher in eine Kooperative Beziehung mit anderen Menschen einzutreten. Aus diesen Erkenntnissen (z. B. von Katz und Liu 1990; Platt 1973) könnte man also auch noch folgendes Ziel formulieren:

6) Baue eine TIT FOR TAT-Kultur auf (s. Füllgrabe 1993/94).

#### Literatur:

Berne, E. (1971): Spiele der Erwachsenen. Reinbek: Rowohlt

Füllgrabe, U. (1978): Menschenkenntnis, Stuttgart: Richard Boorberg Verlag (3. Auflage 1987)

Füllgrabe, U. (1982): Die Bedeutung der Passivität von Zuschauern eines Verbrechens, Kriminalistik, 7/1982, S. 353-359  
Füllgrabe, U.: TIT FOR TAT- Die Erfolgsstrategie im Spiel des Lebens. Magazin für die Polizei, November 1993-März 1994.  
Ginsburg, Th. (1971): Die Tragik der Allmende, Neue Zürcher Zeitung vom 25.11.1971

Hardin, G. (1968): The tragedy of the commons. Science, 1968, 162, S. 1243-1248

Katz, Stan und Liu, Aimee E. (1990): Success Trap. New York: Ticknor und Fields, Platt, J. (1973): Social Traps. American Psychologist, August 1973, S. 641-651  
Rubin, J. Z. (1981): Psychofallen, Psychologie Heute, August 1981, S. 54-61