

# Bluffen und geblufft werden – das Wettrüsten der Täuschung

Auch Nicht-Pokerspieler pokern, bluffen und täuschen in privaten und beruflichen Beziehungen, um persönliche Ziele zu erreichen. Und wir sind im täglichen Leben immer wieder mit solchen „Spielern“ konfrontiert. Es ist daher überaus hilfreich, etwas über die geheimen Tricks der Profis über das Bluffen und das Enttarnen von Bluffs zu erfahren.

Ein subtiler und hochwirksamer Weg ist der Bluff über nonverbale Signale. Nichtsprachliche Kommunikation wird über evolutionär alte Gehirnstrukturen wahrgenommen und „produziert“. Diese neuronalen Bereiche arbeiten so schnell, dass sie wegen ihrer hohen Geschwindigkeit die bewusste Kontrolle unterlaufen. Das ist die Macht der nonverbalen Kommunikation. Die Zeitauflösung unserer Gedanken ist etwa um den Faktor 100 langsamer – also ungenauer – als die Zeitdimension der nichtsprachlichen Zeichen. Damit äußern wir nonverbale Signale spontan und erfassen sie intuitiv. Aus diesem Grunde fällt es sehr schwer, überzeugend nonverbal zu lügen.

Unser Gehirn hat im Laufe der Evolution feine Sensoren für Täuschungen entwickelt. Sobald nichtsprachliche Zeichen nicht mehr spontan erscheinen, also nicht mehr „flüssig“ und intuitiv produziert werden sowie nicht mehr in sich stimmig sind, bekommen wir ein unbehagliches Gefühl, das uns eine mögliche Gefahr signalisiert. Unser Gesprächs- bzw. Interaktionspartner verliert seine Authentizität. Wir werden vorsichtig und gehen emotional auf Distanz. Diese Vorgänge laufen ganz automatisch und blitzschnell ab.

Es gibt viele nonverbale Signale in Körperhaltung, Mimik, Gestik und Stimme, die kollektiv üblicherweise mit bestimmten „Botschaften“, inneren „Haltungen“ und Emotionen verbunden sind. So macht die Stimme Stimmung und Haltung ist ein Zeichen innerer Verfassung. Diese Zeichen lassen sich leicht deuten, wie die Hand an der Wange, die Nachdenklichkeit und innere Evaluation zum Ausdruck bringt, oder das Trommeln mit den Fingern am Tisch, das für Ungeduld und Nervosität steht. Das Trommeln mit den Fingern kann aber auch Erregung ganz allgemein bedeuten, und damit abhängig von der konkreten Situation und dem persönlichen Ausdrucksstil sowohl eine Geste der Überlegenheit als auch ein Zeichen der Unentschiedenheit sein. Nichtsprachliche Zeichen können daher immer nur in Zusammenhang mit der konkreten Situation und auf Basis des persönlichen Ausdrucksstils interpretiert werden.

Den anderen nonverbal täuschen sowie die Täuschungen des anderen zu entlarven ist ein gegenseitiges „Wettrüsten“. Anfänger lassen sich durch „flüssig“ gespielte und authentisch erscheinende nichtsprachliche Signale, die laut Lehrbuch gewöhnlich für bestimmte Emotionen stehen, leicht täuschen. Können haben ein feineres Sensorium für die leichte zeitliche Verzögerung, die durch die bewusste Kontrolle der normalerweise unbewusst ablaufenden nonverbalen Äußerungen verursacht wird. Sie nehmen auch die kleinen und feinen Unstimmigkeiten zwischen Mimik, Gestik, Körperhaltung und Körperspannung wahr, die auf eine bewusste „Produktion“ einzelner nichtsprachlicher Zeichen hinweisen. Sie können damit echte von gespielten Emotionen unterscheiden und damit einen Bluff besser erkennen.

Wahre Meister im Fach der nonverbalen Täuschung verwenden eine noch höhere Ebene der Irreführung. Sie erkennen sehr schnell das Niveau der nichtsprachlichen Fähigkeiten ihres Gegenübers und täuschen ihn auf einer Metaebene, indem sie ihm ein niedrigeres Können der nonverbalen „Täuschungskunst“ vorspielen. Damit wiegen sie den anderen in Sicherheit und ermöglichen ihm das Gefühl der Überlegenheit. So geht alle Vorsicht verloren und der so Getäuschte ist „eingestreuten“, flüssig und authentisch gespielten nichtsprachlichen Täuschungsmanövern schutzlos ausgeliefert.

Das Pokerspiel ist ein typisches Beispiel einer persönlich hochrelevanten Entscheidungssituation unter Stress mit unzureichender Informationsbasis sowie widersprüchlichen Informationen. In solchen Momenten, die häufig sowohl in privaten als auch beruflichen Alltagssituationen auftreten, sind wir besonders empfänglich für „hilfreiche“ Zusatzinformationen auf nonverbaler Ebene. Da nichtsprachliche Kommunikation direkt mit unseren Emotionen gekoppelt ist, lassen wir uns in solchen Situationen der rationalen Überforderung in unseren Entscheidungen emotional leiten. Wir werden damit im Sinne eines „Mood-Managements“ leicht führbar und verführbar. Spitzenverkäufer wissen das und arbeiten mit diesem suggestiven „Werkzeug“. Pokerprofis nutzen diese Koppelung von nonverbaler Kommunikation und Emotion, um die Entscheidungen der anderen zu beeinflussen.

Machen Sie einen Selbstversuch: Ziehen Sie die Augenbrauen hoch, und versuchen Sie gleichzeitig aggressive Gefühle zu entwickeln. Sie werden bemerken, wie schwierig es ist. Wenn Sie dagegen die Augenbrauen zusammenziehen, lässt es sich viel leichter aggressiv sein. Die reflexartige Koppelung von Körperhaltung, Mimik, Gestik und Stimme mit Emotionen wirkt nicht nur auf uns selbst sondern automatisch und unbewusst auch auf unsere Gesprächs- und Interaktionspartner. In der Synergetik bzw. Systemtheorie nennt man diesen Effekt „Versklavungsprinzip“. In den Neurowissenschaften stellen die Spiegelneuronen („monkey see, monkey do“-neurons) die biologische Basis in unseren Gehirnen für diesen Effekt dar. Sie bilden die Grundlage für Empathie, koordiniertes Gruppenverhalten, Imitation und Lernen – können aber auch gezielt genutzt werden, um zu täuschen sowie die Emotionen und damit die Entscheidungsprozesse anderer zu beeinflussen.

Zur „Ehrenrettung“ aller Bluffer und Täuscher sei im Darwin-Jahr 2009 darauf verwiesen, dass sie mit ihrem Spiel zur Steigerung der individuellen, evolutionären Fitness ein hohes Risiko eingehen. Image- und Statusverlust sind die geringeren Konsequenzen. Soziale Ächtung und Ausschluss aus der Gemeinschaft als Regulativ zum Erhalt der Gruppenstabilität sind die gefürchtete Sanktion. Vor allem, wenn die persönliche Bedeutung der Gruppen-Zugehörigkeit hoch ist. In den frühen Zeiten der Menschheitsgeschichte hat der Ausschluss aus der Gemeinschaft oft den Tod bedeutet. Dieses Risiko gehen Bluffer und Täuscher – übrigens auch unter den Tieren – nur dann ein, wenn sie als Schwächere in einer Gruppe keine andere Möglichkeit haben, zu den notwendigen Ressourcen, Status und Partnern zu gelangen. Damit wurde das Bluffen und Täuschen - sich in den anderen hineindenken, um ihn zu manipulieren - gerade aus dieser Schwäche heraus zu einem der treibenden Faktoren der Entwicklung der höheren mentalen Fähigkeiten des Menschen.