

DER PULPO- SECO- EFFEKT

Enttarnung eines
destruktiven Musters.
Und Plädoyer für den
Schiebetür-Moment, der
Paare glücklich macht.



VON DIRK W. EILERT

Wie können Sie in einem Paarcoaching erkennen, wie es um die Beziehung Ihrer beiden Klienten bestellt ist? An welchen festgefahrenen Emotionen sollten Sie ansetzen, um ein Paar möglichst schnell und nachhaltig auf dem Weg zurück ins Beziehungsglück zu unterstützen? Und was macht eine Partnerschaft wirklich glücklich? Antworten darauf können entscheidend für das Gelingen einer Liebesbeziehung wie eines Paarcoachings sein. Und die Wissenschaft hat dazu für die Coachingpraxis sehr nützliche Erkenntnisse gewonnen.

Der amerikanische Psychologe John Gottman, einer der führenden Experten auf dem Gebiet der Paarforschung, hat in mehr als 40 Jahren über 3.000 Paare analysiert, um herauszufinden, was eine Partnerschaft glücklich macht. Und er entdeckte dabei, woran sich vorhersagen lässt, dass sich eine Beziehung dem Ende nähert. Das Experiment, mit dem er dabei am häufigsten arbeitete, ist das Konfliktgespräch: Er lässt ein Paar 15 Minuten lang eine Unterhaltung über ein Thema führen, bei dem sich die beiden nicht einig sind. Auf jedes Gesicht ist eine Kamera gerichtet, die alle Reaktionen aufzeichnet, sodass Gottman über einen Split-Screen die Mimik von jedem einzeln analysieren kann. Zusätzlich werten trainierte Beobachter die Mimik sowie andere non-verbale und verbale Signale während des Paargesprächs aus. Der Aufwand lohnt sich: Mit seinen Berechnungen gelingt es Gottman, nach dem 15-minütigen Gespräch mit 95-prozentiger

Wahrscheinlichkeit vorzusagen, ob das Paar in 15 Jahren noch verheiratet sein wird oder nicht. Und es hat sich herausgestellt, dass besonders eine Emotion negativ auf das Beziehungsglück wirkt. Vor allem, wenn sie in einer Partnerschaft wiederholt auftritt.

Ein kleines Quiz

Bevor wir uns diese Emotion näher ansehen, gibt es ein kleines Quiz. Schauen wir uns dafür exemplarische Dialoge von zwei Paaren an, die ich so und in abgewandelter Form schon oft angehört habe.

Paar 1:

Mia: Du hast heute Morgen mal wieder die Zahnpastatube offen gelassen (*leicht genervt*).

Ben: Ich finde es nicht o.k., in welchem Ton du gerade mit mir sprichst (*verärgert*).

Mia: Es nervt mich, dass du heute Morgen die Zahnpastatube offen gelassen hast, obwohl wir schon ein paar Mal darüber gesprochen haben (*etwas ruhiger*).

Ben: Sprich nicht mit mir, als wäre ich ein Kind (*jetzt sehr verärgert*).

Mia: Mich macht das echt traurig, dass wir uns wegen einer Zahnpastatube so streiten (*traurig*).

Ben: Mich auch (*verärgert*).

Paar 2:

Emma: Du hast heute Morgen wie immer die Zahnpastatube offen gelassen (*leicht genervt*).

Tom: Das habe ich nur gemacht, weil du mich morgens immer so hetzt und ins Bad willst (*vorwurfsvoll*).

Emma: Na, sicher doch (*mit sarkastischem Unterton*)!

Tom: Na, sicher doch (*öffnet Emma nach*)!

Emma: Du lässt die Zahnpastatube doch absichtlich offen, weil du weißt, dass mich das ärgert (*verärgert*).

Tom: Jetzt geht das schon wieder los (*rollt die Augen*).

Mal aus dem Bauch heraus: Was schätzen Sie, welches der beiden Paare ist einer Trennung näher? Bevor ich das Rätsel lüfte, gebe ich Ihnen noch ein paar Bewertungskriterien an die Hand.

Verachtung: unbemerkt, doch unaufhaltsam

Laut Gottman ist Verachtung die Emotion, die sich am destruktivsten auf Stabilität und Glück einer Beziehung auswirkt. Langsam, zunächst unbemerkt, aber unaufhaltsam geht sie an ihr zerstörerisches Werk und ist insofern vergleichbar mit einem besonders unangenehmen Zeitgenossen: der gemeinen Getreidewanze. Ihre nur wenige Millimeter großen Junglarven fressen sich nahezu unbemerkt in ein Getreidekorn hinein und höhlen es von innen aus. Nur eine kleine Einstichstelle im Korn liefert den drohenden Hinweis.

Finden Sie den Gedanken an eine Wanze eklig? Dann haben Sie gleich die nächste richtige Assoziation zur Verachtung. Diese ist in ihren emotionalen Ursprüngen nämlich dem Ekel sehr verwandt, was sich auch mimisch äußert. Tatsächlich deuten viele Menschen das Hochziehen der Oberlippe, im Grunde einer der beiden ▶



Abb. 1: Einseitiges Hochziehen der Oberlippe – eine Mischung aus Ekel und Verachtung



Abb. 2: Verachtung treibt eine Partnerschaft auseinander.

prototypischen Gesichtsausdrücke für Ekel, als Verachtung. So ganz falsch liegen sie damit nicht: Wird die Oberlippe nur einseitig hochgezogen, mischt sich in der Tat zum Ekel Verachtung dazu (siehe Abb. 1).

Hinzu kommt, dass in einer Beziehung Ekel meist der Verachtung vorausgeht oder sie begleitet. Zu Beginn missfällt uns eine Verhaltensweise des anderen nur, und wir zeigen mimische Reaktionen, die auch bei Ekel auftreten. Nach und nach blicken wir dann verächtlich, von oben, auf diese Gewohnheit und unseren Partner herab. In Anlehnung an eine Situation zwischen einem Paar, das ich einmal in einem Tapas-Restaurant beobachtete,

spreche ich vom *Pulpo-Seco-Effekt*. Dort bot ein Mann seiner Begleitung ein Tapas mit getrocknetem Tintenfisch (spanisch: Pulpo Seco) an. Sie zog die Oberlippe hoch und rutschte ein Stück zurück.

Mit dem Pulpo-Seco-Effekt meine ich das Auftreten von Ekel oder Verachtung oder von beidem in einer Liebesbeziehung. Wenn der Pulpo-Seco-Effekt sich nicht gegen ein Essen richtet, das man nicht mag, sondern gegen den Partner, wirkt er sich verheerend auf die Paarbeziehung aus. Die Liebenden entfernen sich emotional und schließlich auch körperlich voneinander. Schritt für Schritt wird das Beziehungsglück ausgehöhlt und die Stabilität der Partnerschaft wankt.

Faszinierend ist auch noch ein weiterer Nachweis, den Gottman führte: Ärger zeigte sich im Unterschied zu Verachtung und Ekel nicht als ein Vorhersagefaktor für die Unzufriedenheit und das Auseinanderbrechen einer Beziehung.

Das mag daran liegen, dass uns Ekel und Verachtung – anders als Ärger – auf Distanz zu einer Person bringen. Bei Ekel treten wir sinnbildlich gesprochen einen Schritt zurück – und zwar auf horizontaler Ebene. Bei Verachtung nehmen wir auf vertikaler Ebene Abstand: Wir stellen uns über den anderen, fühlen uns überlegen und gucken von oben auf ihn herab, ohne den anderen zu respektieren. Da jedoch eine funktionierende Beziehung zwischen zwei Menschen gegenseitigen Respekt voraussetzt, zerstört Verachtung die Basis einer Partnerschaft (siehe Abb. 2).

Die destruktiven Muster des Pulpo-Seco-Effekts

Um die destruktiven Muster des Pulpo-Seco-Effekts zu erkennen, achten Sie insbesondere auf die stille Sprache der Mimik. Verachtung erkennen Sie hier durch das einseitige Einpressen eines Mundwinkels, meist kombiniert mit einer Unterbrechung des Blickkontakts. Ekel zeigt

sich kulturübergreifend durch zwei prototypische Gesichtsausdrücke: Rümpfen der Nase oder Hochziehen der Oberlippe (siehe Abbildungen 3 bis 5).

Darüber hinaus offenbart sich Verachtung häufig auch auf verbaler Ebene, und zwar in drei Formen:

1. Sarkasmus: Die Worte des Gegenübers werden im Gespräch höhnisch kommentiert. Beispiele sind Aussagen mit ironischem Unterton wie „Klar!“ oder „Na sicher doch!“.
2. Spott: Etwas, das der Gesprächspartner gesagt hat, wird durch übertriebenes Nachäffen seiner Art etwas zu sagen oder seines emotionalen Zustandes ins Lächerliche gezogen.
3. Kränkungen als direkte Form von Verachtung, welche die Missachtung gegenüber dem Empfänger durch offen herabsetzende Aussagen deutlich macht. Beispiel: „Du bist ein Idiot!“

Halten Sie in einem Paarcoaching also Ausschau nach den destruktiven Mustern des Pulpo-Seco-Effekts in Form von Ekel und Verachtung. Genau dort können Sie mit Ihren Interventionen ansetzen, um dem Paar zu helfen, aus der Negativspirale auszuweichen.

Die Schiebetür-Momente

Wie kommt es überhaupt dazu, dass ein Paar in die Negativspirale des Pulpo-Seco-Effekts gerät? In seinen Paarstudien identifizierte Gottman als ersten Schritt hinein in eine Negativspirale das Übersehen von Bedürfnissen.

In einer Beziehung formulieren wir unsere Bedürfnisse und Bitten manchmal in Worten, aber oft auch einfach nur nonverbal. „Früher haben wir mehr gekuschelt“ oder „Kannst du morgen die Kinder aus der Schule abholen?“ sind offen ausgedrückte Wünsche in Richtung unseres Partners. Auch eine Aussage wie „Ich muss dir unbedingt etwas erzäh-



Zwei prototypische Gesichtsausdrücke für den Ekel. Rechts: Die Verachtung ist gekennzeichnet durch das Einpressen eines Mundwinkels.

len, mir ist was echt Tolles passiert!“ drückt ein Bedürfnis aus.

Doch häufig zeigen sich Bedürfnisse lediglich nonverbal. Neulich machten meine Frau und ich beispielsweise einen Spaziergang. Als ich zufällig eine Buchhandlung entdeckte, huschte ein kurzer Ausdruck von Freude über mein Gesicht. Meiner Frau entging er natürlich nicht und sie sagte zu mir: „Na komm, lass uns reingehen. Ich weiß doch, dass du Bücher liebst.“

Solche Augenblicke nennt Gottman *Schiebetür-Momente*. Wenn unser Partner ein Bedürfnis ausdrückt, haben wir zwei Möglichkeiten: Entweder wir schieben die Tür, die sich gerade öffnet, auf und treten ein oder wir ziehen sie zu und wenden uns ab. In der Hektik des Alltags werden wir nicht jeden Schiebetür-Moment positiv nutzen können. Das ist völlig in Ordnung und passiert auch glücklichen Paaren. Geschieht es allerdings zu oft, sind wir enttäuscht und vielleicht auch verärgert. Wir gehen dazu

über, unsere Bedürfnisse mehr und mehr auf nonverbaler Ebene zu formulieren.

Übersehene Schiebetür-Momente stauen sich an und führen früher oder später zu einem Konflikt. Studien zeigen: Wir erinnern uns an offene Konfliktthemen stärker als an gelöste. Gelingt es also nicht, den Streit harmonisch zu beenden, vermehren sich früher oder später die destruktiven Gefühle in einer Beziehung, bis schließlich der Pulpo-Seco-Effekt die Oberhand gewinnt. Und da Verachtung – auch das zeigen Studien – die Empathie hemmt, werden Schiebetür-Momente mehr und mehr übersehen.

Sie sind also Gefahr und Chance zugleich. Übersehen wir Schiebetür-Momente, bringen wir unsere Partnerschaft in die Negativspirale. Nutzen wir sie, setzen wir eine positive Beziehungsdynamik in Gang. Vorausgesetzt, wir treten durch die Tür und gehen auf die dahinter liegenden Be-

dürfnisse unseres Partners ein. Natürlich sollten wir dabei auch unsere eigenen Bedürfnisse beachten. Niemand sollte sich aufgeben, um alles nur noch für den Partner zu tun. Ziel ist eine harmonische Balance zwischen eigenen und fremden Bedürfnissen. Auch diese Balance der verschiedenen Bedürfnisse kann ein wichtiges Thema im Coaching sein. ◀◀

Fotos im Text: Bettina Volke

Lösung des Rätsels:

Der erste Satz ist in beiden Dialogen fast identisch. Es gibt allerdings einen kleinen, wichtigen Unterschied: Das Wörtchen „immer“ gibt der Aussage im zweiten Dialog einen kritischen Unterton. Tom antwortet darauf direkt mit einer Schuldzuweisung, dann gehen Emma und er zu Verachtung über. In unserem ersten Paardialog finden sich hingegen nur Hinweise auf Ärger und Trauer. Da Verachtung, wie wir gesehen haben, eines der destruktivsten emotionalen Beziehungsmuster ist, lautet die Lösung: Emmas und Toms Beziehung ist in Gefahr.



Zum Autor

Dirk W. Eilert

ist Experte für nonverbale Kommunikation und Entwickler der Mimikresonanz-Methode. Er ist Buchautor und leitet in Berlin die Eilert-Akademie für emotionale Intelligenz.