

Invest/Gewinn-Methode oder Fischmarkt

Bist du es satt, dein Partny hundert Mal daran zu erinnern, die Spülmaschine anzustellen? Dann könnte diese Methode vielleicht etwas für euch sein.

Einer der wichtigsten Themen, an denen ich mit meinen Paaren arbeite, ist die Verhandlungsfähigkeit. Kleine und große Probleme tauchen immer wieder neu auf und echte Absprachen und dauerhaft funktionierende Regelungen sind oft schwer. Die Menschen haben dabei oft ein Sackgassengefühl., gerade wenn es sich um Dinge handelt, die keinen großen emotionalen Wert für die Paarprozesse haben, sondern einfach im Alltag nervige Unterschiedlichkeiten sind. Hier hilft die Invest/GewinnMethode unheimlich.

Ziel:

Absicht ist es, gemeinsam einen Handel abzuschließen, der sich für beide wie einen Gewinn anfühlt. Dabei kann gefeilscht werden wie auf einem Fischmarkt. Sie ist etwas kompliziert zu erklären und deswegen habe ich mir erlaubt, das mal aufzuschreiben. Ist sie einmal verstanden, lässt sie sich ganz leicht wiederholen. Sie hat viele richtig gute Begleiteffekte, die ich am Ende ausführe.

Durchführung:

Schritt 1:

Das Paar sammelt Wünsche, die immer wieder nicht erfüllt werden. Unten findest du ein anschauliches Beispiel. Ziel ist es, sehr konkrete Handlungen/Wünsche zu finden, die immer wieder zu unfruchtbaren Diskussionen, Unmut und Vorwürfen führen. Hier kann es sinnvoll sein, dass jede Person selbst 1-15 Punkte sammelt und dann wird gemeinsam entschieden, welche Punkte übernommen werden. Das Paar kann aber auch die komplette Liste gemeinsam erstellen. Das hat Vorteile (es gibt mehr das Gefühl von miteinander und mehr Verhandlung) und Nachteile (es dauert länger und hat mehr Sprengpotential). Auch wie ausführlich oder SMART [**S**pezifisch (klar definiert), **M**essbar (erfolgskontrollierbar), **A**ttaktiv/Ausführbar (motivierend/realisierbar), **R**ealistisch (machbar) und **T**erminiert (mit Endtermin versehen)] entscheidet das Paar selbst.

Schritt 2:

Jede Person bewertet, wieviel sie die Handlung (emotional) kosten würde und welcher Gewinn für sie dabei rausspringt. Das wird mit jedem Punkt getrennt voneinander gemacht und anschließend notiert. Es gibt jeweils 0-10 Punkte. 0 steht für kein Gewinn/Invest, 10 für maximalen Gewinn/Invest. Es wird also viel mit Skalen gearbeitet, was in der Systemik ja ziemlich üblich ist und viele spannende Begleitinfos liefert.

Beispiel:

Nehmen wir das Beispiel Wäsche in den Wäschekorb legen, statt auf den Boden fallen zu lassen. Person A nervt das fürchterlich, dass Person B das (nicht) tut. Der Invest für die Erfüllung der Aufgabe für Person A ist gleich 0, weil sie ja nichts tun muss, damit die Wäsche im Wäschekorb landet bzw. schon die Gewohnheit hat, ihre eigene Wäsche in den Wäschekorb zu legen. Der Gewinn würde auf einer Skala von 0 bis 10 für sie vielleicht eine 6 bedeuten. Diese Zahl spiegelt wider, wie sehr sie die das Nicht-Erledigen der anderen Person im Alltag nervt. Person B schätzt ein, wie hoch die eingebrachte Energie für sie wäre, dieser Aufgabe weitestgehend immer nachzukommen. Das Invest für diese Person liegt vielleicht bei 4 und der Gewinn bei 0, weil es ihr egal ist.

Nach und nach werden so immer mehr Aufgaben gefunden, bei denen es jeweils eine Bewertung für Invest und Gewinn von beiden Personen gibt. Wenn die Sammlung beendet ist, haben wir eine komplette Liste mit vereinbarten Aufgaben und jeweils einer Bewertung für Kosten und Nutzen für jede Person.

Schritt 3:

Jetzt folgt die Verhandlung. Das Paar kann wie auf dem Markt verschiedene Punkte miteinander tauschen. Z.B. Ich räum meine Wäsche weg, dafür saugst du auch einmal die Woche staub. Hier kann getauscht und gefeilscht werden, wie die Beteiligten wollen. Es gibt keine Regeln. Die meisten Menschen fühlen sich am fairsten behandelt, wenn sie 1-2 Sachen erhalten, deren Gewinn hoch ist und 1-2 Sachen geben, deren Invest niedrig ist. Es können aber auch 3 gegen 1 getauscht werden, wenn die Zahlen sich für beide dabei gut anfühlen. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt und es können auch Dinge dazugeschmissen werden, die vorher gar nicht auf der Liste standen. Z.B: wenn du dem zustimmst, bringe ich dir eine Woche den Kaffee ans Bett. Wichtig ist, beide fühlen sich wie Gewinnerinnen.

Schritt 4:

Der Handel wird verschriftlicht. Es wäre klug, sich auf eine maximale Anzahl von Verhaltensänderungen insgesamt zu einigen. Denn sich komplett umzustellen im Alltag fällt schwer. Anfangs könnten das zb 2-3 Wünsche sein. Nach einer Zeit können aber weitere „Verkäufe“ ausgehandelt werden. Die Liste kann theoretische weitergenutzt, ergänzt und korrigiert werden.

Nebeneffekte:

Das ist wirklich Großartig an dieser Methode ist, dass der Fokus sich verschiebt. Anstatt das Gefühl zu haben, ich muss mich bemühen, schau ich danach, was für Aspekte und Handlungen ich sammeln und mit wenig Invest bieten kann, um etwas von meiner Partnerperson zu bekommen. Aus dem Mangel geht das Paar dann also in die Fülle. Statt endlosen Vorwürfen und Wut darüber, dass etwas nicht erledigt ist, schaue

ich danach, welchen Anreiz ich meinem Partner geben kann, sich vielleicht doch noch ein bisschen mehr anzustrengen.

Interessanter Nebeneffekt ist hier auch oft, dass durch die individuellen Bewertungen klar wird, was welchen Wert für welche Person hat. Hier gibt es oft extrem große Unterschiede und daher wertvolle Überraschungsmomente. Denn üblicherweise projizieren Menschen ihre Bewertung auch auf andere Menschen. Manchmal gibt es sogar die Überraschung, dass einer Person plötzlich auffällt, dass eine Aufgabe, die sie eigentlich für die andere Person versucht zu schaffen, auch für sie einen Gewinn hat.

Im Laufe der Zeit kann auch geschaut werden, ob die Liste vielleicht nochmal überarbeitet werden muss. Gerade am Anfang kann ich vielleicht die tatsächlichen emotionalen Gewinne und Kosten nicht gut einschätzen. Ein wunderbarer Benefit ist hier auch, dass ich sehr gut auf mich und meine Bedürfnisse gucke und das was ich brauche. Ich lerne also quasi nebenbei, meine Bedürfnisse zu erkennen und auszudrücken. Auch schaue ich mehr darauf, was ich will und was klappen könnte und weniger auf das, was nicht funktioniert. Auch das ist eine bewährte Perspektivänderungen aus der Systemik und funktioniert in der Praxis hervorragend. Im Coaching ist es sehr üblich, Klientys dahingehend zu trainieren, nicht schlechtes wegen schlechten Gefühlen zu vermeiden, sondern Gutes wegen guten Gefühlen zu machen. Damit überlisten wir ein Stückweit unser Gehirn („denk NICHT an den rosa Elefanten“) und erreichen so viel mehr.

Paare können das allein durchführen oder sich dabei professionell oder durch engagierte Mitmenschen begleiten lassen. Wenn diese Begleitung gut geschult und achtsam ist, können bei der Rahmung, Vorbereitung und Verhandlung über die Feinheiten gleich noch andere Dinge gelöst, gezeigt und begleitet werden. Es lohnt also immer, hierfür ein Pro zu suchen, am besten systemisch geschult.

Beispiel (nächste Seite)

Person A (Invest/Gewinn)	Wunsch/Aufgabe	Person B (Invest/Gewinn)
0 / 6	1. B legt die Wäsche in den Korb statt auf den Boden	4 / 0
0 / 8	2. B stellt die Spülmaschine selbstständig an, wenn sie voll ist	2 / 2
3 / 1	3. A räumt die Spülmaschine selbstständig aus, wenn sie fertig ist	0 / 9
2 / 1	4. A fragt täglich nach B's Tag	0 / 7
0 / 4	5. B initiiert mind. 1x/Monat Sex	8 / 4
0 / 10	6. B tankt, bevor der Wagen auf Reserve ist, weil A die Reservelampe nervös macht	10 / 0
5 / 1	7. A räumt hinter sich die Küche auf	0 / 6
7 / 0	8. A achtet darauf, die Schranktüren zu schließen und besorgt B's Lieblings-Süßigkeit, wenn B A dreimal innerhalb eines Tages erwischt, die Türen vergessen zu haben	0 / 7

Das Paar beschließt, die Punkte 2 und 4 miteinander zu versuchen. So haben beiden einen Gewinn von 9 und ein Invest von 2. Es wäre aber auch möglich, nur vergleichbare Werte und nicht gleiche zu haben und auch mehr Aufgaben zu nehmen, z.B. 2., 5. Und 8. (Invest A 7, Invest B 9 und Gewinn A 12, Gewinn B 13). Am Ende müssen beide damit zufrieden oder besser noch glücklich sein.