

Inner Game Das innere Spiel

Sie mögen sich fragen, was der im Coaching anzutreffende Begriff mit der Mediation zu tun haben kann. Die Nähe zum Verhandeln jedenfalls erschließt sich aus dem Vortrag von *Jack Nasher*, der das Inner Game als eine Voraussetzung des wirksamen Verhandeln beschreibt¹.

Mein Spiel mit mir

ist nicht Dein Spiel mit mir!

Inhaltsverzeichnis

- [Definition](#)
- [Anwendungsfälle in der Mediation](#)
- [Der Weg zum fair play](#)
- [Das Inner Game](#)
- [Bedeutung für die Mediation](#)
- [Was tun wenn ...](#)

Definition

Der Begriff **Inner Game** wurde von dem Sportpädagogen *Timothy Gallwey* geprägt. Er weist darauf hin, dass ein Spiel nicht nur aus den äußeren, sichtbaren Vorgängen und den Interaktionen mit dem Gegner besteht. Zum Spiel gehört auch ein unsichtbarer innerer Prozess. Die Motivation spielt dabei eine wichtige Rolle. Es gibt aber noch weitere innere Vorgänge, die auf das Spielergebnis Einfluss nehmen.

Gallwey hatte als Coach einer Tennismannschaft festgestellt, dass vermeidbare Selbstbeschränkungen wie Anspannung, Selbstzweifel, Selbstkritik, Versagensängste und Minderwertigkeitskomplexe einen großen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit im Sport und damit auch auf das Ergebnis haben. *Gallwey* hat herausgefunden, dass und wie sich diese Einschränkungen im Sport durch Fokussierung auf Technik, Bewegung, Körpergefühl und einfache psychologische Tipps überwinden lassen.

Anwendungsfälle in der Mediation

Die aus dem Sport stammenden Beobachtungen und Überlegungen lassen sich in alle denkbaren Lebensbereiche übertragen. Auch die Mediation macht sich diese Erkenntnisse zu eigen.

Von außen betrachtet fällt auf, dass manche Parteien dem Verhandlungsgegner oft nicht nur Vernichtungsabsichten unterstellen. Sie trauen ihm auch die **Macht** zu, die Vernichtung durchzusetzen. Nicht selten sind diese Befürchtungen unbegründet. Nicht selten führt die von Ängsten geprägte Einschätzung zu einem Verhalten, das von der Gegenseite als Angriff verstanden wird und ihrerseits die Befürchtung nahelegt, die Partei wolle sie übervorteilen. Das nun von beiden Parteien aus dem Selbstschutz heraus motivierte Verhalten führt zu einem wechselseitigen Angriff, wobei jede Partei meint auf die Gegenseite zu reagieren. Aus der Perspektive des Angegriffenen bestätigt sich der Angriffsverdacht, was wiederum vermehrte Schutz- und Abwehrmechanismen provoziert.

Der in eine **Eskalation** führende Teufelskreis ist vorprogrammiert.

Auslöser für die eskalierenden Gedanken sind oft Fehleinschätzungen. Sie werden den Parteien oft nicht bewusst, weil sie in deren Wahrnehmung durch vorausgegangene Erfahrungen gerechtfertigt sind. Möglicherweise beruhen sie auch auf Selektionen, die durch eine Fokussierung von Verhalten (oder befürchteten Bedrohungen) entstanden sind und durch den sogenannten fundamentalen Attributionsfehler noch verstärkt werden. Eine andere Ursache kann auf einen geringen Selbstwert und dem Gefühl der Unterlegenheit zurückzuführen sein.

Auch wenn die Einschätzung der Partei korrekt wäre, führt sie zu einem verstärkt auf den Gegner gerichteten Fokus, als sei er der wichtigste Mensch auf der Welt. Anstatt von ihm zu lassen und sich auf sich selbst zu konzentrieren, schenkt man dem Gegner einen ungebührlich großen Raum im eigenen Bewusstsein. Der Raum wird so groß, dass das eigene Ich immer kleiner wird. Selbst Abwertungen wie: "Der ist ein Nichts, ein Niemand für mich. Der ist das

Schwarze unter dem Fingernagel nicht wert", ändern nichts an dem eigentlich doch nicht gewünschten Fakt der Macht- und Bedeutungszuschreibung.

Der Weg zum fair play

Hat sich der Fokus erst einmal gebildet, ist es schwierig, die Partei von ihren Befürchtungen abzubringen. "Ich weiß doch was ich sehe", "Ja, aber der ist doch", oder "Der hat doch ...", sind übliche Reaktionen, die einen notwendigen [Perspektivwechsel](#) erschweren. Manchmal hilft es, wenn die Partei sich fragt, was sie tun würde, wenn sie in einer guten Verfassung wäre, wenn sie sich stark fühlen könnte, wenn ihr das Verhalten des Gegners völlig egal wäre. Dann wird deutlich, dass die Einschätzungen viel mit der eigenen Befindlichkeit zu tun haben.

Aus dem Gefühl der Stärke heraus wird auch der Weg zu einem fair play und zu der Frage geöffnet, was denn überhaupt für ein Spiel gespielt wird, wer wessen Spiel spielen muss und wer der eigentliche Spielmacher ist. Der Grundsatz könnte deshalb lauten:

Neben den strategischen Überlegungen, die es erlauben, das aggressive Spiel des Gegners nicht mitzuspielen², führt eine Auseinandersetzung mit sich selbst zu einem ähnlichen Ergebnis. Sie belegt, dass jede Macht in einer Verhandlung von der Partei selbst ausgeht³. Die Auseinandersetzung ist das Inner Game. Es befähigt die Partei, ihr eigenes Spiel zu spielen und sich nicht allzusehr von der Einschätzung des gegnerischen Verhaltens beeindrucken zu lassen.

Das Inner Game

Das Inner Game hinterfragt die Selbsteinschätzung und hilft die Selbstbeschränkungen zu überwinden. Es gibt 5 Regeln, mit denen das innere Spiel zu bewältigen ist:

1. Dem Unterbewusstsein vertrauen
2. Den Verstand beruhigen
3. Die vorgestellte Rolle spielen
4. Herausforderungen annehmen
5. Nicht gegen die schlechten Gewohnheiten kämpfen

Das folgende Video (leider in Englisch) erläutert die einzelnen Schritte am Beispiel eines Tennissportlers. Es wird deutlich, dass die Ideen und Erkenntnisse in jeden anderen Bereich zu übertragen sind.

Dieses Video erläutert das sogenannte inner Game und warum dieser Zugang so wichtig ist. Das Beispiel betrifft ein Coaching im Tennis. Die Gedanken sind übertragbar.

Bitte beachten Sie, dass es sich bei dem Video um ein bei Youtube (Google) hinterlegtes Video handelt. Es wurde im erweiterten Datenschutzmodus eingebettet. Was das bedeutet, erfahren Sie in der Alt-Datenschutzerklärung.

Eintrag im [Videoverzeichnis](#) erfasst unter [The Inner Game of Tennis](#)

Bedeutung für die Mediation

Die Regeln haben Entsprechungen in der Mediation, sodass die Mediation das innere Spiel im Ansatz unterstützt. Das Unterbewusste wird durch die Motive und Bedürfnisse abgefragt. Der Verstand wird durch die Wertefreiheit beruhigt. Die vorgestellte Rolle entspricht der imaginierten heilen Welt. Die Herausforderungen ergeben sich aus den Lösungsoptionen. Die Akzeptanz verhindert den Kampf gegen die schlechten Gewohnheiten.

Trotz dieser kaum beachteten Unterstützung der inneren Auseinandersetzung kann es vorkommen, dass sich die Partei überfordert fühlt. Immerhin befindet sie sich in einer Stresssituation. Wer nicht an Konflikte gewöhnt ist, wird wenig Erfahrung haben, wie er sich und seine Fähigkeiten einschätzen kann. Es kann zu einer emotionalen Überforderung kommen, die ein adäquates Verhalten verhindert.

Solange die Mediation läuft, sind die Parteien hinreichend geschützt.

Was tun wenn ...

- [Die Partei fühlt sich schwach und unfähig, adäquat zu reagieren](#)
- [Die Partei unterschätzt sich und überschätzt den Gegner](#)
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Ratgeber](#)

[Weiterempfehlen](#) [Weiter](#) (Archiv)

[Hinweise](#) und [Fußnoten](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2021-11-06 11:11 / Version 31.

Aliase: [InnerGame](#), [inneres Spiel](#)

Siehe auch: [Verzeichnis-Werkzeuge](#), [Herausforderung](#), [Konflikthindernis](#), [Persönlichkeit](#), [Selbstwert](#), [Verhandeln](#)

Hinweis: Diese Seite wird im [Verfahrenshindernis](#) erfasst

Prüfvermerk: 

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 Siehe [Verhandeln](#)

2 Siehe [Migrationsstrategie](#)

3 Siehe den Videobeitrag auf [Verhandeln](#)