



Misslungener Bluff und indirekter Profit

Wir haben bereits besprochen, dass nicht jeder Bluff funktionieren muss, damit sich Ihre Bluffversuche in Summe gewinnbringend gestalten. Vermutlich sind Sie mit dem Begriff »Advertising« (also Werbung) vertraut, der wie so viele andere in seiner englischen Form in den neuen Pokerjargon übernommen worden ist.

Advertising bedeutet jedenfalls, vorübergehend überaggressiv zu spielen, mehr zu bluffen als notwendig, meistens sogar Verluste dabei in Kauf nehmend, um anschließend mit den passenden Karten ansehnliche Pots zu gewinnen. Sie wissen: Sitzen Ihnen aufmerksame Gegner gegenüber und spielen Sie extrem zurückhaltend, dann passiert es sehr leicht, dass Ihnen alle weglaufen, sobald Sie an einem Pot wirklich einmal Interesse zeigen. Advertising soll dem vorbeugen.

Matt Lessinger, Kolumnist des amerikanischen Pokermagazins *Card Player* und Autor von *The Book of Bluffs*, schrieb diesbezüglich, dass Sie einen Fehler begehen, wenn Sie wirklich nie bei einem Bluff erwischt werden. Dann bluffen Sie einfach nicht genug.

Der leider Ende des Jahres 2007 überraschend verstorbene Profispieler David »Chip« Reese pflegte eine Spielweise, in der er wirklich selten beim Bluff erwischt wurde. Und trotzdem bluffte er natürlich, aber eben selten genug, um die Pots, für die sich sonst niemand interessierte – oder in denen er selbst enorme Stärke vorgab – unangefochten



einzustreichen. Für ihn war seine Strategie erfolgreich. Sein Ruf, sein Image gingen ihm voraus. Brachte er ein Raise, zog sogar Doyle Brunson es meist vor, sich zurückzuziehen.

Erinnern Sie sich an das 50 000-Dollar-HORSE-Event bei der WSOP 2006? Am Final Table saß die Elite der Pokerwelt, unter ihnen T. J. Cloutier, Andy Bloch, Dewey Tomko, David Singer, Phil Ivey und eben auch Chip Reese und Doyle Brunson. Mit Pocket-Queens brachte Brunson ein Raise auf 70 000 vor dem Flop. Cold Call von Reese mit $\heartsuit K \heartsuit K$ und von David Singer mit $\heartsuit 6 \heartsuit 6$. Der Flop brachte $\heartsuit 2 \heartsuit 3 \heartsuit 7$. Brunson setzte 220 000. Nach einiger Zeit des Überlegens erfolgte von Reese das Raise – und Brunson passte.

Während alle Welt von diesem Laydown restlos fasziniert war, schrieb Brunson dazu, dass er an diesem Fold gar nichts Besonderes fand. Der Cold Call vor dem Flop und das nachfolgende Raise bei diesem Board war von Chip Reese ausnahmslos, so schrieb Brunson, nur mit $\heartsuit A \heartsuit A$ oder $\heartsuit K \heartsuit K$ zu erwarten. Brunson wusste genau, was er tat. Chip und er spielten seit Jahrzehnten gegeneinander.

Die Spielweise von Chip Reese wäre genau das Gegenteil von dem, was ich in diesem Kapitel zu erklären versuche. Er gehörte zu den erfolgreichsten Spielern in Las Vegas, und zwar weil er einfach immer den besten Zug zur besten Zeit einsetzte. Seine außergewöhnliche Begabung führten in Verbindung mit jahrzehntelanger Spielerfahrung letztendlich dazu, dass er oft genug seine Calls zu dem Zeitpunkt bekam, zu dem er sie wollte, auch wenn er sich bei Bluffs fast nie erwischen ließ.

Kommen wir also zum eigentlichen Thema zurück: der indirekte Profit des Bluffs.

Ich will Sie keinesfalls dazu motivieren, sich mit »Kanonen« an den Tisch zu setzen und große Kaliber – ich meine damit hohe Einsätze – in den Pot zu feuern. Die meisten Spieler werden zwar allgemein besser, wenn sie geringe Verluste aufzuholen haben, doch sollten Sie vermeiden, im Laufe der ersten Hände gleich den ganzen Stack zu verlieren. Wollen Sie in Advertising investieren und wissen aber noch nicht, ob



Sie die Spieler an diesem Tisch auch entsprechend kompensieren werden, indem sie sich zu riskanten Calls verleiten lassen, wenn Sie über ein gutes Blatt verfügen, dann könnte es sich unter Umständen um eine Fehlspekulation handeln. Wenn wir das Maximum aus unserem Spiel herausholen wollen, dann geht es keineswegs darum, sich das Image eines Maniacs zu erarbeiten, sondern es ist eher unser Bestreben, ein tighes Image etwas aufzulockern.

Das erste Ziel sollte also in jedem Fall sein, Bluffs in einer derartigen Frequenz einzusetzen, dass diese Bluffs selbst bereits gewinnbringend sind. Der indirekte Profit, auf den wir jetzt zu sprechen kommen, sollte, wenn alles günstig läuft, als zusätzliche Einnahme zu verzeichnen sein.

Sie sitzen an einem Tisch, an dem sich die meisten Spieler mit Calls eher zurückhalten. Sie nutzen Flops, die vermutlich dem Gegner nicht geholfen haben, Angstkarten am Turn oder eine einladende Situation am River, um regelmäßig Pots zu stehlen. Meistens bringen Sie Bets von 50 bis 80 Prozent des Pots. Durchschnittlich jedes zweite Mal findet sich ein Caller, was Ihre Bluffs somit gewinnbringend gestaltet.

So weit, so gut!

Nachdem drei Bluffs hintereinander funktioniert haben, werden Ihre Gegner misstrauisch. Wenn jemand dreimal den Pot kassiert, ohne die Karten zeigen zu müssen, hinterlässt das bei jedem geschlagenen Gegner gewisse Zweifel. Die Frage, ob man einem Bluff auf den Leim gegangen ist, bleibt für immer unbeantwortet.

Sie kennen übrigens die Neugier mancher Spieler, die nach ihrem Fold unbedingt wissen wollen, was Sie in der Hand hatten. Selten ist es hier ratsam, dem Gegner die Wahrheit zu sagen. Meist ist es auch nicht empfehlenswert, ein konkretes Blatt zu nennen. Man könnte schlicht etwas sagen wie: »Ich war bestimmt besser!«



Nun, wie gesagt, drei Pots haben Sie geklaut und Ihr Blatt blieb dabei stets verborgen. Wieder scheint die Gelegenheit günstig. Sie erwarten, dass Ihr Gegner seinen Draw verpasst hat, bewerten sein Check am River als Schwächezeichen und machen Ihr Bet. Doch leider lässt er sich dieses Mal nicht verdrängen. Mit $\overline{2} \quad \overline{2}$ in der Hand gewinnt er den Showdown. Kurz darauf setzen Sie am Flop und finden sich mit einem Raise konfrontiert, der vom gleichen Gegner erbracht wird. Sie geben den Pot auf.

Dieser Gegner, und mit ihm ein paar andere, die der Sache aufmerksam folgen, ist sich nun sicher, Sie endlich durchschaut zu haben. Sie bluffen zu viel, denkt man am Tisch. Von nun an, so glauben Ihre Gegner, weiß man, wie man mit Ihnen umzugehen hat.

Zuerst der Call am River mit Deuces, dann das Raise am Flop. Sie wissen, dass sich der Respekt, den man Ihnen zuvor entgegengebracht hat, deutlich reduziert hat. Spontan schalten Sie zwei Gänge zurück.

Kurz darauf raisen Sie wieder, aus mittlerer Position und mit $\overline{A} \heartsuit \overline{J} \heartsuit$. Diesmal finden sich gleich drei Caller, zwei davon in besserer Position. Es fällt der Flop:



Es hätte schlimmer kommen können. Zwar verfügen Sie wahrscheinlich nicht über das beste Blatt, doch zählen Sie eine ganze Menge Outs. Bis zum Button wird gecheckt, der bringt ein Bet von 80 Prozent des Pots, Big Blind passt, Sie callen und ebenso der nachfolgende Spieler. Derjenige, der Sie gerade zweimal beim Bluff erwischt hat.



Als Turn fällt Ihre Wunschkarte:



Misslungener Bluff und indirekter Profit

Wieder sind Sie als Erster an der Reihe. Sie checken. Noch ein Check, und vom Button erfolgt der erhoffte Einsatz. Ohne Zweifel entscheiden Sie sich für einen Cold Call, denn den Flush-Draw brauchen Sie schließlich nicht zu fürchten. Auch der nächste Spieler bleibt im Pot.

Der River ist unbedeutend: $\overline{7} \spadesuit$. Sie halten die Nuts in der Hand.

Was müssen Ihre Gegner aber nun von Ihnen denken? Check-Call am Flop, Check-Call am River. Das sieht am ehesten nach einem schwachen Paar oder einem Draw aus. Dabei sind Flush-Draws immer wesentlich auffälliger als Straight-Draws. Ihren Flush haben Sie hier aber auch wirklich verpasst. Kann irgendetwas darauf hinweisen, dass Ihnen die Sieben geholfen haben könnte? $\overline{7} \spadesuit \overline{7} \spadesuit$ wäre nicht nur grundsätzlich unwahrscheinlich, damit hätte selbst ein Bluffer bei diesem Board kaum gecallt – schließlich tauchten zuerst zwei und dann drei gefährliche Overcards auf. Nein, ein Gegner, der auf zwei Outs spekuliert, sind Sie bestimmt nicht.

Sie bringen einen teuren Einsatz, deutlich über Potsize, vielleicht sogar ein All-in.

Der nachfolgende Spieler callt, ohne lange zu zögern. Der nächste passt – nicht ohne zu bemerken, dass er gecallt hätte, wenn nicht schon vor ihm der Call erfolgt wäre. Denn Sie, so weiß man ja schließlich mittlerweile, bluffen ja ohnehin nur.