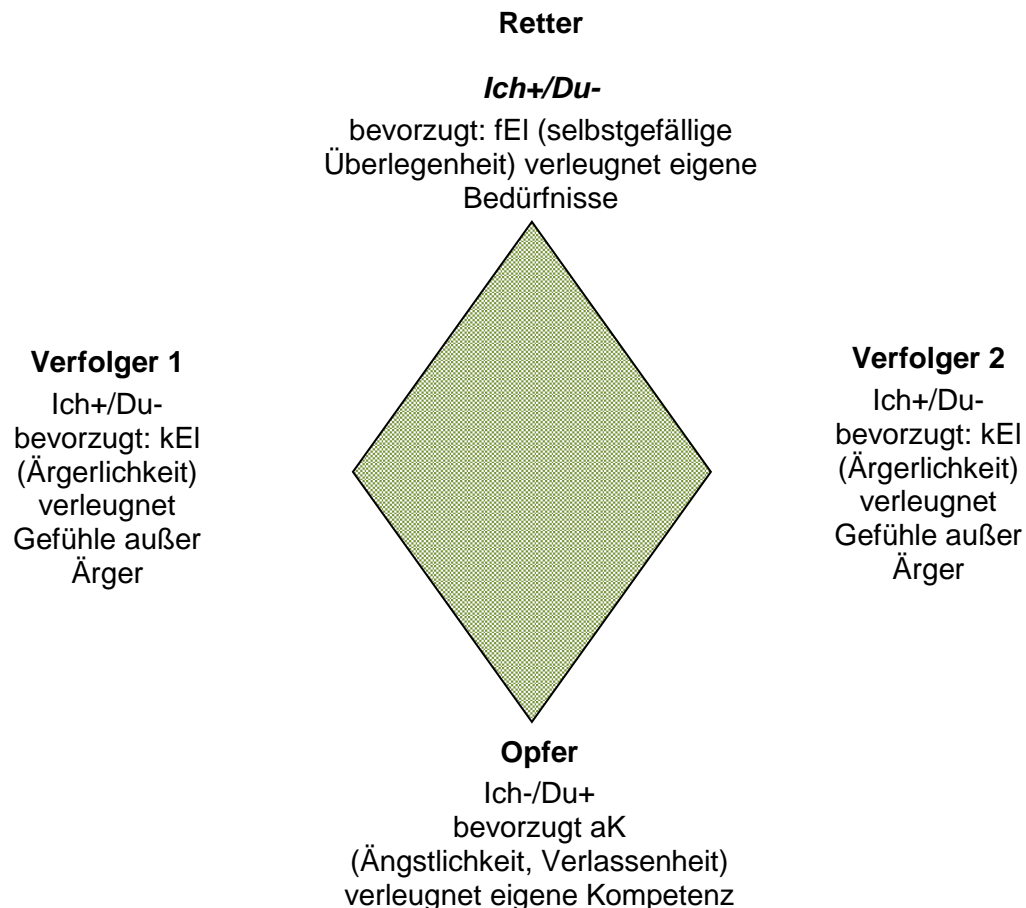


Die Konflikt - Raute

Das Modell des Drama-Dreiecks (Steven Karpman, 1968) beschreibt ein verbreitetes Muster konfliktträchtiger Kommunikation in Gruppen und Paarbeziehungen. Karpman beschreibt hier 3 verschiedene Rollen, die im Gesprächsablauf eingenommen werden können. Wir sehen in bestimmten Konfliktsituationen eine Erweiterung in vier Rollen als notwendig an, da wir z. B. beim „Power Play“ und auch in anderen Settings ein Verharren in der Rolle des Verfolgers erleben und zwischen Verfolger 1 und Verfolger 2 kein Wechsel sichtbar wird.



Verfolger 1 und 2 weisen andere zurecht, verhalten sich gegenseitig herabsetzend und vorwurfsvoll. Bevorzugt wird das negative kritisch-normative Eltern-Ich.

Retter springen ungefragt bei. Typisch ist oft ein übersteigertes Harmoniebedürfnis. Sie werten die Fähigkeit anderer ab, Probleme autonom zu lösen. Bevorzugt wird das bevormundende fürsorgliche Eltern-Ich.

Opfer geben sich hilflos und unterwürfig. Bevorzugter Ich-Zustand: Das angepasste Kind-Ich (in negativer, überangepasster Weise).

In der Transaktionsanalyse bezeichnet man eine Abfolge bestimmter verdeckter Transaktionen als manipulative oder psychologische Spiele, in denen

- 1) die Beteiligten eine der drei Rollen im Drama-Dreieck einnehmen,
- 2) in deren Verlauf es zu einem dramatischen Rollenwechsel kommt,
- 3) an deren Ende sich die Beteiligten meist „irgendwie unwohl“, verwirrt oder überrascht fühlen, obwohl sie solche Situationen meist schon vorher erlebt haben.

Ausstieg / Alternativen

- positive (bzw. produktive) Ich-Zustände einsetzen (bevorzugt Erwachsenen-Ich)
- „Eröffnungsfalle“ erkennen: Übertreibungen wie z.B. „immer“, „nie“ (z.B. „Können Sie nicht einmal vorher nachdenken“ – „Keiner mag mich“)
- auf negative Gefühle am Ende verzichten, sich stattdessen beglückwünschen, dass man ein Spiel erkannt hat
- Verträge (beugen Spielen vor)
- offenes Äußern von Wünschen, Bedürfnissen und Gefühlen
- unerwartete Antworten geben
- fragen, welche Erwartungen der/die andere an uns hat
- auf der sozialen Ebene / Sachebene bleiben und die psychologische Ebene bewusst überhören
- die psychologische Ebene wahrnehmen und thematisieren (Metakommunikation)
- aufhören, eigene oder fremde Stärken / Schwächen zu übertreiben
- auch einmal einen Vorwurf auf sich sitzen lassen, ohne ihn zurechtzurücken
- ein Denken und Handeln in Gewinner-/Verliererprinzipien aufgeben zugunsten des Gewinner-/Gewinnerprinzips

Man kann nicht bewirken, dass jemand anderes aussteigt, aber sich selbst weigern, ungute Spiele mitzuspielen.

In Organisationen wird Spielen am besten durch klare und eindeutige Definition von Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen und allgemein durch klare Verträge vorgebeugt. Darüber hinaus ist eine positive Zuwendungskultur („Lobkultur“) und eine positiv stimulierende Arbeitsatmosphäre hilfreich, in der Zuwendung, Anerkennung und Beachtung nicht nur für Leistungen, sondern für Zusammenarbeit und die Art des Miteinanders gegeben wird und/oder in der interessante Aufgabenstellungen motivieren.

In zwischenmenschlichen Beziehungen sind Aufrichtigkeit, Offenheit, Wertschätzung, Empathie und Ehrlichkeit wichtige menschliche Eigenschaften, um Spielen vorzubeugen, wobei die völlige Spielfreiheit sicher als Ideal anzustreben, keinesfalls aber völlig durchzusetzen ist. Wir alle spielen dann und wann unsere – nur allzu menschlichen – Spiele.