

„Spiele der Erwachsenen“ Grundlagen der Transaktionsanalyse: Eric Berne

Psychologische Spiele, oder „Spiele der Erwachsenen“ sind eingefahrene Kommunikationsmuster, die immer wiederkehrend in Beziehungen auftreten. Sie sind meist das Ergebnis fehlender Anerkennung oder negativer Reize.

Menschen haben drei große „Hunger“: Anerkennung, Reize und Struktur. Werden diese drei Hunger nicht gestillt, sucht der Mensch nach Möglichkeiten sie zu befriedigen. Selbst wenn die Möglichkeiten negativer Natur sind: Sie begeben sich in die Spiele des Drama-Dreiecks. Hier können sie ihre Skripte (Grundpositionen) ausleben und bestätigen lassen: „Ich bin ein armes Schwein“, „Die Welt ist schlecht“, „Alle anderen sind zu doof“...und erhalten gleichzeitig ein hohes Maß an Aufmerksamkeit.



Spiele haben eine positive Intention!

Auch Spiele sind „Verhalten“ und haben damit - aus NLP-Sicht - eine positive Intention. Spiele stellen etwas sicher. Könnte der Mensch sich anders und ökologisch sinnvoller verhalten – so würde er dies tun.

Die Spieler ziehen also in irgendeiner Form einen "Nutzen" aus dem Spiel, sonst würden sie es nicht spielen.

Das **Drama-Dreieck sichert** intensive, wenn auch negative Zuwendung. Viele Menschen nehmen lieber negative Zuwendung an, als gar keine zu bekommen. Das ist wie bei Kindern. Ein Kind das gelobt wird, gedeiht. Ein Kind das nicht beachtet und vernachlässigt wird geht ein. Ein Kind das Prügel bekommt, wird immer wieder dafür sorgen geprügelt zu werden, um wenigstens diese negative Aufmerksamkeit zu erhalten. In der **Verfolgerrolle** des Drama-Dreiecks geht es darum, sich selbst durch ein bestimmtes Verhalten aufzuwerten - wenn auch meist nur für kurze Zeit.

In der **Opferrolle** wird häufig versucht eine gefürchtete Situationen zu vermeiden. Ungeliebte Aufgaben werden mit der Zeit nicht mehr an einen herangetragen.



Auch folgende Intentionen liegen häufig zugrunde

- Die Vermeidung von intimen Begegnungen - bei Sicherstellen der Zuwendung/ Aufmerksamkeit (z.B. wenn das Kind das Verbot hatte: Fühle nicht)
- Die Aufrechterhaltung von symbiotischen Beziehungen.
- Die Erfüllung unbewusster Skripte/ Lebenspläne. Es wird alles dafür getan, dass die eigenen Glaubenssätze in Erfüllung gehen.



Spieler sind nicht böse!

Die meisten Menschen haben ihre Spiele in der Kindheit gelernt. Einige Spiele machten damals auch durchaus Sinn. Über diese Spiele konnten die Kinder die notwendige Zuneigung sichern und in den Familien zurechtkommen. Sie haben gelernt, Spiele zu spielen, weil sie zu Hause mit bestimmten Situationen nicht auf direktem Wege zum Ziel kommen konnten. So entstanden Rollenmuster, das Erwünschte auf Umwegen zu erreichen. Das oben genannte Kind wird später als erwachsene Person, möglicherweise ein „Tritt-mich“ Spieler, oder nimmt eine starke Verfolgerrolle ein.

1. Den Mitspielern ist die Manipulation in der Regel nicht bewusst, d.h. ein Spiel wird nicht bewusst und absichtlich begonnen.
2. Auch der Spielbeginner ist sich selbst und seinem Spiel ausgeliefert.

Ersatzgefühle

Spiele laufen unter Beteiligung von Ersatzgefühlen ab oder enden mit diesen: beleidigt, trotzig, überheblich...

Auch diese werden in der Kindheit gelernt:

Modelllernen: wenn die Bezugspersonen niedergeschlagen und traurig ist – anstatt ihre Wut zu zeigen

Zuwendung: Die Eltern/ Autoritätspersonen das Kind nur beachten, wenn es wütend ist – nicht aber, wenn alles ok ist.

Anweisungen: „Du bist nicht wütend, Du bist nur müde“

In diesen Fällen lernt das Kind nicht, seine echten Bedürfnisse zu befriedigen. Stattdessen lernt es über Ersatzgefühle Aufmerksamkeit zu erhalten.

Die Gesetzmäßigkeiten der Spiele

Spiele sind geprägt von einer Kommunikation auf mehreren Ebenen. Das zentrale Element sind Abwertungen bei sich selbst und bei anderen.

Damit es zu einem Spiel kommt, muss der erste Spieler auf einen **"wunden Punkt"** - einen Auslösereiz - beim Anderen treffen. Dieser reagiert instinktiv und bedient damit das Spiel.

Spielbeginner haben meist ein untrügliches Gespür für die wunden Punkte ihrer Mitmenschen. Durch sprachliche Generalisierungen, Tilgungen oder auch durch Missachten von Bedürfnissen treffen sie die Trigger präzise.

Während eines Gespräches können die drei Rollen Verfolger, Retter und Opfer öfters getauscht werden. In allen drei Positionen des Drama-Dreiecks ist eine erfolgreiche und lösungsorientierte Kommunikation nicht möglich:

- Eine Scheinkommunikation oder Pseudo-Diskussion läuft ab, die schließlich hochkocht. Zum Schluss regen sich alle auf: „Jetzt reicht`s“.
- Die negative Anerkennung gibt einen Reiz. Der wirkt wie eine heimliche Belohnung.
- Diese Reize sammelt man wie in einem **Rabattmarkenheft**, immer wieder. Wenn das Heft voll ist wird es in Form eines großen Kraches (= großer Reiz = größere Belohnung) eingelöst. Anschließend beginnt ein neues Rabattmarkenheft.

Das Spiel beginnt mit definierten Rollen

Retter: Du brauchst meine Hilfe

Opfer: Ich brauche Deine Hilfe

Verfolger: Warum machst du das immer?/ Du bist schuld!

Merkmale des Ablaufes:

1. Spielangebot (Köder)
2. Spieleinstieg (Anbeißen)
3. Spiel (immer gleicher Ablauf)
4. Plötzlicher Rollenwechsel
5. Negative „Auszahlung“
6. Heimliche Belohnung („Rabattmarken“ sammeln)

Gut zu wissen:

- Es wird unbewusst initiiert und unfreiwillig mitgespielt!
- Es ist eine Symbiose: alle Beteiligten sind aktive Spieler!
- Spiele enden immer im Loose-Loose!

Spiele sind vermeidbar:

- 👉 Köder nicht fressen
- 👉 Bewusst werden
- 👉 Auf echte Bedürfnisse eingehen



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotivation.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Mögliche Interventionen um Spiele zu unterbrechen

Spiele können unterbrochen werden. Wenn die Struktur des Spieles erkannt wird, kann eine geeignete lösungsorientierte Strategie entwickelt werden. Dies erfordert den Wechsel zum Erwachsenen-Ich und die Beendigung von Abwertungen.

1. Köder nicht fressen. Das setzt ein hohes Maß an Selbstreflexion und Eigendisziplin voraus. Der Betroffene muss seine Trigger kennen. Verlassen Sie die Opferrolle!
2. Lösungsorientierte Fragen stellen, statt gleich Hilfe zu geben: „was hast Du denn schon probiert“ oder „gib mir 5 mögliche Lösungen“
3. Bewusst machen, aufdecken: „Schau, das haben wir schon oft so erlebt. Woran kann das liegen?“ Dann lösungsorientiert weiterarbeiten.
4. Musterunterbrechung: wenn man schon im Spiel ist: umschalten auf Humor
z.B. Holzbein: „Du hast es aber schwer, in Deiner Haut möchte ich nicht stecken“
5. Feld verlassen: Lösen kann auch eine Lösung sein
6. Wahre Kommunikation dagegen stellen, andere zum Nachdenken anregen
7. NLP-Intervention: „Auflösen von kalibrierten Schleifen“
8. Angenehmes Betriebsklima schaffen: echte Kommunikation, Anerkennung, Struktur, Reize, Lob
9. Schalten Sie Empathie und echtes Aktives Zuhören ein.



CAVE: Es besteht immer die Gefahr, wenn jemand ein Spiel beenden oder aussteigen will, dass der Mitspieler den Einsatz erhöht!

Der **Pyrrhussieg** ist eine Metapher für einen zu teuer erkauften Erfolg.
Im ursprünglichen Sinne geht der Sieger aus dem Konflikt ähnlich geschwächt hervor wie ein Besiegter und kann auf dem Sieg nicht aufbauen. Der Ausdruck geht auf König Pyrrhos I. von Epirus (319/318–272 v. Chr.) zurück. Dieser soll nach seinem Sieg über die Römer in der Schlacht bei Asculum (Süditalien) 279 v. Chr. einem Vertrauten gesagt haben: „Noch so ein Sieg, und wir sind verloren!“



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotivation.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Verfolger (oder Verbesserer):

Verfolger muss sich durchs Verfolgen aufwerten.

Der Verfolger einnimmt, wertet andere Menschen durch spitze Bemerkungen und ähnliches ab. Er setzt ihnen zu um sich selbst aufzuwerten. Er nimmt die Würde und Bedürfnisse anderer nicht wahr. Seine Mitmenschen stehen immer unter ihm.

Grundhaltung:

Ich bin OK – Du bist nicht OK

Opfer (oder Objekt):

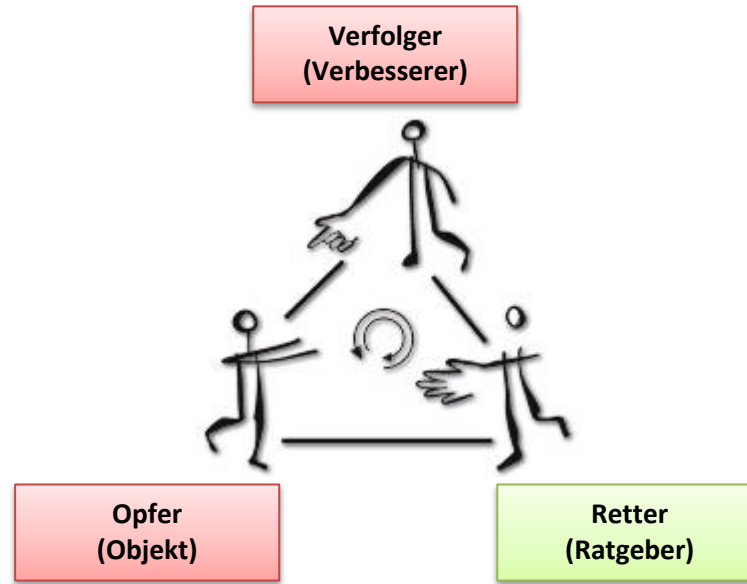
Opfer muss sein Skript erfüllen

Ein Mensch in der Rolle des Opfers erlebt sich selbst als unterlegen und nicht o.k. Oft sucht er einen Verfolger, der ihm zusetzt. oder einen Retter, der ihm Hilfe anbietet, Damit bestätigt er sein inneres Skript, also seine Überzeugung, dass er alleine nicht zurechtkommt. Das soll auch jeder sehen.

Da auch das Opfer ein Spiel inszeniert und meistens der „Täter“ ist, wechselt er häufig die Positionen: er wird zum Verfolger und drängt den Retter zum Opfer.

Grundhaltung:

Ich bin nicht OK – Du bist (nicht) OK



Das Drama-Dreieck von Stephen Karpman.

Retter (oder Ratgeber):

Retter muss sich durchs Retten aufwerten.

Er wertet andere ab, indem er ihnen nicht zugesteht, eigene Fähigkeiten zu haben oder Lösungen selbst finden zu können. Er bietet aus seiner etwas überlegenen Position heraus seine Hilfe an.

Er ist der einzige, der helfen kann und unentbehrlich.

Grundhaltung:

Ich bin OK – Du bist nicht OK



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotivation.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de





Einige typische Spiele

Das Wort "Spiel" darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass solche Spiele unter Menschen eine todernste Angelegenheit sein können. Das grausamste Spiel, das Menschen miteinander spielen können heißt: Krieg oder Gewalt. Ein anderes sehr bekanntes ist der „Rosenkrieg“.

In der Transaktionsanalyse werden in diesem Zusammenhang Spiele ersten, zweiten und dritten Grades unterschieden. Die Spiele dritten Grades sind in der Regel solche mit Todesfolge. Spiele laufen immer nach einer ähnlichen Struktur ab. Im Folgenden sind 9 bekannte Spiele aufgeführt. In der Literatur werden viele weitere Spiele beschrieben.



1. "Ja, aber"
 Der Spielbeginner möchte Ideen für ein bestimmtes Problem hören. Dann schmettert er jede Antwort mit: "Ja aber, das geht aus diesem und jenem Grund nicht" ab. Es entsteht eine langes fruchtloses HinundHer. Meist wechselt der *Ja, aber*-Sager in die Rolle des Verfolgers: „Siehst Du, Du weißt es auch nicht!“

Intervention: Lösungsorientierte Fragen stellen. Nicht selbst antworten.

Das Ja...aber –Spiel

Opfer fragt nach Hilfe
 Retter macht Angebot
 Opfer lehnt alles ab (ja, aber das geht auch nicht...)

Opfer: siehst Du – Du kannst es auch nicht
 Opfer: wird zum Verfolger
 Retter: wird zum Opfer

2. "Du wirst schon sehen, was dabei herauskommt!"
 Der Spielbeginner möchte einer Anforderung nicht gerecht werden, eine von ihm erwartete Handlung nicht ausführen. Nach heftiger Diskussion, tut er so, als ob er einverstanden ist: "Na gut, dann machen wir das halt so. (Insgeheim denkt er: "Sie werden schon sehen, was das für ein Mist ist!)". Bei der Durchführung achtet er auf jeden kleinsten Fehler oder sorgt selbst dafür, dass Dinge nicht funktionieren. Hierfür wird dem Auftraggeber die Schuld gegeben:("Sie wollten doch, dass wir"; "Ich habe nur getan, was Sie wollten"). Ein mitunter teures Spiel!

Intervention: Bei Inkongruenz im Vorfeld sofort nachfragen und Klärung schaffen. Eventuell Verträge schließen.

3. "Makel"
 Der Spielbeginner findet immer den Makel und kritisiert stark. Der Fokus liegt auf dem Metaprogramm unvollständig und/oder mismatch. Selbst wenn 98 % der Arbeit gut, reitet er auf den 2 % Unvollkommenen sehr lange herum. Der Mitspieler fühlt sich permanent abgewertet, da er nichts recht machen kann – egal wie sehr er sich anstrengt. Er wird entmutigt.

Intervention: Nicht in die Enge treiben zu lassen und mit Rechtfertigung kontern. Dies setzt das Spiel fort. Mögliche Antwort: "Ich sehe, dass ich hier einen Fehler gemacht habe. Ich werde ihn korrigieren und daraus lernen. Trotzdem: Mich interessiert außerdem, wie Sie den übrigen Teil meiner Arbeit einschätzen."



4. "Ich bin Blöd"

Der Spielbeginner erledigt eine bereits gut gelernte Aufgabe, kommt aber dennoch immer wieder mit den gleichen (meist unwichtigen Detailfragen) Fragen und der Haltung: „Erklären Sie mir das nochmal, ich bin zu blöd dafür“. Er weigert sich, durch selbstständiges Nachdenken eine Lösung zu entwickeln. Dadurch wird viel Zeit blockiert. Auswirkung: diesem Spieler wird keine Aufgabe mehr übergeben, er wird „geschont“.

Intervention: Lösungsorientierte Fragen stellen. Nicht selbst antworten. Eventuell mitschreiben lassen.

7. "Jetzt habe ich Dich, du Schweinehund"

Der Spielbeginner sucht gezielt nach Fehlern bei anderen. Oft sieht er Fehler, wartet aber die Folgen ab, um dann darauf hinweisen zu können. Er lässt sich dann lange darüber aus, wie blöd die andere Person doch ist.

Intervention:

Nachfragen, warum er nicht früher reagiert hat.

Vereinbarung für die Zukunft treffen, auf Fehler direkt aufmerksam zu machen.

Vereinbarung über Fehlerkultur treffen: Dieser Spieler neigt dazu, Fehler anderer zu

5. „Hinkebein“

Der Spielbeginner erhält eine neue Aufgabe. Seine Standardreaktion lautet: „das kann ich nicht, Ich bin zu alt, ich habe dieses Handikap, das konnte ich noch nie...“. Der Auftraggeber delegiert zurück. Daraufhin entsteht die Pseudodiskussion und das Ja, aber-Spiel beginnt. Um dies zu vermeiden wird das „Opfer“ in Zukunft geschont, der Spieler erhält viele Aufgaben erst gar nicht mehr.

Intervention: Lösungsorientierte Fragen stellen. Nicht selbst antworten. Eventuell mitschreiben lassen.

8. Das Ist es nicht schrecklich – Spiel

Mehrere Spielbeginner suchen ein gemeinsames Opfer. Dieses wird systematisch demotiviert, indem auf die Unzulänglichkeiten der Umgebung hingewiesen wird. Das Opfer unterliegt dem gruppenzwang und wird zustimmen.

Die Spielbeginner stärken vordergründig und vermeintlich die Solidarität untereinander. Tatsächlich ist dieses Spiel in Gruppen/ Firmen/ Vereinen durch die geförderte Demotivierung sehr teuer.

Intervention: Teamwork und Einzelgespräche, die echten Bedürfnisse herausarbeiten, Spielregeln, Zielvereinbarungen, Transparenz schaffen, für besseres Betriebsklima sorgen

6. "Tritt mich"

Der Spielbeginner kann mit positiver Rückmeldung emotional nichts anfangen. Er braucht die ihm bekannte negative Zuwendung/ Bestätigung. Aus diesem Grund macht er unnötige Fehler oder provoziert auf andere Weise, bis der Mitspieler ihn „tritt“. Danach ist normales Arbeiten wieder eine Zeitlang möglich.

Intervention:

permanente positive Rückmeldung – auch wenn sie zunächst nicht angenommen wird.

Kontrolle: je mehr Fehler, desto mehr Kontrolle. Je weniger Fehler: desto weniger Kontrolle
Selbst Lösungen zur Fehlervermeidung entwickeln lassen.

Nach Nutzen der Provokation fragen, bzw. „Was erwartest Du, wie ich auf dieses Verhalten jetzt reagieren soll?“

9. "Gerichtssaal"

Der Spielbeginner fühlt sich von einem Menschen bedroht/bedrängt und kann ein Thema nicht auf der sachlichen Ebene lösen. Er versucht Anhänger zu finden. Zuerst soll ein Vorgesetzter (im Training den Trainer) als Richter dastehen. Dann sucht er Gleichgestellte, die als „Geschworene herhalten.

Intervention:

Richterrolle vermeiden! Lösungsorientierte Fragen stellen. Eventuell Mediation anbieten.

