

Nichts passiert aus heiterem Himmel

... Es sei denn, man kennt das Wetter nicht - Transaktionsanalyse und herausforderndes Verhalten

Bearbeitet von
Ulrich Elbing

4., völlig überarbeitete und erweiterte Auflage 2014. Buch. 352 S. Kartoniert

ISBN 978 3 8080 0697 9

Format (B x L): 16 x 23 cm

Gewicht: 613 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologische Theorie, Psychoanalyse](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

8. Ersatzgefühle, Maschen und der Teufelskreis der Skriptbestätigung

Mit dem Skriptbegriff wurde erläutert, wie jeder Mensch diese Struktur durch seine Erfahrungen und Entscheidungen mit eigenem Leben füllt und auf diese Weise zur unverwechselbaren Persönlichkeit wird. Dabei wurde auch darauf hingewiesen, dass wir unserem Skript folgen und dadurch seine Richtigkeit immer wieder bestätigen. Im Folgenden wird mit ausgewählten Konzepten beschrieben, wie das genauer vor sich gehen kann. Die Konzepte verdeutlichen darüber hinaus, wie sich Menschen mit geistiger Behinderung und die Personen ihres Umfeldes gegenseitig und in schädlicher Weise bei ihrer Skripterfüllung verstärken können. Sie können einander durch geeignetes Verhalten aber auch dazu einladen, das alte Skript zu verlassen und neue Entscheidungen zu treffen. Die gewählten Konzepte zeigen deshalb gerade auch diese Möglichkeiten auf.

Um diese Zusammenhänge zu verdeutlichen, wird bei jedem Konzept ein anschauliches Beispiel angeführt. Es schildert nicht nur ein Problem, sondern gleichzeitig auch, wie man mit den Konzepten an einer Lösung arbeiten kann. Die gewählten Beispiele schildern zum Teil dramatische Verhaltensweisen und Situationen. Sie sollen zeigen, dass die vorgestellten Konzepte ‚krisenfest‘ sind und auch dann gute Ideen anregen, wenn den Betroffenen häufig nicht mehr viel einfällt. Sicher fallen der Leserin und dem Leser selbst genug eigene Beispiele aus dem Alltag ein; sie werden feststellen, dass die Konzepte nicht nur krisenfest, sondern auch alltagstauglich sind.

Es wurde bereits deutlich, dass Gefühle sowohl förderlich als auch hinderlich sein können. Im Falle der drei negativen Grundhaltungen nutzen die Personen ihre Gefühle von Ärger (Grundhaltung +/ -), Versagensangst (Grundhaltung -/+ oder Wut, Hass und Verzweiflung (Grundhaltung -/-) dazu, sich zu bestätigen, was sie ohnedies schon immer wussten. Dahingegen können Personen in der Grundhaltung +/- auch intensive und sogenannte negative Gefühle dazu nutzen, um in der Problemlösung voranzukommen. Im Verständnis der Transaktionsanalyse ist jedoch nicht nur der Umgang mit den Gefühlen unterschiedlich, wie in den Kapiteln zu Grundhaltung und Problemlösung dargestellt, sondern es handelt sich auch um zwei deutlich verschiedene Gruppen von Gefühlen: den ursprünglichen oder natürlichen Gefühlen auf der einen Seite und den erlernten bzw. den Ersatzgefühlen auf der anderen.

Anmerkung

Die Emotionsforschung geht von Basisemotionen aus, die in der Evolution verankert sind und kulturübergreifend von allen Kindern im ersten Lebensjahr gezeigt und verstanden werden: Freude, Trauer, Wut, Furcht, Ekel und Überraschung (Brandstätter, Schüler, Puca & Lozo, 2013). Von Beginn an zeigt ein Kind auch noch Interesse bzw. (freudige) Erregung, was aber eher als mentaler Zustand

verstanden wird (Holodynski & Oerter, 2012⁷). Alle weiteren Gefühle entwickeln sich erst später und in Auseinandersetzung mit sich selbst und der Umwelt; sie sind also erworben oder gelernt. Der Begriff der Basisemotionen entspricht den ursprünglichen oder natürlichen Gefühlen im Sprachgebrauch der Transaktionsanalyse.

8.1 Ersatzgefühle

8.1.1 Das Grundbedürfnis nach Zuwendung und die Entstehung der Ersatzgefühle

Jedes Kind kommt, wenn es Zuwendung braucht und holt sie sich. Und wenn es (noch) nicht selbst kommen kann, ruft es eben: Wenn es traurig ist, braucht es Trost; wenn es verängstigt ist, verlangt es nach Ermutigung; wenn es sich freut, will es die Freude teilen usw. In der Zuwendungswelt seiner Eltern (und Geschwister) herrschen jedoch bestimmte Regeln, wann, bei welchen Gefühlslagen und zu welchen Bedingungen es Zuwendung gibt: „Mit Tränen brauchst du mir gar nicht zu kommen!“, „So [wütend] erst recht nicht!“, „Erst, wenn du wieder lieb/ruhig bist!“ usw... Das Kind wird also auch unter freundlichen Bedingungen nicht immer, im schlimmeren Fall sogar nur selten, die benötigte Zuwendung bekommen. Stattdessen wird es andere (meist negative) Zuwendung erhalten oder es wird überhaupt nicht beachtet. Daraufhin beginnt das Kind, seine Eltern genau zu beobachten, und es probiert aus, welche Gefühle es zeigen muss, um Aufmerksamkeit und Zuwendung zu erhalten. Eine mögliche erste Lehre kann dabei auch sein: „Besser negative Zuwendung als gar keine!“ (vgl. Steiner, 2009¹², S. 131). Und es lernt, dass bestimmte Gefühle geeignet sind, um Zuwendung zu bekommen und andere nicht. In seinem existenziellen Bedürfnis nach Zuwendung wird es in der Folge seine spontanen Gefühle unterdrücken und stattdessen ‚erfolgreiche‘ Gefühle in Szene setzen (siehe auch Glasenapp, 2013).

Beispiel

In einer Behinderteneinrichtung wurde Rudi, ein junger Mann mit dem Behinderungsbild der Embryopathie, aufgenommen. Das bedeutete, dass seine Mutter in ihrer Schwangerschaft exzessiv Alkohol getrunken hatte. Beide Eltern waren auch während Kindheit und Jugend des jungen Mannes weiterhin Alkoholiker. Je nachdem, ob die Eltern betrunken oder verkatert waren, erhielt er eine für ihn unvorhersehbare, chaotische Mischung aus Missachtung, distanzloser Verwöhnung, Schlägen und hämischer Kritik. Seine Betreuer im Heim jedoch verhielten sich ihm gegenüber annehmend und freundlich.

Bald nach der Heimaufnahme war das Betreuerteam in heller Aufregung. Nachdem seine Stimmung zusehends schlechter wurde, hatte Rudi zu einem Brotmesser gegriffen und war mit dem Messer in der Hand auf die Betreuer zugerast: „Ich murkse dich ab, du Sau.“ Die Reaktion der Betreuer war erwartungsentsprechend. Sie waren schockiert, wütend und zeigten es ihm auch deutlich.

Auch wenn wir über Rudis Geschichte nicht viel wissen, so lassen sich doch einige erste Schlüsse ziehen. Rudi hat wohl unbewusst entschieden (im Sinne einer Überlebensentscheidung), sich lieber negative Zuwendung zu holen als gar keine oder zu wenig zu erhalten – oder welche, die er gar nicht will. Und er hat gelernt, dass ein massiver Wutausbruch ein erfolgversprechendes Mittel dafür ist, wenn nicht sogar das sicherste und schnellste. Wenn er diese Erfahrung oft genug wiederholt hat, ist sein ursprüngliches, spontanes Empfinden auf der Suche nach positiver Zuwendung tief verschüttet. Vielleicht wollte er ursprünglich Zuwendung für seine Freude an einem Spiel. Oder er wollte getröstet sein, weil er traurig war, wie im Grunde jedes Kind. Warum auch immer: Auf dem Hintergrund seiner Erfahrungen ist Rudi wahrscheinlich zu der Überzeugung gekommen: „Besser, ich freue mich nicht mehr; besser, ich bin nicht mehr traurig. Es tut zu weh, damit allein zu sein. Am besten, ich fühle gleich gar nicht mehr, dass ich mich eigentlich freue oder traurig bin. Besser, ich fühle gleich eine Wut und tobe los - dann müssen die anderen mich beachten.“

Um des eigenen psychischen Überlebens willen tritt also ein gelerntes Ersatzgefühl an die Stelle der ursprünglichen und spontanen Gefühlsregung. Die Hauptfunktion dieses Ersatzgefühls ist es, Zuwendung – und sei sie auch negativ – möglichst effizient sicherzustellen in einer Umgebung, in der es zumindest zu wenig von jener Zuwendung gibt, die das ursprüngliche Gefühl und Beziehungsbedürfnis angemessen beantwortet. Als Preis dafür wird das eigentliche, spontane Verhalten unterdrückt.

Ersatzgefühle können jeden denkbaren Gefühlausdruck beinhalten, und jedes denkbare spontane Gefühl kann durch sie überlagert und zugedeckt werden. Wut kann sich hinter Freude, Trauer hinter Wut, Freude hinter Ekel, Ekel hinter Zärtlichkeit verbergen usw. Es ist sogar möglich, dass die Ersatzgefühle den natürlichen Gefühlen ganz ähnlich sind, die sie ausblenden. Beispielsweise kann eine depressive Verstimmung eine tiefe Trauer verdecken. Ersatzgefühle können wir bei uns und anderen dadurch feststellen, dass sie nichts zur Lösung des Problems oder der Situation beitragen, sondern auf eine Fehlanpassung hinweisen, wie unser Beispiel zeigt. Von dieser Feststellung auf das verschüttete ‚Originalgefühl‘ zu schließen ist ohne weiteres nicht möglich. An dieser Stelle ist es sinnvoll, auf die Ausführungen zur Diagnose der Ich-Zustände und auf das Skript-Kapitel (Kapitel 7) zurückzuverweisen. Ersatzgefühle sind den negativen Anteilen entweder der Kindrolle oder der Elternrolle zuzuordnen, und sie können strukturell dem Kind-Ich oder aber dem Eltern-Ich zuzuordnen sein. Denn ein

Kind kann Ersatzgefühle selbst entwickeln oder sie als „heiße Kartoffel“ von den Eltern übernehmen (English, 1969; vgl. Berne, 2007²⁰).

Anmerkung

Traditionellerweise geht die Transaktionsanalyse von vier ursprünglichen oder echten Gefühlen aus, nämlich Wut, Trauer, Angst und Freude. Stewart und Joines (1990, S. 306) zählen ergänzend einige andere körperliche Empfindungen auf, die ein Kind ursprünglicherweise ebenfalls haben kann, wie Hunger, Müdigkeit, Begeisterung, Völlegefühl, Ekel, Gelöstheit, Schläfrigkeit. Alle übrigen Gefühle und körperlichen Zustände werden in der Transaktionsanalyse als Ersatzgefühle oder Maschenercheinungen (vgl. das noch folgende Kapitel 8.5.2) betrachtet. Wie bereits aus der obigen kleinen Schilderung der Entstehungsgeschichte von Ersatzgefühlen angedeutet worden ist, dienen echte Gefühle in erster Linie zur Problemlösung im Hier und Jetzt. Darüber hinaus bringen echte Gefühle die Person mit ihren eigenen grundlegenden Werten in Kontakt. Die erlernten Ersatzgefühle schaffen zwar Ersatz, lösen aber das ursprüngliche Gefühl nicht. Im Umkehrschluss bedeutet dies: Um Probleme im Hier und Jetzt wirklich lösen zu können, ist es erforderlich, wieder Zugang zu den eigenen echten Gefühlen zu bekommen (vgl. auch English, 1971 und 1972).

Die Emotionsforschung hat die These von den (nur) vier ursprünglichen Gefühlen längst überholt (siehe vorigen Anmerkung; das gilt auch für Kinder mit Trisomie 21, vgl. Sorge & Emde, 1982), weshalb sie zur Verdeutlichung der Ersatzgefühle hier nicht herangezogen wird. Es mag auch mit bezeichnend für die Persönlichkeit Eric Bernes sein, dass er gerade Liebe und Hass nicht zu den ursprünglichen Gefühlen zählte. Hierfür sprechen sowohl die Recherchen von Stewart (1992) als auch die persönlichen Eindrücke seines Schülers und Weggefährten Steiner (1974, S. 16-19; deutsche Ausgabe: Steiner, 2009¹², S.28-34).

8.1.2 Die Ersatzgefühle und das Skript

Ersatzgefühle entstehen durch einen unbewussten Bewertungs- und Entscheidungsprozess, den das Kind unter existenziellem Druck vollzieht. Ersatzgefühle sind damit Ausdruck einer Skriptentscheidung. Das Kind trifft seine Überlebensentscheidung unbewusst, indem es seine Skriptbotschaften verarbeitet. Genau so verarbeitet es die Botschaften und Signale seiner Umgebung zu Entscheidungen, wie es seine Lebendigkeit besser nicht ausdrückt und welche Gefühle es stattdessen zeigt. Wie eine Überlebensentscheidung ist auch ein Ersatzgefühl sinnvoll und wirksam unter den Umständen, die seine Entstehung ausgelöst haben. Spätestens im Erwachsenenalter jedoch helfen Ersatzgefühle nicht mehr, ein Problem zu lösen. Im Gegenteil: Sie bringen Probleme mit sich oder stabilisieren sie.

Beispiel

In der neuen Umgebung ist es für Rudi nicht mehr sinnvoll, sich gewaltsam durch einen Wutausbruch Zuwendung zu holen. Tut er es dennoch, so folgt er seiner alten Skriptentscheidung und ist damit in seinem Skript. Und wenn er im Skript ist, dann arbeitet er unbewusst daran, es weiter zu bestätigen und sich seine ‚Richtigkeit‘ zu beweisen. Auf den Stress, der ihm daraus entsteht, dass er sich mit den neuen Zuwendungsregeln im Heim nicht auskennt, reagiert er mit dem altvertrauten Ersatzgefühl, nämlich der Wut. Die Reaktion seiner Betreuer bestätigt ihm dann postwendend die ‚Richtigkeit‘ seiner Entscheidung: „Gut zu wissen, dass es immer noch zuverlässig negative Zuwendung gibt, wenn ich einen Wutausbruch habe. Besser den Spatz in der Hand – vor allem, wenn es sowieso keine Tauben für mich gibt.“ Sein Problem, sich mit einer neuen Umgebung wirklich auseinanderzusetzen, löst er damit nicht.

Ein Ersatzgefühl zu aktivieren, löst nicht nur keine Probleme, sondern es katapultiert uns im Gegenteil in unserem Erleben in die Situation zurück, in der wir das Ersatzgefühl als bestmögliche Notlösung entwickelt haben. Das Ersatzgefühl zieht uns wie ein Gummiband von dem Stress, den wir heute in einer bestimmten Situation erleben, dorthin zurück (Kupfer & Haimowitz, 1971/1991). Und statt das aktuelle Problem zu lösen, greifen wir damit auf eine alte Strategie unserer Kindheit zurück und versuchen wie damals, durch das Inszenieren von Ersatzgefühlen unsere Umgebung unbewusst so zu manipulieren, dass wir die bereits gewohnte Zuwendung dafür erwarten dürfen. Damit beleben und verstärken wir die einschränkenden Aspekte im Skript.

Im Gegensatz zu natürlichen Gefühlen können Ersatzgefühle wie auf einem Sparbuch gesammelt werden. Wir bringen sie dann nicht gleich zum Ausdruck, sondern wir können warten, bis ein mehr oder weniger großes ‚Guthaben‘ zusammengekommen ist. In den sechziger Jahren gab es in den Läden Rabattmarken, und unter neuen Namen feiern sie derzeit fröhliche Urstände: Bonuspunkte, Bonusmeilen, ... Man klebte sie in ein Heftchen, heute verwaltet man Punktekonten im Internet. Bestimmte Punktestände kann man gegen Waren eintauschen. Manche lösen öfter in kleinen Mengen ein, andere horten viele Punkte, bevor sie sich dafür etwas eintauschen. Mit Ersatzgefühlen können wir ebenso verfahren, weshalb sie in der Literatur der Transaktionsanalyse auch psychologische Rabattmarken genannt werden.

Beispiel

Der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen bringt: Dieses Sprichwort beschreibt zutreffend, was beim Einlösen von Rabattmarken passiert. Möglicherweise hat Rudi mit seinem Messer sein ‚Bonuspunkte-Konto‘ geräumt. Für diese Vermutung spricht, dass es keinen erkennbaren Anlass gab - zumindest keinen Anlass, der in einem nachvollziehbaren Verhältnis zu seiner Reaktion stand. Möglich

auch, dass es keinen äußeren Anlass gab, sondern dass irgendein Empfinden oder Gefühl in ihm als ‚Tropfen‘ ausgereicht hat.

Je dicker das eingelöste Punktekonto, desto destruktiver die Auswirkungen. Mit hochrotem Kopf fristlos die Arbeit oder die Beziehung zu kündigen hat fatale Folgen, während das gereizte Konfliktgespräch weit weniger schädigt. Jede eingelöste Rabattmarke führt uns näher auf die Endauszahlung unseres Skripts hin. Im schlimmsten Fall können wir durch einen großen Stapel auf einmal unser Skriptende sehr schnell erreichen: Wir können uns oder andere umbringen, verrückt werden oder verwahrlosen. Wie wir mit unseren Rabattmarken umgehen, zeigt uns auch, mit wie viel Energie und wie wirkungsvoll wir unserem Skriptende und seiner Endauszahlung der Rabattmarken näher kommen.

Beispiel

Wutausbrüche mit körperlichen Angriffen sind in unserer Gesellschaft ein wirksames Mittel, um der Endauszahlung ein gutes Stück näher zu kommen. Mit dem Messer in der Hand hätte sich Rudi leicht eine Einweisung in die Psychiatrie einhandeln können. Und in mancher Behinderteneinrichtung hätten die Betreuer auch zu dieser Maßnahme geegriffen. Oder aber die Psychiatrie findet im eigenen Hause statt: Medikation, Isolierung und Fixierungsmaßnahmen dokumentieren die traurige Effizienz der Ersatzgefühle. Im Sinne des Skripts war der Tausch ‚Wutausbruch gegen Psychiatrie‘ ein gutes Geschäft.

Fassen wir zusammen: Ein Ersatzgefühl ist „eine vertraute Emotion, die in der Kindheit erlernt und gefördert wurde, die in vielen unterschiedlichen Stresssituationen erlebt wird, und deren Ausdruck als Mittel der Problemlösung für den Erwachsenen eine Fehlanpassung bedeutet“ (Stewart & Joines, 1990, S. 300). Und ein Ersatzgefühl dient dazu, eine alte einschränkende Skriptentscheidung zu aktualisieren und sich dem Skriptende ein Stück näher zu bringen.

Auch wenn die genauen Zusammenhänge unklar bleiben, so ist es dennoch hilfreich, Ersatzgefühle bei sich und anderen zu bemerken. Nicht zuletzt bedeutet die Erkenntnis, in einschränkenden Skriptomustern verstrickt zu sein – ob alleine oder verstrickt mit anderen –, den ersten Fuß bereits herauszusetzen.

8.2 Maschen und psychologische Spiele

In dem Augenblick, in dem wir ein Ersatzgefühl erleben oder beim Einlösen ausleben, dringt es auch in unser Bewusstsein. Wir spüren unsere Wut, unsere Trauer oder was auch immer unser Ersatzgefühl ist. Dabei blenden wir allerdings unseren aktiven Beitrag aus, durch den wir das Erleben des Ersatzgefühls herbeigeführt

haben. Mit anderen Worten: Unsere Strategien sind uns nicht bewusst, die wir hierfür eingesetzt haben. Nach dem Motto: „Das Maß ist voll“ oder „es blieb mir gar keine Wahl“ lassen sich oftmals Anlässe und Schuldige benennen. Die interessantere Frage jedoch, wie wir die Szene unbewusst, aber kunstvoll arrangiert haben, die unser Ersatzgefühl aufleben ließ, bleibt darüber offen.

In der Transaktionsanalyse gibt es zwei Konzepte, die diese Frage beantworten. Maschen und Spiele bezeichnen hier die Eigenschaften bestimmter unbewusster Manöver, die mit der Auszahlung von Rabattmarken enden. Sie zielen also darauf, ein Ersatzgefühl zu erleben und so das Skript zu bestätigen. Diese unbewussten Manöver sind so angelegt, dass die Umgebung möglichst dazu genötigt ist, die passende Art der Zuwendung zum Ersatzgefühl auch zu geben. Sie arrangieren die Situation so, dass die Menschen, die als ‚Zuwendungs-Spender‘ vorgesehen sind, sich ihr nur schwer entziehen können. Maschen und Spiele sind also manipulative Manöver, und sie entführen oder rauben den anderen ein Stück Zuwendung.

8.2.1 Maschen

Beispiel

Mit dem Messer in der Hand auf andere loszugehen ist eine wirklich räuberische Masche, um Zuwendung zu erhalten. Der Angegriffene muss sich wehren. Er kann sich also der Situation kaum entziehen, und in seiner angstvoll-aufgebrachten Verteidigung muss er genau die Zuwendung von sich geben, auf die die Masche abzielt.

Auch bei weniger dramatischen Maschen wird die Manipulation gut deutlich. Einnässen ist bei manchen Menschen mit geistiger Behinderung eine effektive und raffinierte Masche zugleich. Agnes z. B. kann so einnässen, dass ihren Betreuerinnen lange nicht klar ist, ob sie ihre Blase überhaupt kontrollieren kann. Dadurch entwendet sie ihnen eine Mischung aus unterdrückter Wut und Mitleid. Der gemeinsame Veränderungsprozess schlägt sich unter anderem darin nieder, dass Agnes immer gezielter bei bestimmten Personen und in bestimmten Situationen einnässt; sie handelt sich dadurch weniger Mitleid und mehr Wut ein. Höhepunkt dieser Entwicklung war eine filmreife und bewusst provozierende Aktion im Supermarkt, die den Betreuerinnen neben Wut auch eine gewisse Bewunderung abnötigte. Die Masche hat sich zur offenen Auseinandersetzung gewandelt.

Maschen können sehr ausgefeilt sein und haben oft ein gutes ‚Timing‘. Zu spät zu einem wichtigen Bewerbungsgespräch zu kommen erfordert gewissermaßen eine exakte Planung, denn es gibt zahlreiche Möglichkeiten, pünktlich zu sein – und sie müssen alle vermieden werden. Dies ändert jedoch nichts daran, dass auch die kunstvollste Masche unbewusst in Szene gesetzt wird. Stewart und Joines definieren deshalb eine Masche als „eine Gesamtheit skriptgebundener

Verhaltensweisen, die, ohne bewusst zu werden, eingesetzt wird als Mittel zur Manipulation der Umgebung, und die es mit sich bringt, dass der Betreffende ein Maschengefühl erlebt“ (Stewart & Joines, 1990, S. 300). Dieses Ersatzgefühl verstärkt zusammen mit der damit verbundenen Zuwendung das Skript.

Anmerkung

English (1976/1991) hat zwei Arten des Maschenverhaltens herausgearbeitet, nämlich einmal ein Maschenverhalten aus der angepassten Kindrolle, das sie mit dem Titel ‚Hilflos‘ versehen hat, und zum andern aus einer kokett aufgesetzten Elternrolle heraus (English, 1976/1991, S. 232). Die zweite Art des Maschenverhaltens hat sie als ‚Hilfreich‘ bezeichnet und sieht sie wie einen Wolf im Schafspelz. English sieht als Ziel solchen Verhaltens, dass man sich auf diese manipulative Weise Zuwendung ergattert.

8.2.2 Psychologische Spiele

Psychologische Spiele sind mit Maschen unmittelbar verwandt insofern, als auch sie unbewusste manipulative Verhaltensmuster sind, die dazu dienen, das Skript zu erfüllen und zu bestätigen.

Beispiel

Sabine ist eine erwachsene junge Frau mit leichter geistiger Behinderung. Sie hat die Angewohnheit, sich mit einem zum breiten Lächeln verzogenen Mund ihren Betreuern zu nähern und sich mit ihrer Hüfte so an sie zu schmiegen, dass es ihnen peinlich und unangenehm ist. Gleichzeitig kann sie dann fragen „Gell, du magst mich doch?“ Üblicherweise reagieren ihre Bezugspersonen, indem sie sie angespannt und verkrampt im Arm halten und ihr gleichzeitig mit belegter Stimme versichern „Ja, Sabine, ich mag dich“.

Sabine zeigt eine Masche: Mit ihrem Verhalten manipuliert sie ihre Betreuer, ihr Zuwendung zu geben. Mitleid hindert sie, sich Sabines Annäherungsversuch zu entziehen; also müssen sie reagieren und geben ihr eine wenig stimmige und somit negative Zuwendung. Ihr trockenes Schlucken und ihre traurigen Augen über dem lächelnd verzogenen Mund lassen Sabines Ersatzgefühl ahnen, mit dem sie die Rabattmarke entgegen nimmt.

Sabine verlässt im geschilderten Beispiel die Situation genauso, wie sie sie begonnen hat, nämlich Mitleid erregend und in einer anrührenden Weise unbeholfen. Sie hätte aber auch nach der halbherzigen Versicherung, dass sie doch gemocht werde, einen Schritt zurücktreten und wütend sagen können: „Das meinst du doch gar nicht so. Immer lügst du mich an“, was die Bezugsperson überrascht und verwirrt hätte. Durch diesen Zug hätte Sabine ihre Masche zum Spiel ausgebaut (Stewart, 1992, S. 42).

Psychologische Spiele unterscheiden sich von Maschen dadurch, dass sie durch ganz bestimmte typische Rollenwechsel gekennzeichnet sind. Diese Rollenwechsel kommen für die Mitspieler völlig überraschend und lösen Verwirrung aus. Sabine hat einen Rollenwechsel vollzogen. Zuerst war sie die Mitleidheischende, dann ist sie plötzlich die Entrüstete. Und die Betreuer wissen nicht, wie ihnen geschieht: Vom (wenn auch etwas widerwilligen) Wohltäter zum Angeklagten in weniger als fünf Sekunden...

Karpman (1968) hat die typischen Rollen und Rollenwechsel psychologischer Spiele mit dem Drama-Dreieck dargestellt. Dabei greift er auf die drei Rollen zurück, die bereits ein fester Bestandteil griechischer Tragödien waren: Das Opfer, der Verfolger und der Retter.

Beispiel

Diese Rollen lassen sich wie stereotype Muster und deshalb leicht in jedem schlechten Westernfilm wiederfinden. Es gibt immer das Opfer, typischerweise weiblich, jung, blond, blauäugig und rührend naiv; und es gibt natürlich den Bösewicht, der dem armen Opfer Übles will. Dieser Verfolger ist am besten männlich, hat in jedem Fall dunkle Haare und häufig einen schmalen, scharfgeschnittenen Oberlippensbart. Handelt es sich um einen Western, so ist er unzweifelhaft am schwarzen Cowboyhut zu erkennen. Diesem Verfolger steht, wer hätte es gedacht, der edle Retter gegenüber, der idealerweise natürlich blond, gut ausschend, blauäugig und überhaupt der beste von allen ist. Im Film wechseln diese Rollen nicht. Denn selbst wenn der Retter den bösen Verfolger meuchelt, so tut er dies edel, mit den besten Absichten und vor allem mit Stil.

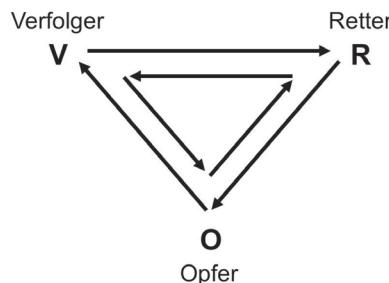


Abbildung 10: Das Drama-Dreieck

Opfer, Retter und Verfolger sind also die drei klassischen Rollen eines Dramas, und sie sind auch die drei grundlegenden Rollen psychologischer Spiele. Im Gegensatz zur Leinwand wechseln im wirklichen Leben die Rollen jedoch häufig und zum Teil auch schnell und mehrfach.

Beispiel

In der Fortführung unseres Beispiels wechselt Sabine von der anfänglichen Opferrolle in die Verfolgerrolle, wodurch sie ihre Bezugsperson vom Retter zum Opfer macht. Umgekehrt könnte aber auch die Bezugsperson sich aus der Umarmung lösen, einen Schritt zurücktreten und fauchen: „Jetzt stell‘ dich nicht so an! Wie oft soll ich es dir noch sagen, dass ich dich gern habe.“ In diesem Falle ist der Retter zum Verfolger geworden und die Überraschung über den unvermüteten Wechsel liegt auf Sabines Seite.

Der Rollenwechsel ist also zusammen mit der Überraschung und Verwirrung, die er auslöst, das bestimmende Element von psychologischen Spielen. Berne definiert deshalb ein Spiel als einen Austauschprozess mit „einem (imaginären) Schaltebel, einer Verwirrung und einem abschließenden Lohn bzw. Spielgewinn“ (Berne, 1987, S. 509). Die Gesetzmäßigkeiten, denen ein psychologisches Spiel unterliegt, hat Berne (1987) als Folge von sechs Spielzügen beschrieben:

Erster Zug: Das Spiel beginnt mit einem Eröffnungszug, der wie eine gut getarnte Falle mit einem verlockenden Köder funktioniert. Wie in einer Falle kann man sich dem Spiel kaum noch entziehen, wenn es erst einmal begonnen hat. Sabine stellt ihren Betreuern eine Falle; in der Art, wie sie auf sie zukommt, signalisiert sie: „Was du mir auch gibst, es wird nicht das Richtige sein, hähä.“ Wenn Sabine mit diesem gewissen Lächeln und mit der bekannten Haltung der Hüfte auf die Bezugsperson zugeht, bietet sie ihnen als Köder auf der unbewussten Ebene an, gemeinsam ein weiteres Mal ihre einschränkenden Skriptaspekte zu bestätigen. Die Aufforderung zum Mitspielen erfolgt nonverbal durch die Art und Weise, wie ein Spieler den Kontakt herstellt.

Zweiter Zug: Nach dem Schlüssel-Schloss-Prinzip kann die Falle im Eröffnungszug für einen potenziellen Mitspieler verführerisch und attraktiv sein, denn sie kann seine skriptbedingt schwache Stelle erwischen. Der Schwachpunkt der Bezugsperson, der sie den Köder schlucken und in die Falle gehen lässt, liegt in ihren Grundüberzeugungen über sich selbst. Diese schwache Stelle wird durch den Eröffnungszug aktiviert; dadurch erwacht das eigene Spielinteresse – der zweite Spielzug.

Dritter Zug: Sabines Betreuer werden weich, wenn sie in der beschriebenen Art auf sie zukommt, anstatt sich abzugrenzen. Sie zeigen eine offene Reaktion mit ihrer verlegenen Zuwendung. Sie reagieren damit erwartungsentsprechend und sozusagen ganz harmlos. Diese offene, auch wieder von außen beobachtbare Reaktion ist der dritte Spielzug.

Vierter Zug: Daraufhin nimmt Sabine den bereits geschilderten Rollenwechsel vor.

Fünfter Zug: Bei den Betreuern entsteht Überraschung und Verwirrung – typisch die fassungslose Reaktion von zum Opfer gemachten Rettern: „Aber ich hab's doch nur gut gemeint!“ Verwirrung und Überraschung sind der fünfte Spielzug.

Sechster Zug: Somit können dann alle ihre Rabattmarken kassieren, denn als Resultat stellen sich bei allen Mitspielern die Ersatzgefühle ein: Sabine regt sich über die Betreuer auf, und die Betreuer fühlen sich wieder einmal beschämmt und ungenügend. Mit diesem sechsten Zug ist das Ziel des Spiels erreicht: Alle haben ihre negativen Skriptanteile aktiviert und erneut bestätigt. Damit haben sie eine neue Rabattmarke erworben, um sie später am Skriptende einzulösen.

Diese sechs Spielzüge fasst Berne in der Spielformel G zusammen, wobei G für das englische game (Spiel) steht. In der deutschen Übersetzung lässt sie sich in Anlehnung an Stewart und Joines (1990, S. 337) wie folgt darstellen:

Attraktive Falle + (Mit-)Spielinteresse = harmlose Reaktion → Rollenwechsel → Verwirrung → Ersatzgefühl, Auszahlung der Rabattmarken

Anmerkung

Eric Berne selbst lässt in seinem Werk die enge Verwandtschaft von Masche und psychologischem Spiel erkennen, indem er in den frühen Publikationen zunächst Kommunikationsverläufe ohne den angesprochenen Wechsel der Rollen beschreibt und als Spiele bezeichnet. Dieses frühe Spielverständnis Eric Bernes entspricht der Definition einer Masche. Später jedoch arbeitet er den Rollenwechsel und die darauf folgende Verwirrung als das entscheidende Merkmal von Spielen heraus. Hierzu entwickelt er die genannte Formel G. (Berne, 1985²¹, S.24; zur Kritik der verschiedenen Ansätze zu Maschen und Spielen innerhalb der Transaktionsanalyse vgl. Zalcman, 1993).

Berne (2005) unterscheidet drei Steigerungsgrade, in denen Spiele gespielt werden können, je nachdem, wie destruktiv die Auszahlung wirkt und in welchem Ausmaß sie das negative Skriptende näher bringt. Spiele ersten Grades erkennt man daran, dass man noch ohne weiteres von ihnen berichten kann. Der neueste Ärger mit dem Chef z.B. eignet sich gut zur Pausenunterhaltung im Kollegenkreis. Spiele zweiten Grades haben Konsequenzen, die man lieber verbirgt, weil man sich ihrer schämt. Hat der Ärger mit dem Chef zu Kündigung und Arbeitslosigkeit geführt, so eignet sich diese Auszahlung nicht mehr zur lockeren Pausenunterhaltung und angenehmer gemeinsamer Empörung. Die Auszahlungen haben nicht mehr nur ärgerliche, sondern ernsthaft einschränkende Auswirkungen. Spiele dritten Grades schließlich enden im Krankenhaus, in der Psychiatrie, im Gefängnis oder im Grab. Mit einem drittgradigen Spiel werden die Endauszahlung der Rabattmarken und damit das Skriptende mit einem Riesenschritt erreicht.