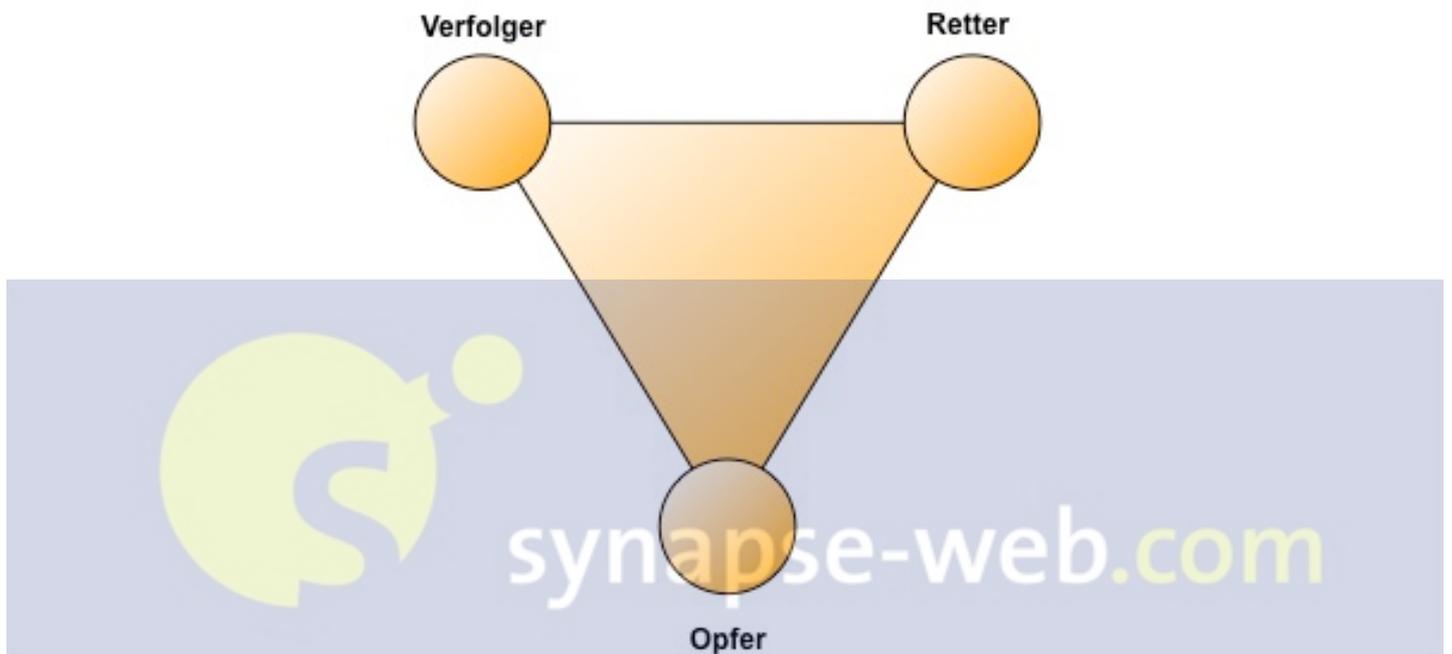


---

# Das Dramadreieck



## Inhalt

1.	Das Dramadreieck .....	- 2 -
1.1	Die Rollen im Dramadreieck .....	- 3 -
2.	Zu welcher Rolle neigen Sie im Dramadreieck - Ein Test .....	- 5 -
3.	Ausstieg aus dem Dramadreieck .....	- 7 -
4.	Praktische Schritte aus dem Drama-Dreieck .....	- 9 -

---

## 1. Das Dramadreieck

Ende der 60er-Jahre legte Stephen Karpman ein einfaches, aber höchst effektives Modell vor: das Dramadreieck (mit den drei Positionen: Opfer, Verfolger, Retter). Es erklärt jene Dynamik, die hinter jedem länger dauernden oder immer wiederkehrenden Konflikt steht.

Eric Berne, der Begründer der Transaktionsanalyse, verwendete es, um sein Spielekonzept transparenter zu machen; Bert Hellinger, um eine bestimmte Art der systemischen Verstrickung, die Triangulierung, zu verdeutlichen.

In vielen Konfliktlösungsseminaren wird mit dem Dramadreieck als Erklärungsmodell gearbeitet. Es war und ist gut geeignet, um Rollenverteilung und Rollenwechsel bei zwischenmenschlichen Problemen schnell verständlich zu machen. Es besticht durch seine Kombination aus Einfachheit und Allgemeingültigkeit.

Im Ehestreit, beim betrieblichen Mobbing oder internationalen Konflikten, überall ist dieses Muster leicht zu erkennen.

Aber wie ist die Lösung? 1997 beim Weltkongress für Transaktionsanalyse in Los Angeles wurde Stephen Karpman gefragt, wie denn, einmal erkannt, ein Dramadreieck aufgelöst werden könne. Seine Antwort: „Am besten lässt man sich gar nicht erst darin verstricken.“

**Zur Klärung von unproduktiven Kommunikationsabläufen** leistet das Drama-Dreieck wertvolle Dienste.

Es ist ein hilfreiches Instrument, um ein relativ überschaubares Kommunikationsmuster zu erkennen und darzustellen, das für die Beteiligten unerfreulich endet.

*Karpman* hat bei der Analyse von Märchen, in denen offensichtlich oft typische Skripts erscheinen, drei Rollen gefunden, die er

- **Verfolger**,
- **Opfer** und
- **Retter** nennt.

synapse-web.com

Um mit anderen in Beziehung zu treten, besetzt jeder Beteiligte - wie in einem Drama - eine der drei Rollen, die er während des Spielverlaufs wechseln kann.

Genaugenommen handelt es sich um erlernte Haltungen, mit denen eine Person einer anderen begegnet.

### Ein paar Beispiele

#### Beispiel 1

Herr A und Herr B reden aneinander vorbei.

Herr A versteht nicht, was Herr B will.

Da springt Herr C ein: "Was Herr B sagen will, ist..."

Darauf Herr B verärgert zu Herrn C: "Mischen Sie sich da nicht ein, ich kann für mich allein reden."

Herr C: "Ich wollte ja nur klären helfen."

Herr C startet aus der *Retterposition*: Er springt bei, ohne darum gebeten worden zu sein.

Er wird von Herrn B aus der *Verfolgerposition* zurechtgewiesen und kritisiert, was bei Herrn C den Wechsel in die *Opferposition* bewirkt, in der er sich unverstanden vorkommt.

## Beispiel 2

Ein Mann ('Opfer') streitet mit seiner Frau ('Verfolgerin') Die Schwiegermutter mischt sich ein ('Retterin'): "Was mein Sohn sagen will, ist ..." Darauf greift der Mann seine Mutter an (wechselt in die Verfolger-Rolle): "Würdest du dich da bitte raushalten, Mutter!" Worauf diese in die Opfer-Rolle rutscht. "Da will man mal helfen und **das** ist der Dank." Daraufhin versucht die Ehefrau sich als Retterin: "Er meint es nicht so, in letzter Zeit ist er oft gestresst."

## Beispiele 3

Ein Volk in Afrika ist am Verhungern ('Opfer'). Eine Staatengemeinschaft startet eine umfangreiche Hilfsaktion ('Retter'). Ein anderer Staat kritisiert die herrschenden Machtverhältnisse in dem afrikanischen Land als Ursache der Katastrophe und beschuldigt den anderen Staat, durch seine Hilfe, den herrschenden Missstand nur noch zu verstärken ('Verfolger').

Interessant ist beim Drama-Dreieck, dass die drei Rollen auf die jeweiligen Rollenträger durchaus nicht festgelegt sind. Vielmehr können die Rollen gewechselt werden.

## 1.1 Die Rollen im Dramadreieck

### 1. Das Opfer

Dies ist die vermeintlich "schwache" Position. Dem Opfer wirft man etwas vor, oder er/sie wird für etwas verantwortlich gemacht.

Doch **das** Opfer ist nicht nur passives Opfer, sondern übernimmt diese Rolle auch, indem es sich selbst als machtlos erlebt und die anderen beiden Rollen im **Drama-Dreieck** als mächtig. Sich als Opfer zu erleben, hat auch einen Nutzen.

Man darf jammern, denn die anderen sind ja verantwortlich dafür, dass es einem schlecht geht. Man selbst sieht sich nicht in der Lage, seine Situation zu ändern. Doch diese 'ohnmächtige' Position ist auch **machtvoll**, gibt **das** Opfer doch die gesamte Verantwortung für sein Handeln und dessen Folgen **an andere** ab. Opfer bleiben selten allein, denn sie üben eine magische Anziehungskraft aus auf die zweite Rolle.

**Opfer = Ich bin nicht o.k. / Du bist o.k. oder  
Ich bin nicht o.k. / Du bist nicht o.k.**

Typische Opferspiele sind:

- Das begreife ich nie.
- Ich bin völlig überlastet.
- Warum muss das immer mir passieren?
- Knall mir eine!
- Ich bin blöd.
- Sie haben schon recht, aber ...

### 2. Der Retter

im **Drama-Dreieck** ist er der/die vermeintlich "Gute". Er greift helfend ein und reißt oft die gesamte Verantwortung für **das** 'Problem' des Opfers an sich.

Retter reagieren auf tatsächliche Hilferufe von Opfern, meistens jedoch arbeiten sie ohne direkten Auftrag, sondern beziehen die Legitimität ihres Handelns aus der Situation ("*Da muss doch jemand was tun!*")

**Retter = Ich bin o.k. / Du bist nicht o.k.**

Typische Retterspiele sind:

- Versuchen Sie es doch mal so.
- Lassen Sie mich das für Sie machen.
- Ich wollte Ihnen ja nur helfen.
- Ich will doch nur Ihr Bestes.

### 3. Der Verfolger

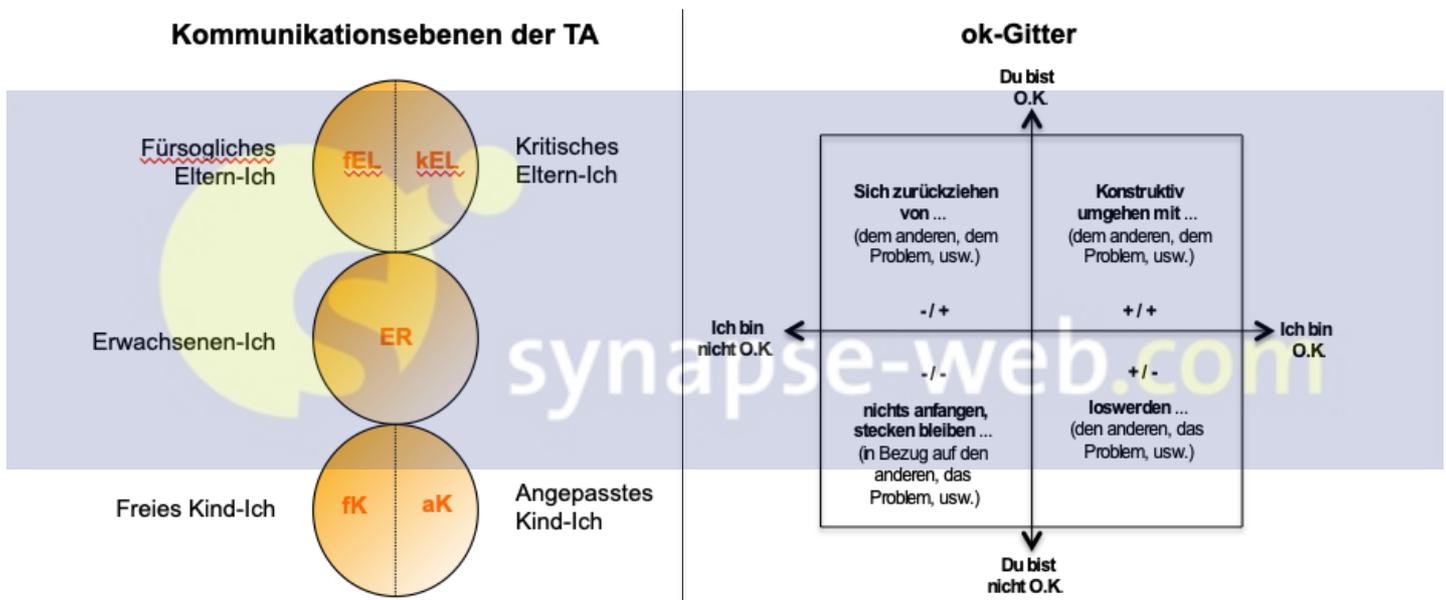
ist im **Drama-Dreieck** der/die vermeintlich "Mächtige". Er will **das** Opfer beschuldigen, bestrafen oder zur Rechenschaft ziehen. Ähnlich wie der Retter glaubt der Verfolger zu wissen, was die Ursache für eine problematische Situation ist (nämlich die Unfähigkeit oder Unwilligkeit des Opfers). Doch während der Retter mehr für Verständnis und sanfte Lösungen wirbt, plädiert der Verfolger für Konsequenz und Härte.

**Verfolger = Ich bin o.k. / Du bist nicht o.k.**

Typische Verfolgerspiele sind:

- Sehen Sie bloß, was Sie angerichtet haben!
- Wenn Sie nicht wären ...
- Jetzt habe ich Sie doch noch erwischt.
- Ich habe es Ihnen ja gleich gesagt.
- Meines ist besser, grösser, schöner als deines.

Wie die Grafik deutlich macht, vernachlässigen alle Beteiligten den Gebrauch ihres Erwachsenen-Ichs, ebenso wenig handeln sie aus einer ++ Grundposition heraus.



### Welche Rolle spielt unser Verhalten in Konflikten?

Die meisten Menschen mögen keine Konflikte. Sie versuchen, diese zu vermeiden, indem sie ihnen ausweichen, sie herunterspielen oder "gute Miene zum bösen Spiel" machen.

Doch ohne Konflikte und deren Klärung wären wir Menschen nicht das, was wir heute sind. Konflikte sind die entscheidende Triebkraft in unserer Entwicklung. Und in der Konfliktklärung haben wir immer Wahlmöglichkeiten.

Wenn es in einer Situation keine Handlungsalternative gibt, entsteht kein Konflikt. (z.B. In vielen Restaurants gibt es umfangreiche Speisekarten und wir haben die entsprechende 'Qual der Wahl'. Gibt es aber nur ein Gericht, haben wir keinen Konflikt, oder wir gehen.

## 2. Zu welchen Rollen neigen Sie in Konfliktsituationen?

### Wozu dieser Test?

- Indem Sie erkennen, zu welchen Rollen Sie neigen.
- Indem Sie in einer bestimmten Situation auf Ihre Gefühle achten. Fühlen Sie sich minderwertig und schwach ('Opfer'), aggressiv oder ungeduldig und überlegen ('Verfolger') oder fühlen sie sich kompetent, hilfsbereit und moralisch überlegen ('Retter')?
- Indem Sie aus Ihrer Rolle aussteigen.

### Fragebogen zum Dramadriek

Wenn Sie Ihre Rolle in Konfliktsituationen kennenlernen möchten, beantworten Sie sich bitte die folgenden Fragen möglichst ehrlich und spontan mit JA oder NEIN.

	JA	NEIN
1. Neigen Sie eher zu Angriffen oder zu Vorwürfen?		
2. Neigen Sie eher zu Verteidigungen und Entschuldigungen?		
3. Haben Sie schnell den Impuls zu helfen?		
4. Haben Sie Spaß an Konflikten und verbalem Schlagabtausch?		
5. Versuchen Sie, Konflikte eher zu vermeiden?		
6. Geben Sie gern Ratschläge und Tipps, auch wenn die anderen selbst auf eine Lösung kommen könnten?		
7. Müssen Sie immer und überall Recht haben?		
8. Sprechen und entscheiden Sie oft für andere, auch wenn diese <b>das</b> für sich selbst tun könnten?		
9. Sagen Ihnen Menschen manchmal, <b>dass</b> Sie ein Besserwisser sind?		
10. Fällt es Ihnen schwer, abweichende Meinungen klar zu vertreten oder 'nein' zu sagen?		
11. Kommen Freunde oder Kollegen immer wieder mit den gleichen Fragen zu Ihnen?		
12. Fühlen Sie sich manchmal machtlos, wenn die Dinge nicht so laufen?		
13. Denken Sie oft über andere: "Wie kann man nur so ... (dumm, schlapp, unpünktlich ...) sein!" ?		
14. Wenden Sie sich öfter an andere und erbitten deren Meinung, weil Sie denken, <b>dass</b> die es besser wissen könnten?		
15. Geben Sie geduldig immer wieder die gleichen Auskünfte und Anweisungen?		
16. Setzen Sie sich nicht genügend für sich selbst ein?		
17. Machen Sie häufig 'Diagnosen' oder 'Deutungen' und sage anderen, was sie denken oder fühlen ( z.B. "Sie sind wohl überfordert ...")?		
18. Bekommen Sie öfter schwierige Arbeiten/Entscheidungen von Kollegen zu geschoben?		

### Ihre persönliche Rollen-Tendenz:

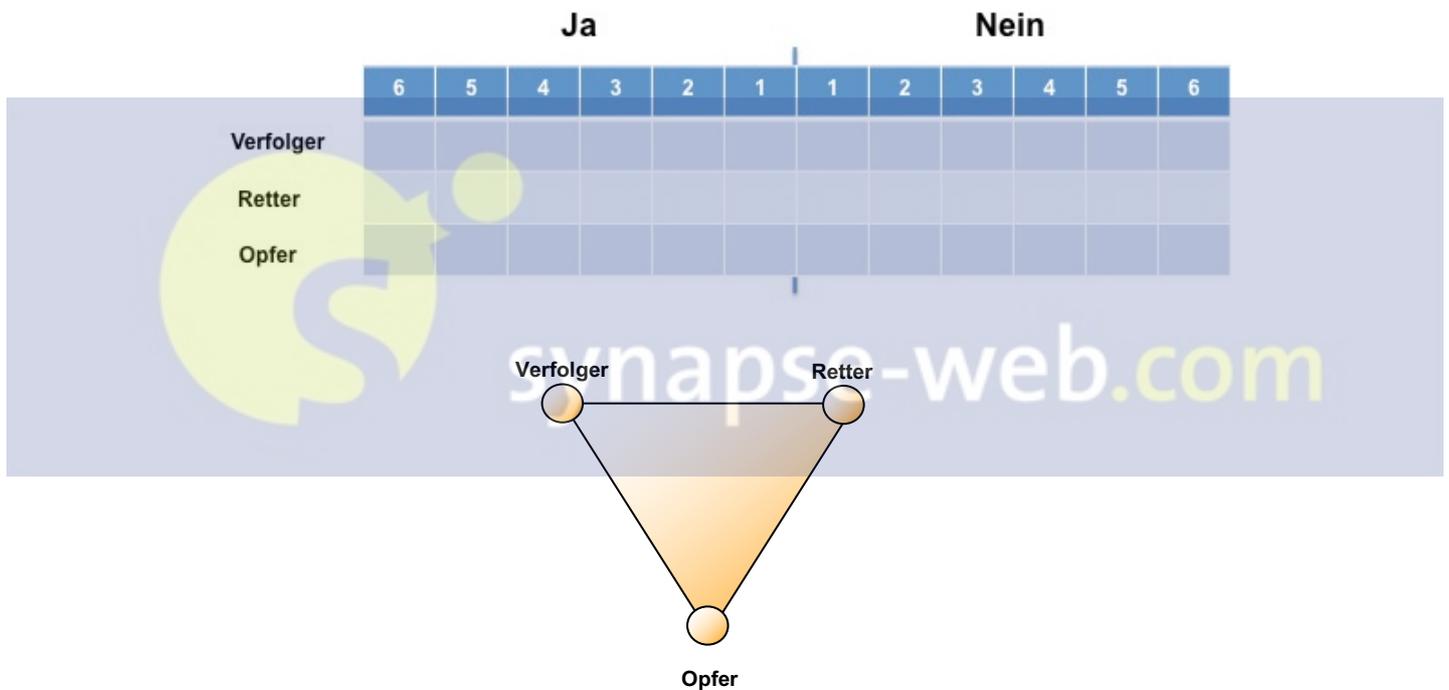
Wenn Sie die Fragen 1, 4, 7, 9, 13 und 17 mit JA beantwortet haben, dann tendieren Sie zur Verfolger-Rolle.

Wenn Sie die Fragen 3, 6, 8, 11, 15 und 18 mit JA beantwortet haben, tendieren Sie zur Retter-Rolle.

Wenn Sie die Fragen 2, 5, 10, 12, 14 und 16 mit JA beantwortet haben, tendieren Sie zur Opfer-Rolle.

Ein gestreuter Mix bedeutet, dass Sie flexibel handeln und nicht auf eine bestimmte Rolle festgelegt sind.

Summe	JA	Nein
Verfolger-Rolle	.....	.....
Retter-Rolle	.....	.....
Opfer-Rolle	.....	.....



In einer Drama-Dreiecks-Kommunikation werden die Rollen von ein und derselben Person zwar oft gewechselt, trotzdem hat jeder Mensch eine bevorzugte Position, aus der heraus er Kontakt zu anderen aufnimmt.

Damit werden andere "eingeladen", die komplementäre Rolle einzunehmen. Geschieht das, kann sich eine Folge von Transaktionen ergeben, deren Ergebnis praktisch vorhersagbar ist. Am Ende haben sich die Beteiligten dann ihre Grundpositionen und damit ihren Bezugsrahmen bestätigt.

Das ER-Ich ist der im Drama-Dreieck ausgeblendete Ich-Zustand. Deshalb ist eine lösungsorientierte Arbeit kaum möglich. Wird das ER-Ich mit Energie besetzt, bedeutet das oft das Ende eines unergiebigen Spiels und ein produktives Verhalten wird ermöglicht.

---

### 3. Ausstieg aus dem Dramadreieck

Wie steigt man aber nun aus diesem "Drama-Dreieck" aus?

1. Indem ich erkenne, zu welchen Rollen ich neige.
2. Indem ich in einer bestimmten Situation auf meine Gefühle achte und nicht dem ersten Impuls von mir spontan folge.  
Fühlen ich mich minderwertig und schwach ('Opfer'), aggressiv oder ungeduldig und überlegen ('Verfolger') oder fühle ich mich kompetent, hilfsbereit und moralisch überlegen ('Retter')?
3. Indem ich bewusst aus meiner Rolle aussteige.

Folgende Fragen sind hilfreich, um erst gar nicht eine bestimmte Position im Dramadreieck einzunehmen oder diese verlassen zu können:

#### 3.1 Vom Retter zum Coach

##### 1. Selbstwahrnehmung

- Ich habe ein authentisches Interesse am Helfen.
- Ich will andere nicht „retten“ (für sie denken, sprechen, entscheiden) oder ihnen in anderer Weise die Verantwortung abnehmen.
- Ich bleibe verantwortlich.

##### 2. Besondere Merkmale

- Initiative wird nur dann übernommen, wenn explizit darum gebeten wird und wenn es der Helfer auch wirklich will.
- Eigene Interessen, Bedürfnisse und Gefühle werden ernst genommen.
- „Nein“-sagen ist ohne Schuldgefühle möglich.

##### 3. Nützliche Fertigkeiten

- Aktives Zuhören (Verbalisieren, Paraphrasieren)

##### 4. Erlaubnis

- Ich stehe zu meinen Interessen, Gefühlen, Bedürfnissen.

##### Anti-Retter Fragen

- Habe ich eine klare Frage (oder einen Köder)?
- Bin ich kompetent?
- Eignet sich die Situation dafür (- habe ich Zeit / Mittel, darauf einzugehen)?
- Habe ich Lust dazu oder werde ich dafür bezahlt?

#### 3.2 Vom Opfer zum Problemlöser

##### 1. Selbstwahrnehmung

- Ich habe ein Problem, an dem ich leide oder leiden könnte.
- Ich will andere nicht dazu manipulieren, dass sie meine Probleme lösen oder mich ausnutzen.
- Ich entwickle Eigeninitiative und übernehme Verantwortung.

##### 2. Besondere Merkmale

- Kann selbständig denken, fühlen und handeln und weiß es auch.
- Kann andere um Hilfe bitten.
- Sucht bei Ablehnung Alternativen.

---

### 3. Nützliche Fertigkeiten

- Techniken der Problemlösung und Entscheidungsfindung.

### 4. Erlaubnis

„Ich bin wichtig und habe Zugang zu meinen Ressourcen

#### Anti-Opfer-Fragen

- Fühle ich mich gleichwertig?
- Weiß ich, was ich will oder brauche?
- Will ich, dass sich Veränderungen ergeben?
- Bin ich bereit, entsprechend der angebotenen Hilfe zu handeln?

## 3.3 Vom Verfolger zum Verhandler

### 1. Selbstwahrnehmung

- Ich will meine Bedürfnisse befriedigen und meine Rechte einfordern.
- Ich will andere nicht unter Druck setzen, anklagen, bestrafen, Vorwürfe machen oder alles besser wissen.
- Ich fordere Leistung, indem ich klare Vereinbarungen treffe.

### 2. Besondere Merkmale

- Die Energie wird dazu benutzt, die Dinge (und nicht die Menschen!) zu ändern.
- Interessenkonflikte werden durch Verhandlungen gelöst. Dabei wird der Weg angestrebt, die Interessen aller zu berücksichtigen.

### 3. Nützliche Fertigkeiten

- Techniken der Kommunikation.
- Konfliktlösung und Verhandlungsführung.
- Feedback, z.B. Ich-Botschaften.

### 4. Erlaubnis

- „Ich respektiere die Interessen, Bedürfnisse und Gefühle anderer Menschen.“

#### Anti-Verfolger-Fragen

- Bin ich bezogen auf die Sache oder negativ bezogen auf die Person und ihr Verhalten?
- Fühle ich mich mehr okay als die anderen?
- Habe ich Angst – wovor habe ich Angst?
- Möchte ich dem Anderen etwas beweisen oder ihn von etwas überzeugen?



---

## 4. Praktische Schritte aus dem Drama-Dreieck

- Achten Sie mehr auf Ihre eigenen Gefühle: So erkennen Sie rechtzeitig, wenn Sie an einem Spiel beteiligt sind.
- Helfen Sie dem anderen, das Spiel zu erkennen: Sprechen Sie mit ihm darüber, wie Sie und er sich verhalten.
- Werten Sie den anderen nicht ab.
- Helfen Sie dem anderen, in das Erwachsenen-Ich zu gehen: Stellen Sie ihm Fragen.
- Antworten Sie mit "paradoxe Kommunikation": Geben Sie eine unerwartete Antwort (z. B. aus dem natürlichen Kindheits-Ich). Antworten Sie auf die Aussage "Ich bin blöd" mit der Antwort: "Ja, stimmt".
- Ersetzen Sie negative durch konstruktive Kritik.
- Zeigen Sie dem anderen, dass Sie ihn als gleichberechtigt und gleichgestellt anerkennen.
- Aktivieren Sie Ihr natürliches Kindheits-Ich.
- Handeln Sie, statt zu diskutieren. Treffen Sie Entscheidungen, statt zu klagen.
- Hören Sie auf, den Retter zu spielen (das heißt, denen zu helfen, die gar keine Hilfe nötig haben).
- Hören Sie auf, den Verfolger zu spielen (das heißt, Kritik zu üben oder anzuklagen, wo es besser wäre, sich über die Lösung des Problems Gedanken zu machen).
- Hören Sie auf, Opfer zu spielen (das heißt, sich hilflos oder abhängig zu fühlen und zu verhalten, wenn Sie im Grunde genommen mit beiden Beinen auf der Erde stehen könnten).
- Verlassen Sie in extremen Fällen die Szene!