

Drama, Baby, Drama!

Das Drama-Dreieck und psychologische Spiele für AutorInnen

Von Bettina Wüst

In der *Federwelt* Nummer 105, der April/Mai-Ausgabe 2014, führte Andreas Wilhelm ein Interview mit mir über den Nutzen der Transaktionsanalyse (TA) für AutorInnen. Dieses Interview hat großes Echo bei Ihnen ausgelöst und so freue ich mich, Ihnen zwei weitere Modelle der TA vorstellen zu können: das Drama-Dreieck und „Psychologische Spiele“. Diese können Sie nicht nur dazu nutzen, Figurenprofile zu schärfen, sondern auch hervorragend einsetzen, um spannende Dialoge zu schreiben und Bewegung selbst in alltägliche Szenen zu bringen.

Die Aufgaben des Dialogs

Zuerst einmal generell zum Dialog: Welche Funktionen hat er? Eine der wichtigsten ist es, die Handlung voranzutreiben. Gute Dialoge leben von Geheimnissen. Von Konflikten. Von Subtext. Und sie dienen der Charakterisierung der Figur.

Dialoge sollen nicht: LeserInnen mit Informationen erschlagen oder eins zu eins die Realität abbilden. Denn das wäre entsetzlich öde.

Wenn Sie Dialogsequenzen schreiben, sollten die Fragen, die Sie sich stellen, lauten: Welches Ziel verfolgt die Figur in dieser Szene? Will sie etwas verber-

gen? Wenn ja: Spricht sie mit Subtext? Wie ist die Beziehung der beiden Figuren, die miteinander kommunizieren? Wie ist das Kommunikationsmuster der Figur, wenn sie kontrolliert ist? Wie, wenn sie die Kontrolle verliert? Welche Metaphern benutzt sie?

Das Geheimnis herausragender Dialoge liegt auch in der Fähigkeit der Autorin/des Autors, in die Haut der Figur zu schlüpfen. Zu denken, wie sie denkt, zu fühlen, wie sie fühlt, zu wissen, was sie antreibt. Menschenkenntnis, Empathie und eine gute Beobachtungsgabe sind hier gefragt.

Sie können diese Fähigkeiten entscheidend schärfen, wenn Sie sich intensiv mit unseren Verhaltens- und Kommunikationsweisen beschäftigen. Viele AutorInnen haben Schwierigkeiten, Figuren psychologisch stimmig auszuarbeiten, wenn sie ihnen wesenfremd sind. Das ist insbesondere ein Problem, wenn Sie einen multi-perspektivischen Roman schreiben wollen oder es darum geht, die Stimme der Figur herauszuarbeiten. Ein rundes, nachvollziehbares Bild entsteht für die LeserInnen, wenn Sprache, Körpersprache und Handlung einer Figur perfekt zusammenspielen. Auch wenn es Diskrepanzen zwischen Wort und Tat gibt, kann dies zur Stimmigkeit Ihrer Figur gehören! Dazu müssen Sie die Figur sehr gut kennen und sich die Brille aufsetzen, durch die sie die Welt sieht. Ein guter Dialog ergibt sich also aus dem, was der Autor erarbeitet hat, bevor die Szene stattfindet. Graben Sie in den Tiefen und Untiefen der Figur, entwerfen Sie ein ausführliches Figurenprofil, bevor Sie sich der Prosa widmen.

Was ist das Drama-Dreieck?

Die Transaktionsanalyse untersucht menschliche Verhaltensmuster. Das Drama-Dreieck ist ein psychologisches und soziales Modell aus der TA.

Anzeige

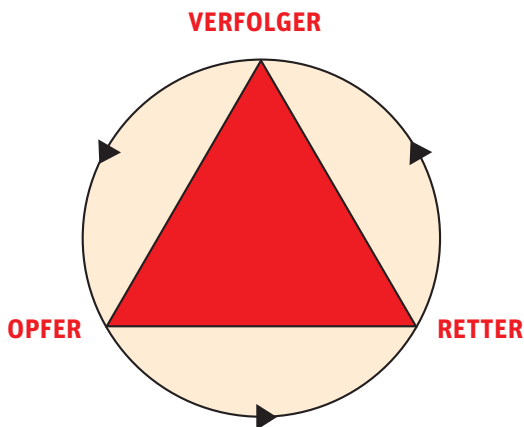


- Die kleine, **traute Schreibschule** in Wetzlar
- **Persönliche Atmosphäre** Kleinstgruppen
- Geschichten & Romane
- Autobiografisches

Elke Metke-Dippel · 06441 390968 · emd@los-schreiben.de
www.los-schreiben.de

TRANSAKTIONSANALYSE

DRAMA-DREIECK



Bevor ich Ihnen nun Beispiele zeige, wie Sie diese Trickkiste für Ihre Arbeit nutzen können, noch ein paar Anmerkungen: Das Drama-Dreieck folgt den Regeln der griechischen Tragödie. Es gibt drei sich abwechselnde Rollen: den Verfolger, den Retter und das Opfer.

Der Ablauf des Dramas ist immer gleich, nur Darsteller und Bühnen wechseln. Klar zu unterscheiden sind hier natürlich „echte“ Opfer, Retter und Verfolger, also Menschen, die unverschuldet in diese Rolle geraten, und Menschen, die bewusst und manipulativ oder aus einer inneren Not heraus agieren.

Nehmen wir einmal an, Sie brauchen für Ihren Roman eine Streitszene: Mutter-Vater-Tochter. Diese Szene kann man so gestalten, dass alle aufeinander losgehen und sich verbal niederknüppeln, nach dem Muster „Angriff-Gegenangriff“. Das verspricht sicherlich Action und scharf gewürzte Dialoge, aber dynamisch ist diese Szene nicht. Interessant wird es, wenn die Beteiligten ihre Rollen wechseln, wenn zum Beispiel ein Wechsel vom Retter zum Angreifer oder Opfer stattfindet.

Hier ein klassisches Beispiel aus dem Alltag: Mutter und Tochter hatten wieder mal eine heftige Auseinandersetzung. Die Tochter rauscht mit hochrotem Kopf in ihr Zimmer, knallt die Tür zu, dreht ihre Steampunk-Musik auf volle Lautstärke. Die Nerven der Mutter vibrieren nun noch heftiger, sie hat die Nase voll von ihrer aufmüpfigen Tochter und klagt dem Vater ihr Leid. Der Vater versteht die Mutter, findet aber, dass sie überreagiert. Er versucht, der Mutter die Sicht der Tochter zu erklären. Die Mutter fühlt sich unverstanden, verteidigt ihre Position, der Vater bemüht sich immer noch um Ausgleich, die Mutter fühlt sich zuletzt von aller Welt verraten. Der

Vater möchte die verpestete Familienluft klären, geht ins Zimmer der Tochter, dreht die Musik leiser und startet einen Schlichtungsversuch. Nun darf er sich anhören, wie rechthaberisch die Mutter ist. Er findet, dass die Tochter ebenso überreagiert, versucht, Verständnis für die „Gegensicht“ zu erreichen, es geht wieder schief, er führt noch stärkere Argumente an, die Tochter hält dagegen, kramt Beweise aus der Vergangenheit heraus. Der Vater nimmt die Mutter nun in Schutz, die Tochter wird noch ärgerlicher und lauter.

Sehen Sie, welche Rollenwechsel hier stattgefunden haben? Der vorher unbeteiligte Vater, der nur Frieden stiften wollte, hat es sich nun mit beiden verdorben. Die Mutter glaubt, Tochter und Vater gegen sich zu haben. Die Tochter findet beide Elternteile maximal unerträglich, schließt ihr Zimmer ab und dreht den Steampunk nochmals ordentlich auf.

Versuchen Sie doch einmal, diese Szene als Dialog zu gestalten. Beachten Sie die Ausgangsposition der Streitenden und setzen Sie die Wechsel im Drama-Dreieck bewusst ein. Wer ist wann das Opfer, der Angreifer, der Retter?

Wechsel im Drama-Dreieck lassen sich auch hervorragend im inneren Dialog darstellen. Das nennt man in der TA ein „einhändiges Spiel“, das auch viel komisches Potenzial birgt. Nachfolgend ein Beispiel von Paul Watzlawick, Kommunikationswissenschaftler und Psychotherapeut:

Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar besitzt einen. Also beschließt unser Mann, beim Nachbarn zu klingeln, um den Hammer auszuborgen. Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? – Gestern schon grüßte er mich nur so flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht war die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da was ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen? Kerle wie dieser vergiften einem das Leben!

Anzeige

Fantasie. Wissen. Intuition.

- ▶ Online-Seminare exklusiv via Internet.
- ▶ Präsenzkurse in kreativer Atmosphäre in Berlin, Potsdam und auf Kreta.
- ▶ www.schreibwerk-berlin.de
- ▶ +49 30 20237281

s c h r e i b w e r k b e r l i n

Und dann bildet der sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen! Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reich's mir aber wirklich!

Er stürmt zur Haustür des Nachbarn, dieser öffnet, und noch bevor er „Guten Tag“ sagen kann, schreit ihn unser Mann an: „Behalten Sie doch Ihren Scheißhammer!“

Haben Sie bemerkt, an welchen Stellen unser Mann seine Positionen im Drama-Dreieck wechselt? Zu Beginn stellt er neutrale Überlegungen an, will sich das Werkzeug beim Nachbarn leihen. Dann wird er unsicher, tritt in einen inneren Dialog. Er positioniert sich als Opfer: Der dumme Kerl, wie kann er mir diesen Gefallen abschlagen? Sofort anschließend wechselt unser Mann in die Rolle des Angreifers („Was bildet der sich ein?“) und stürmt zum Nachbarn, um ihn fertigzumachen.

Probieren Sie diese Rollenwechsel einmal mit Ihrer Figur aus. Lassen Sie diese ein „einhändiges Spiel“ spielen, geben Sie Gas, walzen Sie die Szene genüsslich aus, auch mit mehreren Wechsell.

Kleiner Tipp: Wenn Ihre Romanfigur jemand ist, der bereitwillig eine Führungsrolle übernimmt, der verantwortungsvoll und selbstbeherrscht, aber auch dominant ist und andere gerne maßregelt, so wird sie unter Druck in die Angreifer-Rolle schlüpfen. Hält die Figur sich stets an Regeln, kann sich schlecht abgrenzen oder gar Nein sagen, so wird sie bevorzugt zur Opferrolle und zu Opferspielen greifen. Eine sehr fürsorgliche Figur, die stets um Harmonie bemüht ist, schlüpft bevorzugt in die Retter-Rolle.

Psychologische Spiele

Aus dem Drama-Dreieck lassen sich *psychologische Spiele* ableiten: eine Folge verdeckter Transaktionen. Verdeckte Transaktionen sind Botschaften, deren Grundaussage in punkto Gefühl nicht mit ihrem geäußerten Sachinhalt übereinstimmt. Wenn die Mutter also die zu spät kommende Tochter fragt „Weißt du eigentlich, wie spät es ist?“, so könnte das theoretisch eine Bitte um Information sein. Verräterisch sind hier allerdings das Wörtchen „eigentlich“ sowie Miene und Tonfall der Mutter. Völlig klar, dass die ver-

deckte Ebene lautet: „Ich hasse deine Unzuverlässigkeit.“ Darunter wiederum verbirgt sich ein: „Ich habe mir Sorgen gemacht.“

Eine einzige verdeckte Transaktion ist allerdings noch kein Spiel. Ein Spiel wird daraus, wenn mehrere verdeckte Transaktionen aufeinander folgen. Das heißt, auf der sicht- und hörbaren Ebene wird zum Beispiel über einen Autokauf gesprochen, unterschwellig wird der Dialog aber von unausgesprochenen Konflikten bestimmt. Oder wenn die Figur „durch die Blume“ spricht (böse Zungen behaupten, dass insbesondere Frauen dies gerne tun): Die Figur sagt nicht geradeheraus und selbstbewusst, was sie wirklich denkt oder fühlt, sondern verfolgt ein nicht offen gelegtes Ziel. Subtext, Manipulation und eine Verkettung fehlgeleiteter Kommunikation sind die Folge. (Lesen Sie Loriot: Er ist ein Meister des verdeckten Dialogs!)

Typisch für die Eröffnung eines Spiels sind die Verzerrung oder Ausblendung der Wirklichkeit und der Rückgriff auf Absolutismen: „Immer machst du ...“, „Nie machst du ...“, „Das ist mal wieder typisch ...“, „Alle dürfen, nur ich nicht!“ – Sie kennen solche Situationen. Innerlich verdrehen Sie bei so einer Spieleröffnung die Augen und stöhnen: „Jetzt geht *das* wieder los!“ Greifen Sie nun nach dem Köder, verteidigen sich oder reagieren beleidigt, sind Sie mitten im Spiel. Im wahren Leben hat das unangenehme, mitunter katastrophale Folgen, je nachdem mit welcher Heftigkeit gespielt wird. Für AutorInnen ist das Spiel eine Fundgrube konfliktreicher Herrlichkeiten.

Bevor Sie solche Spielchen zur Figurencharakterisierung einsetzen, sollten Sie bereits genau wissen, wie Ihre Figur gestrickt ist. Neigt sie zur Angreifer-, Retter- oder Opferrolle?

Klassische Psycho-Spiele

Der Retter: Der Retter im Sinne der TA *muss* eingreifen, auch wenn gar keine Not herrscht, es die Situation also nicht unbedingt erfordert. Er fühlt sich dabei besser, klüger und fähiger als das Opfer und rettet damit nicht den anderen, sondern sein Selbstwertgefühl. Dieser „Pseudo-Retter“ drängt seine Hilfe auf, auch wenn sie abgelehnt wird.

Der Angreifer wirft gerne mit Absolutismen um sich wie „Ist ja mal wieder typisch, nie übernimmt hier jemand die Verantwortung“, und zwar nach Tarantino-Manier: erst schießen, dann fragen. Er argumentiert unsachlich, setzt gerne die Waffen der Ironie oder des Zynismus ein.

Das Opfer macht sich klein und hilflos, blendet eigene Fähigkeiten aus. Es traut sich nicht, offen zu sagen: „Kannst du mir helfen?“ Lieber jammert es und hofft, der andere kommt von selbst auf die Idee, Hilfe anzubieten. Oft geht es auch darum, keine Verantwortung übernehmen zu müssen. Opfer im Sinne der TA

Anzeige



haben mehr Macht über andere, als man annehmen möchte, und setzen diese geschickt ein.

Hier einige klassische Beispiele:

TYPISCHES RETTERSPIEL: Versuch's mal so!

Der Retter weiß eine bessere Lösung und gibt unbetene Ratschläge. Im Vordergrund steht das Bedürfnis, sich die eigene Unerstlichkeit zu bestätigen oder von Dritten bestätigen zu lassen. Wird der Rat nicht angenommen, wechselt der Retter gerne in eine Verfolgerposition:

„Tja, wem nicht zu raten ist, dem ist auch nicht zu helfen!“

Reagiert der andere nun zum Beispiel mit einem Gegenangriff, wechselt der Retter nochmals die Rolle und positioniert sich als Opfer: „Das hat man nun von seiner Anständigkeit/Hilfsbereitschaft!“

TYPISCHES VERFOLGERSPIEL: Gerichtssaal

Beim Gerichtssaal-Spiel gilt es, existenziell furchtbar wichtige Fragen zu klären:

Wer ist schuld?

Wer hat angefangen?

Wer hat recht?

Gerichtssaal ist eines der bekanntesten Spiele in Beziehungen, gerne werden hier Anekdoten aus der Vergangenheit als Beweise angeführt: „Das ist ja so typisch für dich! Genau das gleiche Theater wie damals, du hast Mist gebaut, dich total verrannt, nur weil du nicht zugeben konntest, dass du einen Fehler gemacht hast! Und wer konnte das wieder ausbügeln?“

Man schiebt sich gegenseitig die Schuld zu, wenn etwas schiefgegangen ist, und es interessiert niemanden mehr, wie man das Problem lösen kann. Gerne werden dann Unbeteiligte ins Spiel geholt, die den Richter spielen sollen.

Weitere Beispiele für psychologische Spiele können Sie auf meiner Webseite unter der Rubrik „Downloads“ nachlesen.

Umfeld beobachten

Beobachten Sie doch einmal Ihr Umfeld und achten Sie auf verräterische Absolutismen. Sehen Sie sich – transanalytisch nun derart geschult – TV-Serien an: Da wird gespielt bis zum Umfallen! Greifen Sie in die AutorInnen-Trickkiste und ziehen Sie das Drama hervor!

Buchtipps:

„Schluss mit diesen Spielchen!“ Renate und Ulrich Dehner, Campus Verlag, 12,99 Euro

„Spiele der Erwachsenen, Psychologie menschlicher Beziehungen“, Eric Berne, rororo, 9,99 Euro

Spieleformel nach Eric Berne:

1. Das Spiel beginnt damit, dass Figur A einen Köder für Figur B auslegt. Der Köder ist eine Frage oder Behauptung, von der A sich eine spezifische Reaktion von B erhofft.
2. Dieser Köder soll einen sensiblen Punkt treffen: einen Anspruch, den jemand an sich hat, wie den, stets hilfsbereit und freundlich zu sein. Will A sich also um eine Aufgabe drücken, so ist der Köder: „Ich schaff es nicht alleine, kannst du nicht ...?“
3. B hat keine Zeit, ist bereits überlastet, kann aber nicht offen „Nein“ sagen. Nun kommt es zu einer Reihe verdeckter Transaktionen. Die gemachten Aussagen haben einen anderen Inhalt als die verdeckten Gefühle.
4. Stoßen A und B an ihre Grenzen, ändern sie abrupt ihr Verhalten, wechseln also ihre Rollen.
5. Es folgt ein Moment der Verblüffung. Und des Ärgers.

Bettina Wüst ist Autorin und diplomierte Coach, zertifiziert vom Deutschen Bundesverband Coaching (DBVC). Sie ist ausgebildet in Transaktionsanalyse, Systemischer Familientherapie, Schreibtherapie und Mentaltraining.
> www.thea-script.com



Foto: A. Hunger

Anzeige

Ausbildung zum/zur Schreibgruppenleiter/in

Jahresgruppe in 5 Präsenzmodulen oder
Kompaktkurs mit 2 Zusatzseminaren

Regelmäßige Startmöglichkeiten
Stefan Schwidder, Tel.: 056 52-918 58 20

www.stefan-schwidder.de



Federwelt

ZEITSCHRIFT FÜR AUTORINNEN UND AUTOREN

Das erste Mal
im Fernsehen

Textküche: Lyrik
Gute-Laune-Wörter

Schlechte Rezension –
und nun?

Mehr Action mit
dem Drama-Dreieck

WOW! MEINE ERSTE
POSITIVE REZENSION!

„MAMA'S BUCH
IST ECHT SUPI!“

