

Psychologische Spiele

Der Transaktionsanalytiker Erice Berne beschreibt als Konzept der Psychologischen Spiele. Er meint damit dramabehaftete Verhaltensmuster, die auf einer verdeckten Ebene ablaufen. Meist werden diese unbewusst gespielt und sind, weil sie alle nach einem ähnlichen Muster verlaufen, vorhersagbar.

Im Regelfall startet ein Spiel mit einer Verzerrung der Wirklichkeit. Eine Person legt damit den Köder, der auf einen wunden Punkt der anderen Person trifft. Wenn die andere Person anbeißt, folgt eine beliebig langer Reaktionswechsel.

An einem Wendepunkt setzt der Tausch der Rollen ein (vgl. dazu Drama Dreieck) und es kommt zu einem Moment der Verblüffung und Überraschung. Es folgt die Auszahlung des Spielgewinnes.

In der Regel gehen alle Beteiligten eines Spieles mit einem schlechten Gefühl aus dem Spiel.

Beispiele für beliebte Spiele in der Arbeitswelt

„Ja, Aber“ Spiel

„Gerichtssaal“ Spiel

„Makel“ Spiel

„Blöd“ Spiel

„Du wirst schon sehen, was dabei herauskommt“ Spiel

„Tritt mich“ Spiel

„Jetzt hab' ich dich du Schweinehund“ Spiel