

Im Dreieck der Aggression

„Nur oberflächliche Menschen unterschätzen das äußerlich Wahrnehmbare.“ Oscar Wilde

Montagsmorgen, Sie gehen zur Kaffeeküche in Ihrem Büro, um den wohlverdienten Kaffee zu holen. Da hören Sie schon von weitem die vertrauten Stimmen Ihrer lieben Kollegen – mit leisem, hämischem Spott: „Hast schon gehört, was der Maier wieder für eine Aktion geliefert hat?“ Ihre Montagmorgen-Stimmung bekommt einen weiteren Schlag versetzt. Ärger kommt hoch, und Sie denken sich: „So ein Dolm ist der Maier wieder nicht, er hat immerhin versucht das Beste aus der Situation zu machen.“ In Ihrem Magen verstärkt sich das dumpfe Gefühl. Und schon mischen Sie sich verärgert ins Gespräch ein: „Der Maier ist schon okay!“ Der nicht enden wollende Konflikt der Woche ist vorprogrammiert – Sie sind nämlich soeben erfolgreich in ein Dramadriek eingestiegen.

Ende der sechziger Jahre stellte Stephen Karpman¹⁾ ein Modell mit den drei Positionen „Verfolger, Opfer und Retter“ vor, eben das Dramadriek. Es erklärt die Rollenverteilung, die hinter jedem dauernden oder immer wiederkehrenden Konflikt steht. Und damit umzugehen, kann man lernen.

Es geht los. Am Beginn des zweitägigen Seminars werden Mappen mit den Seminarunterlagen verteilt, darin befinden sich aber auch verschiedene Papierstücke: weiße Kreise, rote Rechtecke und blaue Ovale. Noch während wir uns fragen, was das zu bedeuten hat, fordern

uns der Trainer auf, uns gemäß den jeweils zugeordneten Papieren in drei Ecken des Raumes zu sammeln.

In einer Ecke stehen die Opfer, in der anderen Ecke die Retter und in der dritten die Verfolger. Ich bin bei den Opfern gelandet. Zufall oder Absicht? Im nächsten Schritt sollen wir klassische Phrasen der jeweiligen Positionen auf die Zettel schreiben. Im Falle der Opfer lauten diese beispielsweise: „Immer werde ich benachteiligt“, „Ich kann das einfach nicht“ oder „Ich bekomme nicht, was ich möchte“.

Spätestens hier fühle ich mich das erste Mal ertappt. Habe ich das nicht auch schon mal gesagt? Ein Gefühl der Leere macht sich breit, defensiv und traurig ist diese Situation.

Als Nächstes wechseln wir die Position. Wir Opfer wandern in die Ecke der Retter.

Auf den Papieren lesen wir Sätze wie: „Geht es dir gut?“, „Kann ich etwas für dich tun?“ oder ein wohlbekanntes „Magst du etwas essen? Du schaust so schlecht aus“. In der Rolle des Retters fühle ich mich zwar nicht so gelähmt, aber diese aufopfernden Worte hinterlassen bei mir ein Gefühl von Ungleichgewicht und Frustration.

Und nun geht es weiter zum Verfolger. Auf den Zetteln steht: „Was hast du da schon wieder gemacht?“, „Hast du das noch immer nicht verstanden?“ oder „Schon wieder du, eh klar, ich hab's ja schon immer gewusst, du wirst dich nie ändern“. Zunächst wirkt diese Position kraftvoll, aber dahinter stehen Ärger und Aggression.

Nachdem wir nun die Positionen eingehend kennen und fühlen gelernt haben, formieren

wir uns zu Dreiergruppen, um nach gelungenem Einstieg ins Dramadriek auch effiziente Strategien zum Ausstieg zu erfahren.

Dynamik. Der Grund, warum solche Konstellationen eine Dramadynamik entwickeln, liegt nicht nur bei der Rollen-

erst gar nicht verstricken.“ Gemeint war damit: Der sich immer weiter verstärkende Konfliktprozess muss unterbrochen werden.

Roman Braun, erster österreichischer NLP-Mastertrainer und Direktor des Austrian Institute for NLP hat auf Basis des



Seminarleiter Roman Braun zeigt Wege zur Beendigung des Dramas.

verteilung. Konflikte vertiefen sich, wenn sich der Streit immer weiter dreht. Ein klassisches Beispiel aus der Familientradition: Das Kind schmeißt etwas runter, der Vater (Verfolger) schreit mit dem Kind (Opfer), das Kind geht zur Mutter (Retter) und weint, die Mutter geht zum Vater und streitet mit ihm des Kindes wegen. In diesem Moment wird sie zum Verfolger des Vaters, und die Weihnachtsbescherung kann beginnen.

1997 beim Weltkongress für Transaktionsanalyse in Los Angeles wurde Stephen Karpman gefragt, wie denn, einmal erkannt, ein Dramadriek aufgelöst werden könnte. Seine Antwort: „Am besten lässt man sich

Dramadriekes ein Konfliktlösungsmodell namens „Trinergy“ entwickelt. Mediatoren, UNO-Verhandler und Naturtalente des Streitschlichtens wurden befragt und beobachtet. Dazu Braun: „Für normale Unzufriedenheit ist es zu wenig, wenn es schlecht läuft. Man muss auch noch ein Drama daraus machen. Beobachtbar ist dies auch bei internationalen Konflikten. Bei unserem Projekt im Kosovo coachen wir durch den Krieg traumatisierte Führungskräfte, ehemalige Soldaten, die jetzt Führungskräfte in Unternehmen sind. Die einstigen Opfer wurden meist zu Tätern, ließen ihrer Aggression freien Lauf, und Konflikte eska-

¹⁾ Stephen Karpman war Student und Kollege von Eric Berne, dem Begründer der Transaktionsanalyse. Er beschäftigte sich eingehend mit dem Dramadriek.

lierten. Deeskalation heißt nicht, alles zu vergeben und zu akzeptieren. Die Lösung liegt im Erkennen des Gegenübers. In der exakten Wahrnehmung der anderen, mit all ihren Werten, Bedürfnissen und Hoffnungen.“

Der Trainer Roman Braun wirkt sehr kompetent und geht zuvorkommend auf die individuellen Wünsche der Teilnehmer ein. Ein gutes Miteinander ist ihm wichtig. Ich habe während des Seminars das Gefühl, gut beraten zu werden. Was sich vor allem befreiend auf mich auswirkt, ist, dass ich nicht das übliche „So mache ich so schnell wie möglich Karriere“-Erfolgsgeplapper hören muss.

Rollentausch. Am nächsten Tag sind wir alle dazu angehalten, uns im Kreis aufzustellen. Außen stehen die Verfolger (ich mittlerweile unter ihnen), in der Mitte die Opfer und schützend hinter ihnen die Retter. Die Aufgabe der Verfolger ist es nun, die Opfer mit den aggressiven Phra-

sen zu konfrontieren. Anfangs fühle ich mich noch ganz stark in meiner Rolle. Selbstsicher stehe ich in meiner Position und sage: „Eh klar, das hab ich mir doch gleich gedacht, dass du das wieder nicht kannst“ und „War zu erwarten, dass du dahinter steckst“ etc. die Aggression steigert sich, die Situation wird immer unangenehmer. Nach der vierten Runde steht ein neues Opfer vor mir. Ich komme erst gar nicht dazu, meine Anschuldigungen loszuwerden. Ein kleines, giftgrünes Rumpelstilzchen brüllt mich mit geballten Fäusten an. Wer ist jetzt eigentlich das Opfer, frage ich mich, nach Worten ringend. In diesem Moment wird mir die Dynamik klar. Ich fühle mich schwach und verletzt. Durch diese Attacke bin ich selbst zum Opfer geworden. Instinktiv schaue ich mich nach einem wohlgesonnenen Retter um. Statt die Spirale der Aggression immer weiter nach oben zu drehen, ist die Eskalation plötzlich unterbrochen,

FAKTEN

■ Die nächsten „Trinergy“-Seminare“ von Roman Braun finden am 16. und 17. Februar 2002 und am 24. und 25. Oktober 2002 statt.
Ort: Eine schöne Lokalität in Wien, wird bekannt gegeben.
Preis: € 420,-/ATS 5.779,33
Weitere Informationen bei: Austrian Institute of NLP, Linzer Str. 77/17, 1140 Wien

durch die Konfrontation mit dem eigenen Verhalten. Die erfolgreichste Art mit einem tobenden, aggressiven Verfolger umzugehen, rät uns der Trainer: „Stellen Sie Ihrem Angreifer die Frage: ‚Was ist dir jetzt wirklich wichtig?‘ Das gezielte Ansprechen von Werten wirkt Wunder. Meistens erkennen wir, dass allen Menschen ein schönes Leben und ein gutes Miteinander wichtig sind. Jeder tut das Beste, auf seine Weise. Die Situation beruhigt. Der Verfolger wird zum Macher, der Retter zum Mentor und das Opfer zur Muse.“

Die Gesichter der meisten

Tel.: 01/985 10 60
Fax: 01/985 10 60-90
E-Mail: ai@nlp.co.at
Homepage: www.nlp.co.at
■ **Bewertung:**
Trainer: ●●●●●
Organisation: ●●●●●
Ambiente: ●●●●●
Effektivität: ●●●●●
Preis/Leistung: ●●●●●
(5 Punkte = sehr gut)

Teilnehmer strahlen nach dieser Übung Ruhe aus. Wir sind nachdenklich. Ich lasse meine Gedanken ins Büro schweben.

Es ist wieder Montagmorgen. Ich werde mit mehr Respekt auf meine Kollegen schauen. Mit neuen Ideen ausgerüstet, wird die Kaffeeküche Raum für wirkliche Begegnungen. Wir können besser auf die Bedürfnisse, Gefühle und Wahrnehmungen eingehen und unserer alltäglichen Kommunikation neue Qualität verleihen. Keine Arena für sich verstärkende Bösartigkeiten und Sticheleien – bis zum nächsten ungerechten Tratsch. ●

BUCHTIPP: Roman Braun, Chef des Austrian Institute for NLP, über „Die Macht der Rhetorik“

Die drei wahren Buchstaben des Erfolges

LINZ. Seminare über Rhetorik gibt es wie Sand am Meer, Bücher darüber mindestens doppelt so viele. Dennoch lohnt es sich gerade für Anfänger, einen Blick in das Werk von Roman Braun zu werfen.

Der Autor, der als Vortragender beim Austrian Institute for NLP reichlich Erfahrung in Redübungen mitbringt, hat sich mit der „Macht der Rhetorik“ auseinandergesetzt. Gut strukturiert und gespickt mit Zitaten bekannter Redner von Aristoteles bis Goethe führt er den Leser zum Thema hin.

Braun sagt, wieso sich gute Redner nie entschuldigen oder wie befreiend ein Lachen beim Zuhörer wirkt. Anhand praktischer Beispiele, die zum Teil aber auch ein wenig banal sind, erklärt der Autor, wie der Vortragende an Glaubwürdigkeit gewinnt und durch Sachargumente beeindruckt, ohne zu langweilen. Unbeeindruckt, weil zu dick aufgetragen, bleibt der



Leser allerdings bei Brauns Seminarbeispiel: Ein bisschen weniger Selbstbeweihräucherung hätte es auch getan.

Über Emotionen und Suggestionen handelt sich er zur richtigen Körpersprache: Wann soll der Redner sitzen, stehen, gehen, laut

werden? Wie viel Mimik und Gestik ist richtig, worin liegt die Kraft eines guten Redners?

Ein Kapitel widmet sich auch

den feinen Unterschieden, die sehr wohl einen Unterschied machen: Wie gibt der Redner seinem Vortrag den letzten Schliff? Wie aktiviert er auch die schlafrigsten Zuhörer durch Abwechslung? Tipps gibt es auch, wie ein guter Redner kühlen Kopf bewahrt, wenn es heiß hergeht und wie er typischen Angriffen des Publikums Paroli bieten kann.

Den besten Tipp von allen borgt sich Roman Braun dann aber doch bei Johann Wolfgang Goethe aus: „Erfolg hat drei Buchstaben: TUN.“

(su)

Wien, 08.03.2003 -

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG. Anfragen zum Inhalt und zu den Nutzungsrechten bitte an den Verlag.

zählt als 5 Ausschnitte

AUSGABEN:

Erste Ausgabe
Burgenland
Niederösterreich
Tirol
Bundesländer

RICHTIG REDEN

Vorstellen

VON ROMAN BRAUN



Für Sie als Redner ist es immer von Vorteil, sich von einem Dritten vorstellen zu lassen, nur: Schreiben Sie Ihre Vorstellung und Verabschiedung selbst! Überlassen Sie es nicht dem Zufall, was die ersten und letzten Eindrücke des Publikums sind. Sie sind zu wichtig.

Sollte der Organisator eigene Ideen haben, soll er sie mit Ihnen absprechen. Wenn Sie als Organisator ei-

nen Redner vorstellen und verabschieden, zeigen Sie den professionellen Redner in Ihnen. Fragen Sie den Vortragenden, ob er eine schriftliche Vorbereitung dafür hat. Wenn nicht, erarbeiten Sie mit ihm eine:

► **Vorstellen eines Redners:** Begrüßung und eigene Vorstellung: Sagen Sie einen Satz zu Ihrer Person. Drei Gründe, warum das Folgende für das Publikum wichtig ist. Fünf Gründe, warum der Referent qualifiziert, ist

zum Thema zu sprechen. Den Vortragenden gemeinsam mit Applaus begrüßen.

► **Verabschieden:** Eröffnen Sie die Verabschiedung mit einem einfachen „Danke“ und nennen Sie den Namen des Vortragenden. Sagen Sie, was Sie persönlich an Einsichten und/oder Berührendem und/oder Unterhaltendem und/oder Hilfreichem erfahren haben. Stellen Sie Vermutungen darüber an, was allen an Einsichten und/oder Berührendem und/oder Unterhaltendem und/oder Hilfreichem in Erinnerung bleiben wird. Wertschätzen Sie Mühe und Zeit, die der

Vortragende auf sich genommen hat, und die Energie, mit der er bei der Sache war. Gemeinsamer Dank.

Nun haben Sie für sechs wichtige Anlässe Strategien kennen gelernt. Damit haben Sie die Informationen und die Möglichkeit zu lernen. Abschließend noch ein Tipp von Johann Wolfgang von Goethe: „Erfolg hat drei Buchstaben: TUN.“ Gutes Gelingen!

Letzter Teil der Serie

♦♦

KURIER-Gastautor Roman Braun ist Präsident von Trainergy International und Leiter des Austrian Institute for NLP.

► MEHR IM INTERNET
www.nlp.co.at

Einen Einstieg in das Neurolinguistische Programmieren bietet das Wochenendseminar von Roman Braun

Blitzeinführung in Geheimnisse des NLP

Auf welche Sinnesreize reagiert mein Gehirn am besten? Wie fühlt er sich, wenn ich seine Körperhaltung imitiere? Auf NLP-Kurzseminaren kann man das herausfinden.

Wien. NLP-Trainer Roman Braun, Leiter des Austrian Institute for NLP, könnte sein

Von

MELANIE MÄNNER

m.manner@wirtschaftsblatt.at

Geld auch mühelos als Kabarettist verdienen. Seine Botenchaften verpackt er so geschickt in Anekdoten, dass sich die 140 Teilnehmer seines Ein-

führungsseminars vor Lachen biegen. Und das ist auch gut so, meint Braun, denn: Zu der Zeit, in der wir am meisten gelacht haben, haben wir auch am meisten gelernt: als Kinder.

Überhaupt sei es wichtig, zur kindlichen Neugierde und Flexibilität zurückzukehren, die wir hatten, bevor wir als Jugendliche gelernt haben, „cool“ zu sein. Das sei wichtiger als alle NLP-Techniken, die man je lernen könnte. Denn nur wer sein Innerstes nach aussen kehrt, gewinnt das Charisma, andere zu beeinflussen.

NLP, das Neurolinguistische Programmieren, bedeutet auch eine Methode, mit der man seine eigene unbewusste Geisteshaltung und die von anderen Leuten anhand von Körpersignalen erkennen und diese bewusst verändern kann.

Keine Manipulation

Manipulationstechniken, die sich mancher vielleicht wünscht, lernt man in Brauns NLP-Kompaktseminar keine. Seine Übungen geben aber faszinierende Einblicke über das Zusammenwirken von Gedanken und Körper. Was pas-

Diskussion eine völlig gegenläufige Sitzhaltung einnimmt als der andere? Oder wenn man genau dieselbe einnimmt? „Das fühlt sich wesentlich besser an“, berichtet eine Seminarteilnehmerin, die sofort eine grössere Vertrautheit spürt.

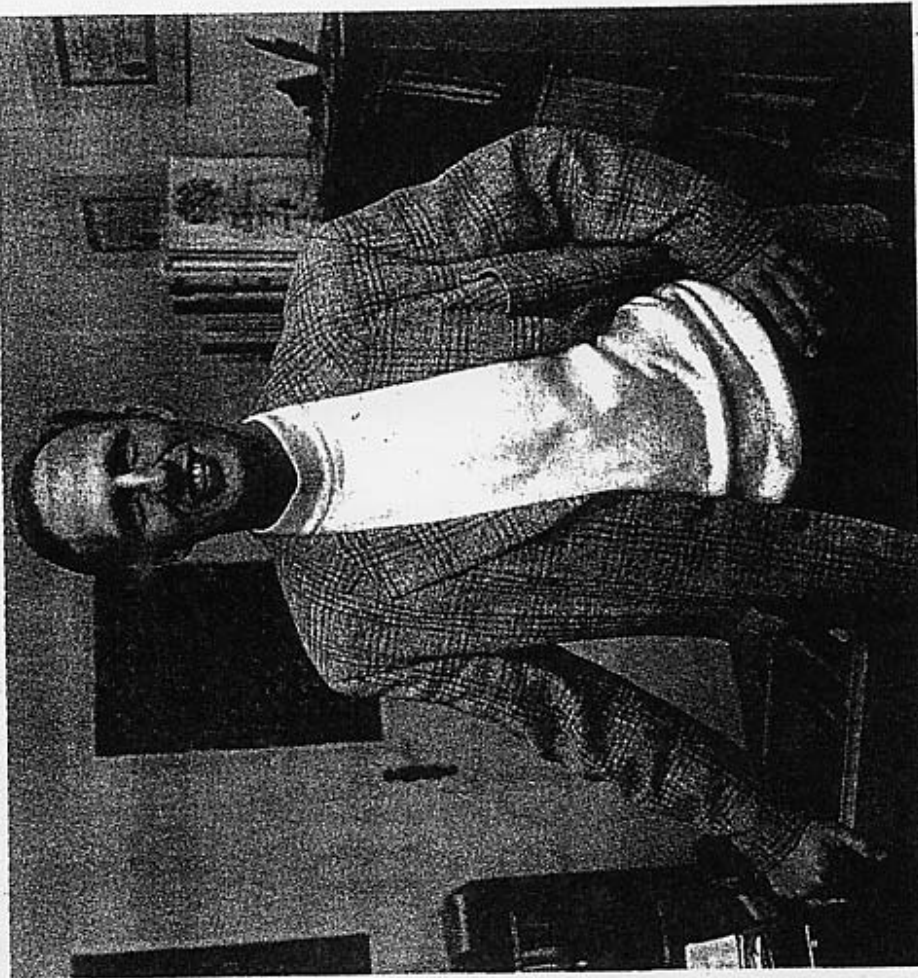
Wer diese Technik allerdings zur Manipulation einsetzen will, hat Pech gehabt, sagt Braun. „Man spürt dann die Absicht und ist verstümmt.“

Angst überwinden

Spricht der andere eher auf visuelle oder auditive Reize an? Oder vielleicht auf das Gefühl, wenn er etwas angreift? Auch das wird im Seminar erforscht. Die Augenbewegungen, während sich der andere an etwas erinnert, können Aufschluss darüber bieten. Visuelle Typen sehen dabei eher nach oben.

Für Autoverkäufer kann das sehr nützlich sein, wenn sie überlegen, ob sie den Kunden eher auf die Stromlinienform des Wagens ansprechen oder gleich eine Probefahrt anbieten sollen.

Angst vor leichter Hypnose sollte man jedenfalls nicht ins Seminar mitnehmen. Braun schliesst sein Zwei-Tages-Seminar mit einer hypnotischen Selbstmotivationsübung, mit der man die Erwartungsangst vor einer Herausforderung überwinden kann. Man stellt sich dabei die eigene Timeline vor, die sich von der Vergangenheit bis zur Zukunft erstreckt.



NLP-Trainer Roman Braun bekräftigt immer wieder: „Techniken alleine nutzen überhaupt nichts“

Wunder, dass etliche Teilnehmer am zweiten Tag bereits frage, wie sie die weiterführende Ausbildung zum NLP-Practitioner machen können.

Teurer Practitioner

Ein Grossteil der Seminarteilnehmer kommt aus der Wirtschaft, viele kommen auch aus beratenden Berufen. ORF-Journalistin Susanne Newrka

möchte auf jeden Fall das Training zum NLP-Practitioner zu Ende führen.

Studentin Verena Stöger ist sich da noch nicht so sicher. Das Seminar hat ihr gefallen, aber ihr fehlt die Zeit und der Preis spielt ja auch eine Rolle. Die Ausbildung zum NLP-Practitioner kostet zusätzlich zu dem 240 € teuren Einführungsseminar 2400 €