

Vertragsarbeit (47)

Karteikarte 09 – Psychologische Distanzen im Auftragsdreieck

Der Dreiecksvertrag wird mit dem Gedanken als ein gleichseitiges Dreieck dargestellt, das die psychologischen Distanzen zueinander ausgewogen sind; keiner soll sich ausgeschlossen oder fremd im Verhältnis der anderen zueinander fühlen.

Diese **psychologischen Distanzen** lassen sich deshalb ebenfalls mit (verschiedenen) Dreiecken darstellen und deren **zugrundeliegende Beziehungsdynamik** beschreiben: Zu derlei problematischen Situationen kommt es also bei Beratungsaufträgen im Kontext von Organisationen, seien es Coachings, Trainings, Mediationen oder ähnliche mehr.

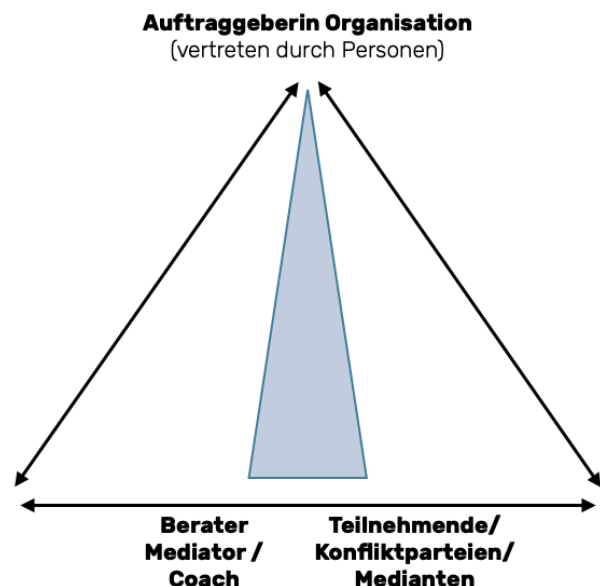
Die grafisch verzerrten, spitzwinkligen Dreiecke symbolisieren dabei **innere (Vorstellungs-) Bilder**, die Beziehungskonstellationen und -dynamiken erfassen und auch tatsächlich prägen. Aus diesem Grunde muss man sich auch klar darüber bleiben, dass sich in der Praxis einer Maßnahme nicht alle Beteiligten die gleichen Vorstellungsbilder hegen, sondern unterschiedliche Dreiecke fantasiert werden - mitten in der Beratungskommunikation.

Eine wichtige Aufgabe jedweder Beratungsperson, ob nun als Coach, Mediatorin, Trainerin oder Fachberater ist es, diese inneren Bilder den Weg in die (Meta-)Kommunikation der Beteiligten zu bringen.

*English, F. (ZTA 1985): Der Dreiecksvertrag (The Three-Cornered Contract), in: Zeitschrift für Transaktionsanalyse in Theorie und Praxis, 1985, S. 106 – 108; Micholt, Nelly (1992): Psychological Distance and Group Intervention, in: Transactional Analysis Journal 22:4, 1992, 228-233*

Beratungsperson und Teilnehmende sind sich nah; Auftraggeberperson distanziert

Ist der Berater/die Mediatorin mit den Teilnehmenden in Relation zum Auftraggeber zu nah, verbünden sich praktisch die Beteiligten des runden Tisches gegen die abwesende Auftraggeberperson. Die Mediations- bzw. Konfliktklärungsgespräche erhalten einen subversiven Charakter. Die Folge ist Passivität, Misstrauen, Stillstand.

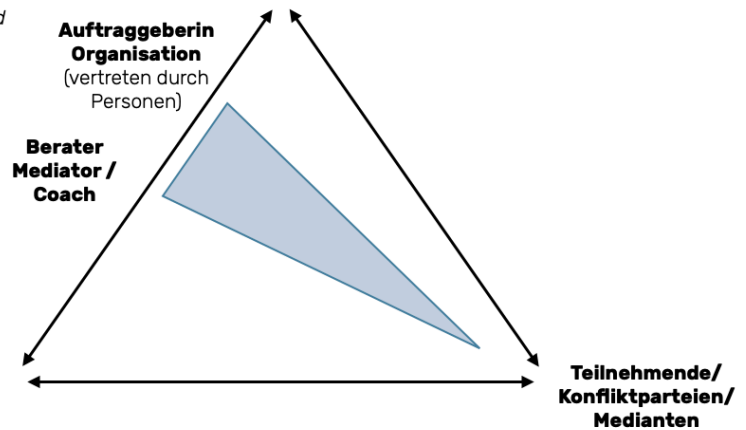




## Beratungs- und Auftraggeberperson sind sich nah; Teilnehmende distanziert

Ist Beratungsperson zu nah an der Auftraggeberperson (aus der Perspektive der Teilnehmenden, wird sie als verlängerter Arm der Macht gesehen. Hidden Agendas werden vermutet. Die Beratungsmaßnahme soll das erreichen, was die Führung nicht geschafft hat. Trotz und Sabotage werden wahrscheinlicher, vertrauensvolles Arbeiten unmöglich. Auf Dauer wird auch die Auftraggeberperson Zweifel an der Wirksamkeit der Maßnahme bzw. der Beratungsperson hegen.

*Beratungsperson und Auftraggeberperson sind sich nah; Teilnehmende distanziert*



## Teilnehmende und Auftraggeberperson sind sich nah; Beratungsperson bleibt distanziert

Hier bleibt die Beratungsperson auf Distanz oder wird auf Distanz gehalten. Sie kommt nicht in die Wirksamkeit. Derart verursachte Wirkungslosigkeit wirkt problemverstärkend, weil der Problemcharakter vertieft wird („Seht; es ist wirklich übel!).

*Teilnehmende und Auftraggeberperson sind sich nah; Beratungsperson bleibt distanziert*

