TRANSAKTIONS-ANALYSE

kompakt erklärt.

BEGLEIT-PDF ZUM HÖRBUCH

enthält alle Übungen und Steckbriefe, sowie relevante Grafiken.



GRAFIKEN, ÜBUNGEN & STECKBRIEFE

In dieser Übersicht sind alle für dich relevanten Grafiken/Übungen/Steckbriefe aufgeführt. Es handelt sich hierbei um eine interaktive PDF. Du kommst also durch einen Klick auf die jeweilige Zeile direkt zu der entsprechenden Seite im Dokument. Die Zeitangabe zeigt an, zu welcher Stelle im Hörbuch die Grafik, der Steckbrief, die Übung oder die Übersicht gehört.

BESCHREIBUNG	Seite	Zeit
1. Kapitel: Wozu Transaktionsanalyse?		
	4	00:03:17
Sieben Nutzen der TA	5	00:05:27
2. Kapitel: Ziel der TA	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
S Entwicklung Richtung Autonomie	6	00:18:57
3. Kapitel: TA-Konzepte	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
🕄 Überblick über TA-Konzepte (Landkarte)	7	00:23:05
	8	00:24:50
Funktionales Ich-Zustands-Modell	8	00:30:49
Beispiele für Auswirkungen positiver/negativer Ich-Zustände	9	00:34:23
Steckbrief: Ich-Zustände	10	00:39:19
🖉 Übung: Ich-Zustände	11	00:41:05
Transaktionen	12	00:45:18
🖉 Übung: Transaktionen	13	00:57:01
Steckbrief: Transaktionen	14	00:58:22
Steckbrief: Drama-Dreieck	15	01:02:13
Rollenwechsel im Drama-Dreieck	16	01:16:12
🖉 Übung: Drama-Dreieck	16	01:23:56

BESCHREIBUNG	Seite	Zeit
Weitere TA-Konzepte im Überblick	17	01:26:51
Steckbrief: 1. Psychologische Grundbedürfnisse	18 – 19	01:27:17
🗍 Steckbrief: 2. Bezugsrahmen	20 – 21	01:30:24
Steckbrief: 3. Psychologische Spiele	22 – 23	01:33:36
Steckbrief: 4. Lebensskript	24 – 25	01:37:35
Steckbrief: 4.1 Grundpositionen	26 – 27	01:39:34
Steckbrief: 4.2 Innere Antreiber	28 – 29	01:43:50
Steckbrief: 5. Gefühle	30 – 31	01:46:33
Steckbrief: 6. Strokes	32 – 33	01:50:15
Steckbrief: 7. Vertragskonzept	34 – 35	01:52:52
Steckbrief: 8. Passivitätskonzept	36 – 37	01:55:27



ZUSATZINHALTE ZUM BUCH

Exklusive Zusatzinhalte – wie Vertiefungs-Mails, Erklärvideos, TA-Beispiele, TA-Vortrag für Studium & Weiterbildung, Literaturempfehlungen u.v.m. – findest du hier: 🗞 taplus.de/ta-buch



1. KAPITEL

TA MINI-SELBSTTEST



Kreuze bei den folgenden Aussagen an, wie sehr diese auf dich zutreffen. Antworte spontan und aus dem Bauch heraus:

1. In bestimmten Situationen hast du e Worte um zu beschreiben, was du w			ein ungutes Gefühl, dir fehlen jedoch die passer Gebruimmet	
	Worte um zu beschiebe	en, was uu wanniiniinst.		
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	
2.	Du stellst dich manchm	al in Frage und bist dir nicht sic	her, ob du dir vertrauen kanns	
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	
	Du verhedderst dich ma	nnchmal in zwischenmenschlich	en Fangnetzen.	
	0			
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	
	Du fühlst dich ab und zu	u als Spielball deiner Umwelt.		
	0			
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	
,	In Bezug auf deine eige	ne Entwicklung fühlst du dich m	nitunter orientierungslos.	
	00-	· · · · · · · ·	\longrightarrow	
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	
	Du zweifelst manchmal	an deinen Gefühlen und verstel	hst sie nicht so richtig.	
	0			
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	
	Du siehst dich ab und z	u einem Drama mit Kollegen od	er in privaten Beziehungen	
	ausgesetzt.	•		
	-			
	trifft nicht zu	trifft teilweise zu	trifft voll zu	

Schau dir deine Ergebnisse an. Je öfter du dein Kreuz rechts auf der Skala gesetzt hast, desto mehr kann dir Transaktionsanalyse bieten.



1. KAPITEL

7 NUTZEN DER TA



Die Methoden und Konzepte der TA helfen mir (Steffen) bereits seit über zehn Jahren, mein berufliches und privates Leben zu entwickeln und zu gestalten.

Schaue doch einmal, welche der folgenden sieben Nutzen für dich interessant sein könnten. Kreuze an, wenn du magst.

TA kann	n dir helfen	, X
1.	Zwischenmenschliches mit Hilfe von bildlichen Konzepten besprechbar zu machen. (Welches Erklärungsmodell hilft in einer problematischen Situation?)	\bigcirc
2.	dich selbst und andere besser zu verstehen. (Warum bist du so, wie du bist? Warum passieren dir gewisse Dinge immer wieder? Wie kannst du gelassener und konstruktiver durch den Alltag gehen?)	0
3.	Manipulationsversuche – deine eigenen und die von anderen – zu erkennen und angemessen auf sie zu reagieren. (Woran erkennst du Manipulationsversuche? An welchen Punkten bist du manipulierbar? Wie kannst du das vermeiden?)	0
4.	klare Entscheidungen zu treffen und Situationen aktiv zu gestalten. (Wie kannst du in problematischen Situationen in deiner Kraft bleiben? Welche Handlungs- optionen stehen zur Verfügung?)	0
5.	Unbewusstes zu erschließen und Perspektiven aufzeigen, wie du dich weiter- entwickeln kannst. (Was ist für dich im Leben wirklich wichtig? Wie kannst du dich verwirklichen, ohne egoistisch zu sein?)	0
6.	deine Gefühle und Gewohnheiten besser zu verstehen und gegebenenfalls zu verändern. (Wie kannst du aufkommende Gefühle hilfreich zuordnen und verändern? Wie kannst du nicht förderliche Gewohnheiten bewusst werden lassen?)	\bigcirc
7.	deine kollegialen und persönlichen Beziehungen bewusst zu gestalten, sodass sie dich mehr erfüllen.(Was stärkt Beziehungen und was nicht? Wann werden Konflikte notwendig? Wie können diese konstruktiv ausgetragen werden?)	0

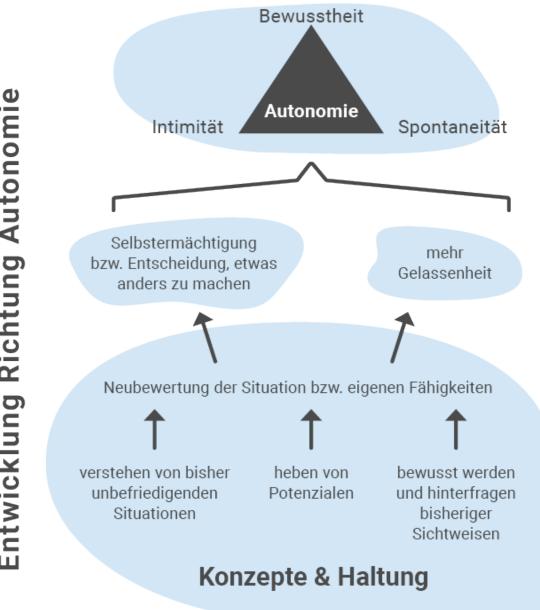
Diese Liste ist keinesfalls vollständig. Als nächstes zeige ich dir, was du von diesem Buch erwarten kannst.



Entwicklung Richtung Autonomie

ENTWICKLUNG RICHTUNG AUTONOMIE

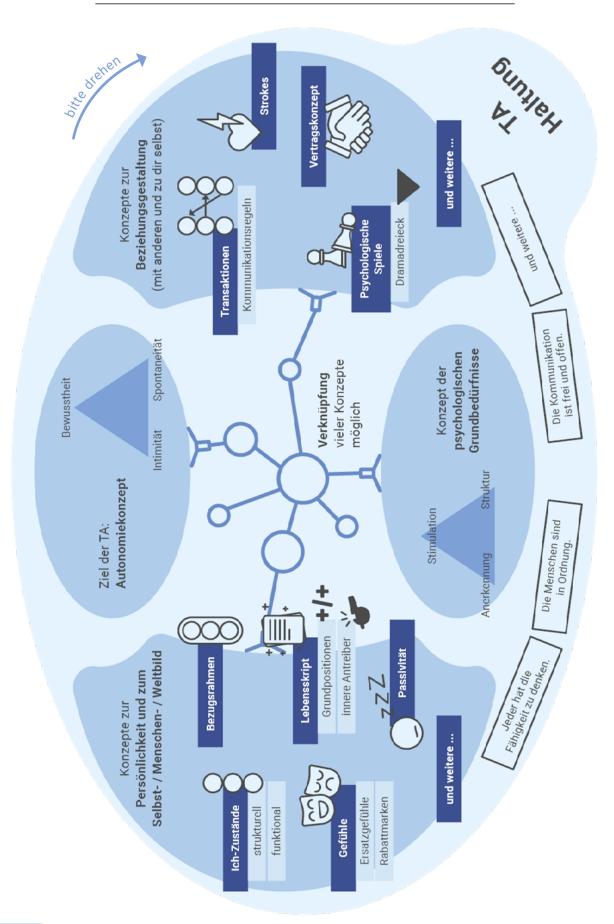






ÜBERBLICK ÜBER TA-KONZEPTE



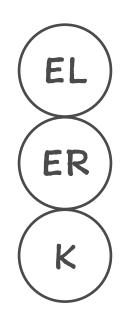




3. KAPITEL

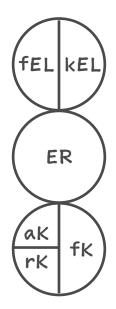
ICH-ZUSTÄNDE





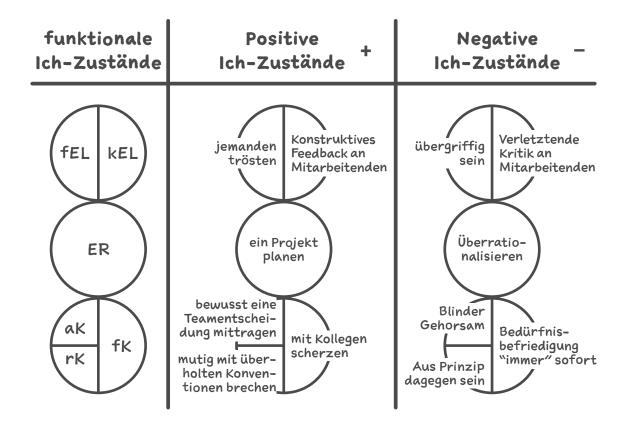
FUNKTIONALES ICH-ZUSTANDS-MODELL





BEISPIELE POSITIVER/NEGATIVER ICH-ZUSTÄNDE





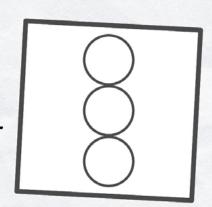


STECKBRIEF: ICH-ZUSTÄNDE

00:39:19

STECKBRIEF: ICH-ZUSTÄNDE

Ich-Zustände sind "kohärente (zusammenpassende) Gedanken- und Gefühlssysteme, die durch entsprechende Verhaltensmuster zum Ausdruck gebracht werden."



Dem Menschen werden drei verschiedene Ich-Zustands-Gruppierungen zugeordnet: Eltern-Ich-Zustand, Erwachsenen-Ich-Zustand, Kind-Ich-Zustand.

Ausführungen:



I.) strukturelles Ich-Zustands-Modell (Analyse der Persönlichkeitsstruktur)



2.) funktionales Ich-Zustands-Modell (Analyse von beobachtbarem Verhalten)



Fokus des Konzepts: Unterschiedliche Anteile der Persönlichkeit



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- Bewusstwerden und Unterscheiden verschiedener Persönlichkeitsanteile.
- Die eigene Persönlichkeit und die von anderen zu analysieren, zu verstehen und ggf. zu entwickeln.
- > Zukünftiges Verhalten von anderen zu prognostizieren.
- Neue Ideen entwickeln, um auf das Verhalten von anderen zu reagieren.



ÜBUNG: ICH-ZUSTÄNDE



1. Überlege, in welchen Situationen du innerhalb der letzten 24 Stunden in den jeweiligen Eltern-Ich-Zuständen, im Erwachsenen-Ich-Zustand und in den Kind-Ich-Zuständen warst.

Schreibe Deine Gedanken auf. Was hast Du dir innerlich gesagt? Über dich selbst, über die anderen und die Welt? Was hast du gefühlt? Wie hast du dich verhalten?



2. Erinnere dich, wann andere Personen in den letzten 24 Stunden die jeweiligen Zustände besetzt haben. Wie haben sich diese Personen verhalten? Wie haben sie gesprochen?



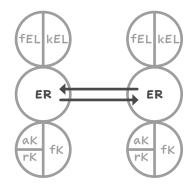
Hinweis für die Anleitung in Gruppen: Du kannst die Aufgabe zunächst jede Person für sich durchführen lassen, dann einen Austausch zu dritt anregen und zum Schluss eine Diskussion über die Erkenntnisse in der Gruppe moderieren.

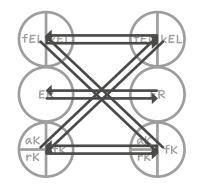
Beispiellösungen findest du online – siehe TAplus.de/ta-buch

TRANSAKTIONEN

1. Stimmige Transaktionen (passende/komplementäre / parallele Transaktionen):

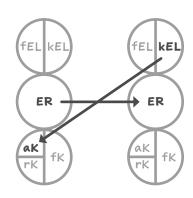


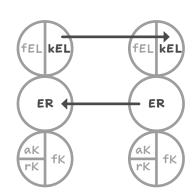




2. Unstimmige Transaktionen (nicht komplementäre/Überkreuz- Transaktionen):

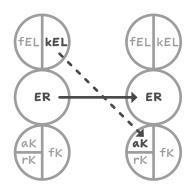


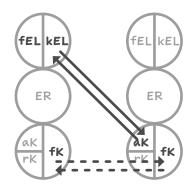




3. Verdeckte Transaktionen (doppelbödige Transaktionen):







ÜBUNG: TRANSAKTIONEN



Denke dir drei Transaktionen aus: eine stimmige, eine unstimmige und eine verdeckte. Zeichne dazu das jeweilige Transaktionsdiagramm.

Beispiel: "Wo hast du die Information über Kunde Schmidt neulich herbekommen?" "Frage mal bei Kollegin Esbacher nach, die weiß mehr." 1. Stimmige Transaktion 2. Unstimmige Transaktion 3. Verdeckte Transaktion



STECKBRIEF: TRANSAKTIONEN



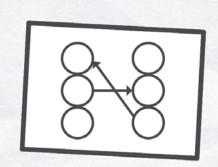
STECKBRIEF: TRANSAKTIONEN

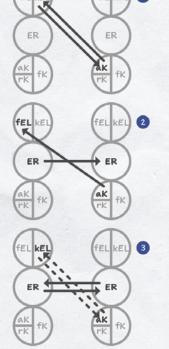
"Die Grundeinheit aller sozialen Verbindungen bezeichnet man als Transaktion."

Zum Konzept: Um Transaktionen darzustellen, verwendet man ein Transaktionsdiagramm.

Arten von Transaktionen:

- Stimmige (parallele) Transaktionen zwischen dem stimulierenden und dem angesprochenen Ich-Zustand. Stimmig meint, dass die Transaktion zunächst nicht zu einer Irritation zwischen den Kommunikationspartnern führt.
- 2. Unstimmige (auch Überkreuz-Transaktion genannt) Transaktionen, bei denen die Antwort aus einem anderen als dem angesprochenen Ich-Zustand kommt.
- Verdeckte Transaktionen, bei denen mehrdeutige Botschaften ausgetauscht werden.





Menschen, die Eltern-Kind oder Kind-Eltern-Transaktionen zur Grundlage ihrer Beziehungen mit anderen machen, laufen Gefahr, dass ein Abhängigkeitsverhältnis entsteht und auch oftmals die eigenen Potenziale nicht frei entfaltet werden können. TA-Anwendende schauen, dass sie immer häufiger auf der Erwachsenen-Ebene und auf der Ebene des freien Kindes kommunizieren. Dort können Potenziale und Beziehungen am Besten entfaltet werden.



Fokus des Konzepts: Kommunikationseinheiten zwischen Menschen von Moment zu Moment



Dieses Konzept ist hilfreich für: Analyse, Verständnis, Einordnung, Veränderung und Prognosen von Kommunikations-Situationen.

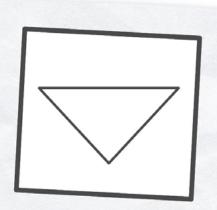


STECKBRIEF: DRAMA-DREIECK



STECKBRIEF: DRAMA-DREIECK

"Das Drama-Dreieck beschreibt drei mögliche Positionen, die zu unheilvollen Verstrickungen führen können. Es besteht aus der Retter-Position, der Verfolger-Position und der Opfer-Position.



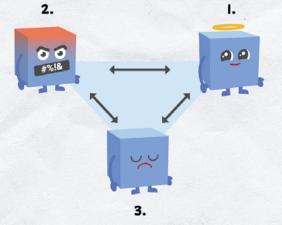
Mit dem Drama-Dreieck kann ein Interaktionsmuster dargestellt werden. "Es wurde von Stephen Karpman entwickelt und ist Teil der sogenannten Psychologischen Spiele. Jedoch wird es häufig auch unabhängig davon verwendet. Prozesse im Drama-Dreieck finden häufig zwischen zwei Personen statt. Es können jedoch auch mehrere beteiligt sein.

Rollen:

- I. Retter-Rolle
- 2. Verfolger-Rolle
- 3. Opfer-Rolle

Dynamik:

- 1. Start in einer Rolle
- 2. Rollenwechsel
- 3. negative Konsequenzen



Mögliche Folgen von Drama-Dreieck-Dynamiken:

mindestens schlechte Gefühle bei den Spielenden, aber auch Beziehungsabbruch und Schlimmeres.



Fokus des Konzepts:

Beziehungsgestaltung durch *manipulative Rollen* erkennen und vermeiden



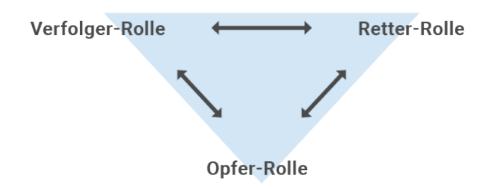
Dieses Konzept ist hilfreich für:

Ausstieg und Vermeidung von dramaanfälligen Beziehungsmustern.



ROLLENWECHSEL IM DRAMA-DREIECK





ÜBUNG: DRAMA-DREIECK



Benenne eine typische Situation, in der du immer mal wieder ins Drama-Dreieck gerätst.
Für welche Rolle der drei Rollen bist du anfällig?
Welches konkrete Verhalten zeigst du in dieser Rolle?
Zu welcher Rolle lädst du andere damit ein?
Wie verhalten sich die anderen, wenn sie die Rolle besetzen, zu der du sie einlädst?
Durch welches beobachtbare Verhalten schaffen es andere, dass du zu deiner Rolle getriggert wirst?





WEITERE TA-KONZEPTE IM ÜBERBLICK



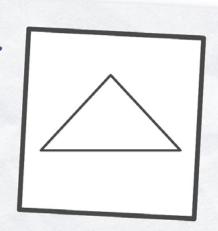


STECKBRIEF: PSYCH. GRUNDBEDÜRFNISSE

(01:27:17

STECKBRIEF: I. PSYCHOL. GRUNDBEDÜRFNISSE

Eric Berne entwickelte das Konzept der psychologischen Grundbedürfnisse. Ein Grundbedürfnis nennt er Reiz-Hunger (Stimulations-Hunger). Ein zweites heißt Hunger nach Anerkennung und ein drittes Struktur-Hunger (Bedürfnis nach Orien-



tierung). Hunger nennt er sie deshalb, weil sie für ihn gleichbedeutend mit den existentiellen körperlichen *Bedürfnissen nach Nahrung sind.*



Zum Konzept:

Werden die psychologischen Bedürfnisse unzureichend oder über Umwege (Manipulationen) befriedigt, sind **Dysbalancen** zu erwarten. Diese Dysbalancen sind meist mit unbefriedigenden Gefühlen verbunden.



Beispiele:

- Reiz-Hunger: Eine Angestellte ist mit einer eintönigen und langweiligen Aufgabe betraut.
 Zunehmend steigt ihr Bedürfnis nach Abwechslung (Stimulation).
- Hunger nach Zugehörigkeit und Anerkennung: Ein Projektleiter bereitet einen Vortrag noch akribischer vor, als er erfährt, dass die Vorstandsvorsitzende beim Meeting anwesend sein wird. Er will zeigen, was er kann (Anerkennung).
- Hunger nach Struktur und Orientierung: Jemand kommt in ein neues Team und ist sehr darum bemüht zu verstehen, wie dieses funktioniert. Wer hat was zu sagen? Woher bekomme ich Hilfe? Wie verhalten sich die anderen? Die Antworten darauf geben Struktur und Halt (Orientierung).



STECKBRIEF: PSYCH. GRUNDBEDÜRFNISSE



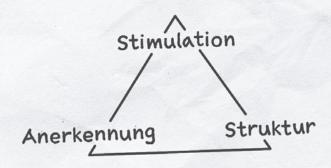
Fokus des Konzepts:

Wissen über fundamentale psychologische Bedürfnisse, und wie wir sie uns auf **angemessene** und direkte Weise erfüllen können. Balance zwischen den verschiedenen Arten der "Hunger" zu finden.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

Wenn du deine Grundbedürfnisse erforschst und kennenlernst, kannst du eine Idee davon entwickeln, wie du sie am besten befriedigst. Du kannst bewusst für Ausgleich und gute Balance sorgen. Bei Entwicklungsprozessen (persönlichen sowie in Organisationen) kann es hilfreich sein, die Grundbedürfnisse im Auge zu behalten und gut für dich zu sorgen.



Aufmerksamkeit und
Struktur stellen Sicherheitsbedürfnisse dar. Deswegen bilden
sie die Basis des Dreiecks. Stimulation ist
tendenziell mit Risiken verbunden. Auf diese
Weise entstehen innere Zwiespälte: "Ich würde
gern (Risiko/Stimulation), aber ich traue
mich nicht, weil ich nicht weiß, was
passiert (Sicherheit/Struktur).

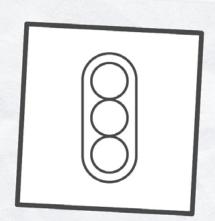


STECKBRIEF: BEZUGSRAHMEN



STECKBRIEF: 2. BEZUGSRAHMEN

Dieses Konzept wurde 1975 von Jacqui Lee Schiff und ihren Mitarbeiter*innen in die TA eingeführt. Der Bezugsrahmen ist das psychische Bezugssystem eines Menschen, das dem eigenen Urteil zugrunde liegt. Es ist der individuelle Maßstab eines Men-



schen, mit dem er etwas als groß oder klein, nah oder fern, hässlich oder schön, gut oder böse usw. beurteilt und wie man Dinge zueinander gewichtet



Zum Konzept:

Zum Bezugsrahmen gehören:

- objektivierbare Informationen (Es befinden sich zwei Menschen im Raum.)
- falsche Informationen (Es wird fälschlicherweise angenommen, dass zwei Kollegen ein Paar sind.)
- persönliche Glaubenssätze (Lebensältere Kollegen wissen mehr als Jüngere.)
- deine Haltungen, Bewertungen und all deine Erfahrungen (Vor älteren Kollegen hat man per se mehr Respekt zu haben als vor jüngeren.)

Beim Bezugsrahmenkonzept geht es darum herauszufinden, auf welche Maßstäbe wir uns beim Bewerten beziehen und wie wir sie zueinander gewichten.



Beispiel für unterschiedliche Bezugsrahmen:

Zwei Personen unterhalten sich über ein Bild:

- Person I: "Ich finde das schön."
- Person 2: "Ich finde es langweilig. Was daran findest du schön?"
- Person I: "Ich mag die Ästhetik der Formen."
- Person 2: "Interessant, genau das finde ich langweilig."



STECKBRIEF: BEZUGSRAHMEN



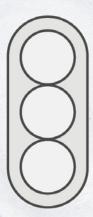
Fokus des Konzepts:

Bewusstwerden und verändern eigener Maßstäbe und Gewichtungen sowie Erkunden dieser bei anderen Menschen.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- I. Hinterfragen der eigenen Urteilsbildung: "An welchem Maßstab machst du ein Urteil fest? Welche anderen sinnvollen Maßstäbe könnten noch angelegt werden? Passt die Gewichtung?" (Beispiel: "Die Höhe des Einkommens bestimmt den beruflichen Erfolg!" Ein anderer sinnvoller Erfolgsmaßstab könnte an die Auswirkungen der eigenen Arbeit für die Gesellschaft angelegt werden: "Trägt ein finanziell erfolgreicher Nahrungsmittelspekulant an der Börse zu einer besseren Welt bei?")
- Den Bezugsrahmen zu erfragen, lässt dich besser verstehen, wie jemand zu einem Urteil gelangt ist. Das kann es erleichtern, die Lebenswirklichkeit anderer besser nachzuvollziehen.



Der Rahmen (Bezugsrahmen)
um die drei Ich-Zustände soll
darauf hinweisen, dass Menschen
sich in ihrem Selbsterleben trotz
Ich-Zustandswechseln als Einheit
erleben.

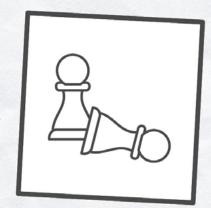


STECKBRIEF: PSYCHOLOGISCHE SPIELE

01:33:36

STECKBRIEF: 3. PSYCHOL. SPIELE

Die "Psychologischen Spiele" von Eric Berne geben Aufschluss über bestimmte unbewusste Muster des Miteinanders, die zu Verstrickungen und Beziehungsproblemen führen. Ein psychologisches Spiel lässt sich beschreiben als eine periodisch wieder-



kehrende Folge sich häufig wiederholender Transaktionen, äußerlich scheinbar plausibel, dabei aber von verborgenen Motiven beherrscht.



Zum Konzept:

Psychologische Spiele folgen einer Struktur mit einer sich wiederholenden Abfolge. Spieler*in I – Angler, Spieler*in 2 – Fisch:



 ein/e Spieler*in legt Köder mit Haken



2. Interesse und Einhaken vom anderen Spielenden



3. beide Spieler reagieren aufeinander wie erwartet (Serie von parallelen Transaktionen). Austausch von Aufmerksamkeit (Fisch hat Köder, Angler freut sich über Anbiss)



 Rollenwechsel der Spielenden im Drama-Dreieck (S. 69) – eine oder mehrere Rollen wechseln



5. Moment des: "Was ist jetzt auf einmal los?" (S. 70)



6. schmerzhafteAuszahlung für beide Spielende

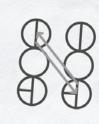


STECKBRIEF: PSYCHOLOGISCHE SPIELE



Beispiel:

- I. Herr Angler verhält sich bei ihm übertragenen Aufgaben häufig ungeschickt (Köder auslegen).
- 2. Sein Kollege Herr Plötze lächelt großmütig, nimmt jedoch seinen Verdruss darüber nicht ernst genug und schluckt ihn herunter (Einhaken).
- 3. In der darauffolgenden Zeit häufen sich die Ungeschicklichkeiten (Serie von parallelen Transaktionen). Herr Plötze sieht weiter großzügig darüber hinweg. Der eine (Herr Angler) kann seinen kindlichen Aggressionen freien Lauf lassen, während sich der andere (Herr Plötze) großmütig fühlen kann.



- 4. Eines Tages erlaubt sich Herr Angler eine Ungeschicklichkeit zu viel. Es reicht Herrn Plötze (Wechsel einer oder mehrerer Positionen im Drama-Dreieck). Er wechselt unbewusst von der Retter-Rolle zur Verfolger-Rolle im Drama-Dreieck (S. 69).
- 5. Herr Plötze zeigt seinen Ärger darüber und wirft Herrn Angler auch die vergangenen Ungeschicklichkeiten vor. Herr Angler ist verwundert über diese Reaktion ("Was ist denn jetzt auf einmal los?"). Er war doch sonst immer entspannt damit?
- 6. Beide erhalten ihre Quittung in Form unangenehmer Gefühle (schmerzhafte Auszahlung).



Fokus des Konzepts:

Verdeckte schädliche Kommunikationsmuster und deren Auswirkungen.



Mens

Dieses Konzept ist hilfreich für:

- Erkennen von Manipulationen.
- Unterbrechen von selbsterfüllenden Prophezeiungen.
- 3. Ausstieg aus- und Verhindern von Beziehungsdramen.

Psychologische
Spiele enden immer
mit mindestens unangenehmen Gefühlen für
alle Beteiligten.



STECKBRIEF: LEBENSSKRIPT

STECKBRIEF: 4. LEBENSSKRIPT

Als Kind bist du zwingend darauf angewiesen, dich in der Welt zurechtzufinden. Du **entwirfst unbewusst eine Idee** (eine Erzählung) von dir, den anderen Menschen und der Welt. Darüber hinaus entwirfst du eine Geschichte, **wie dein Leben ver-**



laufen wird. Dieses Phänomen wird als Lebensskript bezeichnet.

"Beim Skript handelt es sich um ein kontinuierliches (fortlaufendes) Programm, das in der Kindheit unter elterlichem Einfluß entwickelt wird und das das Verhalten eines Individuums in den wichtigsten Aspekten seines Lebens bestimmt."



Zum Konzept:

Das Skript ist ein großes Konzept mit vielen Unterkonzepten, beispielsweise den Lebensgrundpositionen (S. 86) und den inneren Antreibern (S. 88).



Beispiel:

André hat einen fünf Jahre älteren Bruder. Als sie Kinder waren, konnte dieser aufgrund seines höheren Alters viele Sachen besser.

Mit vier Jahren entwickelt André aus einer kindlichen Logik heraus den Glauben, dass er weniger intelligent sei als sein Bruder und somit auch als andere.

Deswegen traut er sich künftig weniger zu. Als Erwachsener wird André in einem Coaching dieser kindliche Irrtum bewusst. Er fängt an, mehr zu experimentieren und sich mehr zuzutrauen.





STECKBRIEF: LEBENSSKRIPT



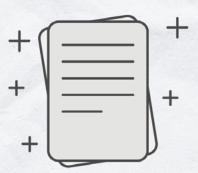
Fokus des Konzepts:

Bewusstwerden und Hinterfragen von Lebensentscheidungen, die in der Kindheit getroffen wurden.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- 1. Positive Beeinflussung des Lebensplans.
- 2. Neutralisieren schädlicher Bestandteile des Skripts.
- 3. Es bietet nachvollziehbare, nicht pathologisierende Erklärungen für "ungesunde" Sicht- und Verhaltensweisen.



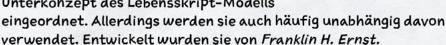
Das Lebensskript kann Aussagen über Arbeit, Beziehungen und den Verlauf des Lebens enthalten.

STECKBRIEF: LEBENSGRUNDPOSITIONEN



STECKBRIEF: 4.1 GRUNDPOSITIONEN

Die Lebensgrundpositionen geben Auskunft darüber, ob sich Menschen im Allgemeinen und in bestimmten Situationen als in Ordnung oder nicht in Ordnung betrachten. Die Lebensgrundpositionen werden als Unterkonzept des Lebensskript-Modells



Man kann sie beschreiben als die "Gesamtheit der grundlegenden Überzeugungen, die jemand über sich selbst und die anderen Menschen gewinnt und dann benutzt, um Entscheidungen und Verhalten zu rechtfertigen."



Andere ok

Zum Konzept:

Es besteht aus vier Positionen:

Position: Ich bin okay, du bist okay

Lebensgefühl: Ich fühle mich gut in meiner Haut und begegne anderen auf Augenhöhe.

Situativ: Was ich kann, kannst du auch.

+/+

Ich ok

+/-

Lebensgefühl: Die Welt ist voller Idioten.

Position: Ich bin okay, du bist nicht okay

Situativ: Ich kann das besser.

-/+

Andere nicht ok

Position: Ich bin nicht okay, du bist okay

Lebensgefühl: Ich bin weniger wert als andere.

Situativ: Die anderen können das besser.

-/-

Position: Ich bin nicht okay, du bist nicht okay

Lebensgefühl: Alles ist hoffnungslos.

Situativ: Es hat keinen Sinn.

Ich nicht ok

STECKBRIEF: LEBENSGRUNDPOSITIONEN





Beispiel für situative Lebensgrundpositionen:

Ein vierköpfiges Team bekommt ein neues Projekt zugewiesen. Jedes Mitglied nimmt eine andere Lebensgrundposition ein:

- I. Ich ok/Du ok: "Ich freue mich auf die gemeinsame Arbeit!"
- Ich ok/Du nicht ok: "Das Projekt würde eher fertig werden, würde ich es allein machen."
- 3. Ich nicht ok/Du ok: "Ohje, was wenn ich den Anforderungen nicht gerecht werde?"
- 4. Ich nicht ok/Du nicht ok: "Es ist doch alles Zeitverschwendung, was wir hier treiben."



Fokus des Konzepts:

Einstellungen zu dir und zu anderen generell und in konkreten Situationen.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- Analyse und Veränderung von hinderlichen Einstellungen.
- Bewusster Umgang mit den Lebensgrundpositionen bei dir und mit denen von anderen.



Die

Lebensgrundpositionen beziehen sich
einerseits auf den grundsätzlichen Tenor eines Menschen und
können sich andererseits
situativ verändern.



STECKBRIEF: INNERE ANTREIBER

(L) 01:43:50

STECKBRIEF: 4.2 INNERE ANTREIBER

Innere Antreiber sind verinnerlichte Befehle. Du kannst sie verstehen als " ... erzieherisch gemeinte elterliche Aufforderungen (Anweisungen), die einem Kind bestimmte Verhaltensweisen vorschreiben, die es zu erfüllen trachtet, in seine innere Elternperson und in sein Skript übernimmt."



Taibi Kahler schrieb als erstes über sie. Sie sind "Energieräuber" und "Stressverursacher". Die Antreiber sind Bestandteil des Skript-Konzepts, werden jedoch oft unabhängig davon verwendet.



Zum Konzept:

Es werden fünf Antreiber benannt:



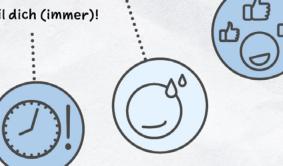
Sei (immer) perfekt!

2. Sei (immer) stark!

- Mach's (immer) allen recht!



- Streng dich (immer) an!
- 5. Beeil dich (immer)!





STECKBRIEF: INNERE ANTREIBER



Ankerungstiefen:

Die Antreiber können verschiedene Ankerungstiefen haben

- I. zeitweilige Angewohnheit in bestimmten Situationen
- 2. durchgehende, leichte Tönung des Verhaltens
- 3. Stressnotprogramm, auch bei kleinen Anforderungen
- 4. durchgängig im Verhalten vorhanden als Ausgleich zu einem tiefer sitzenden Thema
- 5. Antreiber als deutlicher und tief verankerter Bestandteil der eigenen Identität



Fokus des Konzepts:

Energieraubende und Stress erzeugende Verhaltensweisen.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- Erkennen und Bearbeiten eigener Stressmuster sowie der Umgang mit ihnen.
- Aufdecken von tieferliegenden Lebensskript-Themen.



Die Antreiber haben nicht nur negative Aspekte: Es hat auch Vorteile, mal schnell zu sein oder in Richtung Perfektion zu arbeiten.



STECKBRIEF: GEFÜHLE



STECKBRIEF: 5. GEFÜHLE

Dieses Konzept beschreibt, welche Funktionen Gefühle haben, wie durch erlebte Gefühlsverbote Ersatzgefühle und wie durch das Aufstauen von Gefühlen Beziehungsschäden entstehen können. Außerdem zeigt es dir, wie wir es unbe-



wusst anstellen, uns mies zu fühlen und wie wir eingefahrene Gefühlsmuster in eine für uns förderliche Richtung lenken können.



Zum Konzept: Gefühle liefern uns Handlungsenergie. Funktionen der *Grundgefühle*:

- Trauer: Bewältigung/Verarbeitung von Vergangenem, dass nicht mehr änderbar ist
- Ärger: Gestaltung von Gegenwärtigem (Grenzen setzen, Positionieren)
- Freude: Keine Änderungen notwendig in der Gegenwart
- Angst: Vorbereitung oder Vermeidung von Zukünftigem



ERSATZGEFÜHLE

Grundgefühle werden manchmal mit Ersatzgefühlen belegt. Ein Ersatzgefühl erkennt man daran, dass der Gefühlsausdruck nicht zum Ereignis passt. Ersatzgefühle bergen im Gegensatz zu echten Gefühlen keine Lösungskraft. Der Song "Die Immer Lacht" von Kerstin Ott bringt dieses Phänomen gut zum Ausdruck.



Beispiel

Eine junge Frau wurde als Kind mit ihren Ärgergefühlen nicht ernst genommen. Sie hat daraufhin unbewusst entschieden, sich nur noch fröhlich zu geben. Wenn sie von persönlichen Misserfolgen erzählt, tut sie dies mit einem Lachen. Man könnte denken, es scheint ihr nichts auszumachen.



STECKBRIEF: GEFÜHLE



MASCHEN UND MASCHENGEFÜHLE

Eine Masche ist ein unbewusstes Verhalten, das zu einem unangenehmen, jedoch vertrauten Gefühl (Maschengefühl) führt, um sich die eigene Wirklichkeit zu bestätigen.



Beispiel

Eine Kollegin hat eine Idee, die etwas ungewöhnlich ist. Um (unbewusst) einen Grund zu finden, sich frustriert (Maschengefühl) zu fühlen, fragt sie einen sehr konservativen (Masche) Kollegen nach seinem Feedback. Seine Rückmeldung frustriert sie, wie erwartet.



RABATTMARKEN

Beschreibt das Anstauen ("Sammeln") von Gefühlen, bis "ein Tropfen das Fass zum Überlaufen bringt". Die Gefühlsentladung wird von Außenstehenden als unverhältnismäßig wahrgenommen und hinterlässt Beziehungsschäden.



Beispiel

Ein Kollege verlässt das gemeinsame Büro häufig unaufgeräumt. Um die kollegiale Beziehung nicht zu gefährden, schluckt seine Kollegin ihren Ärger herunter und schafft immer wieder Ordnung. Eines Tages reicht es ihr. Sie lässt ihren über Monate angestauten Ärger schlagartig ab.



Fokus des Konzepts:

Funktion von **Gefühlen verstehen**, (Ersatz-)Gefühle erkennen und Zugang zu darunter liegenden Gefühlen erhalten.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- Lernen eines sinnvollen Umgangs mit Gefühlen.
- Entwicklung von mehr Zufriedenheitsund Glücksgefühlen.
- Aufgeben von schädigenden Strategien.

Um aus der
Rabattmarkenfalle
auszusteigen kann es sich
Iohnen, wenn du auch scheinbar
unwichtige Störgefühle mit in
die Kommunikation einfließen lässt.

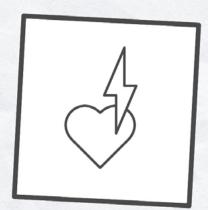


STECKBRIEF: STROKES



STECKBRIEF:

Das Stroke-Konzept zeigt, auf welche Arten wir uns Anerkennung und Stimulation holen. Es beschreibt und gibt Orientierung, wie Aufmerksamkeit und Anerkennung verwendet werden (können). Ein Stroke ist eine Einheit von Aufmerksamkeit. Stroke



ist doppeldeutig und kann **Streicheln,** aber auch **Schlag** bedeuten, was beabsichtigt ist. Denn bei beidem handelt es sich um unterschiedliche Formen von Anerkennung.

Als Stroke kann jede "<Aktion>[...], mit der eine Anerkennung der Gegenwart des anderen verbunden ist", bezeichnet werden.



Zum Konzept:

Jeder Mensch hat Anerkennungsgewohnheiten, die uns nur bestimmte Arten von Anerkennung aufnehmen lassen. Manche Menschen suchen geradezu nach negativer Aufmerksamkeit. Andere trauen sich nicht aufzufallen und leiden unter Aufmerksamkeitsmangel. Das kann als Folge unserer Erziehung und unserer Erlebnisse betrachtet werden. Ziel ist es, negative Strokes abzulehnen bzw. zu verarbeiten und Möglichkeiten zu entwickeln, an wohltuende Strokes zu gelangen.



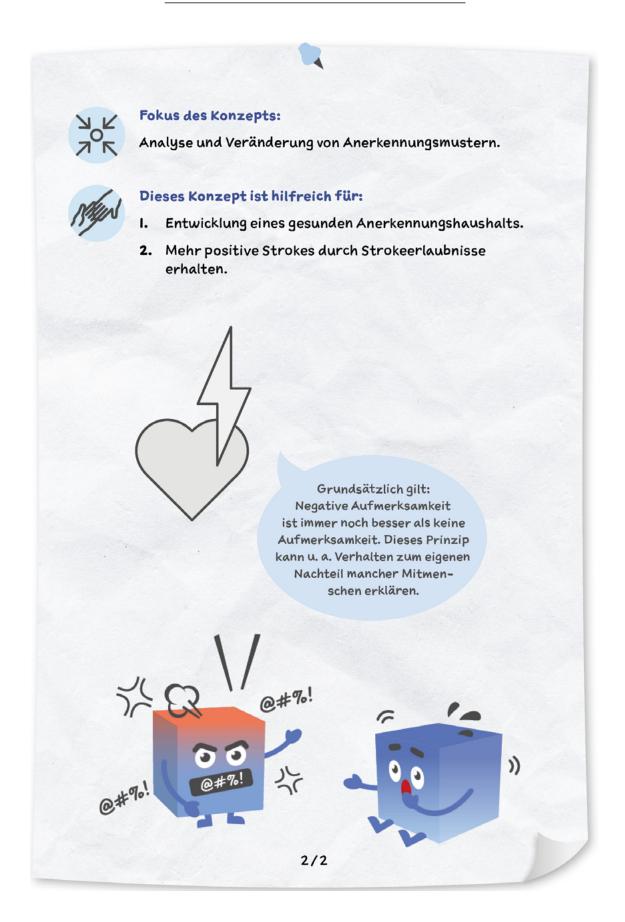
Beispiel:

Du kannst anderen, aber auch dir selbst Strokes geben. Hier ein paar Möglichkeiten, die dir zur Verfügung stehen:

	negativ gemeint	positiv gemeint	
verbal	"Diese Arbeit ist verbesserungsbedürftig!"	"Gut gemacht!"	
nonverbal (sind mächtiger als verbale)	Augen verdrehen	anlächeln, auf die Schulter klopfen	



STECKBRIEF: STROKES



STECKBRIEF: VERTRAGSKONZEPT



STECKBRIEF: 7. VERTRAGSKONZEPT

Das Konzept über klare Absprachen in zwischenmenschlichen Beziehungen wird in der TA Vertragskonzept genannt.





Zum Konzept:

Das Vertragskonzept folgt dem Prinzip: Jeder gemeinsamen Tätigkeit liegt ein Vertrag zugrunde. Es werden gemeinsam Eckpfeiler der Tätigkeit abgesprochen. Sinnvollerweise wird ein stimmiger Vertrag geschlossen, wenn die Beteiligten sich im Erwachsenen-Ich (S. 34) befinden.

In einen Vertrag kann auch einbezogen werden, was passiert, wenn sich jemand nicht an eine Absprache hält.



Beispiele für gelungene Vertragsarbeit:

Eine Vorgesetzte beauftragt eine Mitarbeiterin, einen Text zu verfassen. Die Mitarbeiterin weist darauf hin, dass sie gerade noch an einer anderen Aufgabe arbeitet. Es werden **gemeinsam** Inhalte, gegenseitige Erwartungen und Abgabezeiten geklärt. Unvorhergesehenes wird berichtet und daraufhin die Absprache angepasst. Jede weiß, was die andere tut. Die Arbeitsbeziehung ist klar.

Zwei Gründer besprechen, was zu tun ist. Durch die Kenntnis des Vertragskonzepts werden Rollen, Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Machbarkeiten, Zeiten, gegenseitige Erwartungen und Motivationen besprochen. Beide Parteien erhalten ein **umfassendes Bild** des gemeinsamen Arbeitens.



STECKBRIEF: VERTRAGSKONZEPT



Fokus des Konzepts:

Relevante Aspekte für Beziehungsklärung und gemeinsames Tun **vereinbaren**, beidseitige Verantwortung, klare Zielvereinbarungen



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- 1. Tragfähige Absprachen treffen.
- 2. Missverständnisse reduzieren.
- Verhältnisse zwischen Personen klären und gegenseitiges Verständnis fördern.
- 4. Bereichernde Veränderungen einleiten und Ziele erreichen.
- 5. Gegenseitige Erwartungen klären.
- 6. Wünschenswerten Umgang definieren.
- 7. Klarheit erzeugen.



Ein häufiger Irrtum
besteht darin zu glauben,
dass andere die gleichen Vorstellungen hätten wie du. Deswegen
spreche ich (Steffen) auch
scheinbar Selbstverständliches
oftmals noch einmal ab.



STECKBRIEF: PASSIVITÄTSKONZEPT

01:55:27

STECKBRIEF: 8. PASSIVITÄT

Die Theorie der Passivität beschreibt, wie und warum Menschen Dinge nicht oder nicht effektiv tun. Eingebracht wurde das Konzept von Jacqui Lee Schiff und ihren Mitarbeitenden.





Zum Konzept:

Vier passive Verhaltensweisen



I. Nichtstun trotz Stimuli, Problemen oder Möglichkeiten



 Überanpassung: Anpassung an Ziele anderer ohne Bezug zu den eigenen Zielen



3. Agitation: Nichtzielgerichtete Aktivität



4. Handlungsunfähigkeit und Gewalt



Beispiel für passive Verhaltensweise des Nichtstuns:

Ein Kollege kommt zu spät zum Meeting. Die Kollegin sagt: "Ich bin sauer, weil du zu spät bist." Der Kollege schaut verunsichert, reagiert jedoch nicht. Während dieser Zeit fühlt sich der Kollege nicht wohl in seiner Haut. Die Kollegin verspürt durch die Wartezeit Impulse zu retten oder zu verfolgen (siehe Drama-Dreieck).

STECKBRIEF: PASSIVITÄTSKONZEPT



Beispiel für Überanpassung:

Der Vorgesetzte fordert mit Nachdruck: "Bis nächste Woche ist das fertig!" Mitarbeiter: "Ja, ich werde auch noch die anderen Aufgaben erledigt haben." Später ist aber nichts abgeschlossen.



Beispiel für Agitation:

Statt das unklare neue Projekt anzugehen, werden E-Mails beantwortet.



Beispiele für Handlungsunfähigkeit/Gewalt gegen sich und andere:

Migräne, Nervenzusammenbruch, auf Geräte einschlagen



Zum Passivitätskonzept gehören weiterhin:

Abwertungen (Ich kann das nicht), Grandiosität (immer, total), blockierende und tangentiale Transaktionen, bei denen der eigentliche Fokus verschoben wird ("Wie spät ist es?" "Ja, ich bin spät dran." Statt die Uhrzeit zu nennen, wird redefiniert und der Fokus auf die Verspätung verschoben), sowie die Symbiose (abhängige Beziehungen).



Fokus des Konzepts:

Unbewusste Denk-, Fühl- und Verhaltensmuster, um Erfolge/Lösungen/Vorankommen zu verhindern.



Dieses Konzept ist hilfreich für:

- Analyse und Verstehen eigener Vermeidungsstrategien.
- Passivitätsstrategien bei anderen erkennen und damit umgehen.

Mir (Steffen)
hilft es, wenn ich mir
meiner eigenen passiven Verhaltensweisen bewusst werde.
Dann kann ich mich besser
für ein neues Verhalten
entscheiden.





ERINNERUNG: ZUSATZINHALTE ZUM BUCH

Exklusive Zusatzinhalte – wie Vertiefungs-Mails, Erklärvideos, TA-Beispiele, TA-Vortrag für Studium & Weiterbildung, Literaturempfehlungen u.v.m. – findest du hier: 🕭 taplus.de/ta-buch



Danke fürs Zuhören!

Dir hat das Buch gefallen?

Dann sag's doch weiter auf Amazon.de. Damit hilfst du unabhängigen Autoren wie mir (Steffen), weiterhin eine gute Arbeit zu machen. Denn **Bewertungen sind wichtig!**

Einfach den **QR-Code scannen** oder direkt **anklicken**.

