

Was ist die Transaktionsanalyse?

- Persönlichkeitsmodell um innere Prozesse und biografische Entwicklungen zu begreifen
- Kommunikationsmodell zur Analyse und Beschreibung zwischenmenschlicher Gesprächsführung
- Beratungsmodell, das auch dazu dient, bewusste Veränderungen zu gestalten
- Psychologisches Modell mit dem die eigene Persönlichkeit entwickelt werden kann
- Entwickelt von Eric Berne Mitte des 20. Jhdt.

Menschenbild

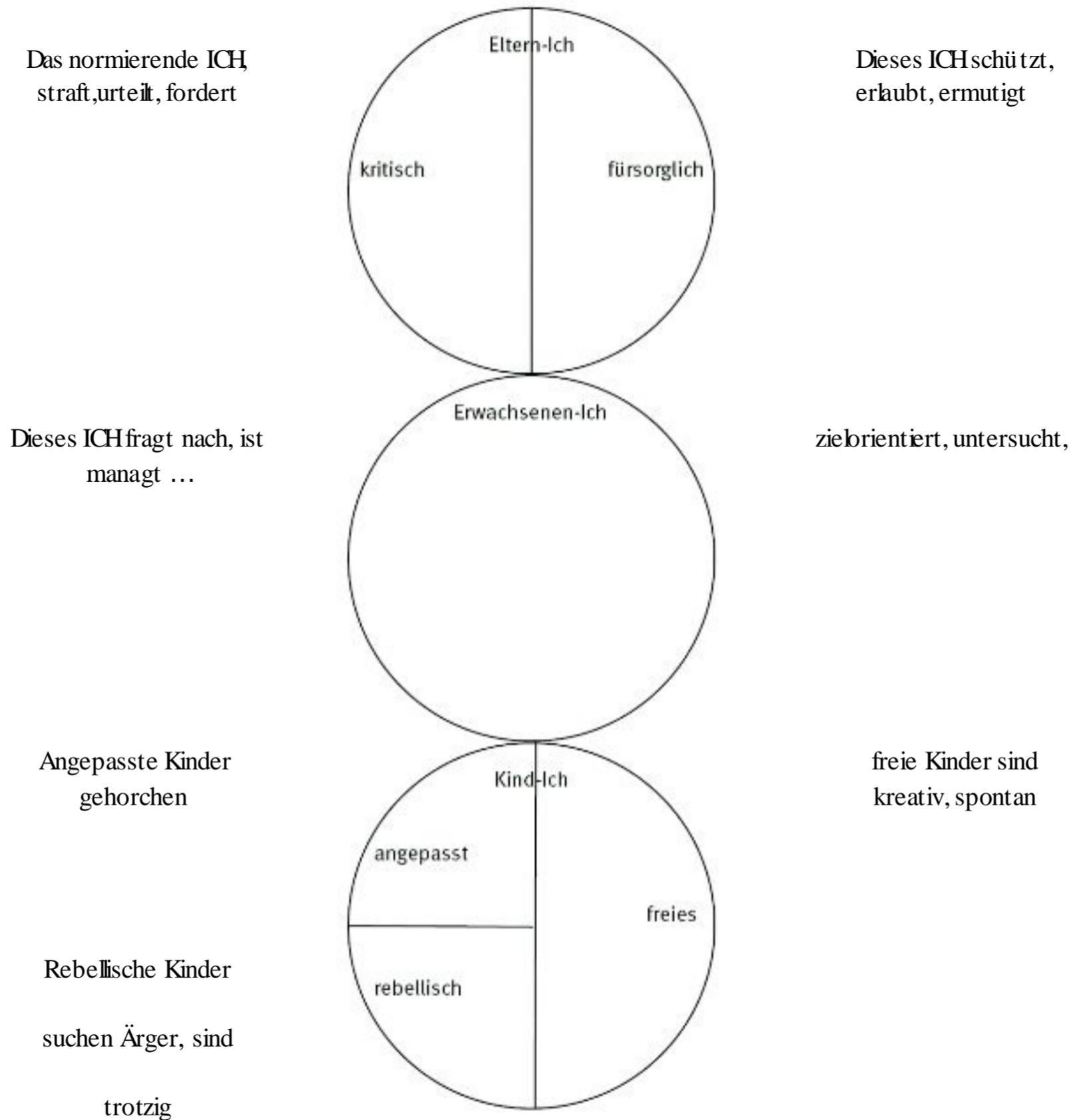
Die Transaktionsanalyse (TA) beschreibt das Menschenbild in Beziehung zu anderen. Demnach kann jemand sich wie folgt in Bezug zu einer anderen Person sehen:

Ich bin ok/ du bist nicht ok	Ich bin nicht ok/ du bist ok
Ich bin ok/ du bist ok	Ich bin nicht ok/ du bist nicht ok

Es ist grundsätzlich zu versuchen, die Sichtweise des linken unteren Quadrats einzunehmen. Dahinter steht die Annahme, dass alle (!) gesunden Menschen als „ok“ anzunehmen sind, was nicht gleichzusetzen ist mit einem „ok“ ihrer Handlungen. So ist der Schüler, der regelmäßig den Unterricht stört als „Menschen ok“; aber nicht seine Handlung, das Stören. Diese Differenzierung ermöglicht es, der Herkunft der Störung auf die Spur zu kommen und durch eine entsprechende Beratung eventuell abstellen zu können, ohne den Schüler an sich in Frage zu stellen.

Zudem haben alle Menschen durch ihre Biografie verschiedene „ICH-Zustände“ kennengelernt und in sich ausgebildet. Aus diesen Zuständen heraus kommunizieren sie. Diese Zustände sind:

Modell der Transaktionsanalyse



Das Kommunikationsmodell

Gespräche können parallel zwischen den verschiedenen ICH-Zuständen stattfinden. Z.B. zwischen kritischem Eltern-ICH und angepasstem Kind-ICH. Bleiben die Gesprächspartner in ihrem Zustand, kann das Gespräch (nach der TA sind es jeweils Transaktionen hin und zurück) ungestört verlaufen.

Gespräche können auch gekreuzt stattfinden. Das ist die häufigste Grundlage für Störungen im Gesprächsablauf. Dabei ist der Begriff Störung nicht als Wertung zu verstehen.

Beispiel: Sarah kommt in die Beratung und fragt den Lehrer, ob sie besser in die Nähe der Schule ziehen soll. Sie hätte dann mehr Zeit zum Lernen. Ihre Eltern würden ihr die Wohnung bezahlen. Der Beratungslehrer kennt Sarah aus dem Unterricht. So wie sie sich da benimmt, kann er sich vorstellen, dass Sarah verantwortlich genug ist die Versorgung der eigenen Wohnung und die Schule unter einen Hut zu bringen. „Das ist doch keine Frage“, antwortet er ihr, und bestärkt mit einem „natürlich schaffst du das“ seine Meinung. Sarah verabschiedet sich und ist sich immer noch nicht sicher, ob das die richtige Entscheidung ist.

Die erkennbaren Transaktionen verlaufen auf der Erwachsenen-Ich-Ebene bei Sarah und auf der Eltern-Ich-Ebene beim Lehrer. Man erkennt es an den kleinen wertenden Bemerkungen, die störend sind. Durch seine Äußerung „das ist doch keine Frage“ wertet er Sarahs Anliegen, eine Frage zu haben, ab. Er drückt aus, dass er sie nicht ernst nimmt. Er lässt nicht Sarah entscheiden, sondern entscheidet für sie: „Natürlich“. Man spricht in diesem Fall von einer gekreuzten Transaktion. Sarah hätte sich aber gewünscht, als Erwachsene angesprochen zu werden, so bleibt bei ihr eine Unsicherheit, ob sie bei diesem Lehrer gut aufgehoben ist.

Die TA beschreibt das Erwachsenen-ICH, das fürsorgliche Eltern-ICH und das freie Kind-ICH als die konstruktiven ICH-Zustände. Es gilt, in der Kommunikation möglichst aus diesen Zuständen heraus zu kommunizieren um konstruktive Gespräche führen zu können. Für den professionellen Kontext in der Schule empfiehlt sich der Erwachsenen-ICH Zustand.

Durch bewusst eingesetzte Kreuzungen kann versucht werden, den Gesprächspartner in einen konstruktiven Zustand zu lenken/drängen. Dazu sollte es mir gelingen, möglichst aus diesem Zustand heraus das Gespräch zu gestalten und mich nicht daraus verdrängen zu lassen.

Verträge

Die TA spricht davon, dass ein Gespräch, das etwas bewirken soll, einem „Vertrag“ unterliegt. Dieser Vertrag wird nicht offiziell und bewusst zwischen den Gesprächsparteien geschlossen, sondern ist unbewusst vorhanden. Nur wenn alle Parteien den Bedingungen des Vertrages zugestimmt haben – und das tun sie wiederum nicht bewusst – wird das gemeinsame Ziel auch erreicht. Gute Verträge, die auch etwas bewirken haben folgende Kennzeichen:

- Alle Beteiligten haben sich freiwillig entschieden
- Alle Beteiligten sind auf das gleiche konkrete Ziel hin orientiert
- Sie sind für die Beteiligten lohnenswert
- Das Ziel ist erreichbar
- Das Ziel ist aus eigener Verantwortung heraus zu erreichen

Auch wenn ein solcher Vertrag nicht bewusst und mit Unterschrift zu schließen ist, bietet er doch die Möglichkeit der Analyse, warum manche Gespräche nicht funktionieren.

Beispiel: Mit Schülern ausländischer Herkunft wurde schon häufig besprochen, dass in der Schule, wenigstens im Unterricht, immer (!) deutsch gesprochen werden soll. Die Schüler haben gebetsmühlenartig zugesagt, dass sie das tun werden und halten sich trotzdem nicht daran.

Unter dem Gesichtspunkt des Vertrags kann überlegt werden, ob es bei den Gesprächen zwischen dem Lehrer und den Schülern tatsächlich um eine freiwillige Vereinbarung gegangen ist und vor allem, ob das auch lohnend für alle Beteiligten ist. Vermutlich kann eine gegenseitige Vereinbarung dann funktionieren, wenn diese Gesichtspunkte einmal –natürlich nicht platt –angesprochen werden.

Üben –üben –üben

Transaktionsanalyse ist leicht zu verstehen, aber nicht ganz leicht anzuwenden. Vor allem das bewusste „kreuzen“ um den Gesprächspartner in einen konstruktiven ICH-Zustand zu führen, muss immer wieder geübt werden.

Um ICH-Zustände überhaupt zu erkennen kann man Übungen in vielen Alltagssituationen vornehmen, zum Beispiel in der Schlange an der Kasse: Beobachtung anderer Gespräche. Diese Beobachtung kann dann –im Kopf –weitergeführt werden, indem überlegt wird, wie man hier mit einer entsprechenden Formulierung in einen konstruktiven ICH-Zustand kreuzen würde.