



**Partnerschaftliche  
Kommunikation**

Transaktionsanalyse nach Eric Berne

Um das Geschehen in Gesprächssituationen, wie z.B. **Besprechungen verstehen und beeinflussen** zu können, ist es nötig, einen **Blick in die beteiligten Menschen**, ihre **Gedanken, Gefühle** und **Verhaltensweisen** zu werfen.

Jeder Mensch reagiert abhängig von der betreffenden Situation, den beteiligten Personen etc. mit ganz bestimmten **Gedanken, Gefühlen, Einstellungen, Werthaltungen** und **Verhaltensweisen**.

Beobachtet man Menschen, so kann man feststellen, dass bestimmte **Reaktions- und Gefühlsmuster wiederholt und fast systematisch immer wieder auftreten**.

Eric Berne hat erkannt, dass Kombinationen von Gedanken, Gefühlen und Verhalten von Menschen bestimmten Grundmustern entstammen; den sogenannten

## ICH-ZUSTÄNDEN.



kritisch (kEL)

fürsorglich (fEL)

**Eltern  
(EL)**

angepasst (aK)

frei (fK) **Kind  
(K)**



rebellisch (rK)



**Erwachsenen  
(ER)**

Im **Eltern-Ich** ist die Summe dessen gespeichert, was die Eltern ihrem Kind in früheren Jahren vermittelt haben (fürsorglich oder belehrend).

Im **Kind-Ich** stecken alle kindlichen Verhaltensweisen und Reaktionen früherer Zeiten (natürlich, gehorsam, trotzig).

Im **Erwachsenen-Ich** erfolgt eine realistische Auseinandersetzung mit den Verhaltensmustern aus Eltern- bzw. Kind-Ich (sachlich, vernünftig, situationsangepasst).

Das **Eltern-Ich** baut sich aus Beobachtungen und Erfahrungen mit den Eltern und Autoritätspersonen auf:

- **Wissen** über „Normen“, „Gut und Böse“, Lebenserfahrung
- **Wertevorgaben** durch „Bewerten“, Kontrollieren, Schimpfen, Abwerten, Schikanieren, Befehlen
- **Umsorgen** durch fürsorgliche und beschützende Eltern - betreuen, trösten, ermutigen, hätscheln, retten



Das **Erwachsenen-Ich** bildet sich gegen Ende des ersten Lebensjahres. Es beinhaltet:

- **Realität erfassen:** Aufnehmen von Informationen, Erfassen von Eigenschaften, Ordnung und Strukturierung
- **Realität prüfen:** Bewertung von Fakten, Analyse von Zusammenhängen, sinn- und wirkungsvolles Handeln



Das **Kind-Ich** ist seit der Geburt vorhanden und bietet die Basis des Gefühlslebens und der Motivation:

- **Leiden:** Leid und Schmerz, hilflos ausgeliefert zu sein
- **Spielen:** Forscherdrang, Experimentierfreude und Abenteuerlust, Kreativität, Spontanität, Intuition
- **Genissen:** unbeschwertes Freuen, vollständig begeistert sein, Lachen und Singen, Tanzen, Zärtlichkeit, sich „Fallenlassen“ können



Beispiel:  
Umsorgen: Fürsorgliches Eltern-ICH  
Werte und Wissen: Kritisches Eltern-ICH



Beispiel:  
Gefühle und Impulse: freies Kind-ICH  
Bestrafung und Lernen: angepasstes Kind-ICH



Jede Kommunikation kommt beim **Sender** aus einem dieser **Ichs** heraus und ist an ein bestimmtes **Ich** beim **Empfänger** gerichtet, **in der Erwartung, dass der Empfänger aus dem angesprochenen ICH antwortet.**

Für die Gesprächsführung in Besprechungen haben diese Ich-Zustände eine besondere Bedeutung:

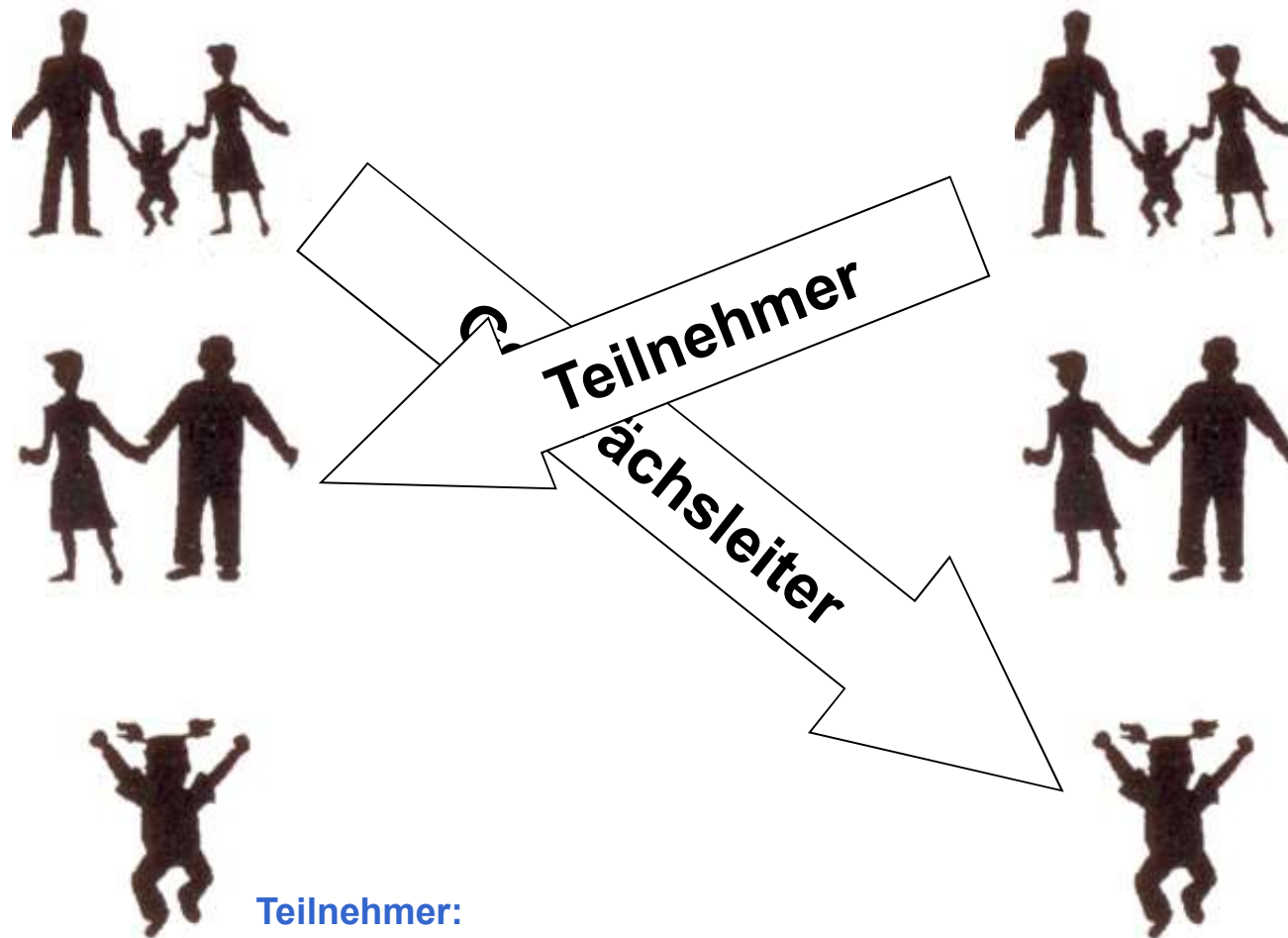
Aus welchem Ich-Zustand heraus jemand in ein Gespräch geht, hat Einfluss auf den Verlauf und das Ergebnis.

Der Ich-Zustand, aus dem heraus mein Gesprächspartner denkt und handelt, kann mich in meinem Verhalten steuern und beeinflussen.

Mit der „Wahl meines Ich-Zustands“ im Gespräch beeinflusse ich mein Gegenüber sowie das Gesprächsresultat.

## Gesprächsleiter:

„Das ist die letzte Warnung. Wenn Sie weiter mit Ihrem Handy spielen, dann verweise ich Sie des Raumes.“



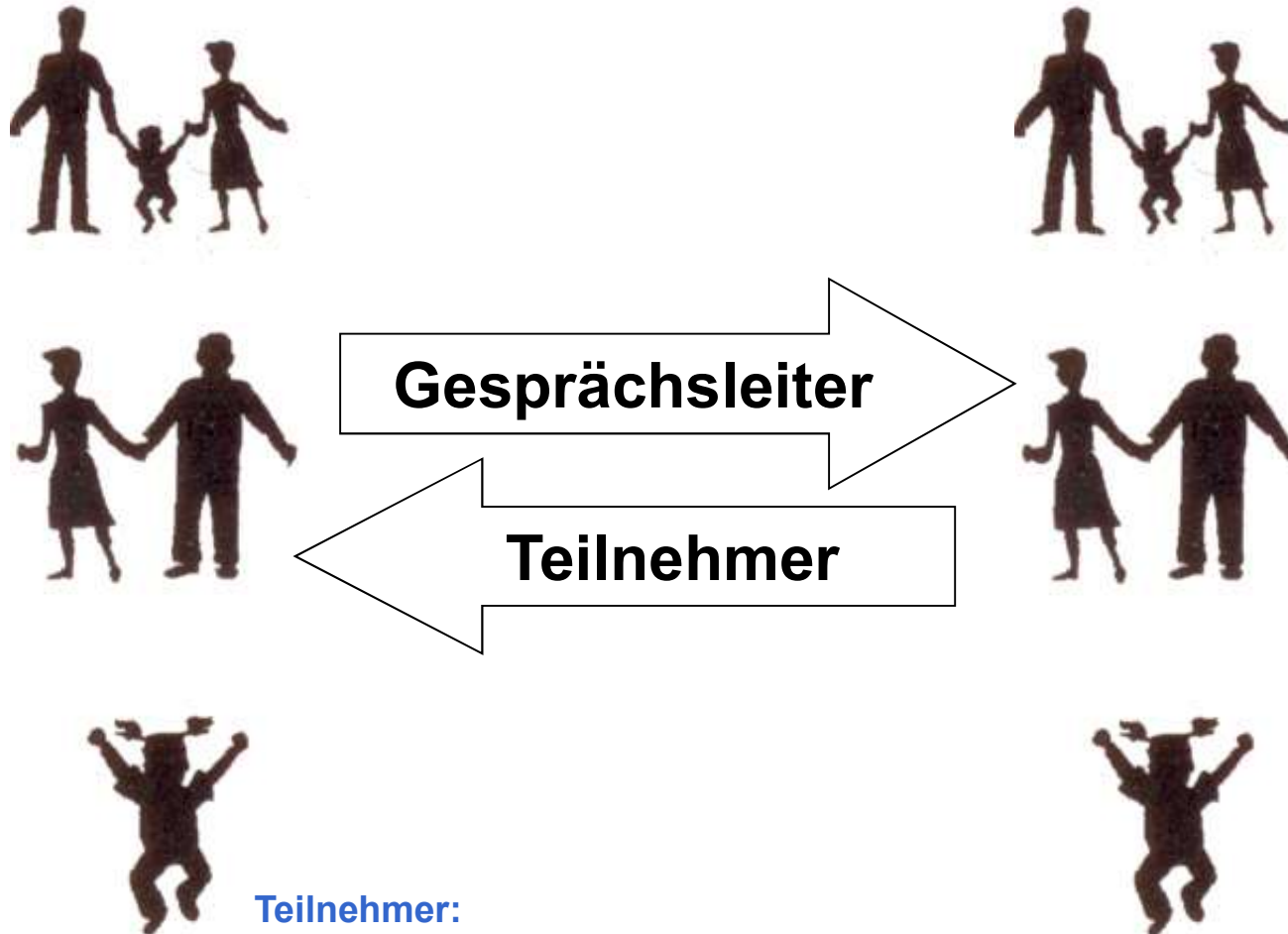
## Teilnehmer:

„Was erlauben Sie sich, wie reden Sie mit mir?  
Ich werde mich bei Ihrer Geschäftsleitung beschweren.“

Beispiel

### Gesprächsleiter:

„Sehr geehrter Herr Maier es irritiert mich ein wenig, wenn Sie sich während meiner Ausführungen mit Ihrem Handy beschäftigen. Ich bitte Sie die Aktivitäten auf die Pausen zu verlegen?“



### Teilnehmer:

„Oh, entschuldigen Sie bitte, mir war es nicht so bewusst, dass es Sie stört. Selbstverständlich komme ich Ihrem Wunsch nach.“

Beispiel



Aus diesen verschiedenen "Ich-Zuständen" unterscheidet das Transaktionsmodell **vier** mögliche **Lebensgrundhaltungen** bzw. **Botschaften**.

Das Motto der Transaktionsanalyse geht auf einen Buchtitel von Thomas A. Harris, ein Mitarbeiter von Eric Berne zurück, der die „Idealeinstellung“ auf den Nenner brachte:

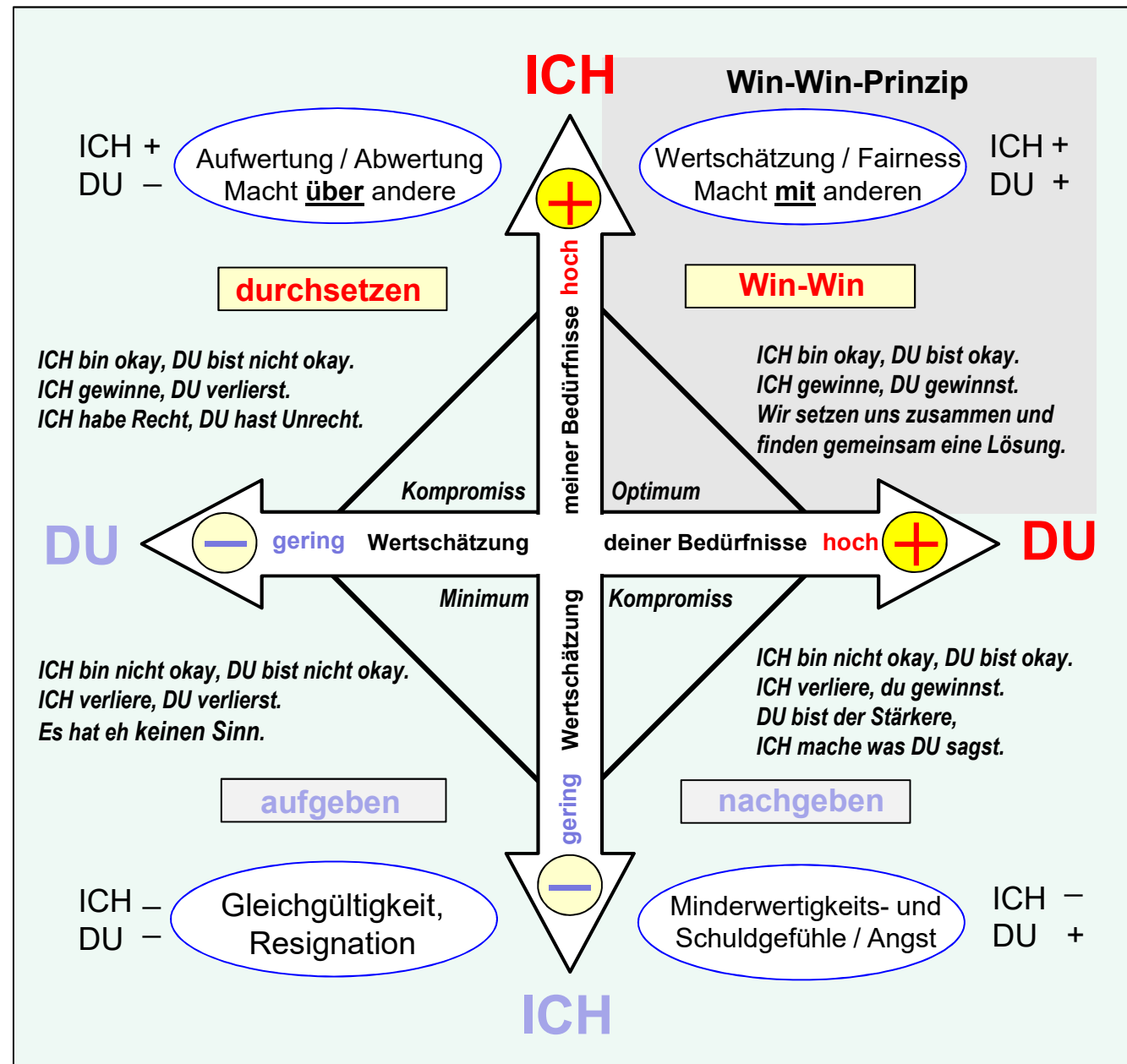
**„Ich bin nicht o. k. – Du bist nicht o. k.**

**„Ich bin nicht o. k. – aber du bist o. k.“**

**„Ich bin o. k. – aber Du bist nicht o. k.**

**„Ich bin o. k. – Du bist o. k.“**

**Vier innere Einstellungen** (oder auch vier mögliche Formen, mit anderen zusammenzuarbeiten, zu kooperieren).



## **Ich bin nicht o. k. – du bist nicht o. k.**

Eine derart negative Grundeinstellung macht Kommunikation schwierig oder sogar unmöglich.

Hier ist Selbstreflexion auf beiden Seiten gefordert.

Die Sachzwänge müssen richtig bewertet werden, ein Überdenken der eigenen Position ist ratsam.

## **Ich bin nicht o. k. – aber du bist o. k.**

Diese Grundeinstellung spricht für ein schlechtes Selbstwertgefühl.

Auch Unterlegenheitsgefühle gegenüber dem Gesprächspartner können Ursache dieser inneren Einstellung sein.

Die Kommunikation wird erschwert, kann aber verbessert werden.

## **Ich bin o. k. – aber du bist nicht o. k.**

Hier sind mehrere Ursachen möglich:

Gibt es bereits schlechte Erfahrungen mit der anderen Person?

Ist Überheblichkeit oder Selbstüberschätzung die Ursache?

Wer sich hier die Gründe vor Augen führt, wird seine Einstellung verändern können.

## **Ich bin o. k. – du bist o. k.**

Dies ist die beste Grundlage für eine erfolgreiche Kommunikation.

Diese Einstellung kann durch Selbstreflexion und Kommunikationstraining gefördert werden.

Die eigene Grundhaltung kann sich bisweilen schon im Verlauf eines Gesprächs verändern.

Durch das Entgegenkommen eines Gesprächspartners wird die unsichere Person gestärkt und verändert das eigene Bild zum Positiven.

Im Gegenzug kann Ablehnung oder Ignoranz ein zuvor positives Selbstbild aufheben.

## **Ich bin o. k. – du bist o.k.**

Eine unkomplizierte, als angenehm empfundene Kommunikation ist oftmals Ergebnis einer positiven Grundhaltung.

Getragen von gegenseitiger Akzeptanz und Toleranz nach Idealhaltung "Ich bin okay – du bist okay" wird ein Austausch "auf gleicher Augenhöhe" möglich.

Auf dieser Basis können Sie unklare Aussagen und irritierende Reaktionen Ihres Gesprächspartners direkt ansprechen.

So vermeiden Sie Missverständnisse und verhindern, dass störende Kommunikationsmuster zum Stocken des Gesprächsflusses führen.

**Alle drei Ich-Dimensionen sind für unsere Persönlichkeit wichtig!**

Im partnerschaftlichen Umgang mit den Gesprächsteilnehmern sollte der Schwerpunkt auf die gegenseitige Kommunikation im **Erwachsenen-Ich** erfolgen.

Des Weiteren trägt die Lebensgrundhaltung

**Ich bin o. k. – du bist o.k.**

zur unkomplizierten Gesprächsführung bei.