

⌘ Beispiel: Ein Arbeitssuchender, der überwiegend seinen reagierenden, braven Kind-Ich-Zustand besetzt, wird sich kaum Informationen über Arbeitsstellen oder Umschulung beschaffen oder aufnehmen, sondern abwartend auf Hilfe hoffen.

♦ Kommentar: Hier ist es notwendig, diesen Mann einzuladen, seinen Erwachsenen-Ich-Zustand zu besetzen. Nach der These der konstanten Energiemenge werden, in diesem Fall, wenn der Klient seinen Erwachsenen-Ich-Zustand vermehrt besetzt, andere in ihrer Häufigkeit abnehmen. Das bedeutet, wenn der Erwachsenen-Ich-Zustand aktiviert wird, hat der Klient die Möglichkeit, das kritische Eltern-Ich oder das reagierende, angepasste Kind-Ich zu reduzieren.

Das Psychogramm ist hilfreich, um Diskrepanzen zwischen innerem Erleben und äußerer Beobachtung aufzudecken und in den Beratungsprozeß einzubeziehen, z. B. in der Paarberatung.

3.2 Kommunikationsanalyse: ‚Transaktionen‘

Die Analyse der Transaktionen gab der Transaktionsanalyse ihren Namen und ist neben dem Modell der Ich-Zustände charakteristisch für die klassische Transaktionsanalyse. Der Begriff stammt aus dem Bankwesen und beschreibt eine Aktion eines Klienten und die entsprechende Bestätigung.

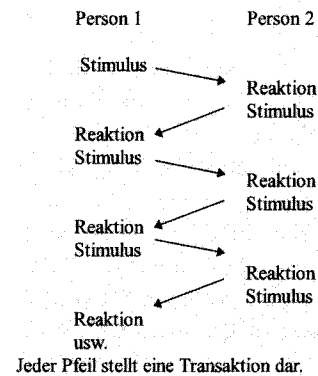
Der Ausgangspunkt bei Informationstheorie und Kybernetik

In der Entwicklung seines Kommunikationsmodells setzt sich Eric Berne mit den damals aktuellen Schriften von Norbert Wiener und anderen Pionieren der Kybernetik und Informationstheorie auseinander. Die Radiotechnik und die ersten Modelle des Computers standen Pate für die Analyse des menschlichen Kommunikationsgeschehens.

Das ‚Sender- und Empfängermodell‘ ist typisch für diese Betrachtungsweise: Die Analyse bezieht sich auf Merkmale des Senders, des Empfängers und die Art der Übermittlung einer Botschaft.

Da die Antwort des Empfängers in sich auch wieder eine Botschaft

Kommunikative Ketten



darstellt, entsteht daraus eine **kommunikative Kette**: Jede Reaktion des Empfängers macht ihn zum Sender einer neuen Botschaft für den ursprünglichen Sender.

Da menschliche Kommunikation bei Kontakten fortwährend stattfindet, ist der Anfangspunkt (die ‚Interpunktion‘) subjektiv. Zu der aktuellen Situation gibt es immer ein Vorher und Nachher, was ebenso in die Analyse einbezogen werden könnte.

Berne (1953/1991) erweitert diese vereinfachte Form der informationsbezogenen Analyse um den Aspekt der ‚latenten Kommunikation‘ und betont die Wichtigkeit der nonverbalen Botschaften, die vom Empfänger intuitiv erspürt werden können. Das Gelingen der Kommunikation hängt von der Reaktion des Empfängers auf diese nonverbalen Anteile ab.

Das Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse

Die ‚Transaktion‘

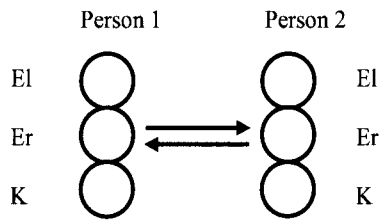
Eine ‚Transaktion‘ ist die kleinste kommunikative Einheit und besteht aus einer Botschaft des Senders (‚Stimulus‘) und einer Reaktion des Empfängers (‚Response‘) darauf. ‚Stimulus‘ und ‚Response‘ können non-verbal sein.

Die parallele Transaktion

Die einfachste und klarste Form der Kommunikation findet statt, wenn der Sender aus einem bestimmten Ich-Zustand eine Botschaft an einen entsprechenden Ich-Zustand des Empfängers richtet, dort empfangen wird und die Antwort des Empfängers denselben Weg an den ursprünglichen Sender zurück geht. Diese Form der Kommunikation nennt Berne entsprechend der graphischen Darstellungsmöglichkeit eine **parallele Transaktion**.

Parallele Transaktionen sind grundsätzlich zwischen allen Ich-Zuständen möglich, wenn sie die Bedingung erfüllen, daß der Empfänger aus dem angesprochenen Ich-Zustand heraus an den aktiven Ich-

Die ‚parallele‘ Transaktion



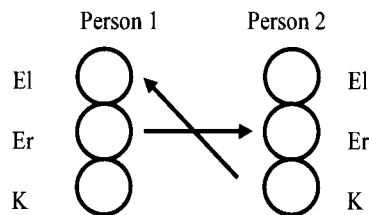
Zustand des Senders reagiert. Im technischen Bild gesprochen, liegen Sender und Empfänger auf der gleichen Wellenlänge, sind aufeinander abgestimmt.

Der psychologische Effekt ist, daß sich Sender und Empfänger verstehen. Nach der ersten Kommunikationsregel, die Berne daraus ableitet, kann eine solche Kommunikation ungehindert fortfließen.

Die gekreuzte Transaktion

Erfolgt die Reaktion des Empfängers aus einem anderen Ich-Zustand als dem vom Sender angesprochenen oder wendet sich an einen anderen Ich-Zustand als den des Senders, spricht Berne von einer gekreuzten Transaktion. Im Schaubild kreuzen sich hier die Kommunikationspfeile. Der Sender erfährt nicht die erwartete Reaktion, fühlt sich oft nicht verstanden, die Kommunikation ist momentan unterbrochen.

Die Kreuztransaktion



Nach der zweiten Kommunikationsregel führt die Kreuztransaktion zu einer Unterbrechung, einer ‚Schaltpause‘. Damit eine Verständigung wieder erreicht wird, muß eine der beiden Personen den Ich-Zustand wechseln.

Kreuztransaktionen können nützlich oder hinderlich sein, sie ent-

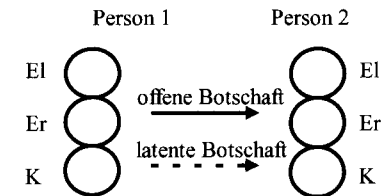
stehen entweder durch bewußte oder unbewußte interne Prozesse: z. B.

- durch andere Erwartungen – der Empfänger vermutet eine andere Botschaft, ist von der Botschaft überrascht;
- durch Entscheidung – der Partner will einen Ich-Zustandswechsel erreichen;
- durch Ablehnung der Botschaft – der Empfänger will diese Botschaft so nicht annehmen;
- durch einen anderen Bezugsrahmen – der Empfänger kann die Botschaft nicht verstehen;
- durch Einschränkung der Kommunikationsfähigkeit – Ausschluß von Ich-Zuständen oder Mangel an Flexibilität;
- als rebellische Reaktion – absichtliches oder unabsichtliches ‚Mißverstehen‘;
- aus Machtkampf- und Kontrollgründen – wer kann wen kontrollieren;
- aus Projektionen – der Sender wird in einem anderen Ich-Zustand gesehen, daher erfolgt die Antwort ‚vermeintlich parallel‘, insbesondere bei Übertragungs- und Gegenübertragungsphänomenen (s. u.).

Latente, doppelbödige oder verdeckte Transaktion

In seiner Erweiterung des informationstheoretischen Modells betrachtet Berne (1991,81 ff) das ‚Rauschen‘, die Zwischenzeileninformation als den für den Psychologen interessanteren Aspekt der Kommunikation, da es über den ‚inneren Zustand‘ des Senders Auskunft gibt. Daher unterscheidet er zwischen ‚offener‘ und ‚latenter Botschaft‘. Die offene Botschaft, d. h. der Inhalt der Mitteilung, wird in der TA ‚soziale Ebene‘ genannt.

Die latente Transaktion



latentes, verdecktes Beziehungsangebot von ‚K‘ zu ‚K‘, z.B. beim Flirt

Der Erfolg der Kommunikation hängt allerdings davon ab, ob der Empfänger die ‚latente Botschaft‘, die Weise, wie der Inhalt gemeint ist, verstehen und darauf eingehen kann.

Die ‚psychologische‘ Ebene gibt also Auskunft über den inneren Zustand, die Motivation des ‚Senders‘ und die Beziehung zum Empfänger. Diese kann

- bewußt doppeldeutig gestaltet sein (z. B. Ironie),
- vorbewußt wesentliche, meist emotionale Seiten der kommunikativen Beziehung mit ausdrücken oder auch
- eine unbewußte Aktivität aus ‚Eltern-Ich‘, oder ‚Kind-Ich‘-Zuständen signalisieren.

Je nach Zusammenhang wird in der Transaktionsanalyse von Doppelbotschaften oder verdeckten bzw. heimlichen Botschaften gesprochen.

Stimmen Inhalt und Ausdruck überein, werden sie graphisch nicht gesondert dargestellt. Hervorgehoben werden dagegen Botschaften aus verschiedenen Ich-Zuständen, die beim Gegenüber Verwirrung auslösen können: Welcher Teil der Botschaft ist nun wesentlich?

Da der latente Aspekt der Kommunikation die Motivation des Senders enthält, besagt die daraus abgeleitete dritte Kommunikationsregel, daß das Ziel der Kommunikation durch die psychologische Ebene bestimmt wird.

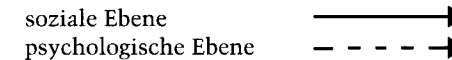
Ebenen der Kommunikation	
Soziale Ebene	Psychologische Ebene
<ul style="list-style-type: none"> ● Inhalts- bzw. Sachaspekt 	<ul style="list-style-type: none"> ● aktueller innerer Zustand des Senders: Stimmungen, Emotionen, Bedürfnisse ● Beziehung zwischen Sender und Empfänger: Motivation, emotionaler Bezug, Bindungsform (z. B. Symbiose) ● überdauernder innerer Zustand des Senders: Einstellungen, Entscheidungen, Lebensplan (Skript)

Die **dritte Kommunikationsregel** besagt daher, daß die psychologische Ebene das Ziel des Gespräches bestimmt. Kann der Empfänger die verdeckte Ebene wahrnehmen und darauf reagieren, wird dieser

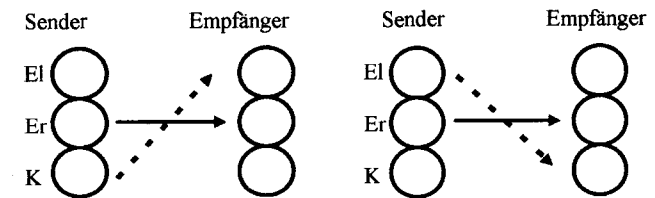
Teil zum Mittelpunkt der weiteren Kommunikation. Wird die verdeckte Ebene hingegen nicht wahrgenommen oder geht der Empfänger nicht darauf ein, ist der Sender gezwungen, diesen Teil der Kommunikation, der ihm wichtig ist, deutlicher darzustellen.

Für Psychotherapie und Beratung ist diese Regel besonders wichtig, da die verdeckte Ebene für das Anliegen des Klienten mehr Bedeutung hat als die Information auf der ‚sozialen‘ Ebene.

Doppelbotschaften



Verdeckter Appell des ‚K‘ an ein ‚EI‘ - Verdeckter ‚EI‘-Impuls an ein ‚K‘



Klient: (soziale Ebene)
 „Ich komme wegen Ängsten“
 (psych. Ebene)
 „Mach du mir die Angst weg!“

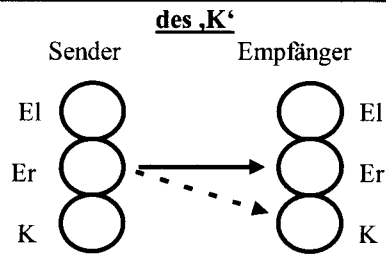
Nachteile dieser Kommunikationsform sind darin zu sehen, daß der Empfänger verdeckte Botschaften nicht unbedingt wahrnehmen muß (‚Mißachtung‘) oder aber umgekehrt verdeckte Botschaften vermuten kann (‚Phantasie‘), wo sie nicht enthalten sind.

Motive für Doppelbotschaften sind u. a.:

- Sie enthalten den Reiz des Versteckspiels und Entdecktwerdens (z. B. Bedürfnis nach An-/Aufregung, Flirt).
- Jemand kann einen Teil der Botschaft verbergen wollen, weil die offizielle Regel von Anstand nicht erlaubt, diese Botschaft offen und direkt auszusprechen (z. B. Scham als Hindernis).
- Es kann sein, daß es zu ängstigend wäre, diese Botschaft direkt zu sagen (z. B. Ärgerreaktion).
- Es kann vorkommen, daß jemand prüft, ob der Gesprächspartner die versteckte Botschaft erkennt (d. h. empathisch genug ist).

- Ebenso können verdeckte Botschaften in Form von Ironie gebraucht werden und damit die Beziehung zwischen Sender und Empfänger verschleiern helfen.
- Die verdeckte Botschaft kann auch eine erhöhte Wachsamkeit beim Empfänger bewirken.

Anguläre Transaktion als Verführung



Therapeut / Berater:

„Es wird nicht leicht sein, Ihnen zu helfen. Aber wenn Sie gut mit mir zusammenarbeiten, wird es schon gehen.“

Praktische Kommunikationsanalyse

Analyse einzelner Transaktionen

Für den Anfang und zur Übung ist es sinnvoll, Transaktionen Schritt für Schritt zu analysieren. Hierzu werden üblicherweise Tonbandaufzeichnungen verwendet. Hören Sie jeweils nur einen Satz und die zugehörige Reaktion und fragen sich dann:

1. Aus welchem Ich-Zustand heraus sendet eine Person?
2. An welchen Ich-Zustand des Empfängers wendet sich der Sender?
3. Aus welchem Ich-Zustand heraus reagiert der Empfänger?
4. An welchen Ich-Zustand des Senders wendet sich der Empfänger?

Energiebesetzung in ‚Erwachsenen-‘, ‚Kind-‘ oder ‚Eltern-Ich‘

- Sind die Inhalte und Ausdruck situationsbezogen und führen das Gespräch auf ein klares Ziel hin? (‚Er‘-Aktivität)
- Wirken die Inhalte und der Ausdruck wie Wiedergaben von einem inneren Tonband und ein wenig mechanisch oder rollenhaft? (‚El‘-Besetzung)

- Haben Sie eher den Eindruck, einem Kind zuzuhören? Sind Inhalt und Ausdruck eher jünger als die sprechende Person? (‚K‘-Besetzung)

Latente und verdeckte Transaktionen

In einem zweiten Durchgang achten Sie nur auf die Stimme, die Intonation, den Sprechfluß und die Pausen.

- Stimmen Inhalt und Ausdruck überein? (z. B. spricht jemand gefühlvoll oder nur über ein Gefühl?)
- Ist ein ‚Unterton‘ wahrnehmbar? Ist er eher elterlich oder kindlich?
- Was ist Ihr intuitiver Eindruck? Erleben Sie sich beim Hören klar oder eher unsicher bis verwirrt?
- Spüren Sie eine Tendenz, anders zu reagieren, als der Sprecher dies offen erwartet?
- Haben Sie den Eindruck, daß der Sprecher noch etwas anderes will, als er sagt?

Kommunikative Muster

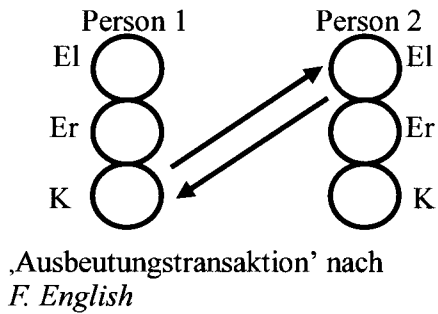
Aus der Analyse einzelner Transaktionen ergeben sich oft typische Kommunikationsmuster:

- dauerhaft parallele Kommunikation ohne Ich-Zustandswechsel (Hinweise auf gemeinsamen Bezugsrahmen, Risiko von Zeitvertrieb, Rollenfestschreibung)
- Gesprächsunterbrechungen durch wiederholte Kreuztransaktionen: Sind sie hilfreich oder blockierend? (Hinweise auf rebellische Gesprächsführung, Machtkampf)
- Gebrauch aller Ich-Zustände: Sind bestimmte Ich-Zustände überhäufig, werden eher gemieden oder sind nicht wahrnehmbar? (Hinweise auf konstanten Ich-Zustand oder Ausschluß)
- längere Sequenzen verdeckter Transaktionen (Hinweis auf Psychospiele)

‚Nützliche‘ und ‚problematische‘ Kommunikation

Die Transaktionsanalyse untersucht in erster Linie Störungsformen der Kommunikation und betont den Wert einer offenen, direkten Transaktion. Im Alltag wie in Therapie und Beratung können jedoch alle Transaktionsformen nützlich sein.

Starre Kommunikation als Ausdruck einer symbiotischen Beziehung



„Strukturelle“ und „funktionale“ Betrachtungsweise

Häufig wird in der transaktionsanalytischen Literatur für die Kommunikation das „funktionale Modell“ oder auch „Verhaltensmodell“ der Ich-Zustände verwendet. Hierbei wird hilfreiche und störende Kommunikation nur durch ihre Angemessenheit (Bezug zur äußeren Situation, Freiheit von Über- oder Untertreibungen sowie positive Reaktion des Empfängers) unterschieden.

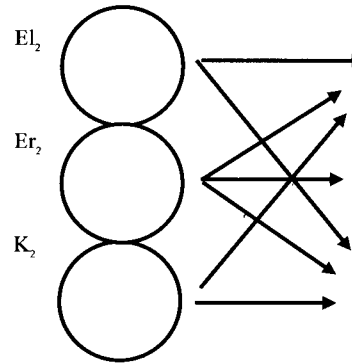
Theoretisch exakter können wir hingegen sagen, daß hilfreiche und angemessene Kommunikation aus der Bewußtheit des „Erwachsenen-Ich“ des Senders unter Einbeziehung der Ressourcen des „K“ und „El“ stammen. Problematische Kommunikation wird hingegen unter Vermeidung eines oder mehrerer Ich-Zustände (Ausschluß), unklarer Integration (Trübung) oder direkt aus dem „Eltern-Ich“- oder „Kind-Ich“-Repertoire gestaltet.

Spezielle inhaltliche Probleme der Kommunikation

Eine Kommunikation, die nach den oben beschriebenen Merkmalen eine parallele Transaktion wäre und dennoch zu Problemen führt, soll noch näher beschrieben werden: Die „**redefinierende Transaktion**“.

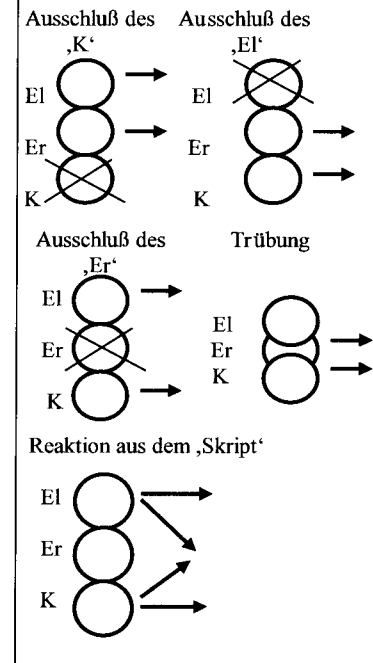
Redefinieren bedeutet, der Empfänger „hört“ die Botschaft nicht oder in veränderter Weise. Bei der Redefinition wird also der Empfänger, nicht der Sender untersucht. Sie kann absichtlich geschehen („therapeutische Redefinition“), ebenso aber auch unbewußt, unabsichtlich aufgrund einer veränderten Wirklichkeitssicht, eines anderen Bezugsrahmens.

Nützliche Kommunikation



Jeder Ich-Zustand kann mit jedem anderen kommunizieren, der „Sender“ hat die freie Wahl, wie er sich äußern will.

Problematische Kommunikationsformen



Nimmt jemand die Botschaft nicht wahr und übergeht den Senderimpuls, sprechen wir von **blockierender Transaktion**. Wird der Senderimpuls nur teilweise oder verzerrt wahrgenommen, nennt die Transaktionsanalyse dies eine **tangentiale Transaktion**.

In beiden Fällen bedarf es zunächst einer Klärung des Hintergrunds der Redefinition, um mit dem Gespräch fortfahren zu können. Sie weisen gewöhnlich auf zentrale Probleme der Gesprächspartner hin

⌘ Redefinierende Transaktionen

Tangentiale Transaktion

Th/B.: „Was haben Sie *gesagt*, als Sie von den schlechten Noten Ihres Sohnes erfuhren?“
 Kl.: „Ich war total wütend.“

Blockierende Transaktion

Th/B.: „Was haben Sie *gesagt*, als Sie von den schlechten Noten Ihres Sohnes erfuhren?“
 Kl.: [weint] „Sie verstehen mich nicht!“