

|                                                                                                              |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Einleitung .....                                                                                             | 7             |
| <br><b>1. Die Ich-Zustände .....</b>                                                                         | <br><b>13</b> |
| <b>Das Konzept der Ich-Zustände .....</b>                                                                    | <b>15</b>     |
| Das Strukturmodell der Ich-Zustände .....                                                                    | 16            |
| Das funktionale Modell der Ich-Zustände .....                                                                | 22            |
| Die inneren Haltungen in den Ich-Zuständen .....                                                             | 30            |
| <br><b>Das Energie-Modell der Transaktionsanalyse .....</b>                                                  | <br><b>37</b> |
| <b>Transaktionen – die drei Regeln der Kommunikation .....</b>                                               | <b>41</b>     |
| Parallele Transaktionen .....                                                                                | 41            |
| Gekreuzte Transaktionen .....                                                                                | 43            |
| Verdeckte Transaktionen .....                                                                                | 47            |
| Tangentiale Transaktionen .....                                                                              | 51            |
| <br><b>Die Prozessgestaltung unter Berücksichtigung<br/>    der Ich-Zustände und der Transaktionen .....</b> | <br><b>54</b> |
| Das „Wie“ ist immer stärker als das „Was“ .....                                                              | 59            |
| <br><b>Ich-Zustände stärken .....</b>                                                                        | <b>64</b>     |
| Mit Extrem-Training Handlungsspielräume erweitern .....                                                      | 67            |
| <br><b>Das Egogramm .....</b>                                                                                | <b>71</b>     |
| Klassische Egogramme .....                                                                                   | 78            |
| – Die „Normalverteilung“ .....                                                                               | 78            |
| – Der „Radfahrer“ .....                                                                                      | 81            |
| – Der „Rabiate“ .....                                                                                        | 83            |

|                            |    |
|----------------------------|----|
| - Der „ZDF-Typ“ .....      | 86 |
| Egogramm und Job-Wahl..... | 88 |

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| <b>Das Psychogramm .....</b> | <b>90</b> |
|------------------------------|-----------|

## **II. Der Bezugsrahmen ..... 97**

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| Das Modell des Bezugsrahmens..... | 99  |
| Glaubenssätze.....                | 103 |
| Werte.....                        | 106 |

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Interventionen auf Ebene des Bezugsrahmens..... | 108 |
| Das Problem umdefinieren .....                  | 109 |
| Reframing .....                                 | 111 |
| Für Verwirrung sorgen .....                     | 112 |
| Die 180-Grad-Wende .....                        | 115 |
| Unangenehme Konsequenzen ableiten .....         | 117 |
| Gezielte Provokation.....                       | 119 |

## **III. Skript ..... 123**

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| Grundlegendes zum Skript.....                | 125 |
| Skript kann mehr als eine Ursache haben..... | 128 |

|                                                             |            |
|-------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Die Einschärfungen.....</b>                              | <b>133</b> |
| Sei nicht .....                                             | 133        |
| Sei nicht du.....                                           | 136        |
| Fühl nicht .....                                            | 139        |
| Zeig keinen Ärger.....                                      | 141        |
| Sei nicht wichtig.....                                      | 144        |
| Sei nicht erfolgreich .....                                 | 149        |
| Die Check-your-Mind-Methode im Umgang mit Einschärfungen .. | 155        |
| Der „innere Erfolgsfilm“ als mentales Training .....        | 158        |
| Sei kein Kind .....                                         | 160        |
| Werd nicht erwachsen.....                                   | 162        |
| Denk nicht .....                                            | 164        |
| Sei nicht nah.....                                          | 166        |
| Gehör nicht dazu .....                                      | 169        |
| Sei nicht gesund .....                                      | 172        |

|                                           |     |
|-------------------------------------------|-----|
| <b>Die Antreiber</b> .....                | 173 |
| Sei perfekt .....                         | 174 |
| Mach's anderen Recht – Sei gefällig ..... | 180 |
| Streng dich an .....                      | 186 |
| Sei stark .....                           | 189 |
| Beeil dich.....                           | 193 |

|                                                          |     |
|----------------------------------------------------------|-----|
| <b>IntrovisionCoaching</b> .....                         | 196 |
| Die Theorie hinter den Alarmen .....                     | 198 |
| Wie gehen Menschen üblicherweise mit Alarmen um? .....   | 200 |
| Wie können Alarme gelöscht werden? .....                 | 201 |
| Wie IntrovisionCoaching wirkt – Ein Praxisbeispiel ..... | 203 |

## **IV. Psychologische Spiele .....** 207

|                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Zum Wesen Psychologischer Spiele</b> .....                                       | 209 |
| Die Spielformel .....                                                               | 214 |
| Die Eskalationsstufen bei Psychologischen Spielen .....                             | 221 |
| Das Drama-Dreieck .....                                                             | 224 |
| Ich bin nicht o.k. und du bist es auch nicht –<br>die Grundhaltungen im Spiel ..... | 229 |
| Spiele und das Egogramm.....                                                        | 232 |

|                                                |     |
|------------------------------------------------|-----|
| <b>Psychologische Spiele im Coaching</b> ..... | 235 |
| Spiele des Klienten.....                       | 235 |
| Spiele, die der Coach spielt.....              | 241 |
| Spiele am Arbeitsplatz des Klienten.....       | 243 |
| Coaching als Teil des Spiels.....              | 251 |

|                                          |     |
|------------------------------------------|-----|
| <b>Der Ausstieg aus den Rollen</b> ..... | 253 |
|------------------------------------------|-----|

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| <b>Zum Schluss</b> ..... | 257 |
|--------------------------|-----|

## **Anhang**

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| – Antreiberfragebogen .....       | 262 |
| – Übung Ich-Zustände.....         | 266 |
| – Gameplan nach Frank Ernst ..... | 269 |
| Stichwortverzeichnis .....        | 270 |