

Transaktionsanalyse im Coaching. Coachings professionalisieren mit Konzepten, Modellen und Techniken aus der Transaktionsanalyse.

Rezension von Dr. Daniela Riess-Beger

Die Transaktionsanalyse bietet eine Theorie, die aktuelle Themen eines Menschen in ihren biographischen und psychodynamischen Zusammenhängen verstehbar macht. Damit ist dieser psychologische Ansatz eine ausgezeichnete Ergänzung zu systemischen und lösungsorientierten Methoden.

Was transaktionsanalytische Methoden leisten, zeigen Ulrich und Renate Dehner in ihrem neuen Buch „Transaktionsanalyse im Coaching“. Die Autoren, beide mit profunder Ausbildung und langjähriger Erfahrung als Business-Coach und Persönlichkeitstrainerin, haben bereits mehrere Sachbücher zur Anwendung der Transaktionsanalyse veröffentlicht. Da erscheint es folgerichtig, ein Fachbuch für Coaches anzuschließen. Die Transaktionsanalyse, so die These des Autorenpaars, bietet Coaches ein effektives Diagnoseinstrumentarium für das „System Mensch“ (S. 10). Ausgehend von genauen Verhaltensbeobachtungen helfen Transaktionsanalyse-Konzepte dem Coach zur schnellen Erfassung des „Key Issue“ seines Klienten: „Je schneller ein Coach versteht, ob es sich um eine systemische oder eine individuelle Problematik handelt, desto schneller kann er mit sinnvollen Interventionen beginnen – und dadurch die im Coaching oftmals knapp bemessene Zeit optimal nutzen“ (S. 249).

Das Buch ist angelegt als Einführung in die Transaktionsanalyse. Die Autoren erläutern theoretisch die Kernkonzepte. Sie zeigen jeweils an Fallbeispielen aus dem Führungsalltag, was das Modell wie beschreibt und stellen zu jedem Themenkomplex konkrete Interventionsmöglichkeiten mit Methoden der Transaktionsanalyse vor. Dabei gehen die Autoren aus von der Beobachtung des Verhaltens und von Hypothesen zu korrespondierenden Inneren Haltungen mit dem Modell der Ich-Zustände. Sie zeigen am Kommuni-

kationskonzept der Transaktionen, wie der Coach die Prozessebene im Coaching auf Basis der Transaktionsanalyse bewusst gestalten kann. Sie erläutern, wie das Modell des Bezugsrahmens eingesetzt werden kann, um die Wirklichkeitskonstruktion des Klienten zu erfassen und mit spielerischen und provokativen Interventionen in Frage zu stellen. Und

*„Um zu einer belastbaren Problemdiagnose zu kommen, muss verstanden worden sein, was mit dem Klienten, mit dem Individuum tatsächlich los ist. Das leistet die Transaktionsanalyse wie kein zweites Modell.“
(Ulrich & Renate Dehner, S. 248)*

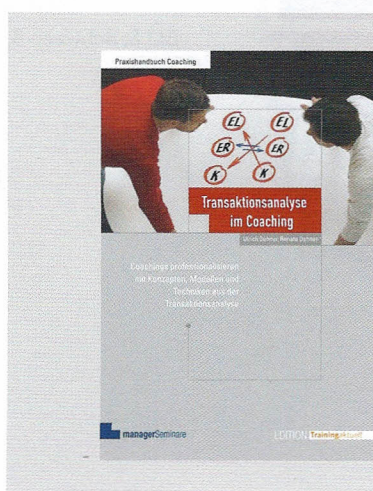
sie stellen dar, wie der Coach mit dem Modell des Lebenskripts den biographischen Hintergrund im Blick behalten und fokussiert für das Coaching fruchtbar machen kann. Schließlich zeigen sie mit dem Konzept der Psychologischen Spiele und des Dramadrieecks typische Konfliktszenarien, Eskalationsstufen und Ausstiegsmöglichkeiten. Und sie erklären, wie und warum psychologische Spiele im Coaching relevant sein können.

Das Buch ist übersichtlich, lebensnah und verständlich geschrieben. Beispiele aus Führungs- und Coaching-Praxis lassen die breiten Anwendungsmöglichkeiten der Transaktionsanalyse-Methoden deutlich werden. Fragebögen und Arbeitsmaterial im Anhang erleichtern die Umsetzung in die Praxis. Denn die Autoren sind überzeugt, „wer über das verfügen kann, was die Transaktionsanalyse zu bieten hat, hat eine ganz wesentliche Fähigkeit gewonnen: Er kann seinen Klienten schon beim ersten Kennenlernen deutlich machen, dass er sein Handwerk beherrscht“ (S. 7).

Fazit: Das Buch ist ein guter Einstieg in die Transaktionsanalyse und zeigt, welche Möglichkeiten in diesem Modell für das Coaching liegen. Erfahrene Transaktionsanalytiker werden wohl die eine oder andere Konzeptdiskussion oder -überarbeitung vermissen. Sie werden – ebenso wie systemische Coaches oder Führungskräfte – das Buch dennoch mit Gewinn lesen.

Dr. Daniela Riess-Beger
Starnberg
riess-beger@starnberg-coaching.de

Bei Amazon bestellen:
[www.amazon.de/exec/obidos/
ASIN/3941965565/cr](http://www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3941965565/cr)



**Dehner, Ulrich & Dehner,
Renate (2013).
Transaktionsanalyse im
Coaching. Coachings
professionalisieren mit
Konzepten, Modellen
und Techniken aus der
Transaktionsanalyse.**

Bonn: managerSeminare.
ISBN: 978-3-9419-6556-0
300 S.; 49,90 €