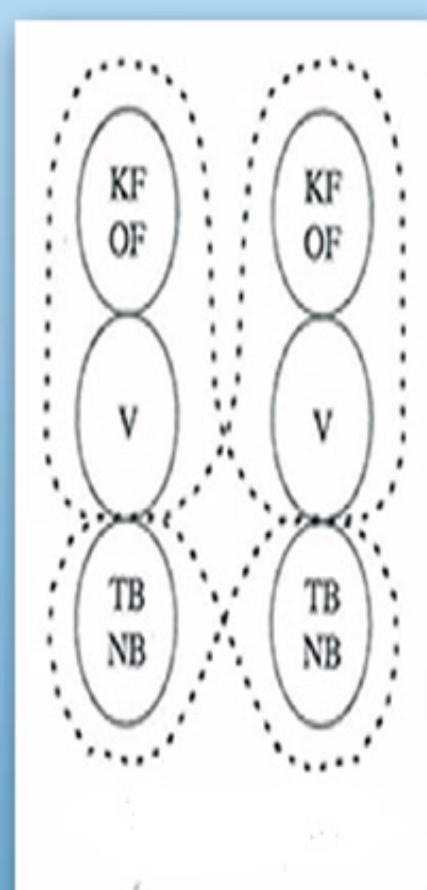
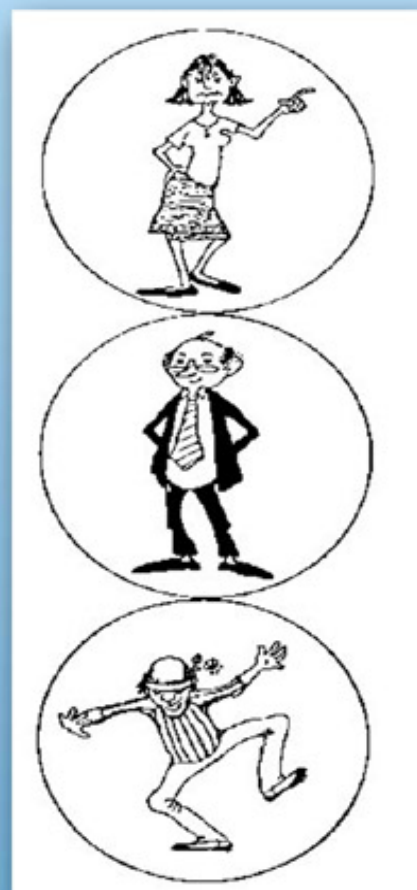
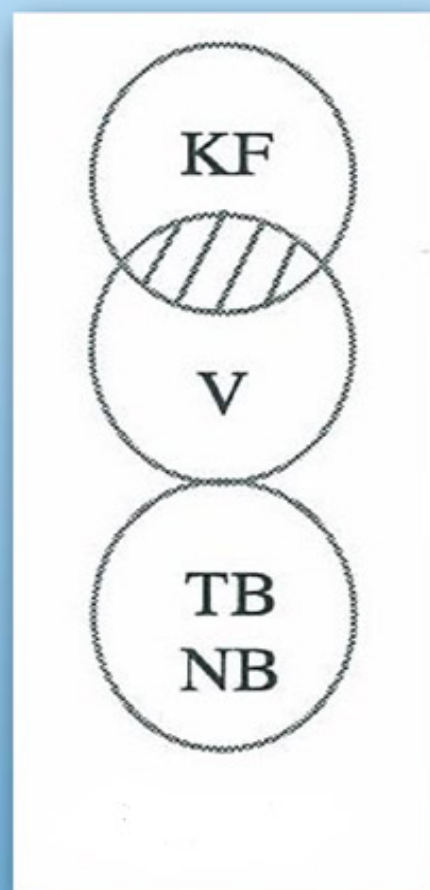


JAKOB MUNCK



Lille lærebog i

TRANSAKTIONS- ANALYSE

Indhold

1. OM KOMMUNIKATION

Gode råd

Diskussion og opgaver

2. HVAD ER TRANSAKTIONSANALYSE?

Teorien bygger på modeller

Hvad er personligheden?

Hvad kan teorien bruges til?

Gode råd

Diskussion og opgaver

3. JOHARI-VINDUET

Det frie felt

Det skjulte felt

Det blinde felt

Det ukendte felt

Hvad kan vi bruge joharimodellen til?

Gode råd

Diskussion og opgaver

4. DE FEM EGOTILSTANDE

Kritisk Forælder

Omsorgsfuld Forælder

Voksen

Tilpasset Barn

Naturligt Barn

Egotilstandens kropssprog

Kontamination

Hvordan kan man bruge sin viden om egotilstandene?

Gode råd
Diskussion og opgaver

5. EGOPROFIL OG TILSTANDSÆNDRINGER

Egoprofil og gruppearbejde
Kan man ændre styrken af sine egotilstande?
At styrke sin KF
At styrke sin OF
At styrke sin V
At styrke sin TB
At styrke sin NB
Gode råd
Diskussion og opgaver

6. TRANSAKTIONSFORMER

Dobbelt kommunikation
Indre dialog
Gode råd
Diskussion og opgaver

7. KLAP/STROKES

Giv altid kun ægte og ærlige klap
Fordel klappene ligeligt i gruppen
Vær altid glad for andres klap
Negative klap ("rabatmærker").
Gode råd
Diskussion og opgaver

8. PACING OG DISPACING

Den generelle adfærdsmodel
Pacing og personlig sympati
Pacing og aktiv lytning
Pacing forudsætter at man kan dispace

[Gode råd](#)

[Diskussion og opgaver](#)

9. KOMMUNIKATION OG KROPSSPROG

[Den psykofysiske afstand](#)

[Pacing og spejling](#)

[Pacing og øjenbevægelser](#)

[Gode råd](#)

[Diskussion og opgaver](#)

10. OK-HOLDNINGER

[Jeg er OK, du er OK](#)

[Jeg er OK, du er ikke OK \(JODiO\).](#)

[Jeg er ikke OK, du er ikke OK \(JiODiO\).](#)

[Jeg er ikke OK, du er OK \(JiODO\).](#)

[Hvad kan vi bruge OK-spiralen til?](#)

[At ændre holdninger \(reframing\).](#)

[Vinder og taber](#)

[Gode råd](#)

[Diskussion og opgaver](#)

11. SYMBIOSER

[Symbioser af første grad](#)

[Symbioser af anden grad](#)

[Symbioser af tredje grad](#)

[Eksempler på symbioser](#)

[Afslutning om symbioser](#)

[Gode råd](#)

[Diskussion og opgaver](#)

12. STRUKTURERING AF TIDEN

[Tilbagetrækning](#)

[Ritualer](#)

[Tidsfordriv](#)
[Aktiviteter](#)
[Intimitet](#)
[Spil](#)
[Gode råd](#)
[Diskussion og opgaver](#)

13. PSYKOLOGISKE SPIL

[Forfølgeren](#)
[Offeret](#)
[Redderen](#)
[Spiltyper og spilstruktur](#)
[Konkrete eksempler på spil](#)
[Afslutning om spillene](#)
[Gode råd](#)
[Diskussion og opgaver](#)

14. TA OG LEDELSE

[Ledelse som symbiose](#)
[Ledertyperne](#)
[Afslutning om ledelse og TA](#)
[Gode råd](#)
[Diskussion og opgaver](#)

15. TA I FAMILIEN

[Den dobbelte symbiose](#)
[Tryghed og individualitet](#)
[Spil i ægteskabet](#)
[Ægteskab og ansvar](#)
[Gode råd](#)
[Diskussion og opgaver](#)

16. TA OG PERSONLIG UDVIKLING

[Gode råd](#)
[Diskussion og opgaver](#)

17. ORDLISTE

18. GODE BØGER AT LÆSE

1. OM KOMMUNIKATION

Det største problem i verden er kommunikation. Hvis vi mennesker var tilstrækkelig gode til at kommunikere, kunne vi løse alle vores problemer. Vi ville forstå hinanden, vi kunne samarbejde, ingen behøvede at være ensomme, familier ville ikke gå i opløsning og krig ville være unødvendig. Nøglen til næsten alle problemer, vi kender, er kommunikation.

Denne bog handler om personlig kommunikation, og den bygger på den teori der hedder "transaktionsanalyse", som blev skabt af den amerikanske psykiater Eric Berne i midten af 50-erne.

Transaktionsanalysen har, som enhver anden psykologisk teori, gennemgået en udvikling fra den blev skabt og til i dag. En række forfattere har udviklet supplerende teorier, som har været med til at gøre den måde transaktionsanalysen anvendes på mere nuanceret end den var i starten. De væsentligste personer, som bør nævnes i denne sammenhæng, er Richard Bandler og John Grinder, der udviklede teorierne om NLP (Neuro Lingvistik Programmering). Disse teorier anvendes i dag mange steder som selvstændige arbejdsværktøjer, men i denne bog vil vi se dem i den sammenhæng, hvor de oprindeligt blev skabt, nemlig som en videreudvikling af Eric Bernes transaktionsanalyse. Vi skelner derfor ikke mellem den oprindelige transaktionsanalyse og den videreudvikling, der senere er sket med teorien, for det vi interesserer os for er ikke transaktionsanalysens historie, men det som teorien er i dag, og det den kan bruges til.

En god psykologisk teori har to egenskaber. På den ene side er den så simpel, at man kan forstå den og huske den, når

man har brug for den. På den anden side er den så nuanceret, at den kan beskrive det virkelige liv. Netop disse krav mener jeg, at transaktionsanalysen lever op til. Den har nemlig den fordel, at den ikke - som andre psykologiske teorier - er udviklet til at beskrive psykiske sygdomme, men til at beskrive og forstå almindelige menneskers adfærd, som vi kender den fra familien og på arbejdspladsen.

I alle fagområder er der en særlig terminologi, og det gælder naturligvis også for transaktionsanalysen. Denne terminologi er man nødt til at lære, hvis man vil forstå og anvende teorien. Men selv om terminologien kan virke lidt mærkelig i begyndelsen, så vænner man sig hurtigt til den, og finder ud af, at den faktisk er meget nyttig.

En klog mand har en gang sagt, at psykologi er "læren om det, som enhver ved i forvejen, sagt på en måde, så ingen forstår det". Det var nok humoristisk ment, men der er alligevel noget om det. Psykologi er en videnskab, og derfor anvender den - som vi allerede har konstateret - et fagsprog. Men det, at vi beskæftiger os med en videnskab, er ikke det samme som at det behøver at være svært - i hvert fald ikke for den, der vil gøre lidt arbejde for at tilegne sig teorien og tankegangen.

Herværende bog er en studiebog. Den er ikke beregnet til bare at læse igennem, og så lægge væk igen. Den er beregnet til at læse, diskutere og at anvende. Jeg anbefaler, at du læser et kapitel ad gangen og - efter at dette er læst - laver de opgaver og tager stilling til de spørgsmål, som står i slutningen af kapitlet.

Dette tager naturligvis tid, og der er ingen garanti for, at man bliver afklaret på alle psykologiens områder inden man er færdig. Mere sandsynligt er det faktisk, at man har endnu

flere spørgsmålstegn når man er færdig, end da man gik i gang.

Bogen er ikke fuld af løsninger, men snarere fuld af problemer, og det er sådan at den skal forstås. Den indeholder ingen "løsninger" på hverken læserens eller andre menneskers problemer i livet, men den er med til at introducere et sprog, som disse problemer kan diskuteres og behandles i.

Hvad læseren får ud af dette, er først og fremmest op til ham/hende selv. Jo mere man går ind i diskussionen af de opstillede problemer, og jo mere tid man bruger til at løse opgaverne, jo mere udbytte vil man få.

God arbejdslyst!

Gode råd:

* Læg mærke til, at der bag i bogen er en ordliste. Hver gang du møder et ord, der er svært at forstå, så se i denne ordliste. I øvrigt er det en god idé, at købe eller låne en lille psykologisk ordbog, som du kan anvende samtidig med at du arbejder med dette kursus.

* Prøv om du kan finde én eller flere andre du kan arbejde sammen med. I kan læse bogen hjemme, et kapitel ad gangen, og mødes én gang om ugen i en time for at diskutere det I har læst og de opgaver, der er efter hvert kapitel.

* Beslut dig for kun at læse et kapitel om dagen. Det kan sagtens lade sig gøre at læse bogen hurtigere, men så når du ikke at løse opgaverne ordentligt.

* Lav en mappe med arbejdspapirer til dette kursus. I disse papirer laver du dine noter under læsningen, og du skriver

notater og erfaringer fra de øvelser, som du bliver opfordret til at lave senere i kurset.

* Transaktionsanalysen handler både om mænd og kvinder, så når der i teksten ofte kun står "ham" menes der naturligvis m/k - også selv om der ikke står det.

Diskussion og opgaver

1. Gør dig klart, hvordan du vil anvende denne bog. Vil du bare læse den igennem, eller vil du også løse opgaverne. Det første er det letteste og hurtigste, det andet er det, som du får mest ud af.

2. Find ud af, om du kender nogen, der har været på kursus i transaktionsanalyse. Hvis du gør det, så spørg dem om hvad de syntes om det. Hvad var godt og hvad var dårligt?

3. Tænk over hvad du vil bruge denne teori til. Den handler om at blive bedre til at forstå mennesker og til at kommunikere med dem, men hvad vil du bruge det til?

4. Kommunikation har ikke nogen værdi i sig selv, det er blot en færdighed. Hvis du bliver bedre til at kommunikere, hvad vil du så bruge denne evne til? Hvad vil du nå for dig selv, og hvad vil du gøre for andre?

Noter:

2. HVAD ER TRANSAKTIONSANALYSE?

Transaktionsanalysen blev, som vi allerede har hørt, udviklet i midten af 50-erne. Eric Berne havde i lang tid arbejdet som psykiater, og han tog udgangspunkt i den psykoanalytiske teori, som var blev skabt af Sigmund Freud i begyndelsen af dette århundrede. Eric Berne mente imidlertid, at psykoanalysen var for kompliceret, for han havde lagt mærke til, at de fleste af hans patienter ikke forstod hvad han sagde til dem, når han talte i det psykoanalytiske sprog, og han mente derfor, at der var brug for en mere let forståelig måde at forklare patienterne om de iagttagelser han gjorde. Og så var han desuden af den opfattelse, at man måtte kunne lave en psykologisk model, hvor man lagde hovedvægten på det som mennesket kunne se og mærke, i stedet for på det som er "ubevidst", og som patienterne derfor alligevel ikke kender til, bortset fra når psykiateren eller psykologen fortæller dem om det.

De overvejelser Eric Berne gjorde sig resulterede i, at han gradvist begyndte at udvikle en ny psykologisk model, altså en måde at beskrive den menneskelige personlighed og dens kommunikation med omverdenen. Denne nye teori - transaktionsanalysen - var i begyndelsen meget inspireret af psykoanalysen, men efterhånden blev den mere og mere til en selvstændig teori, som viste sig at være både levedygtig og nyttig. Især viste det sig, at denne teori var velegnet til at beskrive den adfærd, som normale mennesker har i samspillet med hinanden, og dermed var teorien naturligvis også velegnet til at beskrive fænomener som ledelse, samarbejde, planlægning og personlig udvikling.

Teorien bygger på modeller

Ligesom alle andre teorier om kommunikation, eller psykologiske teorier i det hele taget, bygger transaktionsanalysen på nogle "modeller", dvs. forenklede billeder af virkeligheden. Disse modeller kan afbildes grafisk, og har til formål at gøre det let for os at forstå og forklare de adfærdsformer, som vi beskæftiger os med. Modellerne er hver for sig beregnet til at skulle forklare en bestemt type af fænomener, og de foregiver naturligvis ikke at kunne vise alt. Ofte er det sådan, at man kan beskrive det samme fænomen ved anvendelse af flere af teoriens modeller, og det er der ikke noget mærkeligt i. Så må man bare vælge, hvilken af dem man synes er bedst til netop at beskrive det fænomen, som man beskæftiger sig med.

Modellerne er altså det man kan kalde for teoretiske "redskaber", og ligesom man ikke kan diskutere, om en skovl er "rigtig" eller "forkert", giver det heller ingen mening at diskutere, om transaktionsanalysens modeller er rigtige eller forkerte. De er nemlig i sig selv slet ikke noget før de bliver brugt. En god model er den, der er let at bruge i praksis, og som kan hjælpe med at forudsige, hvad der vil ske, hvis man påvirker et menneske på den ene eller anden måde. Hvis modellen er god, vil den komme med en rigtig forudsigelse, hvis den er dårlig, så bliver forudsigelsen forkert. Det er i øvrigt interessant at vide, at det ikke kun er i psykologien, at man anvender modeller, det gør man også i alle andre videnskaber, som f.eks. fysikken, astronomien eller lægevidenskaben.

Der er derfor i princippet ingen forskel mellem den metode man anvender i transaktionsanalysen, og den der anvendes i al anden videnskab, bortset fra at transaktionsanalysen bruger disse modeller til at beskrive det mest komplicerede emne, som videnskaben overhovedet kender, nemlig mennesket.

Hvad er personligheden?

Et af de ord, som mange mennesker anvender, men som de ikke altid har let ved at definere er begrebet "personlighed". Hvad er egentlig en personlighed?

Groft sagt er der i psykologien to forskellige måder at forstå personligheden på, og hver for sig er de lige ensidige. Den ene er den, at personligheden er noget som er skjult i menneskets indre, altså som noget der er usynligt, og som hverken mennesket selv eller dets omgivelser kan sanse eller måle. Det er den opfattelse, som man finder i den såkaldte "introspektionistiske" psykologi, hvor man mener at mennesket er styret af sine "drifter", "behov" og "underbevidste impulser". Det var den opfattelse som Eric Berne arbejdede ud fra inden han udviklede transaktionsanalysen.

Den anden teori er den der kaldes for "behavioristisk". Efter denne teori kan man egentlig slet ikke tale om en menneskelig "personlighed", for personligheden er bare et andet ord for den adfærd, som individet udviser. Når man skal forklare denne adfærd, nytter det ikke noget at henvise til forskellige "indre" egenskaber, som behov, fortrængninger, komplekser og alle de andre udstyk, som introspektionisterne tror på, for disse postulerede egenskaber ved den menneskelige personlighed kan hverken ses eller måles på anden måde end ved de adfærdsudtryk, som de fører med sig. Personligheden er derfor blot et udtryk for menneskets adfærd, og selv om der måske er indre kræfter, som bestemmer denne adfærd, så kender vi ikke disse kræfter. Vi kender kun det miljø, som påvirker os, og så ved vi fra genetikken, at vi har nogle arvelige anlæg, som er med til at sætte grænserne for hvad vi kan lære og hvad vi kan gøre.

Den introspektionistiske og den behavioristiske opfattelse er gensidigt modstridende, og de er begge lige ensidige. Den introspektionistiske teori mener - groft sagt - at mennesket er styret indefra, medens behaviorismen mener, at det er styret udefra. På en måde opfatter begge disse teorier mennesket som en maskine, for der er ikke plads til hverken inspiration, moralske afgørelser eller fri vilje i nogen af de to teorier, og det giver dem begge en ensidighed, som gør dem uanvendelige som (eneste) forklaring på menneskets adfærd.

Hvis man skal forstå et menneske, er man nødt til både at se det indefra og udefra, og det er især nødvendigt at forså, at mennesket ikke er en biologisk maskine, men et levende væsen med en ånd og en fri vilje. Der findes derfor ingen videnskabelige modeller, der kan forklare et menneskes adfærd, ligesom der ikke findes nogen videnskabelig metode til at lave liv. Mennesket er altså, dybest set, et mysterium. Men selv om vi hverken kan forklare den menneskelige vilje eller den menneskelige adfærd ud fra introspektionismens eller behaviorismens modeller, så kan begge disse teorier være med til at berige vores forståelse, og til at gøre det lettere for os at tale om os selv og hinanden.

Psykologi er altså ikke spild af tid, og det er ikke spild af tid at arbejde med transaktionsanalysen. Vi skal bare vide, at vi arbejder med et forenklet billede af virkeligheden, og at vi ikke kan hverken forstå eller forklare alt vha. vores teori.

Når vi har forstået dette, så har vi et realistisk syn på, hvad det er vi beskæftiger os med. Vi forsøger ikke at gøre psykologien til en ny slags "religion", der skal forklare alt. Vi ønsker blot at anvende den, som et redskab til at udvikle vores egen kommunikationsevne, med det formål at blive bedre til at nå vores mål og gøre gavn i verden.

Hvad kan teorien bruges til?

Transaktionsanalysen er en praktisk teori. Den er ikke udviklet for at imponere kloge forskere på universiteterne, men for at give almindelige mennesker et redskab, som de kan anvende, når de forsøger at skabe forandring, og intet er så almindeligt for et menneske som at ville forandre sin egen eller andres adfærd. Faktisk bruger vi en meget stor del af vores tid på at forandre os selv og vore medmennesker, men vi ved også, at det ikke altid går, som vi havde planlagt. En af årsagerne er den, at det ikke kun er os, der vil påvirke de andre, men også de andre der påvirker os og de andre, der påvirker hinanden. Der er altså ikke rigtig nogen, der har "magten", for alle forsøger bare at påvirke alle andre. Men hvad skal vi så bruge transaktionsanalysen til?

Den skal vi bruge til at udregne sandsynligheder. Vi ved ikke hvordan et menneske vil reagere, men vi kan sandsynliggøre, at det vil være på en bestemt måde. Hvis det viser sig, at vi tog fejl, så har vi fået en ny erfaring, og så bliver vi - forhåbentlig - bedre til at gætte næste gang. Vi skal altså bruge teorien til at kunne forudsige, hvordan mennesker reagerer, når vi kommunikerer med dem på den ene eller anden måde, for det vi ønsker er at blive bedre til, er at kunne styre vores egen kommunikation, så den giver det resultat vi ønsker.

Teorien er altså et redskab til at forudsige adfærd, men den er også noget mere. Den kan nemlig også bruges til at beskrive vores egen og andres adfærd, og til at sætte et kritisk lys på denne adfærd. Forudsætningen for at kunne kritisere er jo at man kan beskrive, og teorien er derfor en forudsætning for at kunne kritisere. Om det er godt eller dårligt at gøre dette, er til gengæld ikke noget, som teorien kan fortælle os. Det er vores egen afgørelse. Sikkert er det

imidlertid, at mennesker ikke kan udvikle sig, hvis ikke de udsættes for deres egen og andres kritik. Hvis vi ønsker at blive bedre til at kommunikere, og til at samarbejde med mennesker og at lede dem, så er kritikken nødvendig. Ikke fordi vi skal være negative, men fordi vi skal sætte fantasien i gang. Teorien giver os nemlig ingen løsninger, men dem kan vi selv finde, hvis vi bruger vores forstand, tænker kreativt og ikke er bange for at prøve noget nyt.

Gode råd

* Hvis der er ord, du ikke forstår, så streg dem under og slå dem op i en fremmedordbog eller en psykologisk ordbog. Vær heller ikke bange for at spørge andre, hvordan de forstår den tekst, som du har svært ved at forstå.

* Gå eller løb en tur på et par kilometer, efter at du har læst din dagslektie. Det giver god mulighed for at reflektere over det du har læst, og til at lade tankerne falde til ro.

Diskussion og opgaver

1. Kan man forklare et menneskes adfærd? Nogle siger "ja" fordi denne adfærd er resultat af indre drifter og ydre påvirkninger, men andre siger "nej" fordi der stadig er noget der hedder mennesket "sjæl" eller frie vilje. Hvad mener du?

2. Transaktionsanalysen er ikke den eneste psykologiske teori. Hvor mange andre teorier kender du, og hvad er forskellen mellem disse teorier og transaktionsanalysen?

3. Ville verden være bedre, hvis alle mennesker havde studeret psykologi og transaktionsanalyse? Eller ville mennesker bare bruge teorien til at gavne sig selv endnu mere end før?

Noter:

3. JOHARI-VINDUET

Et menneskes personlighed vil vi i det følgende definere som "summen af egenskaber, som dette menneske har, set indefra og udefra".

Dette kan illustreres gennem en model, som vi kalder for "joharivinduet". Det lidt mærkelige navn kommer af, at den oprindelig blev udviklet af to amerikanske psykologer, der hed Joe Luft og Harry Hackmann. Når man sætter fornavnene sammen, og forenkler det en smule, får man udtrykket "johari" og derfor hedder modellen "joharivinduet".

Denne model er beregnet til at vise den menneskelige personlighed i de fire dele der fremkommer, når man tager udgangspunkt i ovenstående definition (se [fig. 1](#)).

	ANDRE SER	ANDRE SER IKKE
JEG SER	FRIT FELT	SKJULT FELT
JEG SER IKKE	BLINDT FELT	UKENDT FELT

Fig. 1

Man opdeler personligheden i to dimensioner, nemlig én der handler om hvorvidt den pågældende selv er klar over om han har en given egenskab, og en anden der handler om, hvorvidt andre er klar over, at han har en bestemt egenskab. Når man tegner modellen, plejer man blot at skrive "han ser", "han ser ikke", "andre ser" og "andre ser ikke". Men der menes ikke kun "se", men derimod snarere "sanse", for det drejer sig om hvorvidt man har kendskab til den pågældende egenskab eller ej. Der kan altså også være tale om noget, som man har følt, hørt, lugtet eller smagt, hvordan dette så end skulle være gået for sig.

Når man sætter modellens to dimensioner over for hinanden, fremkommer der fire felter, og nu begynder modellen at ligne et vindue, som navnet antyder. De fire felter, der nu fremkommer kalder man for det frie felt, det blinde felt, det skjulte felt og det ukendte felt.

I det følgende vil vi gennemgå disse fire felter.

Det frie felt

I det frie felt har et menneske alle de egenskaber, som både han selv og hans omgivelser kender til. Det kan f.eks. dreje sig om åbenbare ting vedr. hans udseende (højde, legemsbygning etc.), formelle karakteristika (uddannelse, job, bosted etc.) eller personlige egenskaber og præstationer, som han viser til andre, og som man derfor frit kan kommunikere om. I det hele taget gælder det, at alt hvad der ligger i det frie felt er noget, som man selv har et afklaret forhold til, og som man derfor ikke finder nødvendigt at holde skjult. Jo større det frie felt er hos et menneske, jo lettere vil dette menneske derfor også have ved at kommunikere, for jo færre ting er der, som den pågældende skal bruge energi på at skjule. Det frie felt er

altså frit i den betydning, at man tør kommunikere om det, som ligger i dette felt, og derfor er det klart, at jo større det frie felt er hos et menneske, jo lettere vil dette menneske - alt andet lige - have ved at være sammen med andre. Det har nemlig ikke brug for at lyve, eller for at skjule sig og snakke udenom. Det kan kommunikere fri, uden at være bange for at blive afsløret eller gennemskuet.

Det skjulte felt

I det skjulte felt har vi de egenskaber, som vi af den ene eller anden grund søger at undgå at vore omgivelser får kendskab til. Det kan være noget, der har med vores fysiske udseende at gøre, eller det kan være dumheder vi har begået eller fiaskoer og ubehagelige oplevelser fra fortiden. Man kan give mange eksempler på dette. De fleste mennesker bryder sig f.eks. ikke om at være for kraftige (tykke), og derfor vil de, som har tendens til overvægt ofte klæde sig sådan, at overvægten kamufleres. Her er altså noget, som man søger at skjule.

Det kan også være, at man er blevet fyret fra sit job, eller at man har været på kant med loven. Dette bryder man sig måske heller ikke om at andre mennesker får kendskab til, og derfor må man holde disse informationer for sig selv, altså skjule dem.

I det skjulte felt ligger altså alle de egenskaber og erfaringer, som vi har svært ved at indrømme at have, og som vi derfor er nødt til at holde skjult for andre. Men netop det, at vi holder dem skjult, er med til at bruge af vores psykiske energi, og det er med til at hæmme vores frie omgang med andre.

Når man har for meget materiale i det skjulte felt, er man derfor hæmmet i sin kommunikation med andre, og man har