

Korai Peter Stemmann

Der Weg vom Durchschnitt zur Elite

Kommunikation als Transaktion
– oder die Psychospiele
in Unternehmen

Korai Peter Stemmann

Der Weg vom Durchschnitt zur Elite

Kommunikation als Transaktion –
oder die Psychospiele in Unternehmen

Mentoren-Media-Verlag

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss.

Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im
Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

1. Auflage

© 2023 Mentoren-Media-Verlag,
Königsberger Str. 16, 55218 Ingelheim am Rhein

Lektorat: Deniz S. Özdemir, Mainz

Korrektur: Sarah Küper, Mainz

Umschlaggestaltung: Nadine Nagel, Mainz

Coverfoto: Freepik (Empty gradient speech bubble set)

Satz und Layout: Deniz S. Özdemir, Mainz

Grafiken Vögel: Manfred Wenzel, Köln

Autorenfoto Korai P. Stemann: Ute Stemann, Schleswig

Autorenfoto Manfred Wenzel: Manfred Wenzel, Köln

Druck und Bindung: MCP, Marki, Polen

ISBN: 978-3-98641-057-5

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlages. Sämtliche Inhalte in diesem Buch ent-
sprechen nicht automatisch der Meinung und Ansicht des
Mentoren-Media-Verlages.

www.mentoren-verlag.de

Inhalt

EINLEITUNG.....	11
ENTWERFE EIN BILD VON DIR!	19
KAPITEL 1 – DIE GRUNDLAGEN DER TRANSAKTIONSANALYSE	21
EINFÜHRUNG	21
DEFINITIONEN.....	23
AUFBAU	24
DIE STRUKTURANALYSE DER DREI PERSÖNLICHKEITSBEREICHE	25
KAPITEL 2 – DIE DREI ICH-ZUSTÄNDE UND IHR EINFLUSS AUF DIE PERSÖNLICHKEIT	29
DAS ELTERN-ICH (EL)	29
DAS ERWACHSENEN-ICH (ER).....	31
DAS KIND-ICH (K)	32
DER EINFLUSS DER DREI ICH-ZUSTÄNDE AUF DIE PERSÖNLICHKEIT ...	35
KAPITEL 3 – DAS ZUSAMMENSPIEL DER LEBENSKONZEPTE.....	37
DIE WELT IST EINE BÜHNE, AUF DER JEDER MENSCH SEINE ROLLE SPIELT	37
DAS SKRIPT IST SOWOHL DAS PROBLEM ALS AUCH DIE LÖSUNG	39
DER ICH-ZUSTAND ALS QUELLE VON GUT UND BÖSE.....	41
KAPITEL 4 – MIT DER TRANSAKTIONSANALYSE DEN GANZEN MENSCHEN VERSTEHEN	47
KAPITEL 5 – DIE TRANSAKTIONSANALYSE IM UNTERNEHMEN	51
BLICKRICHTUNGEN AUF EINE UNTERNEHMENSSTRUKTUR.....	51
SYMPTOME EINER KRANKHEIT NAMENS MISSMANAGEMENT.....	54

DER KONSTRUKTIVE KONFLIKT DER TA-ROLLEN IM UNTERNEHMEN.. 59

KAPITEL 6 – DIE TRANSAKTION ALS KOMMUNIKATIVER PROZESS.....63

DER KOMMUNIKATIVE PROZESS IN DER BEGEGNUNG..... 63

DIE ENTSTEHUNG DER ICH-STRUKTUR..... 69

ENTWICKLUNG UND PRÄGUNG DER ICH-BEREICHE DURCH
ERFAHRUNGEN IN DER UMWELT..... 73

DAS ZUSAMMENSPIEL DER DREI ICH-BEREICHE IM UNTERNEHMEN.... 79

KAPITEL 7 – DER ABLAUF VON TRANSAKTIONEN..... 81

DAS WIE DER TRANSAKTION..... 81

DIE VIER TRANSAKTIONSGESETZE..... 82

DIE DOMINANTEN ICH-BEREICHE UND IHRE AUSWIRKUNGEN..... 87

DIE TRANSAKTIONSGRUPPEN UND IHRE BEDEUTUNG..... 93

**KAPITEL 8 – DIE ANALYSE DER ZWISCHENMENSCHLICHEN
BEZIEHUNGEN99**

DIE ANALYSE DER KOMMUNIKATION UND IHRER STÖRFELDER..... 99

KATALOG – KENNZEICHEN UND TYPISCHE VERHALTENSWEISEN DER
ICH-ZUSTÄNDE 102

KAPITEL 9 – DIE SECHS FORMEN DER BEACHTUNG 109

DAS BEDÜRFNIS NACH BEACHTUNG..... 109

DIE BEDEUTUNG UND WICHTIGKEIT DER BEACHTUNG 111

DAS BEACHTUNGSKONTO 113

KAPITEL 10 – ZEITGESTALTUNG UND ZEITMANAGEMENT.....115

DIE FORMEN DER ZEITGESTALTUNG 115

DER UMGANG MIT SICH SELBST..... 116

KAPITEL 11 – DIE PSYCHOSPIELE DER ERWACHSENEN 123

DAS SPIEL DER AUFMERKSAMKEIT..... 123

DIE DRAMADREIECK-SPIELE: VERFOLGER – OPFER – RETTER.....	124
DAS SKRIPT – DIE ERFÜLLUNG IM DRAMADREIECK	126
EIN KATALOG DER HÄUFIGSTEN PSYCHOSPIELE.....	128
GEGENMAßNAHMEN UND INTERVENTIONEN ZU DEN PSYCHOSPIELEN...	136
KAPITEL 12 – OHNE WORTE – OHNE SCHWEIGEN.....	139
KOMMUNIKATION MIT REDE, KÖRPER UND GEIST.....	139
NONVERBALE KOMMUNIKATION	140
TRANSVERBALE KOMMUNIKATION.....	141
KAPITEL 13 – DIE ZWÖLF SINNE DES MENSCHEN	145
WOHER WISSEN WIR EIGENTLICH, DASS ES DIESE WELT GIBT?.....	145
DER GEDANKENSINN ODER GEDANKENWAHRNEHMUNGSSINN.....	146
KAPITEL 14 – ERFOLG IST FREIWILLIG	153
GEWINNER UND VERLIERER	153
WIR HABEN DIE WAHL – VERLIERER ODER GEWINNER?.....	156
KAPITEL 15 – DER WEG ZU EINER KULTIVIERTEN LEBENSEINSTELLUNG	161
DIE RABATTMARKEN UNSERER PSYCHOLOGISCHEN ENTWICKLUNG.....	161
DAS MANUSKRIFT (SKRIPT) DES LEBENS	165
DIE ENTWICKLUNG ZU EINER HÖHEREN LEBENSQUALITÄT.....	170
HINTERM HORIZONT GEHT´S WEITER – ERGÄNZUNGSMETHODEN ZUR TRANSAKTIONSANALYSE	176
PRAKTISCHE ÜBUNGEN ZUR TRANSAKTIONSANALYSE	179
LÖSUNGEN ZU DEN PRAKTISCHEN ÜBUNGEN	195

Alle ausfüllbaren praktischen Übungen in diesem Buch sind unter folgendem QR-Code oder Link jeweils als PDF verfügbar. So musst du nicht in das Buch reinschreiben, sondern kannst die Aufgaben separat als Übungsblätter ausdrucken:



<https://vom-durchschnitt-zur-elite.de>

Einleitung

Vorsicht oder Leichtsinn?

Dieses Buch ist gefährlich!

Hier lernst du einen Unbekannten und sein Umfeld näher kennen: dich selbst und deine Mitmenschen, beruflich und privat.

Doch entspanne dich, du lernst dabei alle Gesprächspartner, Kollegen und Kunden besser zu durchschauen – denn die sind genauso betroffen.

Wertschätzung oder Anbiederung?

Wir freuen uns, dass du an den Geheimnissen erfolgreicher Kommunikation interessiert bist. Deshalb möchten wir unsere Wertschätzung zum Ausdruck bringen, indem wir dich als Vertrauten mit »Du« ansprechen und mit dir unsere besten Methoden teilen.

Hinweis:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Buch bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form (das generische Maskulinum) verwendet. Sämtliche Angaben beziehen sich jedoch selbstverständlich auf Angehörige aller Geschlechter.

Du erfüllst damit eine wichtige Voraussetzung für eine kraftvolle und zukunftsfähige Unternehmenskultur. Wir brauchen solche initiativen Mitgestalter für eine bessere Welt. In diesem Sinne haben wir schon lange auf dich gewartet, um in gegenseitiger Wertschätzung unsere gemeinsamen Ziele zu unterstützen.

Du bist uns bedeutsam als Kommunikator mit Kindern sowie Erwachsenen und genauso wichtig als Multiplikator auf der menschlichen Seite des Unternehmens.

Damit hilfst du, die psychopathologischen Kommunikationsfallen in der Gesellschaft zum Besten des Ganzen zu veredeln. Sie bilden sich in der Familie und nehmen dann eine bedeutende Rolle in unseren Seelen ein. Als Kinder können wir es nicht verhindern, sie werden von den Großen an die Kleinen übergeben – als Erwachsene tragen wir sie dann weiter.

Und so wirkt es in Familien, in Gesellschaften, in Unternehmen, bei Politikern, in Parteien, in Vereinen, überall, wo Menschen sich begegnen. Daraus entstehen Etikette und Stil im Umgang miteinander. Darin verborgen liegen große Chancen für gute Entwicklungen, aber auch größte Gefahren für Verletzungen, Ungerechtigkeiten, Tumulte und Kriege.

Du aber kannst Einfluss nehmen, indem du bewusst erkennst, welchen Wert Sprache hat. Durch dich ist es möglich, die Kommunikation als Transaktion zu verstehen und diese für gemeinsame Ziele und mit gegenseitigem Respekt in die Welt zu bringen.

Durchschnitt oder Elite?

Ein Test, ob du das Zeug hast, den Durchschnitt der psychologischen Fähigkeiten in der Gesellschaft zu heben:

Wenn du jetzt immer noch interessiert bist, dann bist du berufen, die Welt zu veredeln. Damit gehörst du zu dieser elitären Minderheit.

Herzlich willkommen in der Zukunft ... die gerade mit dir begonnen hat! Durch Fenster kann man schauen – durch Tore kann man gehen! Wir machen hier beides, erst schauen, dann gehen:

- 1. Der Blick durchs Fenster: Wir schauen auf den Alltag, wie Menschen miteinander umgehen, wie sie reden, wie sie führen und was sie dadurch unbewusst bewirken.**
- 2. Der Schritt durchs Tor: Wir gehen in die Tiefe der Phänomene und loten die guten Möglichkeiten aus, um sie praktisch anzuwenden.**

Dazu nutzen wir im Weiteren die **Transaktionsanalyse** als Fenster in den Alltag und als Tor zu neuen Wegen für einen besseren Umgang mit sich selbst und mit anderen.

Achtung, mach dich auf einen mittleren Schicksalsschlag gefasst! Wir schauen jetzt einmal, wie ganz normale Menschen kommunizieren, ohne zu ahnen, was sie damit anrichten. Hier alltägliche Beispiele, die wir alle kennen:

Die ungeschickte Proletensprache

Ein Jugendlicher im Schnellrestaurant: »Ich krieg einen Hamburger und eine Limo!«

Eine Arzthelferin beim Empfang: »Sie dürfen so lange im Wartezimmer Platz nehmen!«

Eine Rezeptionistin im Hotel: »Die Kreditkarte nehmen wir hier nicht!«

Ein Kellner am Tisch: »Gute Wahl!«

Ein Chef zur Assistenz: »Bringen Sie uns mal einen Kaffee, mit Zucker und Milch!«

Eine Kollegin zum Kollegen: »Wer hat das denn schon wieder verzapft, warst du das?«

Ein Lehrer zum Schüler: »Das lässt du bitte von deinen Eltern unterschreiben!«

Ein Vater zum Sohn: »Setz dich mal gerade hin, du siehst ja aus wie ein Fragezeichen!«

Eine Ärztin zum Patienten: »Das nehmen Sie dreimal täglich, aber ohne Zucker!«

Die geschickte Transaktionssprache

Ein Jugendlicher im Schnellrestaurant: »Ich hätte gerne einen Hamburger und eine Limo!«

Eine Arzthelferin beim Empfang: »Der Doktor ist gleich für Sie da, bitte warten Sie noch kurz.«

Eine Rezeptionistin im Hotel: »Wie möchten Sie zahlen, wir haben verschiedene Möglichkeiten?«

Ein Kellner am Tisch: »Gerne, welche Beilage möchten Sie dazu?«

Ein Chef zur Assistenz: »Es wäre nett, wenn Sie uns einen Kaffee machen für das Meeting.«

Eine Kollegin zum Kollegen: »Schau mal, da ist was schiefgelaufen, was schlägst du vor?«

Ein Lehrer zum Schüler: »Das lösen wir am besten gemeinsam mit deinen Eltern.«

Ein Vater zum Sohn: »Wie würdest du dich hinsetzen, wenn deine Freundin hier wäre?«

Eine Ärztin zum Patienten: »Ich empfehle diese Medizin, die hat schon oft geholfen.«

Aus ungeschickten Sprachanwendungen ergeben sich die neun Sprachsünden, die im Enneagramm zu verorten sind. Das Enneagramm ist die Weisheitslehre der neun Aspekte des Lebens (griech. ennea = neun). Es bezieht sich auf die Entwicklung der Persönlichkeit, die Kommunikation, die Beziehung und den Stufenweg zum Glück. Es ist die Landkarte der Entwicklung eines Menschen. Es zeigt die Umwege, die Gefahren und den guten Weg. Einerseits konfrontiert es mit dem Sosein, andererseits zeigt es Lösungen. So auch in den neun Sprachsünden:

Die Eins

»Das ist aber ärgerlich, das könnte man nämlich besser machen!«
Hier handelt es sich um Sprache aus der Wut oder dem Zorn heraus.

Die Zwei

»Komm lass mich mal, du könntest dir sonst weh tun!«
Hier wird Sprache aus getarntem Egoismus angewendet.

Die Drei

»Deins ist schon ganz gut, mit so was habe ich mal den ersten Preis gewonnen.«
Die Sprache formt sich hier aus unehrlicher Geltungssucht.

Die Vier

»Für normale Leute reicht das, aber eine Kunst ist das noch nicht.«
Hier handelt es sich um Sprache aus unerfüllter Traurigkeit.

Die Fünf

»Das ist eine Epizykloidenverzahnung und hat nur dreißig Tonnen Zugkraft.«
Die Sprache bildet sich hier aus faktenorientierter Gefühlskälte.

Die Sechs

»Natürlich mache ich das mit, ist ja Gesetz und ist ja auch gefährlich!«
Hier handelt es sich um Sprache aus der Angst und der loyalen Zugehörigkeit heraus.

Die Sieben

»Ach ja, warum nicht, das kann man sich ja auch angenehm gestalten.«
Hier wird Sprache aus dem Wunsch nach Völlerei angewendet.

Die Acht

»Verdammt nochmal, das geht doch auch mit mehr Power!«
Die Sprache formt sich hier aus Vergeltungssucht und Rache.

Die Neun

»Ja, das ist interessant, mach das ruhig mal.«
Hier bildet sich die Sprache aus Bequemlichkeit und Antriebslosigkeit.

Wenn wir reden, sollte die Rede besser sein, als unser Schweigen gewesen wäre. Die Transaktionsanalyse ist geeignet, um genau das möglich zu machen: druckreife Sprache zur guten Entwicklung im Umgang mit sich selbst und mit anderen.

Wenn du heute nicht gesprochen hättest, was wäre dann anders?
Nichts? Warum sprichst du dann?

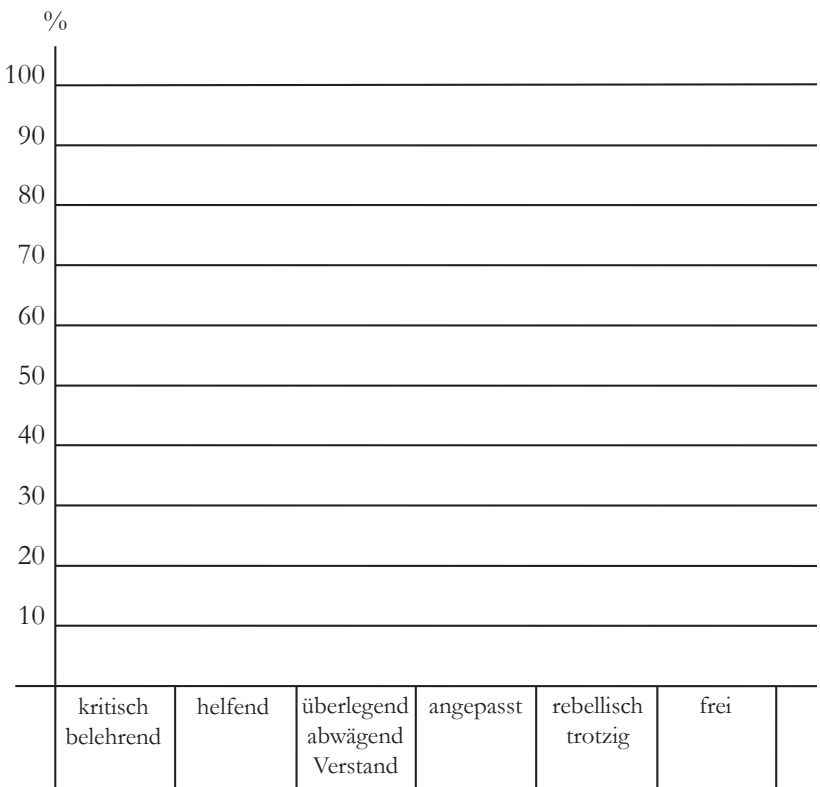
**Also lass uns zuerst den Blick auf die Transaktionsanalyse
werfen
... und dann den Schritt durch das Tor machen!**

Wir danken dir für dein Vertrauen,
Korai Peter Stemmann & Manfred Wenzel

*Ein großes Dankeschön geht auch an die Lektorin Deniz S. Özdemir für die
professionelle Unterstützung und Autorenbetreuung.*

Entwerfe ein Bild von dir!

Du siehst auf der folgenden Grafik sechs Felder mit verschiedenen Energien (Verhaltensweisen). Bitte schätze ein, wie viel du von jeder dieser Energien selbst auslebst. Die Gesamtsumme dieser Energien sollte dann insgesamt 100 Prozent ergeben.



Zum Schluss des Buches kannst du diese Selbsteinschätzung mit dem Ergebnis des TA-Strukturtests vergleichen und deine eingeschätzte Energieverteilung mit dem erlernten Wissen zur Transaktionsanalyse bewerten.

Kapitel 1

Die Grundlagen der Transaktionsanalyse

Einführung

Je mehr Menschenkenntnis jemand besitzt, desto erfolgreicher kann er im Umgang mit sich selbst und der Familie, den Freunden, Mitarbeitern, Kollegen, Chefs, Kunden und Partnern sein.

Wenn wir verstehen, warum unsere Verhaltensweisen positive wie auch negative Reaktionen in anderen hervorrufen, können wir diese gezielt steuern oder vermeiden.

Begründet wurde die Transaktionsanalyse (TA) Mitte des 20. Jahrhunderts von Dr. Eric Berne und später weiterentwickelt von Dr. Thomas A. Harris, beide waren US-amerikanische Psychiater.¹ Da Berne ursprünglich Freudianer war, basiert die Transaktionsanalyse auf den Freud'schen Begriffen des »Es«, »Ich« und »Über-Ich«.²

Die Transaktionsanalyse zeigt, dass Menschen sich aus eigener Kraft ändern können.

Voraussetzung dafür ist, dass sie beobachten und verstehen, wie ihr gesamtes Verhalten – Worte, Tonfall, Mimik, Gestik und

1 Vgl. <https://www.berufsstrategie.de/bewerbung-karriere-soft-skills/kommunikationsmodelle-transaktionsmodell.php>; besucht am 21.02.2023.

2 Vgl. Berne, E. (2012). Spiele der Erwachsenen. Psychologie der menschlichen Beziehungen, 13. Auflage, Rowohlt Taschenbuch, Hamburg.

Eigenheiten – auf andere wirkt und insbesondere wie es von diesen anderen interpretiert wird.

Die Transaktionsanalyse gestattet es, in relativ kurzer Zeit sowohl ein intellektuelles als auch ein emotionales Verständnis für sich und andere zu erlangen.

Die Transaktionsanalyse ist ein ...

- Persönlichkeitsmodell zur Selbst- und Fremdkennntnis.
- Kommunikationsverbesserungsmodell.
- Verhaltensänderungsmodell.

Die Transaktionsanalyse hilft, ...

- sich selbst zu beobachten, sich selbst besser kennenzulernen sowie zu verstehen und sich positiv zum Besten des Ganzen zu verändern.
- die eigene Lebenseinstellung zu erkennen und zu entwickeln.
- das Verhalten anderer präziser zu deuten und durch Analyse der sprachlichen und nichtsprachlichen Äußerungen zu beeinflussen.
- die Beziehungen zu Mitmenschen aktiv und ohne unbewusste Belastungen zu gestalten.
- – zum ersten Mal in diesem Buch beschrieben – die transverbalen Wirkfaktoren zu erkennen und zu nutzen.

Die Transaktionsanalyse ist also ein Weg zu sich selbst und seinen Mitmenschen, um eine philanthropische Lebensdynamik zu entwickeln. Weniger Konfliktsituationen durch zielgerechtes Verhalten

bedeuten weniger Stress und damit leichteren Erfolg sowie mehr Freude im Privat- und im Berufsleben.

Definitionen

1. Eine Transaktion ist ...

- die Grundeinheit aller sozialen Verbindungen.
- der Austausch von Werten oder Verhalten zwischen zwei Menschen.
- der seelische *Geschäftsabschluss* zwischen zwei Menschen.
- die Dynamik zwischen einem Transaktionsreiz und einer Transaktionsreaktion.

2. Eine Analyse ist ...

- eine Untersuchung.
- eine Auswertung und Handlungsauswahl.

3. Die Transaktionsanalyse ist ...

- die Methode zur Untersuchung von Transaktionen im zwischenmenschlichen Verhalten.
- die Methode zur Auswertung von Reiz und Reaktion im zwischenmenschlichen Kontakt.
- die praktische Bedeutung bei einem Gespräch.
- das Verhalten, die Signale des Gesprächspartners sowie die äußere Erscheinung wahrzunehmen.
- die Einordnung des sprachlichen Ausdrucks.

- die Reaktion auf subtile Reize.
- die Erfassung sowie die angemessene Reaktion auf psychologische Gesetzmäßigkeiten.

Aufbau

Die Transaktionsanalyse gliedert sich in vier Hauptfelder:

1. Die Strukturanalyse

- ... ist die Analyse der Einzelperson.
- ... bedeutet, die Persönlichkeitsstruktur bei sich selbst und anderen zu erkennen.
- ... ist die Analyse der ICH-Zustände.

2. Die Transaktionsanalyse

- ... ist die Analyse der zwischenmenschlichen Beziehungen (Transaktionen).
- ... ist die Analyse der Kommunikation und ihrer Störfaktoren (was passiert da gerade?).

3. Die Psychospiellanalyse

... beinhaltet das Erfassen der fest eingefahrenen Verhaltensmuster und Rituale, um schädliche, verdeckte und mit schlechten Gefühlen endende Beziehungen zwischen Menschen zu verstehen.

4. Die Skriptanalyse

... umfasst die Programmierung auf Erfolg oder Versagen aufgrund des Lebensdrehbuches, der Lebensanschauungen sowie der Vorstellungen und Prinzipien.

Die Strukturanalyse der drei Persönlichkeitsbereiche

Die Strukturanalyse des menschlichen Individuums ist die Basis zum Verständnis der zwischenmenschlichen Transaktionen.

Jeder Mensch vereinigt in sich drei getrennte Persönlichkeitsbereiche. Das sind drei ICH-Zustände, die sein Denken, Fühlen und Handeln bestimmen. Wichtig: Es sind keine Rollen, sondern Zustände, in dem jemand sich gerade befindet!

Eltern-ICH:



Erwachsenen-ICH:



Kind-ICH:



Das Eltern-ICH (EL) bedeutet:

Du nimmst in dem Moment die gleiche Geisteshaltung ein wie einer deiner Elternteile (oder Eltern-Stellvertreter) und reagierst so, wie dieser es getan hätte, mit der gleichen Haltung, den gleichen Gesten, dem gleichen Vokabular, den gleichen Empfindungen.

Jeder trägt in seinem Inneren seine Eltern mit sich herum.

Das Erwachsenen-ICH (ER) bedeutet:

Du hast gerade ein selbständiges, objektives Erfassen der Situation erkennen lassen. Die gedanklichen Prozesse, die erkannten Probleme und deine gezogenen Schlussfolgerungen sind unvoreingenommen in dir abgelaufen.

Jeder hat ein Erwachsenen-ICH.

Das Kind-ICH (K) bedeutet:

Die Art und Weise deiner Reaktion entspricht genau derjenigen, die du als kleines Kind gezeigt haben würdest.

Jeder trägt sein inneres Kind mit sich herum.

Neurologen haben experimentell nachgewiesen, dass unser Gehirn alles, was unser Bewusstsein jemals im Langzeitgedächtnis gespeichert hat, situativ über unsere Sinne abrufen kann. Psychologen nennen das »Regression«.³

3 Vgl. Heinrichs, J. und Korai P. Stemmann (2015). Das Enneagramm in Coaching, Beratung und Training, Beltz, Weinheim, S. 54 ff.

Kapitel 2

Die drei ICH-Zustände und ihr Einfluss auf die Persönlichkeit

Das Eltern-ICH (EL)

Das EL ist eine ungeheure Ansammlung von Aufzeichnungen über ungeprüft hingenommene oder aufgezwungene Ereignisse von außen. Diese Periode umfasst etwa die ersten neun Lebensjahre. Im EL handelt, spricht, reagiert, fühlt und denkt der Mensch so, wie es seinem Empfinden nach seine Eltern und andere Autoritätspersonen getan haben. Im EL sind *alle Regeln, Ermahnungen, Gebote und Verbote als Wahrheit* aufgezeichnet. Niemand kann sie löschen! Die Verhaltensmodelle der Eltern haben *Vorbildcharakter*.

Das EL zeigt uns Menschen, wie wir im Leben zurechtkommen können. Es liefert Lebensregeln, Gebrauchsanweisungen und Rezepte für die Bewältigung immer wiederkehrender Situationen. Die Aufzeichnung elterlicher Gebote ist also eine unentbehrliche Hilfe zum Überleben im physischen wie im sozialen Sinne.

Typische EL-Inhalte sind zum Beispiel:

- »Sag immer die Wahrheit.«
- »Bei Geld hört die Freundschaft auf.«
- »Man isst alles auf, was man sich auf den Teller getan hat.«
- »Sei fleißig.«
- »Jemand aus unserer Familie tut sowas nicht.«

Das EL hat zwei Erscheinungsformen:

- das fürsorgliche EL,
- das kritische EL.

Fürsorgliches EL:

nährend
schützend
liebvoll



Kritisches EL:

belehrend
bewertend
urteilend

Typische Verhaltensmuster aus dem EL:

1. Das fürsorgliche EL (EL-f)

- wohlwollend, verständnisvoll, mitfühlend, hingebungsvoll, versöhnlich, aufopfernd, motivierend
- trösten, ermutigen, betreuen, retten, schützen, helfen, erlauben, gewähren, pflegen, hätscheln, umsorgen, anregen, unterstützen, nähren, sich sorgen, loben, lehren, beraten, lieben, streicheln

2. Das kritische EL (EL-k)

- überlegend, streng, herrisch, fordernd, anmaßend, besserwisserisch, starr, voreingenommen, vorwurfsvoll, kritisch, eingebildet, autoritär, moralisierend, wertend, rechthaberisch

————— Ende der Leseprobe —————

Weitere Publikationen des Mentoren-Verlags

»Erfolg und Verantwortung bedingen einander auf vielfältige Weise. Sie sind wie Zwillinge, die nur vollständig scheinen, wenn sie gemeinsam auftreten.«

Udo Gast

Erfolg braucht Verantwortung

Betriebswirtschaft hat abgewirtschaftet

288 Seiten

Mentoren-Media-Verlag

ISBN: 978-3-98641-038-4

€ 24,95 [DE]



In den letzten Jahren stellen Unternehmer immer wieder fest, wie verwundbar sie sind und wie schlecht sie sich auf Ausnahmesituationen vorbereitet haben. Umsätze gehen zurück, Mitarbeiter verlieren ihren Job und damit ihre Existenzgrundlage. Der gewohnte Erfolg bleibt aus. Andererseits zögern viele Menschen aber auch, sich auf das Abenteuer Selbstständigkeit einzulassen. Der zentrale Aspekt für persönlichen und unternehmerischen Erfolg ist das Thema »Verantwortung«.

Doch wo beginnen Sie mit Veränderungen und wie gehen Sie dabei konkret vor? Zahlreiche Beispiele aus der Unternehmerpraxis, Checklisten und Arbeitsblätter unterstützen Sie bei der Umsetzung. Aus zahlreichen Interviews mit erfolgreichen Persönlichkeiten sind die wertvollsten Erkenntnisse miteingeflossen.

» Die Frage ist längst nicht mehr, ob wir uns verändern müssen, sondern: Wie schnell sind wir dabei? Und wie können wir die Zukunft so gestalten, dass sie besser und leichter für uns alle wird?«

Dirk Stöcker

Die Verkaufsevolution

Die Macht der Emotionalität im
digitalen Zeitalter

236 Seiten

Mentoren-Media-Verlag

ISBN: 978-3-98641-051-3

€ 24,95 [DE]



Vermutlich hast du bereits erkannt, dass du mit deinen bisherigen Verkaufsmethoden nicht dein volles Potenzial ausgereizt und darum nicht das Geld verdienst hast, das du hättest verdienen können. Vielleicht haben aber auch Deine Verkaufsgespräche nicht die Leichtigkeit, die sie haben könnten. Du konntest es aber nicht näher erklären und somit nicht lösen. In den letzten Jahren hat sich die Erwartung der Kunden an Verkäufer fundamental verändert. Der Standard-Verkäufer ist heute zum Scheitern verurteilt und das digitale Zeitalter sorgt zudem für zusätzliche Herausforderungen.

Dirk Stöcker zeigt dir in seinem Buch, wie du eine tiefe Vertrauensbasis zu deinen Kunden herstellst und herausfindest, was sie wirklich brauchen. Er hilft dir, alte Denkmuster abzubauen und vermittelt dir eine Menge an Verkaufstechniken, die dich in diesem neuen Zeitalter garantiert erfolgreich machen. Das funktioniert im persönlichen Gespräch sowie am Telefon oder in Video-Calls. In diesem Buch erwarten dich wertvolle Gesprächsstrukturen, die Anwendung von Verkaufspsychologie und Tipps für die richtige Vorbereitung, Einwandbehandlung sowie Verkaufsabschlüsse.

Jede Kommunikation hat eine Wirkung und die entscheidet über Freude und Leid, Anerkennung und Ablehnung oder Erfolg und Scheitern. Doch überall, wo Menschen sich begegnen, lauern auch Fallen: in Familien und Unternehmen, genauso in Vereinen oder in Parteien. Unser Sprachstil entsteht in der Kindheit durch die unbewusste Prägung durch die Erwachsenen. Später entscheiden wir selbst, wie wir uns sprachlich entwickeln, um unser Umfeld beeinflussen zu können. Das bedeutet, jeder ist als Erwachsener selbst verantwortlich, was seine Sprache bewirken kann.

Mit der Transaktionsanalyse startet der Weg in die geheimen Gesetze der Kommunikation, in den Umgang mit den Psychospielen bis hin zu den höchsten Formen der Sprachkunst über alle unsere Sinne. Erfolg hat als Basis die Sprache auf drei Leveln: verbal, nonverbal und transverbal. Einige glauben, man bräuchte Jahre, um es zu lernen. Hier zeigt Zen-Coach Korai Peter Stemmann, dass es bereits in zwei Schritten geht: Erst lesen, dann starten. Das Prinzip der elitären Verbesserung wirkt sofort: im Unternehmen, im Team und im Privatleben. Es ist möglich, beruflich und privat hohe gemeinsame Ziele zu erreichen und gegenseitigen Respekt zu fördern.

Korai Peter Stemmann (Zen-Coach und Dharma-Nachfolger von Zen-Meister Rei Shin Bigan Roshi) ist seit über 30 Jahren Coach für Unternehmer, Manager und Teams. Bei der Porsche AG war er sechs Jahre weltweit als Trainingsleiter tätig. Heute führt er als freier Coach das Institut für angewandte Re-Information. Er vereint dabei als Trainer auf wirkungsvolle Weise westliche und östliche Methoden. Als Autor von über 15 Büchern untersucht er die Geheimnisse erfolgreicher Kommunikation für eine kraftvolle und zukunftsfähige Gesellschaft.



Manfred Wenzel lebt in Köln und arbeitet als Grafiker und Kalligraf. Neben seiner Leidenschaft als Zeichner war er auch als Sprecher für Audioproduktionen für Korai tätig. In dieser Kooperation hat er mehrere Bücher, Karten und Cartoons mit Korai verwirklicht. Für die Seminare bei Porsche hat er die Medien und Gadgets für Korai illustriert und entwickelt. Die Vogelgrafiken zur Transaktionsanalyse sind ebenfalls aus seiner Feder entsprungen und ergänzen das Buch symbolisch und in Farbe.

