

Einleitung	7
I. Die Ich-Zustände	14
Das Konzept der Ich-Zustände	15
Das Strukturmodell der Ich-Zustände	16
Das funktionale Modell der Ich-Zustände.....	22
Die inneren Haltungen in den Ich-Zuständen.....	30
Das Energie-Modell der Transaktionsanalyse	37
Transaktionen – die drei Regeln der Kommunikation	41
Parallele Transaktionen	41
Gekreuzte Transaktionen.....	43
Verdeckte Transaktionen	47
Tangentiale Transaktionen.....	51
Die Prozessgestaltung unter Berücksichtigung der Ich-Zustände und der Transaktionen	54
Das „Wie“ ist immer stärker als das „Was“	59
Ich-Zustände stärken	64
Mit Extrem-Training Handlungsspielräume erweitern	67
Das Egogramm.....	71
Klassische Egogramme	78
– Die „Normalverteilung“	78
– Der „Radfahrer“	81

- Der „Rabiater“	83
- Der „ZDF-Typ“	86
Egogramm und Job-Wahl	88
Das Psychogramm	90
II. Der Bezugsrahmen	98
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 Provokationen	119
III. Skript	124
Grundlegendes zum Skript	125
Skript kann mehr als eine Ursache haben	128
Die Einschärfungen	133
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

Die Antreiber	173
Sei perfekt	174
Mach's anderen recht/Sei gefällig	180
Streng dich an	186
Sei stark	189
Beeil dich.....	193

IntrovisionCoaching	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 Spiele208

Zum Wesen Psychologischer Spiele	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 – die Grundhaltungen im Spiel	229
Spiele und das Egogramm.....	232

Psychologische Spiele im Coaching	235
Spiele des Klienten.....	235
Spiele, die der Coach spielt.....	241
Spiele am Arbeitsplatz des Klienten.....	243
Coaching als Teil des Spiels.....	251

Der Ausstieg aus den Rollen	253
--	-----

Zum Schluss	257
--------------------------	-----

Anhang

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