

presseInformation

Neuerscheinung: Coachings sicher aufbauen auf dem Modell der Transaktionsanalyse Transaktionsanalyse im Coaching

Bonn, Februar 2013

Bonn – Wie Coachs die Konzepte und Techniken der Transaktionsanalyse im Coaching wirksam anwenden können, beschreiben Ulrich und Renate Dehner in ihrer Neuerscheinung „Transaktionsanalyse im Coaching“. Das Buch ist soeben im Bonner Weiterbildungsverlag managerSeminare erschienen.

Für Problemstellungen, bei denen Klienten immer wieder an ihrer persönlichen Hürde zu scheitern drohen, liefern die Modelle der Transaktionsanalyse äußerst hilfreiche Antworten. Sie erfassen das „System Mensch“ stimmig und ermöglichen dem Coach, mit wenigen gezielten Fragen eine Problemanalyse durchzuführen und zügig zu intervenieren. Das Buch stellt die zentralen Konzepte der Transaktionsanalyse – Ich-Zustände, Bezugsrahmen, Skript und Psychologische Spiele – im Rahmen des Coachings vor. Mit dem Konzept der Ich-Zustände gelangt der Coach schnell zu tragfähigen Hypothesen über die Art der Persönlichkeit des Gegenübers. Dazu erläutert das Energie-Modell, wie sich bestimmte Ich-Zustände gegenseitig bestärken und beispielsweise autoritäre Führungskräfte unselbstständige Mitarbeiter haben. Auch wird erläutert, wie der Coach Ich-Zustände bewusst als Intervention einsetzt, um die Beziehungsebene zum Klienten zu stärken oder auch den Coaching-Prozess in die gewollte Richtung zu steuern. Im zweiten Kapitel wird im Modell des Bezugsrahmens beschrieben, wie der Klient seine Lebenswelt wahrnimmt und welche unterschiedlichen Werte, Vorstellungen und Glaubenssätze ihn prägen. Zu dieser Ebene präsentieren die Autoren sechs wirksame Interventionen, darunter „Reframing“, die „180-Grad-Wende“ und „die gezielte Provokation“. Insbesondere für Coachings mit komplexeren Problemstellungen beleuchtet Kapitel drei das „Skript“ als unbewusstes Lebensdrehbuch eines Menschen, den „Einschärfungen“ als zentralen Verboten und den „fünf Antreibern“ als Geboten. In diesem Zusammenhang wird unter anderem die Check-your-Mind-Methode vorgestellt, mit der sich der Klient von alten Einschärfungen befreit. Negative Vorahnungen werden dabei hinterfragt und das Gehirn trainiert, auf negative Gedanken sofort mit glaubwürdigen Gegenargumenten zu reagieren. Im vierten Kapitel widmen sich die Autoren unter anderem den Psychologischen Spielen, dem „Drama-Dreieck“ als typischer Konstellation in Konfliktszenarien und welche Bedeutung Spiele im Coaching haben.

Das Buch richtet sich vornehmlich an professionelle Coachs. Doch auch erfahrene Führungskräfte, die sich immer wieder mit schwierigen Gesprächssituationen konfrontiert sehen, profitieren von der Lektüre durch neue Einsichten auf ihr eigenes Verhalten, auf ihre Rolle und ihre Mitarbeiter.

Nähere Informationen zu diesem Buch und eine Leseprobe: <http://www.managerseminare.de/tb/tb-10452>

Hochauflösende Buchcover-Datei: <http://www.managerseminare.de/presse/tb-10452.jpg>

Ulrich Dehner, Renate Dehner. Transaktionsanalyse im Coaching. Coachings professionalisieren mit Konzepten, Modellen und Techniken aus der Transaktionsanalyse. managerSeminare, Bonn 2013, kt., 264 S., ISBN 978-3-941965-56-0, 49,90 Euro

Die managerSeminare Verlags GmbH ist ein auf die Qualifizierung von Mitarbeitern, Führungskräften und Weiterbildnern spezialisierter Fachverlag. Neben Fachliteratur zur Trainerqualifizierung bringt der Bonner Verlag das derzeit auflagenstärkste Weiterbildungsmagazin „managerSeminare“ sowie die Zeitschrift für Trainer, Berater und Coachs „Training aktuell“ heraus. Darüber hinaus ist die managerSeminare Verlags GmbH Veranstalter des Branchenkongresses „Petersberger Trainertage“, der einmal jährlich im Steigenberger Grandhotel Petersberg in Königswinter bei Bonn stattfindet.

Haben Sie Rückfragen?

Wünschen Sie weitere Materialien?

Wir sind für Sie da:

managerSeminare Verlags GmbH

Pressestelle

Herr Michael Busch

Endenicher Straße 41, D-53115 Bonn

Tel: +49 (0)228/9 77 91-24,

Fax: +49 (0)228/61 61 64

E-Mail: michael.busch@managerseminare.de