

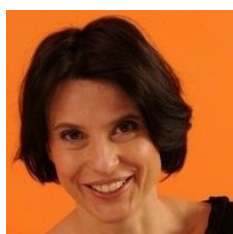
úgy, hogy a kérdezettek tudják, hogy a szimbólumot Önmaga jellemzésére használta. Ennek elemzéséből a saját és mások által Önről kialakított kép eltéréséről kaphat visszajelzést.

Mindezt a játékot stabil személyiség mellett szabad csak elvégezni. Ez, valamint az elvárt és valós kimenet, esetleg az ezek közötti különbség rámutat arra, hogy miért fontos a kapcsolati szerződés és a kompetenciahatárok betartása, valamint a munka a személyes szimbólumkészlet figyelembevételével. Minden cselekedetünk, vagy bennünket kívülről ért inger hat ránk, változtat rajtunk, befolyással van ránk. Ezt a befolyást a szimbólumokkal való munka erősíti, felnagyítja, sokszorozza. Segíti az önkifejezést, a visszajelzést, az empátia fejlődését.

Remélem az olvasó is kedvet és információt kapott ahhoz, hogy elkezdje, vagy folytassa a szimbólumokkal kapcsolatos munkát.



Chrenóczy-Nagy **Judit**



VESZEDELMEK VISZONYOK

KAPCSOLATOK ÉS KAPCSOLÓDÁSOK A TRANZAKCIÓANALÍZIS SZEMÜVEGÉN KERESZTÜL

Számos cikk és könyv született már az emberi kapcsolatokról és azok lélektani hátteréről. Kapcsolataink minősége és mennyisége nagymértékben meghatározza életminőségünket.

A kapcsolatok tekintetében jellemzően két téma kerül elő egy coaching folyamat során:

1. Az ügyfél egyik kapcsolatában konfliktus jelentkezik, ami nehezíti az együttműködést akár szakmai, akár magánéleti területen. Egy ártatlannak induló beszélgetés komoly nézeteltérésbe, vitába torkollik, vagy megszakad azelőtt, mielőtt a kérdés megoldódna, vagy nem a várt eredménnyel zárul le.
2. Az ügyfél a coaching folyamat során megosztja, hogy sokszor úgy érzi, hogy kapcsolatai sivarak, magányos, egyedül van.

Tranzakcióanalízist (TA) tanult coachként szívesen használom ilyen esetekben a TA által kínált eszközöket.

A cikk első felében a tranzakciók elemzésén keresztül bemutatom, hogyan tárhatók fel a személyes konfliktusok és hogyan lehet a megoldás irányába segíteni az ügyfelünket. A második részben röviden bemutatom, hogy a TA milyen eszközöket használ az intimításra való készség fejlesztésére, illetve hogyan segíti az ügyfelet abban, hogy nagyobb tudatossággal, spontaneitással és intimításra való készséggel leváljon sorskönyvéről, és szabadon, autonóm módon élje az életét.

1. Kapcsolódások, avagy tranzakciók a Marslakó szemével

Ahhoz, hogy az emberi kapcsolatokról a TA nyelvén beszélhessünk, fontos megismerni a TA-ban használt személyiségmodellt.

Az emberi személyiség felépítését a TA az én-állapot modell segítségével írja le és elemzi. Az én-állapot Eric Berne (1984) leírása alapján érzések és tapasztalatok együttese, amely közvetlenül kapcsolódik a megfelelő magatartási mintázottsághoz.

Három én-állapotot különböztetünk meg mindenkinél, ezek a következők:

Szülői (SZ),

Felnőtt (F) és

Gyermeki (GY) én-állapot.

Minden egyes én-állapot meghatározott viselkedések, gondolatok és érzések összessége.

A **Szülői** én-állapotban a szülőktől (vagy szülőfiguráktól) másolt minták jelennek meg. Értékítéleteink, előítéleteink, követett szabályaink, származásunkból, nevelésünkől hozott tapasztalataink itt foglalnak helyet.

A **Felnőtt**-ben az "itt és most"-ra adott közvetlen reakciók találhatók, amikor az összes elérhető erőforrásunkat képesek vagyunk mozgósítani a helyzet megoldása érdekében.

A **Gyermeki**-ben a gyerekkori mintázatokat játsszuk újra. Itt raktározódnak el a szerzett tapasztalataink, érzéseink, következtetéseink. Ez az én-állapot felelős a kreativitásért. Minden én-állapotnak fontos helye és szerepe van abban, hogy egészségesen, jól működjünk.



Amikor másokkal kapcsolatba lépünk, akkor minden egyes kapcsolatfelvétel során a kommunikációnk egy meghatározott én-állapotból indul, és a partner válaszreakciója is egy jól meghatározott én-állapothoz kapcsolódik.

Ezeket a kommunikációs szituációkat Berne tranzakciónak nevezte.

A tranzakciókat három fő csoportba soroljuk:

1. Kiegészítő vagy párhuzamos tranzakciók
2. Keresztezett tranzakciók
3. Rejtett tranzakciók

A **kiegészítő tranzakciók** esetén a megkérdezett abból az én-állapotból válaszol, amit a kérdező megszólított, és válaszát a kérdező kiinduló én-állapotához intézi. Ezek a tranzakciók a végtelenségig folytathatók.

Példa (Felnőtt-Felnőtt):

„Milyen idő van kinn?”

„18 °C és esik”



A **keresztezett tranzakciók** esetén a válasz nem a megszólított én-állapotból indul, és nem a kérdező induló én-állapotába irányul.

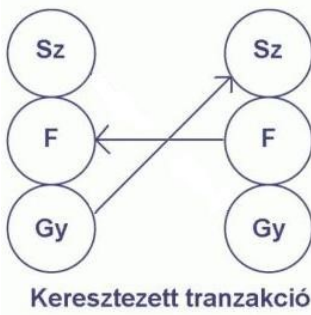
Példa (Felnőtt-Szülő):

„Nem láttad a jegyzetfüzetemet?”

„Miért engem kérdezel megint?! Ha rendesen elpakolnál magad után, nem rajtam keresnéd a dolgaidat állandóan!”

A keresztezett tranzakciók megszakítják a kommunikációt, és vagy az egyik, vagy mindkét felet arra ösztönzik, hogy én-állapotot váltson. Ezek a tranzakciók a játszmák kiindulópontjaként szolgálhatnak, ha mindkét partner nyitott rá.



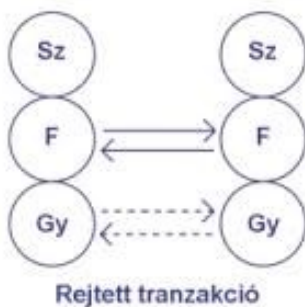


A **rejtett tranzakciók** esetén a kérdező egyszerre két üzenetet küld. Az egyik a nyílt vagy társadalmi szintű üzenet, a másik a rejtett vagy pszichológiai szintű üzenet. Ez a játsz-mák igazi alapja. A rejtett tranzakciók esetén a viselkedésbeli kimenetet mindig a pszichológiai szint határozza meg.

Példa:

„Önnek remekül áll ez a ruha, de azt hiszem, ez túl drága Önnek.” (Társadalmi szinten: F-F, Pszichológiai szinten: GY-GY)

A rejtett üzenet lehet tudatos döntés eredménye, de lehet nem tudatos is. Az előbbi esetben manipulációról beszélünk. A megkérdezett bár meghívást kap arra, hogy a rejtett üzenetre reagáljon, de ezt a meghívást nem kell elfogadnia.



A coaching folyamatok során, ha a téma egy kapcsolati probléma feltárása és megoldása, akkor első körben a kapcsolatban megjelenő tranzakciókat vizsgáljuk meg.

A **diagnózis** avagy feltárás szakaszában tisztázzuk, hogy az adott típusú tranzakció egy konkrét személyhez, egy helyzethez kapcsolódik, vagy csak bizonyos körülmények együttes meglétekor fordul elő. Fontos, hogy a szituáció elemzésekor ne csak az elhangzott szavakra figyeljünk, hanem feltárjuk azokat a viselkedési mintákat, kapcsolódó gondolatokat és érzéseket, amelyek együttesen megjelennek az adott pillanatban. Megfigyelőként fontos információt hordoz az, ahogy ügyfelünk mesél a helyzetről, illetve hogy milyen non-verbális minták kapcsolódnak a beszámolóhoz, milyen érzelmeket hív elő a szituáció felidézése. Mi az ügyfelünk jellemző én-állapota az adott szituációkban? Milyen külső és belső visszajelzést kér, kap az adott helyzet kapcsán? Milyen érzéseket

„A coaching folyamatok során, ha a téma egy kapcsolati probléma feltárása és megoldása, akkor első körben a kapcsolatban megjelenő tranzakciókat vizsgáljuk meg.”

keltenek benne ezek a visszajelzések? Megjelenik-e valamilyen játszma az adott kapcsolatban? Ha igen, mi annak a játszmának a pontos menete? Melyek a tipikusan megjelenő mondatok, viselkedési minták? Hol, mikor, hogyan történik a fordulat? Milyen érzések maradnak a játszma végén? A kapcsolatban megjelenő érzések autentikus érzések, vagy fedő érzések?

A fenti szempontok összegyűjtése után közösen átbeszéljük az ügyféllel, hogy mi van most. Sokszor pusztán a valóság ilyen szintű összefoglalása már magával hozza a felismerést azzal kapcsolatban, hogy hol van „elaknásítva” a terep.

A TA szerint minden egyes cselekedetünk célja a túlélésünk. Tehát minden látszólag értelmetlen viselkedési minta mögött pengeéles logika húzódik meg, amit az illető még kisgyermekként összerakott magában. Ez a túlélési stratégia szolgál a belső (sokszor rejtett) motivációnk alapjául. A folyamat során feltárt összes apró momentum tudatosítása a változás előfeltétele.

Ezek után meghatározható a **cél**. Kapcsolati problémák esetén segít, ha minél pontosabban leírjuk a kívánt állapotot. Milyen viselkedési minták, gondolatok, érzések jelennek meg akkor és ott? Melyik én-állapotban vagyunk? Hogyan hozhatjuk egy szintre a társadalmi és pszichológiai szintű üzenetet (más szóval hogyan válunk kongruenssé önmagunk érzéseivel).

A következő lépésben összegyűjtjük, hogy milyen **erőforrásai** vannak az ügyfélnek. Melyek azok a képességei, erősségei, amik segíthetik őt a változási folyamatban? A belső erőforrások feltérképezése mellett összegyűjtjük a külső erőforrásokat, hogy kik azok az emberek, közösségek, akik segíthetik őt a változásban.

Ezután ügyfelünk megalkotja saját **cselekvési tervét**, ami hozzásegíti célja eléréséhez. Ekkor már magasabb fokú önismerettel, nagyobb éberséggel képes figyelni magára, a helyzetekben megmutatkozó viselkedési mintáira. Hamarabb észreveszi, ha érzékeny területre kerül. Tudja, hogyan használja erősségeit, kihez fordulhat további támogatásért, és egyre többször lesz képes ezekben a helyzetekben erőforrásait mozgósítani és egy másfajta kimenet felé irányítani a folyamatot.



Coachként fontosnak tartom kiemelni, hogy a folyamatban végig a jelenre, az „itt és most”-ra fókuszálunk, valamint arra, hogy az ügyfél jobban tudja kezelni a jövőben előforduló helyzeteket.

2. Kapcsolataink mélysége – időstrukturálás

Berne szerint az élet egyik legnagyobb problémája az idő strukturálása. Az, hogy hogyan töltjük az időnket sokat elárul arról, hogy milyen mélységű kapcsolatokat alakítunk ki a környezetünkben.

Miért fontos ezzel pszichológiai szinten foglalkozni? Időtöltésünk módja sokat elárul a személyiségünkről. Ezen keresztül adunk és kapunk elismeréseket (sztrókokat), és ezzel szabályozzuk azt, hogy milyen minőségben adunk teret arra, hogy másokhoz kapcsolódjunk, mások hozzánk kapcsolódjanak.

A tranzakcióanalízis 6 különböző időtöltési módot határoz meg:

- Visszavonulás
- Rítusok
- Időtöltés
- Aktivitások
- Játzmák
- Intimitás

Az időstrukturálás vonatkozásában két dolgot érdemes kiemelni. A sztrókok mennyiségét és intenzitását tekintve a játzma és intimitás esetén adjuk/kapjuk a legtöbb sztrókot. Ezzel együtt viszont itt futjuk a legnagyobb pszichológiai kockázatot is.

Nézzük át röviden, melyik mit takar:

Visszavonulás: egyedüli időtöltés, amikor az egyén nem lép kapcsolatba a környezetével vagy azért, mert nem akar, vagy azért, mert nem tud. Ilyenkor a legkisebb a kockázata, hogy bárkitől sztrókot kap, legfeljebb magának adhat valamilyen elismerést.

Példa:

A pár, vagy család tagjai elvonulnak, az egyik fél olvas, a másik fél egy másik helyiségben zenét hallgat.

Rítusok: jól bejáratott, programozott társadalmilag bevett szokások (pl. üdvözlés).



Pszichológiai értelemben adunk-kapunk elismeréseket egymásnak, de ezek előre jól kiszámíthatóak, emiatt a kockázat kicsi.

Példa:

„Jó reggelt, hogy vagy?”

„Jó reggelt, köszönöm jól, remélem Te is!”

Időtöltés: Társasági beszélgetések általános témákról, amivel kitölthetjük a közös időt. A kockázat nagyobb, mivel nem csak előre koreografált minta szerint történhet a beszélgetés, és a sztrókok minősége sem kiszámítható.

Példa:

„Mit szólsz ehhez a novemberi meleghez?”

„Hihetetlen. Tegnap 20 °C volt, ismét megdőlt a melegrekord.”

Aktivitások: Csoportos együttműködés egy meghatározott cél elérése érdekében. A csoport tagjai nem csak beszélnek egymással, hanem közösen oldanak meg egy feladatot. Munkahelyen jellemzően így töltjük az időnk nagy részét.

Példa:

„Gyere, kérlek tartsd ezt a képet, amíg bejelölöm a falon, hogy hova fúrjam a lyukat.”

„Rendben, de szerintem jobb lenne előtte kimérni.”

Játszmák: Rejtett, elhallgatott motívumok által inspirált, erős érzelmekkel átszőtt és sztrókok intenzív cseréjével tarkított érintkezés, amely egy előre jól látható kimenet felé halad. Mivel nem teljesíti be a felek titkolt várakozásait, emiatt újra és újra ismétlődik. Itt jelennek meg a rejtett, kétszintű tranzakciók. A sztrókok intenzitása jóval nagyobb, és a pszichológiai kockázat is magas. A játszma végén mindkét fél rosszul érzi magát.

Példa:

„Géza! Kérlek nézd meg az összeállított javaslatomat, mielőtt beadom a vezetőségnek. Neked sokkal nagyobb tapasztalatod van ebben.” „Megnéztem. Összeségében jó lett, én még részletezném a megvalósítás konkrét lépéseit. Azon szokott ugyanis elúszni egy ilyen project.”

„Igen tudom, de ilyen részletességgel még nem áll rendelkezésemre az összes információ.”

„Szívesen segítek végiggondolni.”

„Nagyon kedves vagy, de erre nekem most végképp nincs időm. És végső soron nem gondolom, hogy ezen múlhat bármi. Mindenesetre köszönöm.” „Igazán nincs mit, sajnálom, hogy nem tudtam segíteni.”





A kérdező csalódott és magában azt gondolja:

„Ez a Géza megéri a pénzét, nem segített a hozzáállásával, csak felidegesít.”

Géza magában ezt gondolja:

„Nem értem, megkér, utána elutasítja segítségemet. Lehet, hogy mégsem vagyok alkalmas arra, hogy szakmai segítséget nyújtsak neki?”

Intimitás: Minőségi idő, ahol a bizalom, a nyitottság kerül előtérbe. Az együttléte nyilván felvállalt célja, hogy egymásnak őszinte sztrókokat adjanak és kapjanak. Ez az a forma, ami lehetőséget teremt az autentikus érzések megélésére. Az intimitás előfeltétele, hogy aktív Felnőtt én-állapotban vagyunk, tehát gondolataink, érzéseink a jelenhez kapcsolódnak, nincs rejtett szándékunk, nem befolyásolnak múltbeli szülői minták.

Példa:

a. „Köszönöm Neked, hogy segítettél a vizsgára felkészülni. Nélküled nem ment volna ilyen simán.”

„Fontos vagy nekem, a Te sikered az én örömöm. Én is sokat tanultam tőled ez időszak alatt. Nagyon értékes embernek tartalak.”

b. „Beszélünk kell a gyerekekkel kapcsolatban. Elfogadhatatlan számomra, hogy ilyen későn jár haza.”

„Drágám, 18 éves, nagy fiú. Már tud magára vigyázni.”

„Nem értek veled egyet. A mai világban sokkal körültekintőbbnek kell lennünk, mint a mi időnkben.”

„Értem, hogy aggódsz. Én is félttem a fiunkat. Beszéljük meg, mi legyen a közös álláspontunk felé. Fontosnak tartom, hogy ne tegye ki magát felesleges veszélyeknek, és azt is, hogy döntéseiben önálló legyen. Annyi mindent megoldottunk eddig is közösen, ez is menni fog.”

Miért fontos az időstrukturálásról beszélni, amikor a kapcsolatok minőségén dolgozunk?

Coachként sokszor tapasztalom azt, hogy az ügyfél vágya egy mélyebb kapcsolat kialakítására nincs összhangban azzal, hogyan tölti az idejét, mennyi kockázatot hajlandó bevállalni a másikkal való kapcsolatban.

Ilyenkor segít neki, ha megvizsgálja saját időstrukturálási szokásait. Ennek kapcsán meg tudjuk nézni, hogy mi lenne számára a kívánatos állapot. Az időstrukturálás közös elemzéséből feltárható, hogy melyek azok a félelmek, amelyek visszatartják attól, hogy a kockázatosabb, de nagyobb nyereséget hozó időtöltési formát, az intimitást válassza és például az „időtöltést” vagy „aktivitást” átfordítsa „intimitássá”.



Az időstrukturálási szokások egyediek, az egyén személyiségéből, korábbi tapasztalataiból fakadnak. Egy kapcsolati probléma esetén segít, ha a másik fél időstrukturálási szokásait is megnézzük. Könnyen lehet, hogy az ő sztrók-igénye és kockázatvállalási hajlandósága más. Nem az a cél, hogy az időstrukturálási arányokat összesimítsuk. Sokkal inkább az, hogy a közös időben az 'Intimitást' növeljük. Ezzel mélyül a kapcsolat. Például ha egy párnál az egyik fél visszahúzódóbb, a másik aktívabb, akkor a fókusz arra célszerű helyezni, hogy az együtt töltött minőségi időben erősödjön az intimitás (pl. az időtöltéssel szemben). Ez egy tudatosabb, világos, őszinte kommunikációval elérhető. Az időtöltés többi, nem destruktív formáit pedig mindenki a számára legkedvezőbb arányban használja fel (tehát pl. az egyik társaságba megy, amíg a másik visszavonul).

A fenti példák – reményeim szerint – jól szemléltették a TA sokszínűségét, és azt az átlátható strukturált keretrendszert, amit ez az elmélet biztosít egy konkrét eset értelmezéséhez kapcsolódóan. A TA kiválóan alkalmazható minden olyan esetben, amikor az emberi kapcsolatok, kapcsolódások a téma, mind a feltárás szakaszában, mind a változási folyamat támogatásánál.

Irodalomjegyzék

- Berne, Erik: Emberi játszmák, Gondolat Kiadó 1984
Stewart, Ian – Joines, Vann: A TA-Ma, Xenia Kiadó 1994
Járó Katalin (szerk.): A Játszmák világa, Háttér Kiadó 2011
Widdowson, Mark: Transactional Analysis- 100 key points and techniques, Routledge 2010

