



Transaktionsanalys

Thomas Sewerin

Försvarets ledarskaps- och pedagogikenhet - FMLOPE

Rapport nr 2

November 2014

FMLOPE

Med utgångspunkt i krigsförbandens verklighet leder FMLOPE Försvarsmaktens utveckling av ledarskap och pedagogik.

Rapport

I rapportserien redovisar vi material vilka är ett resultat av olika arbeten vid FMLOPE. Vi väljer att göra detta i ett enkelt format.

Syftet med de rapporterna varierar från underlag för enskilda reflektioner till rent utbildningsmaterial.

Pallas Athena

Vishetens och krigets gudinna i grekisk mytologi.

Transaktionsanalys

Transaktionsanalys (TA) är en relativt enkel och överskådlig analysmetod för att förstå hur människor kommunicerar med varandra med ord och kroppsspråk. Den hjälper till att bryta destruktiva mönster och fastlåsta situationer i vardagen. TA kan därmed bidra till ett bättre flyt i kontakten mellan människor.

TA är samtidigt ett verktyg du kan använda för att utveckla din befälsföring: chefskap och ledarskap. Dessa handlar ju om påverkan på andra människor¹. Den påverkan utövas ofta med ord och kroppsspråk.

Grunden i TA är teorin om personlighetens *jagtillstånd*.



Jagtillstånden

Det vi vanligtvis kallar personligheten hos en individ är egentligen en hel mängd av inflytelser. Lek med tanken att vi kunde öppna bröstet för att höra vem som finns där inne och håller personen samman. Då skulle vi inte finna ett enskilt "själv", utan mängder av röster som härrör från nyckelpersoner i individens liv. Inte bara vad de säger, utan även tonfall och attityder.

Där inne i bröstet skulle vi också finna individens egna viljor och behov, liksom personens livserfarenheter, reflektioner och slutsatser. Alla dessa influenser som personligheten består av sammanfattas i tre sammanhållna system i personligheten, dessa kallas för *jagtillstånd*. Alla tre innehåller *tankar*, *känslor* och *beteenden*. De är ganska lätta att identifiera och känna igen. Idén är att när vi tänker, känner och handlar så gör vi det utifrån *ett* av dessa tillstånd. Vart och ett av dem har ett rikt inre liv och dessutom är det med dem som vi kommunicerar och *påverkar* vår omvärld.

Det ena är *Föräldrarjaget* (F). Den strukturen består av alla de inflytanden som betydelsefulla auktoriteter har utövat på oss. Det är olika föräldrafigurer som har flyttat in i oss. I första hand

¹ Jämför handbok Samarbete och Befälsföring (2014) kapitel 3.

de faktiska föräldrarna, kanske också ett äldre syskon, mor- eller farföräldrar, lärare, idoler med flera. Vi kan beskriva det som en ”bandspelare” i sinnet. Vi har budskapet från dessa auktoriteter kvar och det sätt och de känslor med vilket budskapet förmedlades.

När vi lyssnar på våra inre röster, på samvetets röst, då kan vi ofta identifiera precis vem som sa vad och vid vilket tillfälle. Föräldrajaget växer hela tiden. Vi identifierar oss med nya auktoriteter och gör deras budskap till vårt eget. Det är budskap som vi själva sedan skickar vidare till andra.

Materialet som Föräldrajaget är uppbyggt av består av normer och regler, sådant som auktoriteter har förmedlat. Föräldrajaget innehåller en slags fostrande hållning, ett utövande av makt på gott och ont. Här finns också omsorg och omtanke om andra. Ibland befinner vi oss i detta jagtillstånd och försöker då påverka vår omgivning med en föräldraattityd. Vi uppträder mot andra som om vi vore en förälder. Detta beteende och denna attityd visar vi inte nödvändigtvis bara mot barn utan *också* mot andra vuxna.

Barnjaget (B) är en annan del av personligheten. Här finns alla de egna personliga uttrycken och influenserna. Barnjaget består av tidiga upplevelser i livet och de slutsatser som det lilla barnet dragit av dessa upplevelser. Här finns intensiva känslor av sprudlande glädje och överraskning, men också besvikelse, sorg och ilska över andras herravälde över mig som liten.

Här uttrycks de grundläggande behoven av näring, sömn, trygghet, ömhet och kärlek. Här finns impulsivitet, spontanitet och kreativitet. När vi är i och uttrycker oss från Barnjaget är det som om vi vore ett barn. Vi känner oss ibland små och beroende av omgivningen, kuvade och utsatta för andras tryck. Men i barnjaget kan vi också känna oss fria, spontana och lekfulla. Vi är som barn, även om vi obestriddligen har blivit vuxna.

Förenklat kan man säga att personligheten är ett spänningsfält mellan *omvärldens* förväntningar och krav – som vi har gjort till våra egna i ett Föräldrarjag – och vår *egen* vilja och våra egna behov i form av ett Barnjag. Mitt mellan dessa två influenser finns *Vuxenjaget* som ett slags förmedlande och medlande länk.

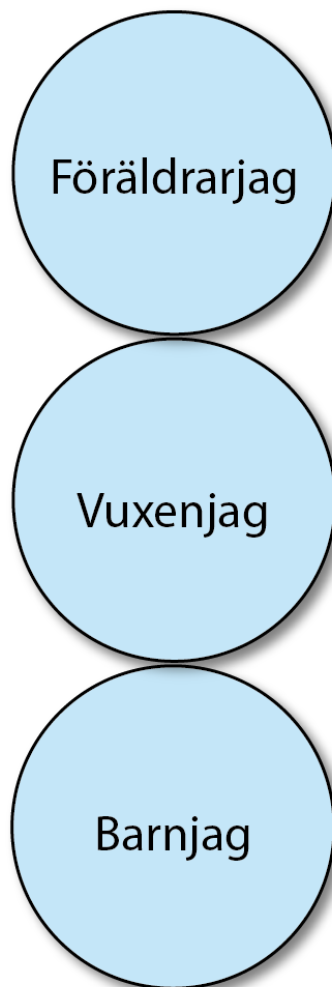
Vuxenjaget (V) står i direkt förbindelse med vad som sker här och nu i personens omgivning. Det består av ett öppet förhållningssätt till vad sinnena förmedlar och är relativt känslomässigt neutralt, med en slags ”vetenskaplig” hållning till vad som sker. Med Vuxenjaget samlar vi våra erfarenheter av problemlösning, vi gör slutsatser, prövar hypoteser och fattar beslut. Med Vuxenjaget är vi ”vuxna” i ordets olika bemärkelser.

Till vart och ett av dessa tre jagtillstånd hör en uppsättning av tankar, känslor och beteenden. Det kommer budskap från vart och ett av jagtillstånden, men också ett paket av kroppsspråk och förhållningssätt som budskapet är inslaget i.

Det är ganska lätt att se och höra varifrån vi kommunicerar när vi vänder oss till andra.

- Föräldrarjaget märks t ex i en myndig röst, en kritisk blick, en vårdande attityd.
- Vuxenjaget märks i uppmärksamhet på vad som sker i nuet, i frågor som Vad? När? Hur? Och i en analyserande, problemlösande hållning.
- Barnjaget märks i en uppsluppenhet och leklystnad, i en kuvad ängslan eller rebelliskt trots.

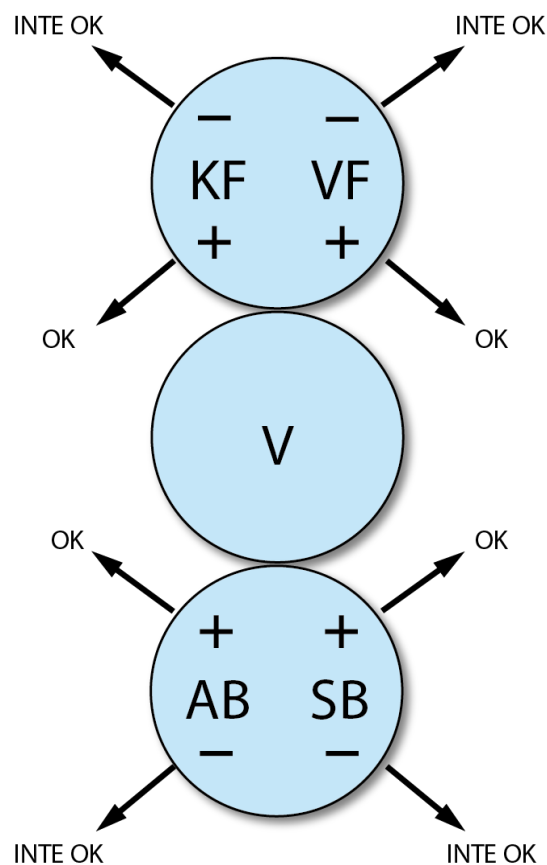
Tillsammans utgör de tre jagtillstånden hela det system som vi brukar kalla för personligheten:



Funktionell personlighetsanalys

Personlighetens struktur består alltså av tre jagtillstånd, Föräldrarjag, Vuxenjag och Barnjag. Om vi ser närmare på hur vi fungerar i vardagskommunikation har Föräldrarjaget och Barnjaget vardera två olika uttrycksätt.

- Föräldrarjaget fungerar utifrån två olika jagtillstånd: ett *Kritiskt* kontrollerande Föräldrarjag (KF) och ett snällt, *Vårdande* Föräldrarjag (VF). För de två sidorna finns också en positiv (OK) och en negativ (Inte-OK) pol.
- Barnjaget har två sidor: ett beroende, *Anpassat* Barnjag (AB) och ett fritt, *Spontant* Barnjag (SB). För de två sidorna finns också en positiv (OK) och en negativ (Inte-OK) pol.
- Vuxenjaget är neutralt problemlösande (V).



KF skickar antingen negativa, Inte OK, budskap. Exempel: en i befälslaget ska boka ett extra pass på skjutbanan åt enheten. Denne kontrollerar inte med övrig verksamhet varför passet infaller en dag när enheten är sprid på befattningsutbildning. Du upptäcker detta och utbrister:

”Hur tänkte du nu? Kan du aldrig göra någonting ordentligt!?” Sannolikt kommer den personen att i framtiden försöka undvika sådana uppgifter. Grundbudskapet är: ”Du är inte OK.”

Eller, samma scen, du säger, fortfarande från KF men med en annan (OK) ton: ”Tack för hjälpen. Men vi får försöka justera tiden eftersom de flesta är på befattningsutbildning den dagen. Ha gärna verksamhetsöversikten med dig nästa gång, då ser du enkelt vilka tider som passar.” Sannolikt försöker personen igen en annan gång. För att grundbudskapet – trots kritiken – är ”Du är OK.”

VF skickar liksom negativa eller positiva budskap. Exempel på det positiva budskapet (OK), ”Det här momentet kan vara lite knepigt. Fundera gärna lite extra innan du börjar!” Det är ett omtänksamt Vårdande Föräldrarjag som talar och den andre personen får ta eget ansvar för vad den får höra. Den negativa VF har ofta att göra med en överbeskyddande hållning. Exempel: ”Det här momentet kan vara lite knepigt. Om du flyttar på dig ska jag göra det.” Det budskapet kan vara OK till ett litet barn, men om jag sänder det till en kollega, blir undertexten i budskapet: ”Du klarar dig inte utan mig!” dvs ”Du är inte OK”.

Det Anpassade Barnjaget har två poler. Det positiva (OK) följer spelregler som samhället och omvärlden satt upp. Man röker inte på mötet, även om man skulle önska, och det är fullständigt accepterat och OK. Man stannar vid rött ljus i trafiken, även om man har bråttom, etc. Det negativa (Inte-OK) Anpassade Barnet följer den andres önskan trots den egna viljan är i uppror. Ett exempel: du har varit jultomte på enhetens julfest för familjerna under flera år. Men nu har du bestämt dig för att det får vara bra och någon annan får ta över. Men när chefen ringer och frågar, hör du dig själv säga i telefonen, ”javisst, jag ställer gärna upp”. För att sedan i självömkan, hårt bita ihop tänderna.

Det Spontana Barnjaget, har också två poler, en negativ och en positiv. Det OK Spontana Barnjaget sprider glädje med sin sprudlande frihet. Det Inte-OK Spontana Barnjaget går för långt ibland, säger saker eller gör practical jokes och biter sig själv i tungan efteråt.

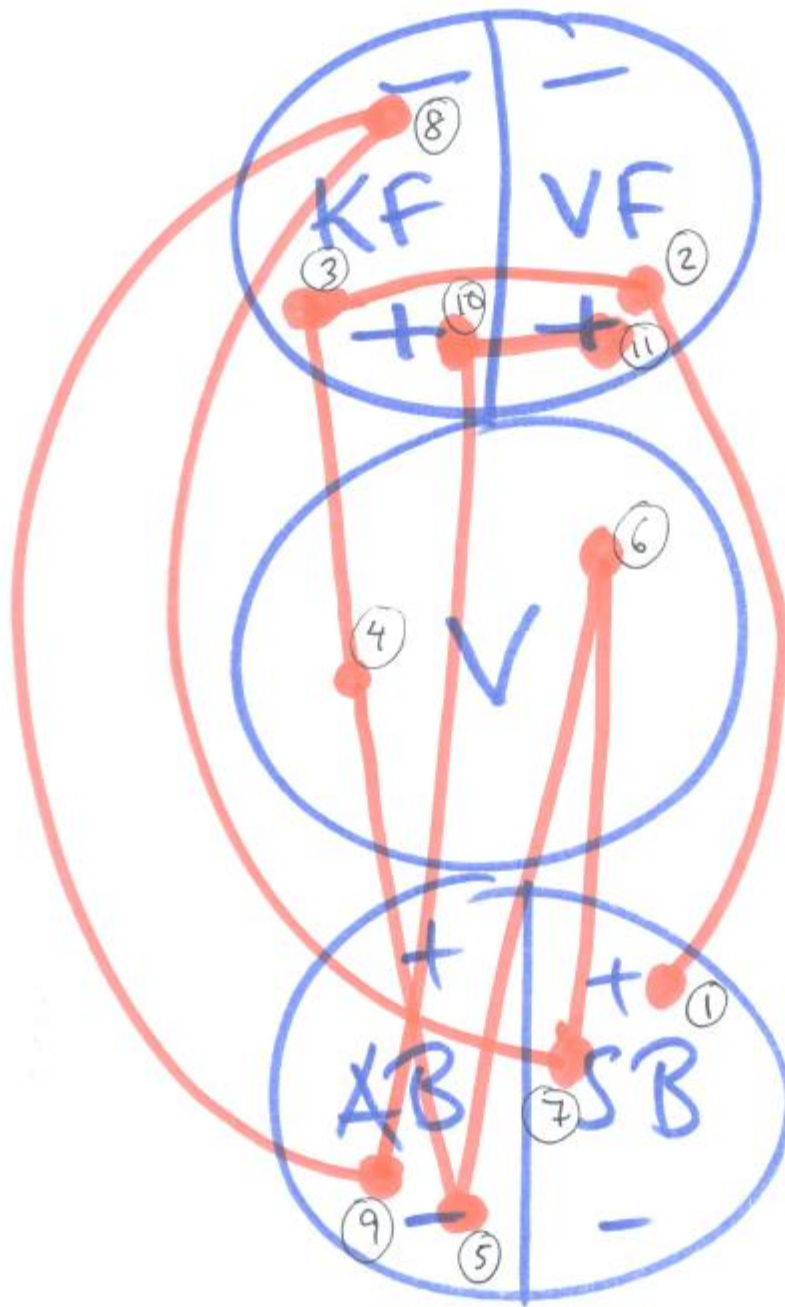
Ett annat exempel:

Du får ett brev på posten, ett snyggt officiellt brev med stämplor och en text på engelska som talar om att du har vunnit på ett internationellt lotteri – 1,2 miljoner! När du läser brevet och visar det för din familj upplever du en massa reaktioner:

- Du känner att hjärtat börjar bulta. Du är överraskad och väldigt glad över allt du vill kunna göra med dessa pengar. Du börjar fantisera.
- Förutom att tillfredsställa egna önskningar börjar du fundera på alla andra som behöver pengar och som du nu kan skänka lite resurser. Pengar till välgörande ändamål, barnen, syskonen, föräldrarna, grannarna... Du blir givmild till sinnes och känner att de andra inte klarar sig utan dig.
- Nej, strunta i alla de andra och tillfredsställ bara dig för en gång skull!
- En stigande skepsis gör sig gällande. Kan det vara sant? Håller du på att bli lurad?
- Du börjar skämmas för din glädje.
- Du går in på nätet och kollar olika uppgifter om den organisation som skickat brevet till dig och stämplat så fint. Du finner en varningstext som talar om att hundratals adressater blivit lurade av brev om lotterivinster. Du tittar på brevet igen och ser ett finstilt avsnitt som talar om att tjugo procent av vinsten ska dras från ditt konto innan vinsten betalas ut.
- En lättnad över att inte ha svarat på brevet och skickat in dina bankuppgifter sprider sig i din kropp.
- Samtidigt hör du en inre röst som säger något i stil med ”Du är alltid så lättlurad! Hur dum får man vara?”
- Du skäms för att du gick på en så lätt nit.
- Du bestämmer dig för ett rättesnöre: Aldrig mer ska du låta dig duperas på detta viset.
- Och du tröstar dig själv med känslan av en kort stund av lycka.

Hela denna sekvens av olika upplevelser går att beskriva i TA-termer. Det är en slags inre dialog där du energisätter olika Jagtillstånd. Sekvensen (se bild på nästa sida) blir följande:

SB+ _ VF+ _ KF+ _ V _ AB- _ V _ SB+ _ KF- _ AB- _ KF+ _ VF+

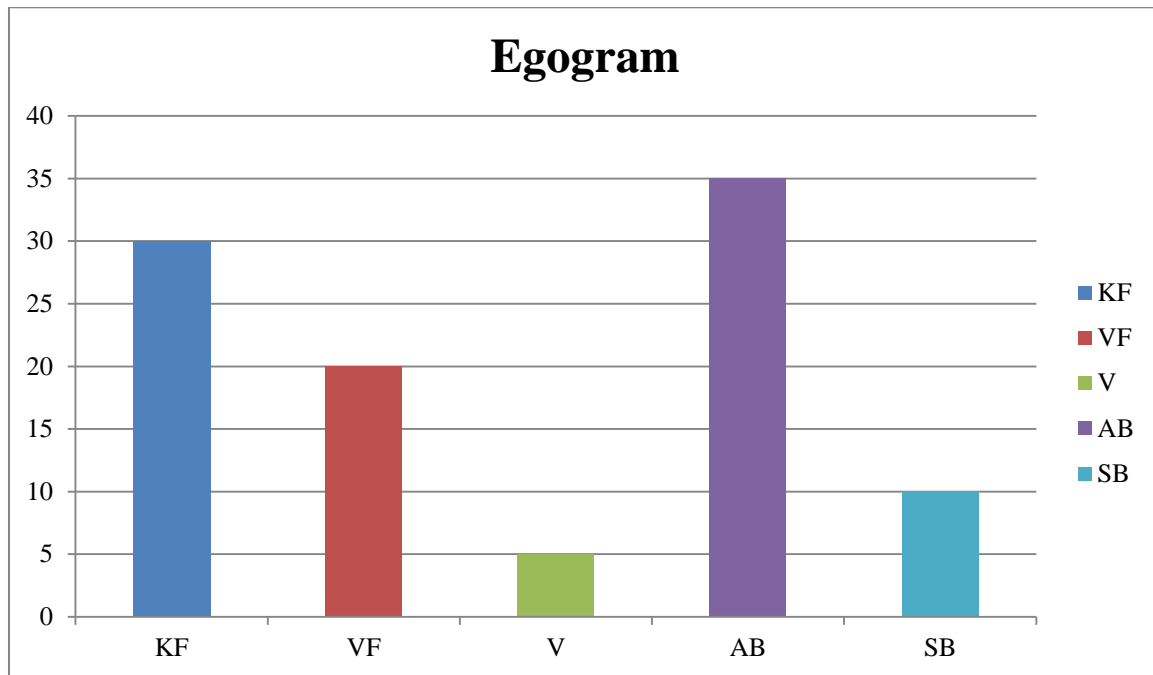


Och själva upplevelsen av ett "jag" är den process där olika delar av personligheten, de olika jagtillstånden, laddas med energi. Det är en viktig poäng med teorin om jagtillstånden att vi kan kartlägga vår inre dialog.

När vi står inför uppgifter som ska lösas under press är det speciellt viktigt att fråga sig: hur brukar jag reagera? Eller uttryckt i TA-termer: Vilka är mina vanliga favoritsekvenser när jag är under press? För att utveckla dig själv måste du då fråga dig: Kan jag använda andra delar av mitt jag inför den här uppgiften? *Egogrammet* är ett verktyg för att göra just detta.

Individuell övning A - Egogrammet

Vi presenterar här en enkel övning du kan göra om du vill studera dig själv inför olika uppgifter och situationer. Övningen kallas Egogram och består av fem staplar.



Tänk dig att du har en viss mängd energi - säg 100 % - och den ska fördelas mellan de fem olika delarna av personligheten, Kritisk Föräldrarjag, Vårdande Föräldrarjag, Vuxenjag, Anpassat Barnjag, Spontant Barnjag.

- Hur vill du fördela denna energi för att beskriva dig själv?
- Var befinner du dig mest, minst, etc?
- Vilka delar av personligheten är starkast och svagast hos dig?

Du går sedan vidare med att analysera dig själv i olika relevanta situationer och göra egogram för dessa. Hur fördelar du t ex din energi på de olika jagtillstånden i följande situationer?

- en utbildningssituation där du känner dig trygg och upplever att du har kontroll över vad som ska hända.
- du och några kollegor håller på att lägga upp en övning, du känner dig osäker på det som ska övas.
- du är chef över en grupp och läget är oklart, händelseutvecklingen är svår att överblicka, du får många frågor som du inte har svar på och du och hela gruppen lever med en stark osäkerhets känsla.

Sådana egogram kan användas för att reflektera över din egen utveckling och förändring. Exempel på reflektionsfrågor:

- Skulle du vilja reagera, vara på ett annat sätt i just sådana situationer?
- Vad skulle det innebära?
- Vad skulle du vilja göra, tänka och känna annorlunda?
- Kan du öva på det?

Det är alltså möjligt att skifta jagtillstånd medvetet och med viljan. Man kan se på personligheten som på energi vilken vi fördelar på olika uttryck/jagtillstånd. Det finns en viss mängd bunden energi hos varje person, bunden i olika uttryck, bunden på olika ställen i egogrammet. För mycket sådan bunden energi tenderar att göra oss ensidiga. Oavsett vad som händer eller vem vi möter, så reagerar vi på samma sätt. Den kombinationen av bunden energi tar sig uttryck i det vi brukar kalla en persons personlighet: Sådan är hon! Så reagerar han!

Det finns i TA också en idé om fri energi, en energi som är fritt tillgänglig och där vi kan välja att i varje situation energisätta olika tillstånd hos oss själva. Reagera som Vuxen när det behövs, som Barn eller som Förälder när situationer så kräver. Med hjälp av TA kan vi genom reflektion och samtal frigöra mer och mer energi så att vi mognar och förmår hantera livets situationer med vad de kräver. Vi blir fria att agera som vi önskar och efter vad situationen kräver i allt mer komplexa sammanhang.

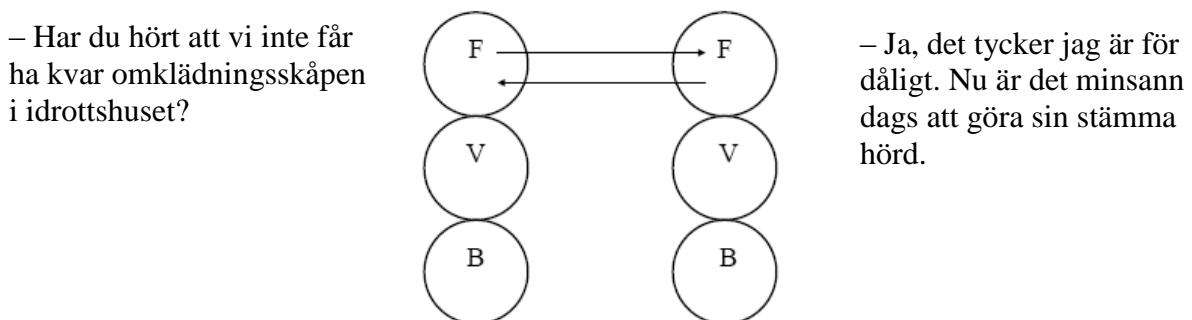
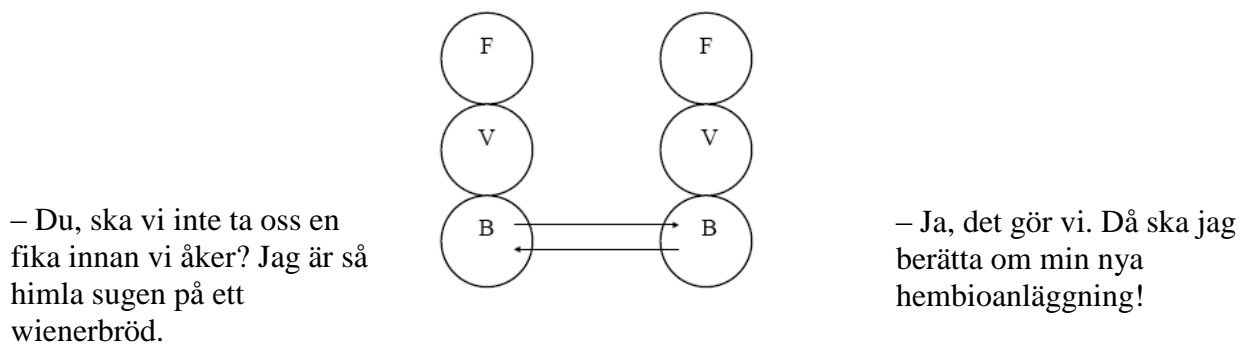
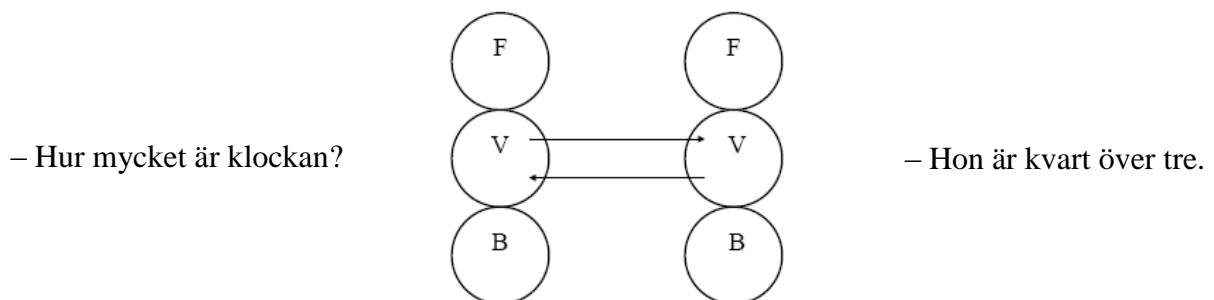
Gruppövning 1

Det är också bra att nyttja gruppen i utveckling av er kommunikation. Då ökar er gemensamma känsla för vad som är bra kommunikation i just er grupp och var ni har svårigheter. Metoden här är rollspel.

Ni tar fram några exempel på besvärliga situationer och försöker sedan agera spontant i dessa händelser. Gemensamt försöker ni identifiera vilka uttryck som står för de olika jagtillstånden. Fundera sedan på hur ett alternativt uttryck skulle kunna se ut. I ett nytt spel försöker aktörerna sedan hitta en ny eller annan röst, känsla, attityd och förhållningssätt i samma situation. De övriga i gruppen ger återkoppling tills det nya agerandet sitter.

Parallella transaktioner

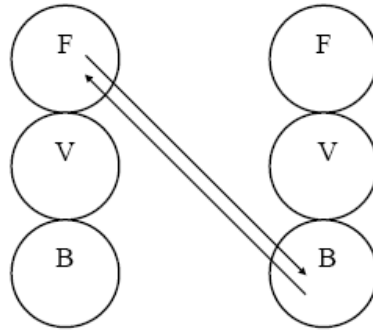
Förutom flödena i den inre dialogen hjälper oss teorin om jagtillstånden att vidga förståelsen av vad som sker när två och flera människor kommunicerar med varandra. Det ömsesidiga utbytet som sker vid kommunikation kallas transaktioner: Jag skickar ett budskap till dig och du svarar tillbaka. Det är en transaktion, ett utbyte. Jag väljer, medvetet eller omedvetet, att sända mitt budskap från något av mina jagtillstånd – och du svarar likaså medvetet eller omedvetet från något av dina. Det finns tre olika sorters transaktioner. Den enklaste kallas för parallell transaktion eller rak transaktion. Definitionen på denna är att du svarar från det jagtillstånd som jag kommunicerar till. Exempel:



I varje exempel svarar den andre parten från det jagtillstånd som den första kommunicerade till. Replikerna i konversationen kompletterar varandra. Den kommunikationsregel som gäller för denna sorts transaktioner är att kommunikationen fortsätter, eller kan fortsätta. Vi möts, har kontakt med varandra, och kan fortsätta kommunicera med varandra. De parallella transaktionerna behöver inte gå endast horisontellt. De kan också gå diagonalt.

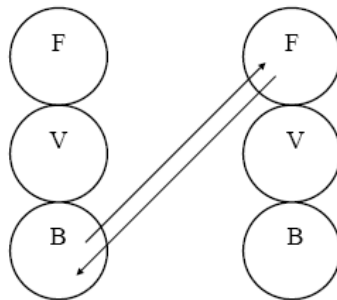
Exempel:

– Har jag inte sagt flera gånger att jag inte vill ha det på det här sättet? Jag tycker inte om att du slarvar.



– Ja, jag vet. Jag ber om ursäkt.

– Nya förutsättningar varje dag! Nu ger jag upp, det här går inte längre!

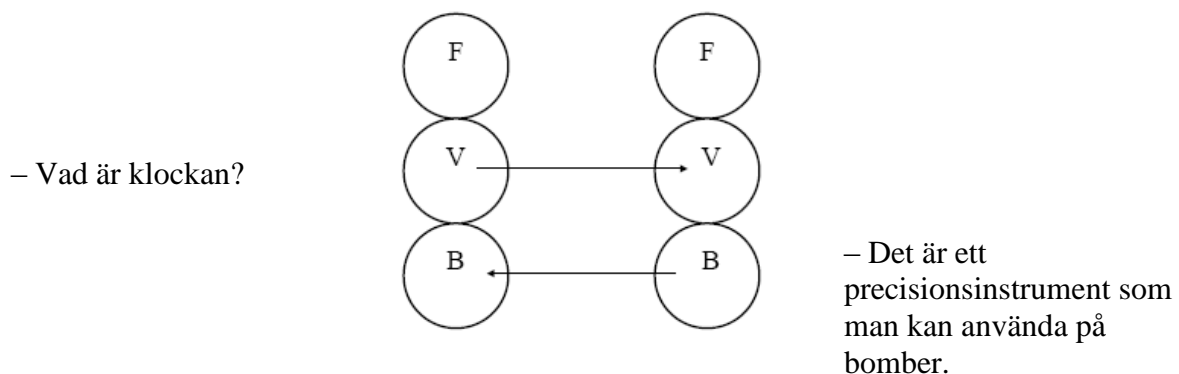
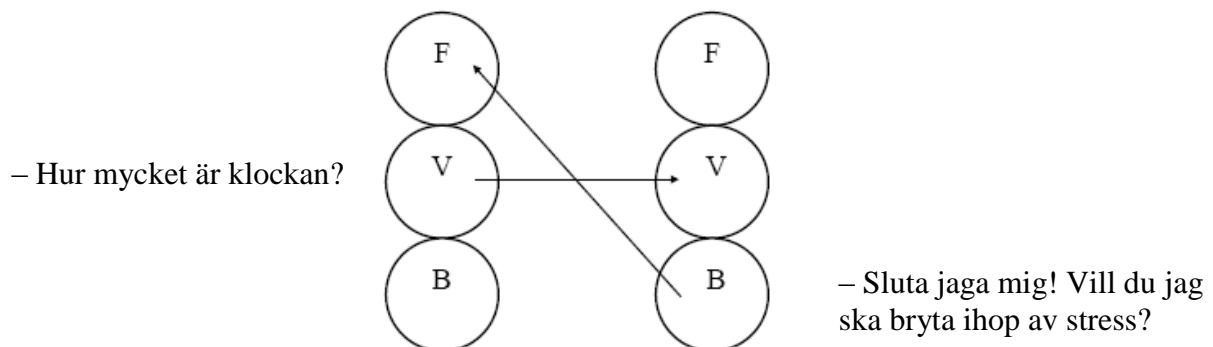
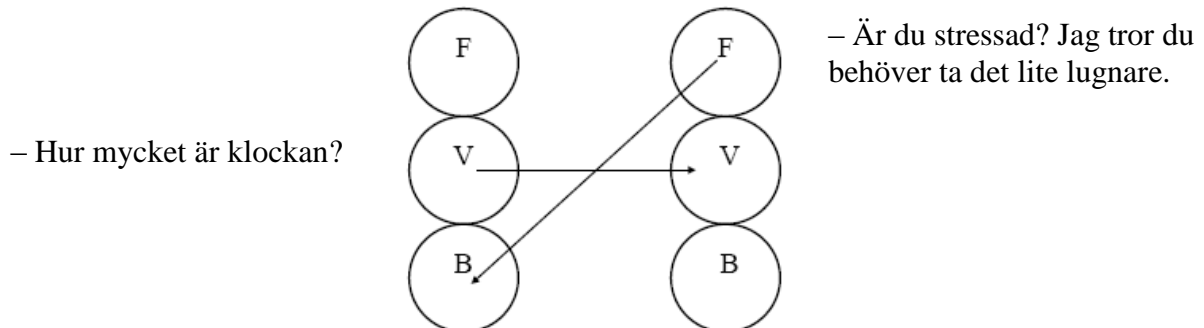


– Ta det lugnt, vi sätter oss en stund. Jag fixar kaffe, det ordnar sig ska du se.

Konsekvensen av parallella transaktioner är alltså att kommunikationen fortsätter. Detta kan vara på gott och ont. Ibland är det en fördel att vi svarar som förväntat och därmed kan fortsätta i den relation och det kommunikationsmönster som är etablerat. Ibland är det negativt och kontraproduktivt att kommunikationen fortsätter som den gör. Den borde brytas. Kanske gäller detta framförallt sekvenser av kommunikation mellan vuxna människor där den ena vänder sig till den andra med negativa budskap, antingen från Föräldrarjag till Barnjag, eller omvänt.

Korsade transaktioner

När den andre svarar från ett annat jagtillstånd än från det till vilket budskapet var riktat, sker en korstransaktion. Effekten av den är att kommunikationen bryts och den kan inte fortsätta förrän endera eller båda parter har skiftat jagtillstånd. Exempel:



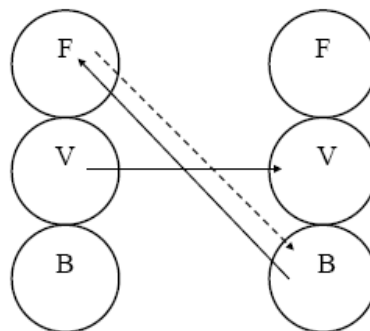
I alla tre fallen sker en överraskningseffekt med svaret. Den andre svarar från ett annat än det förväntade jagtillståndet. Den som startade kommunikationen får välja att eventuellt svara från ett nytt jagtillstånd för att transaktionerna ska bli parallella och kommunikationen ska fortsätta. Annars slutar de båda att prata med varandra. Kommunikationen bryts. Ibland är detta dåligt och påverkar stämningen negativt. Ibland är det bra och nödvändigt för att bryta kommunikationsmönster som den ena eller båda är missnöjda med. Sedan kan de båda övergå till att kommunicera med parallella transaktioner.

Dolda eller dubbla transaktioner

De två typerna av transaktioner, de korsade och de parallella, är raka i den bemärkelsen att det som kommuniceras är kongruent och sammanhållet. Det som sägs verbalt åtföljs av ett kroppsspråk som förmedlar samma budskap. Men vi skickar också budskap mellan varandra som är dubbla. Med andra ord, vi säger ett och menar något annat. Ord och kroppssignaler förmedlar olika budskap. Det ena budskapet (ritat som en heldragen pil i bilden nedan) är det öppna sociala budskapet, orden som sägs. Det andra (streckad pil) är det dolda budskapet. Den kommunikationsregel som följer med denna sorts transaktioner är att den som svarar tenderar att svara på det dolda budskapet. Exempel:

Du och jag har kommit överens om att du ska förbereda ett moment i en större övning som jag ska leda. Ditt underlag ska jag få av dig vid lunch. Klockan kvart i fyra knackar jag på din dörr, tittar in och frågar,

– Hur mycket är klockan?

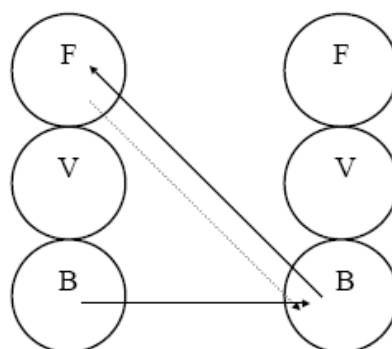


– Ojdå. Jag har haft det så stressigt idag. Jag hinner inte med allt, så du får ursäkta...

Mitt budskap kan synas vara ett oskyldigt och informationssökande Vuxenbudskap om en tidsangivelse. Men egentligen är frågan anklagande och kommer från mitt Kritiska Föräldrarjag, det jag säger är: ”Varför är du inte färdig än, din late typ!?” Du hör denna antydning i min fråga och svarar därför med stor sannolikhet på det dolda budskapet, dvs från ditt Anpassade (förorättade och ursäktande) Barnjag.

Ironi är ett typiskt exempel på dolda eller dubbla budskap. Exempel: En soldat tappar ett magasin i gräset när han övar magasinbyte i stående ställning.

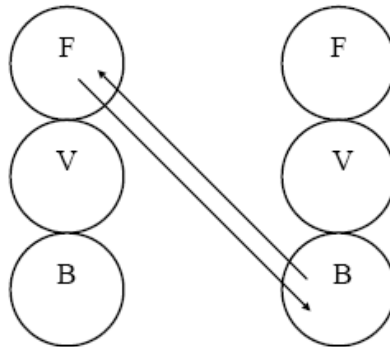
– Släng ett par till, vi har gott om magasin! (På ytan en humoristisk kommentar men egentligen en aggressiv och förolämpande replik.)



– Ojdå! (Ett tomt svar från en person med en förorättad och kränkt känsla.)

Jämför med,

– Ta momenten lite långsammare, snart har du kontroll! (Det vill säga, det är helt OK att tappa magasinet när jag håller på att lära mig)



– Ja, löjtnant! (Det vill säga, Vad skönt att du tar det så. Jag ska fixa det här.)

TA som metod hjälper oss kartlägga våra kommunikationer och kommunikationsmönster så att det blir möjligt att vara rakare med varandra. Bristande kommunikation i hem och i arbetsmiljöer kostar energi och välbefinnande. Metoden är enkel.

- Stanna upp och reflektera över sekvenser av kommunikation i vardagssituationen och
- ställ frågan vad vi gör med varandra och på vad sätt vi kan förbättra hur vi kommunicerar.

Det är en förbluffande enkel metod, som alla snabbt begriper och som ger omedelbar verkan om den tillämpas. Om man vill kan man gå djupare och försöka analysera bakgrunden till dålig kommunikation, men i princip räcker det med att bryta destruktiva mönster och istället börja bygga konstruktiv kommunikation.

Individuell övning B

Du upplever kanske ibland situationer där det finns en sekvens av kommunikation som du behöver förbättra. Skriv ner vad du säger och hur du kommunicerar med röst och övriga kroppsspråk. Analysera noggrant med hjälp av jagtillstånden och de olika typerna av transaktioner vad du kommunicerar och vad för svar du får tillbaka. Försök att hitta en annan röst och en annan attityd och kommunicera igen och: du får sannolikt ett helt annat svar!

Klappar i transaktionsanalys

Förutom de rent fysiska behoven av mat, dryck och sömn har vi människor också behov av obetingad uppmuntran för att kunna möta andra människor som vuxna. Får vi detta behov tillfredsställt kan vi gå in i relationer till andra med nyfikenhet, omtanke och respekt.



Foto: Försvarsmakten

Men sannolikt är det ingen människa som får sitt behov av uppmuntran fullständigt tillfredsställt under uppväxten. Vi går alla omkring med en större eller mindre längtan efter att få erkännanden för att vi finns, för vad vi ser och vad vi gör.

Vi kallar det sätt vi kommunicerar uppmärksamhet med andra för *klappar*. En klapp är då ett budskap från den andre som signalerar: Du finns. Jag ser det du gör. Jag bryr mig.

Vi ser klappar som (de mest) grundläggande sociala utbytena. Där ligger grunden för vår kommunikation. Man kan också se det som en princip vilken säger att ett socialt utbyte, en kommunikation – hur bra eller dålig den än är - är bättre än ingen kommunikation alls. Kommunikation har biologiska och psykologiska fördelar framför ingen kommunikation alls.

En klapp är en signal av erkännande och bekräftelse, en uppmärksamhet från omgivningen. Vi är ju vana vid att världen bekräftar vår existens när vi möter den. Det blir spår i sanden efter våra fötter, solen värmer och ibland biter vinden i. Vi får på så sätt vår existens bekräftad när vi är ute och går. När vi utför en aktivitet, ett arbete, ger själva arbetet en glädje och en bekräftelse. Likaså speglar resultatet av verksamheten tillbaka ett erkännande av att vi finns och att vi åstadkommer resultat. I mötet med andra människor skickar vi hela tiden signaler att och hur vi ser varandra. Det är dessa signaler som kallas för ”klappar”.

Klapparna kan ha flera former:

Fysiska klappar. Vi tar varandra i hand, en kram, en dunk i ryggen. Beröring är den mest påtagliga formen av alla för erkännande. När någon rör vid mig vet jag att jag finns.

Verbala klappar. Vi ger också uppmärksamhet i ord: ”Hej!”, ”Hur är det med dig?”, ”Tack så mycket.”, ”Du är duktig!”, ”Vad bra!”. Här rör det sig om beröm och bekräftelse, om kvitto på mötet mellan dig och mig.

Icke-verbala klappar. Vi vinkar till varandra och via kroppsspråket talar om att vi ser och hör den andre. Ett leende, en nick, en bifallande min.

Symboliska klappar. Här ligger erkännandet förborgat i en present, en blombukett, en utmärkelse, en gåva.

Klappar verkar vara de viktigaste motivationsfaktorerna i livet och i arbetslivet. Behovet är inte alltid konstant, det kan variera i perioder. Olika människor behöver också olika mycket. En del kan tillfredsställa sig själva, medan andra är helt beroende av omgivningens erkännande. Klapparna är drivmedlet som upprätthåller kontakten med andra människor och med omgivningen. De är lika viktiga som mat och dryck för att vi ska kunna leva ett brukbart liv. Det är eftersträvaransvärt i en persons mognadsutveckling att kunna reglera behovet av klappar, att kunna ge sig själv uppmärksamhet, om den uteblir från omgivningen.

Inte bara mängden av klappar är viktig utan också att det finns ett någorlunda ständigt flöde i vår riktning. Även kvaliteten på klapparna spelar roll. Om vi inte får positiva klappar, då kan vi leva på de negativa – fysiskt, verbalt, icke-verbalt och symboliskt. Negativa klappar är i lika hög grad signaler från den andra om att vi existerar och det vi gör blir uppmärksammat.

Motsatsen till klapp är likgiltighet, att bli ignorerad, att det inte kommer några signaler alls. De flesta människor som möter likgiltighet upplever sådan smärta att de hellre tar emot bestraffningar, kritik och negativ uppmärksamhet än inget alls. Just detta förhållande kanske förklarar många konflikter och destruktiva samspelelmönster i det sociala livet.

Med andra ord, det fundamentala behovet av erkännande ligger under all kommunikation. Det är därför vi spelar känslospel. Mitt i frustrationerna och problemen sker ett utbyte av klappar, av erkännande och det är detta utbyte som är behållningen. Spelet startas upp för att den ena parten vill ha kontakt. Möjligheten finns att bryta sådana känslospel mot rak och öppen kommunikation, som sannolikt skulle ge ännu mer. Om man vågar.

Genom TA påminns vi om möjligheten till god kommunikation i vardagen. Vi ser och hör och kan till och med rita upp sekvenser av krokiga meddelanden som vi sänder mellan varandra. Jag kan reflektera över mitt bidrag till en destruktiv sekvens, och du över ditt. Genom att byta position och roll i kommunikationen – byta jagtillstånd – kan vi sedan bygga konstruktiva transaktionsmönster.

Med TA går det att utforska och kartlägga de små sekvenser som utgör god, konstruktiv och kreativ kommunikation med vilken vi blir friare i förhållande till varandra, löser problem och kommer vidare. TA kan stödja vår personliga utveckling!

Ytterligare övningar i transaktionsanalys

Vi beskriver nedan två övningar för att öva och använda TA. Idén är att den första övningen, *Gruppövning 2*, kan användas under lite mer lugna förhållanden, t ex en utbildningssituation. Här är syftet att utveckla gruppens förmåga att använda TA som verktyg för att skapa förutsättningar för god kommunikation i gruppen.

När gruppen väl äger denna förmåga kan man sedan under insatser eller annan verksamhet använda *gruppövning 3*, som ett verktyg för att underhålla och fortsätta att utveckla god kommunikation.

Gruppövning 2

Alla deltagarna i gruppen skriver ner - efter att ha funderat en stund - ett exempel på en besvärlig, eller kritisk situation som förekommit i gruppen. Poängen är att det är en äkta situation som gruppmedlemmarna upplevt. Det kan röra sig om en situation som upprepar sig, det vill säga att den händer om och om igen med samma personer inblandade – och huvudpersonen tänker, ”Hur ska jag göra för att bryta detta destruktiva mönster?”

Eller, det är en situation som har hänt en gång, men som stannar kvar i tanken, ”Skulle jag ha kunnat göra annorlunda?” Var händer situationen? Vem medverkar? Skriv ner replikerna, vad som sägs och hur det sägs, så ordagrant som möjligt.

Välj en av gruppmedlemmarnas kritiska situationer. Förbered genom att dela ut roller och tänka igenom replikerna och hur de ska spelas. Spela upp situationen som ett rollspel.

Låt observatörerna till scenen kartlägga hela kommunikationssekvensen genom att identifiera jagtillstånd och transaktioner: Från vilket jagtillstånd kommer första repliken? Och svaret? Och sedan?

Rita upp transaktionerna med pilar.

Fundera därefter på hur ett annat sätt att kommunicera skulle arta sig: Om du talade från det här jagtillståndet i stället...? Och om du svarade så här i stället...?

Prova dessa repliker. Låt observatörerna gå in i scenen och prova att kommunicera det som sägs och ska sägas, men från andra jagtillstånd än i den ursprungliga destruktiva scenen. Analysera skillnader som uppstår när de inblandade kommunicerar på ett annat sätt.

Håll på tills en lämplig, god och konstruktiv sekvens har uppstått med dem som kommunicerar så att situationen upplöses på ett kreativt och bra sätt.

Fortsätt med de övriga exemplen i gruppen.

Gruppövning 3

Det följande är tänkt som ett *verktyg* som gruppen kan använda vid insats. Men för att bli effektivt bör det övas under lugna förhållanden så att alla känner igen sig i förfaringsättet.

Gruppen kommer hem efter en hel dags patrullerande och kommunikationen har inte alls fungerat bra. Om gruppen har energi bör man hantera detta direkt, om inte kanske några timmars vila kan återge energi och bidra till klarare sikt.

När du tänker tillbaka på dagen, välj ut en situation där du själv tog aktiv del och som du tycker bestod av riktigt dålig kommunikation.

Skriv ner replikerna. Vem kommunicerade du med? Vad sade du? Hur sade du det (kroppsspråk)? Hur svarade den andre tillbaka?

Rita upp personlighetsmodellen med jagtillstånden, dig själv och den andre. Rita ut pilarna så att du kan se hur ni kommunicerade.

Hur ser transaktionerna ut? Vilka reflektioner gör du när du ser detta kommunikationsmönster? Blir det ofta så här? Eller, var det speciella omständigheter just i dag?

Finns det ett annat sätt att kommunicera på? Skulle du kunna sända dina budskap på ett annat sätt? Från ett annat jagtillstånd? Skulle du önska att den andre svarade på ett annat sätt? Hur då?

Rita ut pilarna mellan jagtillstånden som ska illustrera ett bättre sätt att kommunicera i just den där situationen.

Visa kamraterna i gruppen dina bilder och reflektioner. Prata om vars och ens besvärliga situationer från patrullen.

På vilket sätt kan ni påminna varandra om kommunikationsmönster när ni är som mest stressade?



Foto: Försvarsmakten

Fördjupning - Games People Play

Förutom analysen av enkla transaktioner och utbyten mellan människor finns det i TA också en fördjupad undersökning av kommunikationsmönster och sekvenser av budskap som leder till konflikter och fastlåsta positioner mellan människor. Eric Berne kallade sådana destruktiva mönster för spel, eller känlospel, och definierade ett spel som ”en serie dolda transaktioner som leder fram till ett förutsägbart slut med dåliga, negativa känslor som följd.” Allt sammanfattades i boken *Games People Play* 1964. Den blev en bestseller och inspirerade senare på 1960-talet en poplåt med samma namn.

Ett exempel på ett känlospel: Jag kommer hem efter att ha varit ute på en ansträngande övning en vecka. Öppnar dörren till hemmet med en förväntan att hela familjen ska komma rusande och hälsa mig välkommen hem.

Jag ropar ”Hej, jag är hemma!” men ingen kommer. Utan i stället hör jag en röst från köket som ropar, ”Du, innan du tar av dig, vill du slänga soppåsarna som jag lagt i hallen!?” Jag sätter ifrån mig bagen, tar påsarna och går ut med dem. Kommer tillbaka i en annan sinnesstämning. Går ut i köket, öppnar kylskåpet för att ta något tröstande. Ser att det ligger matrester från innan jag for iväg kvar på en hylla i kylen. ”Har ni inte ätit upp pannbiffarna som jag gjorde i söndags?” frågar jag missnöjt.

Maken blir inte svaret skyldig: ”Du har ingen aning om hur den här veckan har varit! Först fick Måns feber i måndags, sedan....Så kom inte och klaga på ordningen i kylen!” Så fortsätter meningsutbytet en stund och jag får allt mer dåligt samvete för att jag tog upp det där med pannbiffarna.

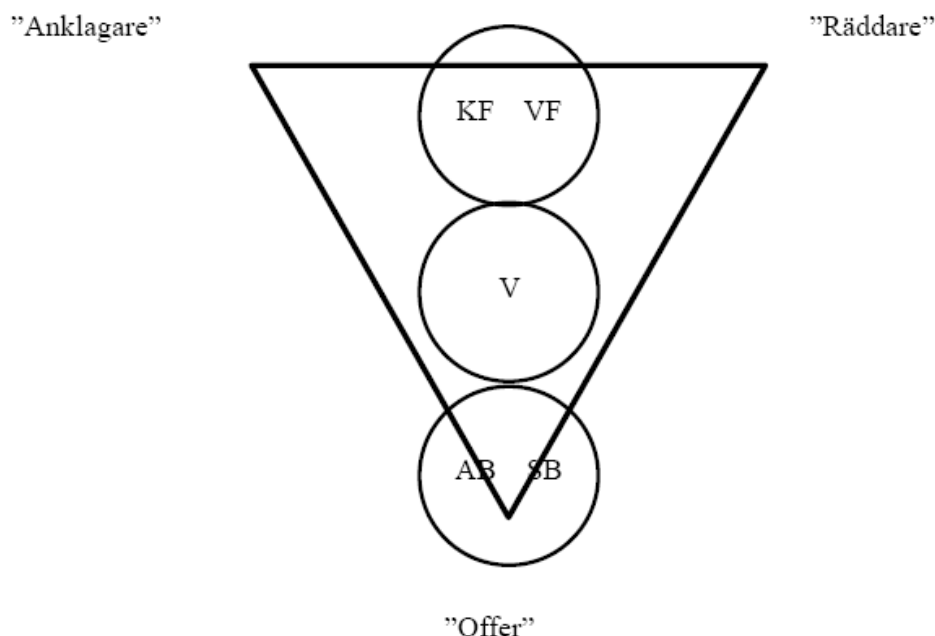
Den här kommunikationssekvensen består av en serie dolda transaktioner. Det är som om det pågår två helt olika konversationer samtidigt och just kraften och skillnaden i dem gör att sekvensen bara kan sluta olyckligt:

- (mitt sociala/öppna budskap) Har ni inte ätit upp pannbiffarna....? (= På ytan en observation och en fråga från Vuxenjaget som behöver ett svar.)
- (mitt dolda budskap) Jag är besviken och kränkt för att ni inte välkomnar mig när jag kommer hem efter en hel vecka på övning.
- (min partners öppna/sociala budskap) Du har ingen aning om ... (På ytan ett Vuxenjag som berättar vad som hänt under veckan som jag har varit borta.)
- (min partners dolda budskap) Jag behöver lika mycket uppmärksamhet som du. Jag har varit hemma med allt det här arbetet hela veckan, jag är helt slut medan du har varit ute i friska luften.
- min känsla av dåligt samvete och brist på lyhördhet för behov och stämningar i huset när jag kommer hem: Att jag aldrig kan lära mig!
- min partners känsla av triumf mitt i bråket: Mitt jobb är lika viktigt som ditt!

Dynamiken i ett känlospel definierar Eric Berne så här:

- 1) Någon kastar ut en "krok" och försöker fånga den andre i ett spel. Den kroken kommer i form av ett dolt budskap som den andra kan välja att svara på. Den kan också avstå. Det behövs två personer för att ett spel ska kunna pågå.
- 2) Om den andre svarar på det dolda budskapet är spelet igång.
- 3) Efter en stund byter parterna jagtillstånd, eller roller.
- 4) Spelet tar slut och parterna skiljs åt med dåliga känslor.

Det är intressant i ett känlospel att det huvudsakligen är de negativa – icke-OK – sidorna av Föräldrarjag och Barnjag som kommunicerar. En kollega till Eric Berne – Ben Karpman – illustrerade spelteorin med det som har kommit att kallas Karpmans dramatriangel och lägger vi den på det funktionella personlighetsdiagrammet kan vi beskriva inte bara känlospels dynamik utan också vad man kan göra för att bryta sådana destruktiva mönster:



I vårt spel om känslor av uppmärksamhet och kärlek efter att ha varit skilda åt en vecka är det jag som startar spelet. Jag är besviken för uteblivet jubel vid hemkomsten och skickar ut en anklagelse. Jag tar på mig rollen av Anklagare, enligt Ben Karpman. Min partner svarar med en Offer-roll, som kommer från Anpassat Barnjag som känner sig inte-OK.

Så håller vi på en stund, till rollerna skiftar: Jag blir Offer, tyngd av dåligt samvete. Min partner blir Anklagare och med triumf konstaterar "Du har ingen aning om hur den här veckan..." Hela triangelspelet vore komplett om min partner därefter spelar Räddare och tröstar mig, jag fortsätter vara Offer med dåligt samvete – och vi båda får den uppmärksamhet och kontakt som spelet i grund och botten startade för att tillfredsställa. Fast på en krokig väg.

Sättet att bryta en sådan sekvens är enkelt i teorin. Det handlar bara om att i stället för att reagera och skicka budskap från de negativa polerna, använda Vuxenjaget, eller de positiva polerna i Föräldrarjaget och Barnjaget. Exempel:

Istället för...

- Varför har ni inte ätit upp pannbiffarna som ...? (KF -)

använd t ex...

- Hej älskling. Jag har saknat dig. (SB +)

Eric Berne identifierade i sin bok en hel serie av olika känslospel – i familjen, på arbetet och i andra miljöer - och gav dem olika namn, exempelvis:

- Sparka på mig! Det handlar om en Offerposition som tigger om att bli straffad, typ ”Jag är så himla dum....

- Se nu vad du fick mig att göra!

- Om det inte vore för dig...

- Jag anstränger mig ju allt vad jag kan.

- Du skulle kunna... Ja, men...

Det är en stundtals briljant analys av samspelet mellan människor. Hur det går till när det går snett i kommunikationen och hur lätt det egentligen vore att bryta sådana mönster. Ben Karpmans dramatriangel är också en användbar analysmodell för att förstå praktiskt taget alla konflikter i hemmet och på en arbetsplats. Varför pågår dessa känslospel?

Referenser

Eric Berne

Games People Play, What Do You Say After You Say Hello?

Thomas Harris

I'm OK, You're OK

Om rapport nr 2

Transaktionsanalys (TA) är en psykologisk teori och metod som kom till Sverige på 1970-talet. Den kom bland annat att användas som verktyg för personlig utveckling i olika ledarskapsutbildningar men också för utveckling av kommunikation i olika servicerelationer, till exempel mellan företag och kunder.

Det var Eric Berne, psykiater i Kalifornien, som utvecklade TA. I TA finns idén att personligheten byggs upp av delar och strukturer och att det finns spänningar mellan dessa. Genom att analysera och förstå dessa spänningar och deras ursprung, kan vi skapa balans i oss själva och därmed också i samspelet med andra.

I TA finns insikten om att vi själva har varit delaktiga i formandet av våra liv och att vi därför kan göra nya val om känslor, beteenden och livsmönster. Här finns också tanken att vårt beteende till del styrs av belönings- och bestraffningsmekanismer. Om vi kan förstå hur våra handlingar betingas av tillgång och brist på grundläggande behov av uppmärksamhet och erkännande, då kan vi skapa miljöer i familjen och i organisationer som på ett bra sätt tillfredsställer sådana behov och därmed undvika de konflikter och ”spel” som är resultatet av brister.

Om författaren

Thomas Sewerin har arbetat med undervisning och konsultation inom fältet ledarskap, grupper och organisationsutveckling sedan 1974. Han har erfarenheter från många företag och branscher både internationellt och hemma i Sverige, från universitetsvärlden och andra offentliga organisationer som sjukvård och kommuner.

Anpassning av texten till svenska militära förhållanden har gjorts av Mikael Lindholm, FM LOPE, i samråd med författaren.

Försvarmaktens Pedagogik- och Ledarskapsenhet, Box 516, 301 80 Halmstad
www.blogg.forsvarsmakten.se/fmlope