

Ich bin OK – Du bist OK Ein Kommunikationsmodell nach Thomas Harris

Nach Thomas Anthony Harris lassen sich vier grundlegende Lebenspositionen ausmachen, die unser Kommunikationsverhalten prägen.

Die Positionen stellen die Haltung zu den eigenen Werten dar: wie werte ich mich selbst/ wie werte ich den anderen.

Ich bin ok	Du bist ok
Ich bin nicht ok	Du bist nicht ok

1. Ich bin o.k., du bist o.k. (++)

Bei dieser Lebenseinstellung betrachtet man sich selbst wertschätzend. Andere Menschen sind wertvoll. Daraus entsteht eine optimistische Grundhaltung. Die Zusammenarbeit ist konstruktiv. Die Einstellung ist lösungsorientiert im Sinne eines WIN WIN.

Ich bin ok	Du bist ok
------------	------------

2. Ich bin nicht o.k., du bist o.k. (-+)

In dieser Haltung besteht ein Gefühl der Hilflosigkeit, manchmal Ohnmacht. Man fühlt sich anderen gegenüber unterlegen und schwach. Es ist eine starke Form der Selbstabwertung. Mitmenschen werden bewundert oder beneidet. Die Einstellung ist: „Ich weiß nicht, was ich tun soll, sag Du es mir!“

Ich bin nicht ok	Du bist ok
------------------	------------

3. Ich bin o.k., du bist nicht o.k. (+-)

Mit dieser Einstellung geht die Überzeugung einher, anderen Menschen überlegen zu sein. Es entsteht eine misstrauische Haltung. Der Gesprächspartner wird abgewertet – um sich selbst aufzuwerten. Z.B. durch demütigen oder ärgern, schlechtmachen, unterdrücken usw. Die Grundeinstellung entspricht: „Du bist schuld.“

Ich bin ok	Du bist nicht ok
------------	------------------

4. Ich bin nicht o.k., du bist nicht o.k. (--)

Mit dieser Grundhaltung ist es schwierig echte Freude zu empfinden. Weder für sich selbst, noch für andere. Die eigene Person, Andere und auch die Umgebung wird stark abgewertet. Es entsteht kein Selbstvertrauen oder Vertrauen in andere. Das Gedankengut wird beherrscht von: „wofür soll ich mich anstrengen, es hat eh keinen Sinn.“

Ich bin nicht ok	Du bist nicht ok
------------------	------------------

Fazit

Menschen sind nicht ihre Grundhaltung! Wir alle haben alles in uns. Je nach Kontext tritt eine Haltung stärker hervor. Besonders deutlich dominiert eine der Haltungen in Stress- und Konfliktsituationen. Aus NLP Sicht ist jedes Verhalten in einem Kontext sinnvoll oder sinnvoll gewesen. So erfüllt auch die Haltung einen Sinn.

Um eine WinWin-Situation zu schaffen, ist es hilfreich, sich seiner Haltungen in jedem Gespräch bewusst zu werden. Techniken wie der MetaMirror, das Satir-Modell und die humanistische Haltung des NLP und anderer Modelle unterstützen dabei.