



### **Jürg Bolliger**

ist Lehrender und Supervidierender Transaktionsanalytiker TSTA-E, leitet gemeinsam mit Dr. Maya Mäder und Titus Bürgisser das connectArt - Atelier für Transaktionsanalyse in Olten und stellt zusammen mit Christin Nierlich verschiedene Angebote zur Online-Weiterbildung zur Verfügung - unter anderem den Podcast „Transaktionsanalyse für's Ohr“  
[juerg-bolliger.com](http://juerg-bolliger.com) | [connectArt.ch](http://connectArt.ch) | [transaktionsanalyse.online](http://transaktionsanalyse.online)  
[jb@juerg-bolliger.com](mailto:jb@juerg-bolliger.com)

## **Nicht perfekt ist perfekt genug**

### **ES SIND HUNDERT!**

1. Juli 2020, kurz vor 18 Uhr. In wenigen Minuten geht es los. Christin Nierlich und ich feiern heute mit einigen Hörerinnen und Hörern unsere hundertste Podcast<sup>1</sup>-Episode. Hundert. Wir haben in den letzten Jahren tatsächlich hundert Gespräche über Themen aus der Transaktionsanalyse aufgenommen und veröffentlicht. Ich lasse den emotionalen Cocktail, der durch diese Tatsache ausgelöst wird, wirken und wandere mit meinen Gedanken in die Vergangenheit.

### **WIE ALLES BEGANN**

Es war im November 2014. Wie in jedem Jahr trafen sich die TA-Lehrenden aus dem deutschsprachigen Raum in Rös-rath. Im Laufe dieser Tage unterhielt ich mich mit einer Kollegin aus Deutschland über Dieses und Jenes. Ich kannte diese Kollegin bis dahin eher oberflächlich. Wir hatten gelegentlich ein paar Worte gewechselt. Und ich kannte ihren Namen: Christin Nierlich. Unser Gespräch

landete irgendwann bei den Möglichkeiten, welche das Internet bietet, und wie diese von uns noch sehr wenig genutzt werden. Eine dieser ungenutzten Möglichkeiten sei das Podcasten, meinte Christin. Ich stimmte ihr bei. Es wäre tatsächlich toll, wenn es einen deutschsprachigen Podcast zu Transaktionsanalyse-Themen gäbe. «Wollen wir das anpacken?» Ich weiss nicht mehr, wer von uns beiden diese Frage stellte. Ich weiss jedoch, dass dies der Grundstein für mindestens hundert Episoden war.

Wir machten gleich einen Termin aus. So kam es, dass ich am 21. Januar 2015 den Zug nach Karlsruhe bestieg – im Gepäck ein geeignetes Mikrofon, den Laptop und ein paar TA-Bücher. Ein paar Stunden später sassen Christin und ich am Tisch, zwischen uns das Mikrofon und nahmen unsere ersten Podcast-Episoden auf. Am 1. Februar 2015 war die erste veröffentlicht. Hätte uns damals jemand gesagt, dass es einmal hundert sein werden, wir hätten es nicht geglaubt.

Weshalb gelang es uns, in so kurzer Zeit, etwas auf die Beine zu stellen und es kontinuierlich weiterzuverfolgen? Einer der Gründe ist wohl, dass wir nie den Anspruch hatten, perfekt zu sein.

## WORUM ES IN DIESEM ARTIKEL GEHT

Nach dem kurzen Ausflug in die Vergangenheit unseres Podcasts, wende ich mich dem Thema Perfektion zu. Das Internet bietet heute unzählige Möglichkeiten, sich in der Öffentlichkeit zu zeigen und zu präsentieren. Gerade in diesem Zusammenhang hat die Frage der Perfektion eine besondere Bedeutung. Darauf ist hier der Fokus gerichtet. Ich denke, dass das eine oder andere, das ich vorstelle auch in anderen Kontexten von Bedeutung sein kann.

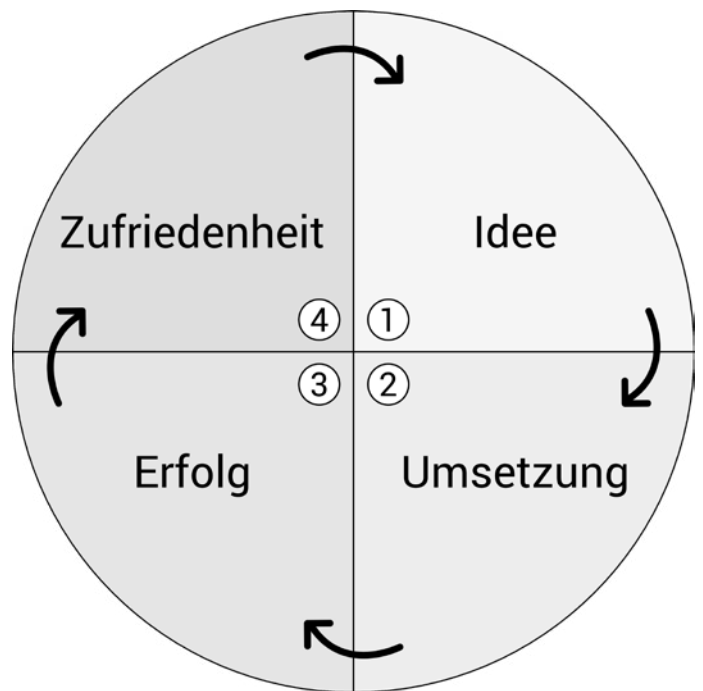
Ich werde erläutern, was ich unter Erfolg verstehe und anschliessend die vier Phasen des Erfolgskreislaufs vorstellen. Darauf aufbauend werde ich die vier Gesichter der Perfektion beschreiben. Dann werde ich den Scheinwerfer noch einmal auf den Podcast richten und spekulieren, wie unsere Geschichte ausgegangen wäre, wären wir in den unterschiedlichen Phasen einem zu hohen Anspruch an Perfektion gefolgt. Mit der Frage, wie Perfektion überwunden werden kann, werde ich den Artikel abrunden und abschliessen.

## WAS IST ERFOLG?

Jens Uwe Martens und Julius Kuhl bezeichnen das Erreichen von Zielen als Erfolg:

Wir wollen hier das Erreichen der selbst gesetzten Ziele Erfolg nennen, unabhängig davon, worauf sich diese Ziele richten<sup>2</sup>.

Ich möchte hervorheben, dass es um selbst gesetzte Ziele geht. Arbeite ich an Zielen anderer und erreiche diese auch, dann ist das im Verständnis von Martens und Kuhl kein Erfolg. Ich ergänze diese Ansicht mit dem Hinweis, dass es auch möglich ist, Ziele von anderen zu eigenen zu machen. Geschieht dies bewusst und reflektiert, ist es als Erfolg zu betrachten, wenn das Ziel erreicht wird.



Erfolgskreislauf (Gysa Jaoui)

## DER ERFOLGSKREISLAUF

Die französische Transaktionsanalytikerin Gysa Jaoui teilt den Weg zum Erfolg in vier Phasen auf<sup>3</sup>:

1. Projekt / Idee (project)
2. Umsetzung (implementation)
3. Erfolg (success)
4. Zufriedenheit (satisfaction over success)

Wer die vierte Phase abgeschlossen hat, ist bereit für ein neues Projekt. Dadurch entsteht ein fortlaufender Kreislauf.

Geht es darum, sich im Internet zu präsentieren, beginnt das mit einer Idee, woraus sich ein konkretes Ziel ergibt. Das kann beispielsweise eine neue Webseite, das Sich-zeigen in Social-Media-Kanälen oder – wie in unserem Fall – ein neuer Podcast sein.

Dann geht es ums Umsetzen der Idee. Es stellt sich die Frage, was man selbst tun kann und in welchen Bereichen man Unterstützung von anderen benötigt. Ist das Ziel erreicht, die Idee umgesetzt, ist die Phase des Erfolgs erreicht. Nun heisst es erst einmal, sich freuen an dem, was man erreicht hat. Der Kreislauf beginnt von vorne, wenn man eine neue Idee hat, diese umsetzt usw.

Bleibt jemand in einer der vier Phasen stecken, ist laut Jaoui oft ein innerer Antreiber aktiv. Nach Manfred Gührs und Claus Nowak handelt es sich dabei um *Verhaltensmuster, mit denen wir versuchen, uns aus Nicht-okay-Gefühlen zu retten*<sup>4</sup>. Jaoui ordnet vier der von Taibi Kahler beschriebenen Antreibern<sup>5</sup> den Phasen zu.

### **Phase 1 (Idee): Sei stark!**

Bei diesem Antreiber geht es darum keine Schwäche zu zeigen und keine Hilfe anzunehmen. Setzt man eine Idee um, braucht man dafür unter Umständen punktuelle Unterstützung von anderen. Ausserdem besteht das Risiko des Scheiterns. Beides läuft dem Sei-stark-Antreiber zuwider. Darum bleibt man in der Phase 1 stecken, wenn er aktiv ist.

### **Phase 2 (Umsetzung): Streng dich an!**

Folgt jemand diesem inneren Antreiber, dann muss das, was man macht, anstrengend sein. Alles, was nicht mit einem hohen Energieaufwand verbunden ist, ist verdächtig. Das Erreichen von Zielen ist dabei nicht erstrebenswert, weil man sich sonst nicht mehr anstrengen könnte. Daher liegt es auf der Hand, dass jemand, der diesem Antreiber folgt, nicht von der Phase der Umsetzung zum Erfolg gelangen wird. Sonst könnte er oder sie sich nicht mehr anstrengen.

### **Phase 3 (Erfolg): Sei perfekt!**

Auch wenn man ein Ziel erreicht hat, kann man stecken bleiben. Konkret heisst das, jemand kann zwar sein Ziel erreichen, diesen Erfolg jedoch nicht geniessen. Das Ergebnis könnte noch verbessert, perfektioniert werden. Ist das der Fall, dann ist nach Gysa Jaoui der Sei-perfekt-Antreiber aktiv. Er verhindert den Übergang zur vierten Phase.

### **Phase 4 (Zufriedenheit): Mach es anderen recht!**

Bei diesem Antreiber geht es darum, Bedürfnisse und Wünsche anderer zu erfüllen. Oft sind diese nicht ausgesprochen, sondern werden lediglich vermutet. Eigene Ideen haben keinen Platz, wenn es darum geht, es allen anderen recht zu machen. Hier kommt das Verständnis des Begriffes Erfolg von Martens und Kuhl wieder ins Spiel. Solange jemand Ziele anderer verfolgt, ohne diese zu eigenen zu machen, wird diese Person nicht in den Erfolgskreislauf einsteigen.

## **DIE VIER GESICHTER DES PERFEKTIONISMUS**

Folgt man den Erläuterungen von Gysa Jaoui, könnte man davon ausgehen, dass Perfektion erst in der dritten Phase ein Thema ist. Ist das so? Nein. Perfektion kann in allen Phasen zum Stolperstein werden. Je nach Phase und damit verbundenem Antreiber zeigt sie sich unterschiedlich.

### **Sei-stark-Perfektion**

Das Streben nach Perfektion kann der Versuch sein, den Bedarf nach Unterstützung von anderen und das Scheitern des Projekts zu vermeiden. Beides wird als Schwäche interpretiert, wenn der Sei-stark-Antreiber aktiv ist. Jemand kann beispielsweise die Idee einer neuen Webseite so lange perfektionieren, dass es nie zur Umsetzung kommt. Somit entzieht sich diese Person dem Risiko, Schwäche zeigen zu müssen.

### **Streng-dich-an-Perfektion**

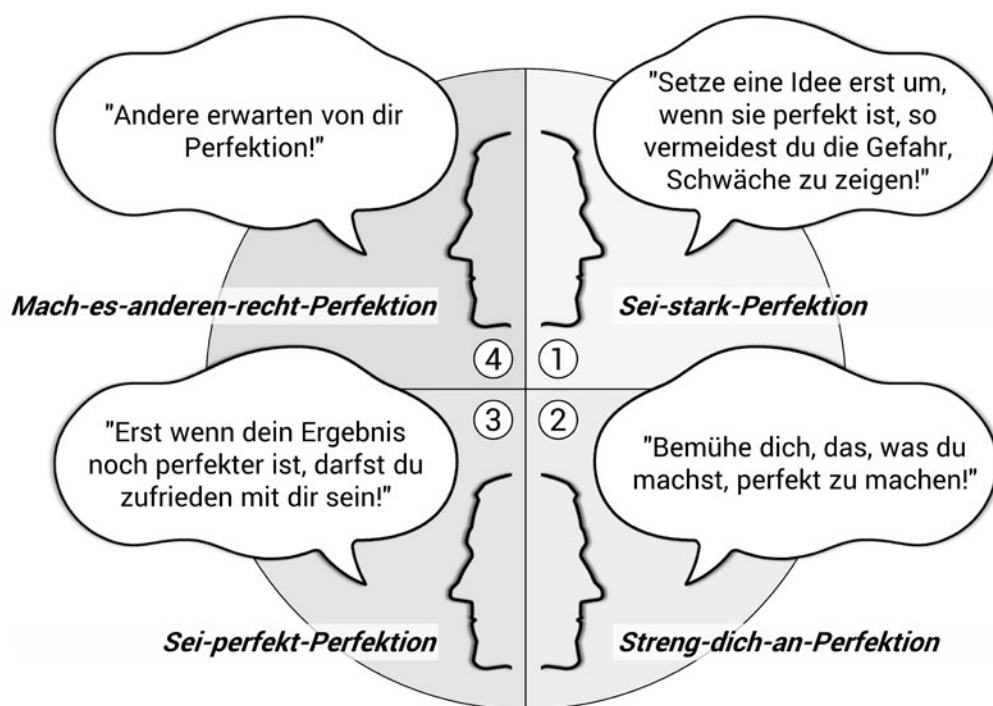
Perfektion kann dazu dienen, ein gestecktes Ziel nicht zu erreichen. Dies wiederum liefert den Grund, sich weiter reinzuknien und sich mit viel Energieaufwand anzustrengen. Wer an einer neuen Webseite arbeitet und sich aufgrund des Antreibers richtig lange und intensiv anstrengen will, wird immer wieder Details finden, die er noch optimieren kann. Solange die Umsetzung der Idee noch nicht perfekt genug ist, gibt er sich dadurch die Berechtigung, sich weiter anzustrengen und so seinem Antreiber zu folgen.

### **Sei-perfekt-Perfektion**

Im Gegensatz zu den anderen hier beschriebenen Arten der Perfektion, geht es nun tatsächlich um den Anspruch, perfekt zu sein. Die neue Webseite steht. Der Erfolg ist da. Wer dem Anspruch des Sei-perfekt-Antreibers folgt, wird immer wieder Kleinigkeiten finden, die noch optimiert werden können. Hier noch ein Pünktchen, da noch ein Komma. Solange ein erreichtes Ziel nicht als solches gewürdigt werden kann, auch wenn es vielleicht noch perfekter gegangen wäre, wird man diesen Erfolg nicht geniessen können.

### **Mach-es-anderen-recht-Perfektion**

Eine weitere Wurzel für Perfektion ist die Erwartung anderer. Geht jemand davon aus, dass andere Perfektion erwarten – egal ob sie das tatsächlich tun oder nicht –, wird er alles daran setzen, diese Erwartung zu erfüllen, solange der Antreiber «Mach es anderen recht» wirksam ist. Entwickelt jemand eine Webseite, weil das alle so machen, wird es nicht zu einem Erfolg im Sinne von Martens und Kuhl führen.



Die vier Gesichter der Perfektion

### DER FÜNFTHE ANTREIBER

Taibi Kahler hat einen weiteren Antrieber beschrieben: «Beeil dich!» Weshalb tritt dieser weder im Erfolgskreislauf von Gysa Jaoui, noch in den beschriebenen Gesichtern der Perfektion auf? Ich erachte diesen Antrieber als eine Art Gegenspieler der Perfektion. Meine Erfahrung ist, dass Menschen, welche dem Anspruch der Perfektion folgen, oft sehr viel Zeit für eine Tätigkeit benötigen. Umgekehrt beobachte ich immer wieder Personen, die dem Beeil-dich-Antrieber folgen und dadurch tendenziell den einen oder anderen Fehler mehr machen als andere.

Auf den Erfolgskreislauf bezogen bedeutet das, dass jemand, bei dem der Beeil-dich-Antrieber aktiv ist, die Phasen sehr schnell durchläuft. Die Folge davon können Unvollständigkeit oder Fehler sein.

### ZURÜCK ZUM PODCAST

Im Zusammenhang mit dem Podcast gibt es verschiedene Ziele. Ein entscheidendes war sicher das Erscheinen einer ersten Episode. Das Erreichen von hundert Episoden ist ein Beispiel für ein grösseres Ziel.

Ich werde nun einen Ausflug in die Welt der Spekulation wagen. Wie wäre unsere Podcast-Geschichte verlaufen, wären wir einem zu hohen Perfektions-Anspruch gefolgt?

#### Phase 1: Idee

Christin und ich besprechen, wie ein Podcast sein müsste. Was sollte der Podcast beinhalten? Wer ist unser Zielpublikum? Woran müssen wir noch denken, um ein Scheitern zu verhindern? Die Zeit am Lehrendentreffen reicht nicht aus, um alles im Detail zu besprechen. Wir vereinbaren, uns in einem Jahr wieder darüber zu unterhalten und uns bis dann mit E-Mails über unsere Vorstellungen auszutauschen. Auch im Folgejahr gelingt es uns nicht, die Idee so zu perfektionieren, dass wir uns ans Umsetzen wagen können. Nach dem dritten Jahr verläuft die Idee im Sand.

Die Folge: Es wäre nie zur Umsetzung gekommen.



### **Phase 2: Umsetzung**

Wir haben uns geeinigt: wir wollen einen TA-Podcast ins Leben rufen. Nun geht es darum, unsere Idee umzusetzen. Das ist jetzt mit viel Anstrengung verbunden. Da gibt es so viel zu berücksichtigen. Wir versuchen die perfekte technische Ausrüstung zusammenzustellen. Uff... da gibt es so viele Möglichkeiten, nur schon die richtigen Mikrofone. Und dann müssen wir auch noch ganz genau besprechen, wie wir die einzelnen Episoden gestalten wollen. Und welche Themen behandeln wir? Irgendwann haben wir die ersten Klippen mit viel Energieaufwand überwunden und nehmen die erste Episode auf. Hm,... das war nun aber nicht perfekt genug. Wir machen das nochmal. Und nochmal, und nochmal...

Die Folge: Wir wären heute noch am Diskutieren, welches das richtige Mikrofon ist. Oder wir wären zum x-ten Mal daran, zu versuchen, das Gespräch perfekt aufzunehmen.

### **Phase 3: Erfolg**

Es ist uns gelungen, wir haben die erste Episode veröffentlicht. Richtig gut fühlen wir uns nicht. Es gibt zu viele «Ähms». Und wir haben ein paar Aspekte des Themas nicht erwähnt. Und überhaupt, die Episode war viel zu kurz. Wir hätten das besser machen können.

Die Folge: Es wäre bei einer Episode geblieben und wir würden uns bis heute nicht daran freuen können.

### **Phase 4: Zufriedenheit**

Wow! Wir haben es geschafft. Die erste Episode ist veröffentlicht. Wir freuen uns riesig. Die Feedbacks von Hörerinnen und Hörern sind positiv. Und jetzt? Wie weiter? Was erwarten andere? Kolleginnen und Kollegen wollen wahrscheinlich, dass wir die Theorie möglichst präzise wiedergeben. Menschen, die sich in TA weiterbilden wollen vermutlich hören, wie sie die Theorie mit der Praxis verbinden können. Und Leute, welche die Transaktionsanalyse noch gar nicht kennen, wollen sicher die Modelle so erklärt bekommen, dass sie sie verstehen können.

Die Folge: Entweder hätte es keine zweite Episode gegeben, weil wir die vielen möglichen Erwartungen nicht unter einen Hut gekriegt hätten, oder wir

hätten weitergemacht, es wäre jedoch nicht mehr «unser Ding» gewesen. Wir hätten uns an vermuteten Erwartungen orientiert und schon bald die Freude am Podcasten verloren.

### **Wie es wirklich war**

Die obigen Beschreibungen sind extrem und absolut. Glücklicherweise trifft keines der Szenarien auf uns zu. Es ist nicht so, dass das Streben nach Perfektion bei uns kein Thema ist. Es gab durchaus auch Momente, in denen wir uns dadurch selbst blockierten. Glücklicherweise ist es uns jedoch immer gelungen, sie zu überwinden.

### **PERFEKTIONISMUS ÜBERWINDEN**

Die von mir beschriebenen Arten von Perfektionismus haben gemeinsam, dass innere Antreiber aktiv sind. Da mit dem Befolgen der Antreiber unbewusst versucht wird, das Nicht-okay-Empfinden zu überwinden, gilt es hier anzusetzen. Es geht also nicht darum, Strategien gegen den Perfektionismus zu entwickeln, sondern solche, die dazu beitragen, das Okay-Empfinden zu stärken. Es gibt dafür keinen 7-Punkte-Plan. So unterschiedlich wie wir Menschen sind, so verschieden sind auch die hilfreichen Strategien. Im Sinne einer Anregung, nenne ich zwei Konzepte aus der Transaktionsanalyse, die diesbezüglich förderlich sind.

### **Wertschätzung (positiv-bedingungslose Zuwendung)**

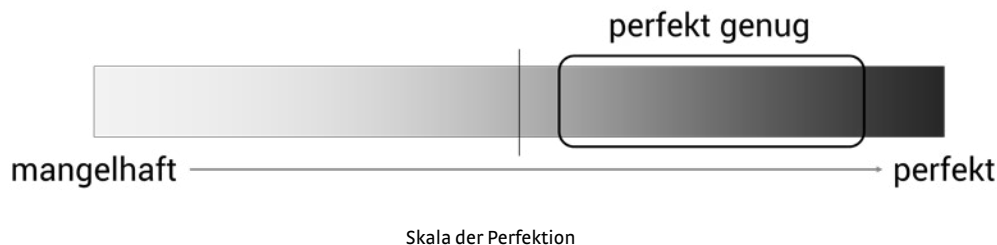
Die Wertschätzung anderer wirkt sich positiv auf das eigene Okay-Empfinden aus. Die Fragen, die es zu stellen gilt, lauten: Welche Menschen vermitteln mir dieses Gefühl? Wer akzeptiert mich, ohne dass ich dafür etwas leisten muss (auch ohne perfekt zu sein)? Dann lohnt es sich, Zeiten mit diesen Menschen immer wieder ganz bewusst zu genießen, die Wertschätzung sozusagen tief einzuatmen.

### **Erlaubnis**

Die inneren Erlaubnisse, eine Idee zu haben, diese umzusetzen, erfolgreich zu sein und diesen Erfolg zu genießen, sind gute Voraussetzungen, um die Intensität der Antreiber zu reduzieren. Auch hier gibt es Fragen, die man sich stellen kann: Welche Erlaubnisse brauche ich ganz konkret? Welche Personen vermitteln mir diese Erlaubnisse? Wie gelingt es mir, diese Erlaubnisse zu verinnerlichen?

Als eine Art der Erlaubnis schliesse ich diesen Artikel mit der Skala der Perfektion ab. Sie erstreckt sich von mangelhaft bis perfekt. Egal ob es um einen Internetauftritt oder ein sonstiges Projekt geht, soll das Ergebnis gut sein. Absolute Perfektion ist jedoch ein zu hohes Ziel und wahrscheinlich nicht erreichbar. Die Perfektgenug-Zone ist der Bereich, in welcher ein Ergebnis gut oder sehr gut ist.

Wer sich erlaubt, es als Erfolg zu sehen, in dieser Zone zu «landen» wird die Perfektionshürden leichter überwinden.



### **Fußnoten**

1. transaktionsanalyse.online/podcast
2. Martens Jens-Uwe und Kuhl Julius (2014): Die Kunst der Selbstmotivierung
3. Jaoui Gysa (1988): Stages for Success. in: Transactional Analysis Journal, 18 - 3, S. 207 - 210
4. Gührs Manfred und Nowak Claus (2006): Das konstruktive Gespräch (6. Aufl.). Meezen: Limmer Verlag
5. Kahler Taibi und Capers Hedges (1974): The Miniscript. In: Transactional Analysis Journal, 4 - 1, S. 26 - 42

© Bilder und Grafiken von Jürg Bolliger