

19. Der Bezugsrahmen und das Redefinieren

Ich nehme die Welt auf meine eigene Weise wahr, und du hast die deine, und die ist anders als meine.

Nehmen wir einmal an, wir stehen beide draußen und sehen durchs Fenster in einen Raum. Wir berichten einander dann, was wir sehen.

Ich sage: „Es ist ein recht kleines Zimmer. Es ist quadratisch. Drinnen sind Menschen. Der Teppich ist grün, und die Vorhänge sind braun.“

Du berichtest: „Drinnen spielt sich eine Familienszene ab. Die ganze Atmosphäre ist warm. Mutter, Vater und zwei Kinder sind zusammen, und sie reden und lachen. Es ist ein großes Zimmer, und so haben sie denn viel Platz.“

Wenn ein Zuhörer sich aufgrund dieser Berichte ein Urteil bildet, so könnte er glauben, wir beide hätten zwei völlig verschiedene Zimmer gesehen. Aber der Raum ist der gleiche. Nur unsere Wahrnehmung ist verschieden. Und wenn wir nun zu berichten hätten über das, was wir gehört, gefühlt, geschmeckt oder gerochen haben, als wir den Raum sahen, so dürfen wir annehmen, daß auch die Berichte über diese Wahrnehmungen auseinandergehen würden.

Darüber hinaus ist es wahrscheinlich, daß du und ich auf diese Szene unterschiedlich reagieren werden. Ich würde vielleicht nichts Besonderes dabei empfinden und weitergehen, nachdem ich das Zimmer ein paar Minuten lang inspiziert hatte. Du empfindest vielleicht ein Glücksgefühl, klopfst ans Fenster und beginnst ein Gespräch mit den Menschen im Zimmer.

Mithin unterscheidest du dich von mir darin, wie wir die Szene wahrnehmen und wie wir darauf reagieren. Wir sagen, dein *Bezugsrahmen* unterscheidet sich von meinem.

Der Bezugsrahmen

Der Bezugsrahmen wird von den Schiffs definiert als *die Struktur miteinander verbundener Reaktionen, welche die verschiedenen Ich-Zustände bei der Antwort auf bestimmte Reize integriert*. Der Bezugsrahmen stättet den einzelnen aus mit „... einer umfassenden Gesamtheit der Wahrnehmungs-, Begriffsbildungs-, Emotions- und Handlungsweise, welche verwandt wird zur Definition des Menschen selbst, der anderen Menschen und der Welt...“¹

Um diese formelle Definition zu veranschaulichen, erläutern die Schiffs, daß man sich den Bezugsrahmen vorstellen kann als einen „Filter vor der Realität“. Als wir beide den Raum betrachteten, hat jeder von uns gewisse Teile der Szene ausgefiltert. Ich habe z.B. die Farbe des Teppichs bemerkt, aber ich habe die Identität der Menschen im Zimmer ausgefiltert. Von deinem Bezugsrahmen aus bist du umgekehrt vorgegangen.

Außerdem haben wir die Größe des Zimmers unterschiedlich *definiert*. Für mich war es „recht klein“ und für dich war es „groß“. Ich habe nun zufällig meine Kindheit in einem alten Haus auf dem Lande verbracht, das nur große Zimmer gehabt hat. Du hast deine Kindheit in einer Stadtwohnung verbracht, wo einzelne Zimmer Westentaschenformat hatten. Wie wir also ein „großes Zimmer“ in unserem jeweiligen Bezugsrahmen definieren, ist somit unterschiedlich.

Du hast eine weitere Definition hinzugefügt. Du sagtest: „Die ganze Atmosphäre ist warm.“ Ich hatte die „Atmosphäre“ nicht definiert und noch nicht einmal als zu dieser Szene gehörig wahrgenommen.

Nun stell dir vor, du fragst mich, ob ich dir zustimme, daß die Atmosphäre warm ist. Vielleicht antworte ich: „Nein, sicher nicht.“ Und du fragst mich vielleicht, wie ich so entschieden anderer Meinung sein kann. Plaudern und lachen denn die Familienmitglieder im Zimmer nicht offen miteinander? Gibt es eine wärmere Atmosphäre? Aber ich sage dann: „Eine warme Atmosphäre? Nein, wo die Farben sich so beißen! Der Teppich fällt ja völlig heraus, da gehört ein orangefarbener oder roter hin. Und sieh dir bloß mal diese grauen Wände an!“ Damit sind wir beide einer anderen Weise begegnet, in der die Bezugsrahmen der Menschen häufig auseinandergehen. Das Wort, das wir beide benutzt haben, war das gleiche, nämlich „Atmosphäre“. Aber die *Bedeutungen*, die wir den Wörtern beimessen, sind ganz verschieden. Das führt dazu, daß in diesem Fall die Definition für „eine warme Atmosphäre“ innerhalb deines Bezugsrahmens eine andere ist als in meinem.

Der Bezugsrahmen und die Ich-Zustände

In dem Bemühen, die Funktion des Bezugsrahmens bildlich zu veranschaulichen, führen die Schiffs aus, man könne ihn sich vorstellen als „eine Haut, die die Ich-Zustände umgibt und damit zusammenhält und miteinander verbindet“. So wie ich die Welt aufgrund meines einzigartigen Bezugsrahmens wahrnehme, schaffe ich mir auch meine einzigartige Zusammenstellung von Ich-Zustands-Reaktionen auf die so wahrgenommene Welt. Man kann sich vorstellen, daß auf diese Weise der Bezugsrahmen „die verschiedenen Ich-Zustände integriert“.

Als wir beide durch das Fenster ins Zimmer blickten, ging ich in mein Erwachsenen-Ich und sprach dann über die Formen, Größen und Farben, die ich im Hier und Jetzt sah. Du warst im Kind-Ich und hast glückliche Erinnerungen an solche Familienszenen wieder aufgelegt, wie du sie in deiner eigenen Kindheit erlebt hattest. Nachdem wir innerlich diese Ich-Zustands-Wechsel vollzogen hatten, haben wir nach außen miteinander Transaktionen vorgenommen aus den Ich-Zuständen, die wir gewählt hatten. Unser Bezugsrahmen liefert uns die Muster, in die hinein wir unsere Ich-Zustands-Reaktionen dergestalt integrieren, daß wir dadurch unsere Gesamtpersönlichkeit ausdrücken.

Die Rolle des Eltern-Ichs

Das Eltern-Ich spielt bei der Bildung des Bezugsrahmens eine besonders wichtige Rolle. Das hängt damit zusammen, daß unser Bezugsrahmen großenteils aus *Definitionen* der Welt, unser selbst und der anderen besteht. Diese Definitionen haben wir ursprünglich einmal von unseren Eltern und Bezugspersonen übernommen. Je nach dem Alter, in dem wir sie aufgenommen haben, können sie in die Ablage eingehen als inhaltliche Bestandteile unseres eigenen Eltern-Ichs (EL₂) oder des Eltern-Ichs im Kind (EL₁).

Jeder von uns hat seine persönliche Zusammenstellung elterlicher Definitionen dafür, was gut, schlecht, falsch, richtig, beängstigend, leicht, schwierig, schmutzig, sauber, gerecht, ungerecht ist und dergleichen. Auf diese Zusammenstellung von Definitionen stützen wir unsere Ansichten über uns selbst, über andere und über die Welt. Und entsprechend entscheiden wir, wie wir auf unterschiedliche Situationen reagieren.

Der Bezugsrahmen und das Skript

Welche Beziehung besteht nun zwischen dem Skript und dem Bezugsrahmen? Das ergibt sich daraus, daß das Skript *ein Teil des Bezugsrahmens* ist. Der gesamte Bezugsrahmen besteht zu einem großen Teil aus Definitionen. Einige dieser Definitionen sind mit Discounts verbunden, andere nicht. Das Skript besteht aus *all denjenigen Definitionen innerhalb des Bezugsrahmens, welche Discounts beinhalten*.

Wenn ich ins Skript gehe, ignoriere ich Aspekte der Situation im Hier und Jetzt, welche für die Lösung eines Problems relevant wären. Ich discounte. Wenn ich das tue, lege ich veraltete Definitionen meiner selbst, der anderen und der Welt wieder auf, die derartige Discounts enthalten.

Als Kind habe ich vielleicht von meinen Eltern Botschaften bekommen, die besagten, ich könne nicht denken. Nun stell dir vor, daß ich als Erwachsener vor einer Prüfung stehe. Wenn ich an der Stelle ins Skript gehe, fange ich innerlich an, die alte elterliche Definition von mir wieder aufzulegen, die besagt: „Du kannst nicht denken!“ Da ich dem in meinem Kind-Ich zustimme, akzeptiere ich damit den Discount meiner eigenen Denkfähigkeit. Ich fange an, mich unzulänglich und verwirrt zu fühlen.

Natur und Funktion des Redefinierens

Die Realität der gegebenen Situation in diesem Beispiel ist einfach, daß ich fähig bin zu denken. Wenn ich also die alte Definition meiner selbst als „unfähig zu denken“ akzeptiert habe, *habe ich meine Realitätswahrnehmung dergestalt verzerrt, daß sie zu meinem Skript paßt*. Diesen Prozeß nennt man *Redefinieren*.²

Im Teil IV haben wir gesehen, daß das Kind Skriptentscheidungen trifft, weil es darin den besten Weg sieht, in einer feindseligen Welt zu überleben und durchzukommen. In meinem Kind-Ich klammere ich mich noch als Erwachsener an diese frühen Beschlüsse, weil ich immer noch an der Überzeugung festhalte, daß sie für mein Überleben notwendig sind. Wenn also jetzt irgendwelche Aspekte der Realität meine Skriptentscheidungen in Frage zu stellen scheinen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß ich mich dagegen wehre. Wenn wir diese Vorstellung mit den Konzepten der Schiff-Schule ausdrücken, sagen wir: wenn mein skriptgebundener Bezugsrahmen bedroht ist,

baue ich gegen so eine Bedrohung eine Abwehr auf, indem ich redefiniere.

Als Kind hatte ich akzeptiert, daß meine Eltern mich als „unfähig zu denken“ definiert hatten. Diese Skriptentscheidung habe ich getroffen, weil ich darin den einzigen Weg sah, der mir offenstand, um zu überleben und dafür zu sorgen, daß meine Bedürfnisse erfüllt wurden. Wenn ich jetzt als Erwachsener ins Skript gehe, nehme ich eine Neuauflage dieser alten Überlebensstrategie vor. Ich redefiniere die Realität, indem ich meine eigene Denkfähigkeit discounte.

Das wiederum hilft mir nicht, das Problem zu lösen, das ja darin besteht, die Prüfung zu bestehen. Aber ohne es zu merken folge ich in meinem Kind-Ich einem Beweggrund, der wichtiger zu sein scheint als jedes Examen der Welt. Und das ist, mich zu schützen vor der unvorstellbaren Katastrophe, die ich befürchte für den Fall, daß ich die Definitionen meiner Eltern in Frage stellen würde.

Redefinitions-Transaktionen

Wenn ich redefiniere, so ist das ein innerer Vorgang. Wie kannst du nun aus meinem äußeren Verhalten erkennen, ob ich redefiniere oder nicht?

Der einzige äußerliche Hinweis ist, daß du siehst oder hörst, daß ich discountet habe. Die Signale für das Discounten sind somit die äußerlichen Anzeichen dafür, daß es innerlich zu einer Redefinition gekommen ist. Jeder Discount stellt eine Verzerrung der Wirklichkeit dar.

Im Kapitel 17 hast du gelernt, den ganzen Fächer von Verhaltensindizes zu erkennen, die darauf hinweisen, daß jemand discountet. Die gleichen Anzeichen sagen dir also auch, daß der Betreffende redefiniert. Wir wissen auch, daß jemand gerade redefiniert, wenn er Grandiosität oder eine Denkstörung an den Tag legt, weil beide typische Begleiterscheinungen des Discountens sind.

Zudem gibt es zwei Transaktionstypen, die einen klaren verbalen Beweis für das Redefinieren darstellen. Das sind die *Tangentialtransaktion* und die *blockierende Transaktion*.

Tangentialtransaktionen

Unter einer Tangentialtransaktion verstehen wir eine Transaktion, bei der der Stimulus und die Reaktion sich auf verschiedene Themen beziehen oder die Reaktion das gleiche Thema aus unterschiedlichen Gesichtspunkten heraus aufnimmt.

So fragt ein Therapeut eine Frau in der Gruppe: „Wie fühlst du dich?“ Sie antwortet: „Tja, als wir gestern hier in der Gruppe davon gesprochen haben, war ich wütend.“ Durch ihre Reaktion befaßt sie sich zwar mit dem Thema, wie sie sich fühlt, aber unter dem Blickwinkel von gestern statt von heute.

Oder bei Tarifverhandlungen fragt ein Arbeitnehmervertreter: „Was brauchen Sie jetzt noch von uns, damit wir zum Abschluß kommen können?“ Der Arbeitgebervertreter antwortet: „Wir sind einfach nicht einverstanden mit den Bedingungen, die Sie bisher vorgeschlagen haben.“ Hier ist das Thema verlagert worden, und zwar vom „Brauchen“ zum „Einverstandensein“.

Unsere Gespräche, so wie sie im Alltag ablaufen, sind voller Tangentialtransaktionen. Sobald Menschen in Situationen geraten, die sie als belastend empfinden, werden sie besonders häufig auf diese Weise redefinieren. Überraschend ist das nicht, denn unter Belastung steigt die Wahrscheinlichkeit, daß die Menschen irgendwo eine Bedrohung ihres Bezugsrahmens vermuten. Entfernt man sich dann „tangential“ vom eigentlichen Thema, so verfolgt man verdeckt den Zweck, den Gesprächspartner abzulenken von einem Komplex, der die Bedrohung mit sich bringt. Die Person, die die Tangentialtransaktion vollzieht, ist sich dessen aber nicht bewußt.

Häufig „geht der andere mit auf die Tangente“, statt am ursprünglichen Thema festzuhalten. Er kann sogar seinerseits eine weitere Tangente anlegen. Ein Beispiel:

Arbeitnehmervertreter: „Was brauchen Sie noch von uns, daß wir zum Abschluß kommen können?“

Arbeitgebervertreter: „Wir sind einfach nicht einverstanden mit den Bedingungen, die Sie bisher vorgeschlagen haben.“

Arbeitnehmervertreter: „Nein, und wir sind auch nicht einverstanden mit dem, was Sie bisher vorgeschlagen haben.“

Arbeitgebervertreter: „So? Was würden denn Sie von uns brauchen, daß sie zustimmen könnten?“

Arbeitnehmervertreter: „Ach ja! Ich frage mich überhaupt, ob Sie das beibringen können, was wir brauchen...“

Wenn Gesprächspartner sich in eine Kette von Tangentialtransaktionen verwickeln, ist es wahrscheinlich, daß sie das unbehagliche Gefühl haben, daß ihr Gespräch „nichts bringt“ oder „sich im Kreise dreht“. Aber auf der psychologischen Ebene ist das ja gerade der Zweck der Übung. Derartige Gespräche können sehr lange dauern. Die Teilnehmer haben dann vielleicht den Eindruck, daß sie sich sehr bemüht haben, und

nach der schweren Arbeit fühlen sie sich am Ende völlig erschöpft. Und bis zum Schluß sind sie vielleicht nie zurückgekommen auf die ursprüngliche Frage, mit der sie sich eigentlich hatten befassen wollen.

Blockierende Transaktionen

Bei einer blockierenden Transaktion wird die Auseinandersetzung mit einer Frage dadurch vermieden, daß man von vornherein der Definition der betreffenden Frage oder des ganzen Sachverhalts nicht zustimmt.

Beispiele dafür:

Therapeut: „Wie fühlst du dich?“

Gruppenmitglied: „Meinst du emotional oder körperlich?“

Arbeitnehmervertreter: „Was brauchen Sie noch von uns, damit wir zum Abschluß kommen können?“

Arbeitgebervertreter: „Wollen Sie wissen, was wir brauchen oder was wir unserer Meinung nach erreichen können?“

Man wird selten längere Folgen von blockierenden Transaktionen zu hören bekommen. Wahrscheinlicher ist, daß nach der anfänglichen Blockierung beide Seiten sich des längeren streiten über die Definition der Frage. Oder, wenn einer der Beteiligten ein wirklich entschlossener Blockierer ist, kommt das Gespräch vielleicht zum Erliegen in einem verblüfften Schweigen. Auf der psychologischen Ebene ist das Ziel der blockierenden Transaktion das gleiche wie bei der Tangentialtransaktion: es soll vermieden werden, daß Fragen behandelt werden, die den Bezugsrahmen einer oder beider Gesprächspartner bedrohen würden.

Für Gruppenarbeit: Bildet Dreiergruppen und entscheidet in jeder Kleingruppe, wer Klient, Berater und Beobachter sein soll.

Der Klient sucht sich irgendein Thema nach seinem Belieben aus. Er selbst und der Berater sprechen drei Minuten lang über dieses Thema. (Der Beobachter oder der Gruppenleiter, falls einer anwesend ist und das übernimmt, achtet auf die Zeit.)

Die Aufgabe des Klienten ist es nun, auf *alles*, was der Berater sagt, tangential zu antworten. Jedesmal wenn der Klient tangential reagiert, folgt der Berater ihm zu diesem neuen Thema. Der Klient begibt sich dann auf eine weitere Tangente usw. Die Folge ist, daß der Klient eine ununterbrochene Kette von Tangentialtransaktionen während der ganzen Zeit, also drei Minuten lang, durchhält. Wenn die Zeit um ist, befaßt euch weitere zwei Minuten lang damit, daß

Klient und Berater ihre Erlebnisse austauschen und daß der Beobachter berichtet, was er gesehen und gehört hat.

Anschließend Rollenwechsel und neuer Durchgang, bis jeder einmal in jeder Rolle gewesen ist.

Jetzt macht die Übung noch einmal, aber mit einem Unterschied: diesmal soll der Berater *nicht* auf die Tangentialreaktionen des Klienten eingehen. Er soll vielmehr jedesmal, wenn der Klient tangential antwortet, Wege finden, ihn beim Thema zu halten. Der Klient seinerseits bemüht sich auch diesmal, den Berater auf so viele Tangenten zu locken, wie er nur kann. Wiederholt die Übung dann wieder so lange, bis jeder jede Rolle gespielt hat.

Sodann folgt eine ähnliche zweiteilige Übung, aber diesmal mit blockierenden Transaktionen statt mit Tangentialtransaktionen. Wiederum erlaubt im ersten Teil der Übung der Berater dem Klienten, ihn zu blockieren. Im zweiten Teil setzt dann der Berater all seine Vorstellungskraft ein, um zu vermeiden, daß er blockiert wird, während der Klient seine Bemühungen fortsetzt, jede Transaktion zu blockieren.

Zum Schluß diskutiert darüber, wo in eurem Erleben der Unterschied lag zwischen dieser Übung und der mit den Tangentialtransaktionen.

Weil ihr diese Übungen mit dem vollen Bewußtsein eures Erwachsenen-Ichs durchführt, werden eure Gespräche natürlich *Rollenspiele* von Tangentialtransaktionen und blockierenden Transaktionen und nicht echte Fälle solcher Transaktionen sein. Aber dennoch ist das eine nützliche Übung, um die Tangenten und Blockierungen zu erkennen, die normalerweise unbewußt verwandt werden.