

## **Rezension**

zur Studienschrift Nr. 29 "Ebenen der Wirklichkeitsbegegnung" von B. Schmid & S. Caspari

**von Ute Waidelich**

Man kann das Aufeinandertreffen von zwei Systemen vergleichen mit einem Theaterstück ohne Regisseur, in dem alle Schauspieler ihre Vorstellungen von der Art des Stücks und der Rolle, die sie darin spielen wollen, mitbringen und versuchen, die anderen zum Mitspielen zu bewegen. Die Gegenüber können nun auf einen Wirklichkeitsvorschlag, eine Definitionstransaktion, unterschiedlich reagieren. Wird der konkurrierende Vorschlag als wirklich und wichtig bestätigt, spricht man von Kodefinition. Wird eine konkurrierende Wirklichkeitsvorstellung entgegengesetzt, spricht man von Redefinition. Mit den Begriffen definieren, redefinieren und kodefinieren wird also das kommunikative Aushandeln von gültigen Orientierungen bezeichnet.

Versucht man in der professionellen Begegnung eine gemeinsame Wirklichkeit hervorzubringen, lassen sich vier logische Stufen unterscheiden:

- Daten und Wirklichkeitsebenen
- Bedeutungen und steuerungsrelevante Daten (Informationen)
- Vorstellungen über Wirkungszusammenhänge
- Verantwortlichkeiten

### **Kurzbewertung des Artikels**

Der Artikel beginnt mit einer gut verständlichen und bekannten Beschreibung des Rahmens, in dem später Details zu den Ebenen der Wirklichkeitsbegegnung eingebettet werden.

Der eigentlichen Darstellung der Ebenen ist der TA-Ursprung des „Bezugsrahmens“ vorausgestellt. Damit einher geht die Einführung von Begrifflichkeiten aus der TA, die für nicht „TA'ler“ eher mühsam sind, dem am Institut gelehrtem Professionsverständnis z.T. widersprechen und insbesondere später nicht wieder vertiefend aufgegriffen werden. Zumindest erleichtert das Beispiel das Verständnis der Redefinitionstransaktionen.

Im zentralen Teil des Artikels werden sehr klar und eindeutig die Stufen der Wirklichkeitsbegegnung dargestellt und anhand von konkreten Beispielen aus der Privat- und Professionswelt veranschaulicht.

Der letzte Teil beschreibt in knapper und prägnanter Form, welche Konsequenzen aus diesem Modell für unsere Arbeit als Berater zu ziehen sind.

### **Komplexitätserhöhende Faktoren bei der Anwendung des Modells**

Das Modell unterstützt die Selbststeuerung des Beraters, z.B. mit Hilfe folgender Fragen:

- Von der Existenz welcher Phänomene gehe ich bei meiner Strategie aus?
- Welche Bedeutung schreibe ich diesen Phänomenen zu?
- Welche Vorstellungen über Wirkungszusammenhänge habe ich?
- Was kann ich aus meiner Verantwortung heraus zur Lösung beitragen?

Gleichzeitig dient es damit auch der Steuerung der Kommunikation mit dem Gegenüber.

Um Klarheit mit dem Gegenüber über die jeweils aktuelle und relevante Ebene zu erzielen, bedarf es unterschiedlichster Rahmenbedingungen.

In der Praxis erlebe ich häufig, dass der Klient für sich keine Trennung der 4 Ebenen der Wirklichkeitsbegegnung realisiert, zum Teil nicht einmal die passende Sprache oder die kognitiven Fähigkeiten besitzt, um über Selbstauskunft die Konstruktion der eigenen Wirklichkeit zu beschreiben. In diesem Fall ist es sicherlich die Aufgabe des Beraters, sprachliche Figuren anzubieten, die dem Gegenüber einen differenzierteren Blick erlauben. Nimmt der Klient diesen Blick auf die eigene Wirklichkeitskonstruktion an, kann im zweiten Schritt über die Schaffung gemeinsamer Wirklichkeiten bzw. Irritationen vorhandener Wirklichkeiten nachgedacht werden.

Ein weiteres erschwerendes Phänomen besteht aus meiner Sicht darin, dass der Klient häufig Bedeutungszuschreibungen und Wirkungszusammenhänge konstruiert bzw. zuschreibt, die andere als die offen gelegten bzw. bewussten Fakten mit einbezieht. Ist dies der Fall, so wird der Berater einen iterativen Prozess einleiten müssen, der systematisch zwischen den Ebenen hin- und her springt, um jeweils sicherzustellen, welchen Bezug und Sinnzusammenhang der Klient zwischen Fakten – Bedeutung – Wirkung – Verantwortung konstruiert.

Als drittes komplexitätserhöhenden Element ist für den Berater zu beachten, dass Bedeutungszuschreibungen und Wirkungszusammenhänge in bestimmten Fällen eine Art „Hilfskonstruktion“ darstellen, um tiefer liegende Befürchtungen, Irritationen nicht zum Thema werden zu lassen. Ist also auf einer bestimmten Ebene kein Fortschritt im Beratungsprozess erkennbar, so muss der Berater von dem Versuch jeweils auf der gleichen Ebene zu arbeiten wechseln, hin zur Fragestellung: „Welche Funktion hat diese Form der Wirklichkeitskonstruktion und durch welche Angebote bzgl. anderer Bedeutungszuschreibungen und Angebote bzgl. anderer Wirkungszusammenhänge kann das eigentliche Motiv am „Festhalten“ zumindest benannt, wenn nicht sogar in Bewegung versetzt werden?“

### **Anforderungen an Berater im konsequenten Einsatz der Ebenen der Wirklichkeitsbegegnung**

Aus den bisher reflektierten ergibt sich eine Art Anforderungsprofil bezüglich der Selbststeuerungsfähigkeit und Dialogfähigkeit des Beraters im Prozess. Im folgenden möchte ich schwerpunktmäßig auf den zweiten Aspekt eingehen.

Der Berater braucht Klarheit darüber, über welche der jeweiligen Ebenen gerade kommuniziert wird und muss differenziert wahrnehmen können, auf welcher Ebene er selbst und sein Gegenüber bei z.T. sehr unterschiedlichen Sprach- und Sprechgewohnheiten kommuniziert.

Der Berater muss in der Lage sein, auf der jeweiligen Ebene „getrennt“ zu arbeiten und dies kommunikativ auch dann zu vermitteln, wenn der Klient vereinfachende Formen der Wirklichkeitskonstruktion gewohnt ist, wie bspw.: Wahrnehmung ist das Gleiche wie Fakten.

Der Berater sollte in jeder Transaktion unterscheiden können, ob der Gegenüber ko- oder redefiniert. Darüber hinaus braucht er bei Redefinitionen die Fähigkeit, glaubhaft und überzeugend Konsens bzgl. der jeweils relevanten Ebene herzustellen.

Der Berater muss erkennen, aus welchen Gründen eine Wirklichkeitskonstruktion für den Klienten „wahr“ ist und ggf. welche Bedeutung und Konsequenz der Klient aus anderen Wirklichkeitskonstruktionen zieht, um zum einen den Nutzen bestimmter Konstruktionen zu erkennen und gleichzeitig alternative Konstruktionen anbieten zu können, die einen Unterschied machen.