

## Analyse und Steuerung von sozialen Systemen (1. Schritt: Bezugsrahmen klären)

Arbeiten in Systemen bedeutet einen besonderen Wert auf Modellbildungen und Prozesse zu legen, die Systemzusammenhänge berücksichtigen. Die Konzepte der TA ermöglichen es den Fokus auf Personen- und Systemebene zu richten und somit eine Entwicklungsbegleitung von Personen und Unternehmen in ihrer Wechselwirkung zu analysieren und zu beschreiben.

Um effektiv in und mit Systemen zu arbeiten, ist es hilfreich zu allererst den Bezugsrahmen aller Beteiligten im System zu klären.

## Der Bezugsrahmen

Die Wahrnehmung<sup>1</sup> der Realität eines Menschen wird bestimmt durch das eigene Selbstverständnis, das Verständnis der anderen und der Welt, welches sich in Begriffsbildungs-, Emotions- und Handlungsweisen ausdrückt. Diese Ausgestaltung des Wahrnehmungsapparates wird in der TA als Bezugsrahmen bezeichnet.

Jeder Mensch hat ein umfassendes Set an Vorannahmen, Festlegungen, Deutungsmustern und natürlich Erwartungen und Bewertungen über sich selbst, über die anderen und über die Welt. Diese werden über frühe Bezugspersonen, wichtige Ereignisse, soz. Umfeld und eigene Normen erworben. Manche dieser Teile sind bewusst und andere bestimmen unser Denken, Fühlen und Handeln unbewusst. Z.B. Vorlieben und Abneigungen. Ebenso aber auch Partnerwahl und Berufswahl. Nicht zuletzt auch die Richtung unseres Lebens.

Er wirkt wie ein Filter, durch den wir die Realität sehen. Der Bezugsrahmen hat Einfluss auf das System und wirkt sich auf die Handlungs- und Beziehungsebene aus.

## Definition:

Der Bezugsrahmen ist die Struktur verbundener Reaktionen, die die verschiedenen Ich-Zustände bei der Antwort auf bestimmte Reize integriert.<sup>2</sup>



Die Brille durch die wir die Welt sehen.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> https://www.dgta.de/transaktionsanalyse/ta-kompakt/bezugsrahmen/Zugriff: 29.12.2016/ 13.25 Uhr

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Schiff und Mitautoren, Cathexis Reader, Kap.2 S. auch Mellor, K. und Siegmund, E. "Discounting", TAJ 5,3,1975, S. 295-302.