

## HANDLUNGSANLEITUNG

## Reframing und Inhaltsreframing

**Reframing oder deutsch Umdeutung ist eine Technik aus der Systemischen Familientherapie, die von Virginia Satir und Milton H. Erickson entwickelt wurde. Beim Reframing wird eine Situation umgedeutet, indem sie in einem anderen Rahmen gesehen wird. Inhaltsreframing ist eine effektive Methode, um die Kommunikation im Kurs zu verbessern. Insbesondere bei Konflikten ist es für Kursleitende hilfreich, wenn sie auf diese Technik zurückgreifen können.**

Vor einem [Kritikgespräch](#) mit Teilnehmenden sollte man sich mit der Technik des Inhaltsreframing vertraut machen. Wer sich bestätigt fühlt, dem fällt es leichter, sich flexibel zu verhalten. Wer sich unter Druck gesetzt fühlt, verfügt dagegen nur über eingeschränkte Verhaltensmöglichkeiten. Das Inhaltsreframing ist ein hilfreiches Muster, die Ressourcen von Teilnehmenden zu würdigen (Bandler, R., Grinder, J. (2000): *Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie*. 7. Aufl. Paderborn).

Beim **Reframing** werden Sachverhalte aus einer neuen Perspektive wahrgenommen. Dies kann dazu führen, dass die betrachtete Situation oder der Sachverhalt durch den neuen Betrachtungsrahmen eine neue Bedeutung oder Bewertung erhält. Hierbei kann es das Ziel sein, die Aufmerksamkeit nicht auf Schwierigkeiten, sondern auf Lösungsmöglichkeiten zu richten.

Beim **Inhaltsreframing** wird das Verhalten unabhängig vom Kontext gewürdigt. Es wird als eine Kompetenz akzeptiert, jedoch im aktuellen Zusammenhang als unpassend betrachtet. Das bedeutet für eine Seminarleitung, das störende Verhalten eines Teilnehmenden als eine seiner Stärken anzuerkennen. Auch wenn diese Ressource nun in einem falschen Rahmen eingesetzt erscheint, ist die Eintrittskarte in ein konstruktives Gespräch nicht Verurteilung und Kritik, sondern Würdigung von vorhandenen Fähigkeiten. Es führt zu Widerstand, wenn wiederholt vermeintliche Fehler vorgehalten werden. Wird hingegen die eigene Kompetenz angesprochen, reagiert man aufgeschlossen.



**Beispiel:**

Der gute Kern der Aussagen kann herausgestellt werden:

„Eins muss Ihnen der Neid lassen, Sie können sehr unterhaltsam sein.“

Oder: „Sie können gut auf sich aufmerksam machen.“

Oder: „Sie wissen wirklich viel.“

Oder: „Sie können sehr schnell auf andere reagieren.“

Dem Verhalten wird ein positives Etikett gegeben. Dabei ist es günstig, jene Eigenschaften hervorzuheben, die für die gewünschte Verhaltensänderung hilfreich sind: „Sie sind stets bereit, anderen zu helfen ...“

Ein wichtiger Effekt dieser Betonung von Stärken besteht in der Chance, zu verdeutlichen, dass sich frühere positive Reaktionen auf ein bestimmtes Verhalten heute ins Negative gekehrt haben. So kann diese Erkenntnis leichter in das innere Erleben der kritisierten Person aufgenommen werden und Veränderungsprozesse auszulösen: „Und dabei übertreten Sie manchmal die Grenzen.“

**Folgendes ist beim Reframing zu beachten:**

- Geben Sie Ihrem Gegenüber das (indirekte) Signal: „Ich verstehe Sie“.
- Bieten Sie ihm einen Anknüpfungspunkt für ein folgendes Gespräch.
- Stellen Sie keinen schnellen Trost oder Ratschlag bereit.
- Formulieren Sie Ihre Aussage lösungs- oder zielorientiert, um die negativen Gefühle nicht zu vertiefen (wie dies in dieser Situation beim klassischen [aktiven Zuhören](#) der Fall wäre).

Quelle: Szepansky, W.-P. (2010). *Souverän Seminare leiten*. Bielefeld: W. Bertelsmann.

