

Aus dem wissenschaftlichen Salon: Symbolischer Interaktionismus – ein Forschungsprogramm auch für die Beratungswissenschaften?*

Bernhard Plé¹

Zusammenfassung

Der Symbolische Interaktionismus zeigt einen Kernvorgang in allen zwischenmenschlichen Beziehungen auf, der sich allgemein wie folgt kennzeichnen lässt: Steuerung von Interaktionen über die Regulierung des gegenseitigen Zugangs zur jeweils eigenen Subjektivität. Um die Facetten dieses Vorgangs zu erhellen, werden Auszüge der Studien von Erving Goffman, einem Vertreter des Symbolischen Interaktionismus, vorgestellt. Dabei werden die von ihm verwendeten Schlüsselbegriffe und eingengenommenen Blickwinkel erläutert: Imagepflege, Umgangsweisen mit Stigmata, Rahmen. Damit soll eine Diskussionsgrundlage für die Frage geschaffen werden, inwieweit Goffmans Analysen Anknüpfungspunkte für die Beratungswissenschaften bilden können.

Abstract

Symbolic Interactionism highlights a central process in all inter-human relations. This process may in general be labeled as the direction of interaction via a regulation of the reciprocal approach to each person's own subjectivity. In order to cast a light on the aspects of this process, this contribution will present excerpts from the studies conducted by Erving Goffman, a representative of Symbolic Interactionism. The key terms and perspectives he employs will be explained: the presentation of the self, dealing with stigmata, framing. This presentation shall serve as a basis for the discussion of where Goffman's analyses are able to tie into counseling sciences.

Keywords: soziologische Theorie, menschliches Handeln als Prozess gegenseitiger Deutung, Erving Goffman, „Spiegel-Selbst“, symbolischer Interaktionismus, Beratungswissenschaften

Der Symbolische Interaktionismus ist eine der grundlegenden mikrosoziologischen Theorien. Er beleuchtet menschliche Interaktionen als Prozess des sich gegenseitigen Deutens der Handelnden. Ein Vertreter des symbolischen Interaktionismus, der hier im Mittelpunkt stehen soll, ist Erving Goffman. Seine empirischen Studien enthalten Blickwinkel auf Modalitäten sich Gegenseitigen Deutens in handelnden Beziehungen. Ziel dieses Artikels ist es, diese Modalitäten des sich gegenseitigen Deutens zu erläutern und eine Diskussion über

darin enthaltene Anknüpfungspunkte für die Beratungswissenschaften zu eröffnen.

I. Anleitung zu einem neuen Sehen

Was Goffman mit seinen Studien beabsichtigt, nennt er eine Anleitung zu einem neuen Sehen. Zur Darstellung gebracht werden sollen einerseits alltägliche Interaktionen, die den allermeisten bekannt sind und andererseits das darin enthaltene Ungewöhnliche, Abenteuerliche und Erregende. Was wir als das Normale des Alltags wahrnehmen, soll als Teil eines Schauspiels entdeckt werden. Das Schauspiel, so Goffman, besteht darin, dass wir als Mitglieder einer Gruppe nicht nur InteraktionsteilnehmerInnen sind, sondern auch füreinander ein Publikum bilden, vor dessen Augen wir uns darstellen. In diesem Publikum strebt jeder einzelne an, eine Vorstellung von sich selbst bei den Anderen hervorzurufen.

* Überarbeitung eines Vortrags mit dem gleichen Titel, gehalten im Wissenschaftssalon der ARGE Bildungsmanagement am 23. April 2013

¹ Korrespondenz: Bernhard.Ple@fh-joanneum.at

Anders gesagt, Menschen, die in der Öffentlichkeit auftreten, kontrollieren den öffentlichen Zugang zu den eigenen Absichten, eigenen Gedanken, Einstellungen, Wünschen und Gefühlen. Und eben darin besteht das Ungeöhnliche, Abenteuerliche und Erregende. Der Kernvorgang, den Goffman herausstellt, ist die Steuerung von Interaktionen über die Regulierung des gegenseitigen Zugangs zur jeweils eigenen Subjektivität. Die Steuerung erfolgt über die kontrollierte Erzeugung von Vorstellungen, die Andere von einem selbst haben sollen (vgl. Goffman, 1979, S. 49).

II. Imagepflege

Goffman stellt heraus, dass soziale Beziehungen in vielen Fällen dadurch zustande kommen und fortbestehen, dass einzelne Menschen eine Vorstellung von sich selbst aus der Perspektive Anderer entwickeln. Sie entwickeln ein „Spiegel-Selbst“. Goffman schließt hier an eine Betrachtungsweise von Charles Horton Cooley (1902) an.¹ Dieser zufolge entsteht die Selbstdefinition von Menschen dadurch, dass sie sich durch ein „looking-glass“ ihres Gegenübers wahrnehmen und beurteilen: „*A self of this sort, so Cooley, might be called the reflected or looking-glass self [...].*“ (Cooley, 2009, S. 184)² Die neue Dimension jedoch, die Goffman aufweist, besteht darin, dass Menschen nicht in ihrem „Spiegel-Selbst“ befangen sind. Vielmehr sind sie dazu fähig, in Distanz zu diesem „Spiegel-Selbst“ zu treten. Wo dies der Fall ist, versuchen sie, die Vorstellung, die Andere von ihnen haben, zu manipulieren. Das Bedeutsame an Interaktionen ist, dass Menschen in der Lage sind, erstens ein „Spiegel-Selbst“ zu entwickeln, zweitens sich davon zu distanzieren und drittens die Vorstellungen der Anderen von ihnen zu manipulieren, indem sie Techni-

ken des „*impression management*“ verwenden (vgl. Goffman, 1979, S. 18ff.) Aus der Anwendung derartiger Techniken entsteht eine Darstellung des korrigierten Selbst oder in den Worten von Goffman: Es entsteht die „*presentation of self*“. Die Darstellung des korrigierten Selbst ist kein spontanes Ausdrucksverhalten, sondern eine zuschauerbezogene Stilisierung eigener Absichten und Gedanken sowie eigener Wünsche und Gefühle.

II. 1 Blickwinkel auf Situationen

Nicht in allen Situationen gehen die InteraktionspartnerInnen dazu über, die Vorstellungen der Anderen von ihnen zu manipulieren. Goffman fragt nach den Anlässen zu diesem „*impression management*“ und stellt fest, dass solche Anlässe in face-to-face Beziehungen erst dann gegeben sind, wenn Menschen in der Angst leben, von Anderen bloßgestellt zu werden und daraufhin versuchen, sich vor dieser Bloßstellung zu schützen (vgl. Goffman, 1979, S. 21, 25, 39). Diese Angst ist aufs engste mit dem „Spiegel-Selbst“ verbunden. Sie entsteht, wenn InteraktionspartnerInnen feststellen, dass sie versagen könnten. Versagen versteht Goffman in dem Sinne, dass jemand den Vorstellungen nicht entspricht, die Andere von ihm haben. Wo Menschen ihr Versagen feststellen oder es auch nur antizipieren, versuchen sie, ihr bisheriges „Spiegel-Selbst“ durch besondere Interaktionen zu korrigieren. Goffman fokussiert also Situationen, in denen Menschen ihre Identität bewusst konstruieren, weil sie nicht mehr dazu bereit sind, sich mit der Vorstellung Anderer von ihnen zu identifizieren. Das hier einsetzende „*impression management*“ ist nicht nur ein Prozess der nachträglichen Korrektur, sondern auch ein vorbereitender Prozess, insofern als dem eigenen Interaktionspartner ein verändertes Selbst gesetzt wird, zu dem sich dieser in einer bestimmten Weise verhalten soll. Das Ergebnis dieses Prozesses ist wiederum ein „Spiegel-

¹ Siehe dazu auch die Rekonstruktion von Sader und Weber (1996), S. 159.

² Zitiert wird hier aus dem 7. Druck der Originalausgabe, der im Jahr 2009 im Verlag Schocken Books, New York, erschienen ist.

Selbst“, aber ein solches, das der Einzelne als angepasst an seine besondere Situation und als angepasst an sein Gegenüber erachtet.

Um die eigene Identität an bedrohliche Situationen anzupassen, setzen die Menschen Techniken ein, um eine bestimmte Vorstellung von ihnen zu vermitteln. Sie tun dies, um einen schlechten Eindruck, den sie zu machen glauben, zu korrigieren. Sie tun dies aber auch, um einen guten Eindruck, der aus dieser Korrektur folgen kann, zu bestätigen. Da das Individuum dabei in Interaktionen auftritt, sind diese Versuche auch an die Kooperation der Anderen gebunden. Wer solche Techniken einsetzt, erlebt eine Spannung zwischen dem bisherigen „Spiegel-Selbst“ und dem Bild, das bei den Interaktionspartnern erzeugt werden soll. Dieses zweite Bild, das das Individuum glaubt, bei den Anderen hervorrufen zu können, bezeichnet Goffman als „Image“.

Image und Selbstbild geraten in Widerspruch zueinander; deshalb muss das Individuum darauf bedacht sein, das zu kaschieren, was dem gewünschten Bild, also dem Image, widerspricht. Um zu zeigen, dass man anders und mehr ist als erwartet, distanziert sich das Individuum von dem „Spiegel-Selbst“. Diese Distanzierung bedeutet nicht Verweigerung oder Unfähigkeit, sondern im Gegenteil hohe Kompetenz, souverän mit der Bedrohung der bisherigen Identität umzugehen.

II. 2 Blickwinkel auf Techniken der Imagepflege

Ausgebildet sind solche Kompetenzen in Handlungen der sogenannten Imagepflege. Es handelt sich hier um Alltagskompetenzen, die dazu eingesetzt werden, um sich vor Verletzungen zu schützen. Was Goffman hier aufzeigt, ist – wie er sagt – ein Schauspiel. Dieses Schauspiel ist ein Umgang mit der Differenz zwischen dem erwünschten Image und dem bedrohten Selbstbild. Solche Handlungen sind

Techniken der Imagepflege, um die es Goffman in seinen Fallstudien geht. Welche Arten von Techniken Goffman herausgestellt hat, werde ich nun zeigen, indem ich auf seine verschiedenen Werke eingehe.

Techniken der Vermeidung

Es handelt sich hier um ein defensives Vorgehen, das darauf abzielt, Kontakten, in denen Bedrohungen erwartet werden, „aus dem Weg zu gehen“ (Goffman, 1979, S. 21). Sind solche Kontakte jedoch schon vereinbart, so wird später oft vorgegeben, den Termin vergessen zu haben. Lassen sich solche Bedrohungen nicht vermeiden, dann werden weitere Vermeidungstechniken praktiziert. Zu diesen zählt Goffman das protektive Manöver.

Protektive Manöver

Kennzeichnend für dieses Vorgehen ist, dass Personen sich respektvoll verhalten, um sicherzustellen, dass sie von Anderen gebührend beachtet und mit gleichem Respekt behandelt werden (vgl. Goffman, 1979, S. 22-23). Zum protektiven Manöver gehört auch das Vorgehen derer, die verletzende Handlungen begehen können. In solchen Fällen versuchen sie, verletzende Handlungen zu neutralisieren. Dies erfolgt dadurch, dass sie Scherze einfügen, Gesprächspausen machen oder Erklärungen abgeben, um zu versichern, dass sie die Anderen nicht zu verletzen beabsichtigen. Eine weitere Vermeidungstechnik nennt Goffman Fiktion (vgl. Goffman, 1979, S. 23-24).

Fiktionen werden aufgebaut und aufrechterhalten, wenn man so tut, als hätte es nie eine Bedrohung des eigenen Image gegeben. Fiktionen dienen aber auch dazu, das erwünschte Image des Anderen aufrechtzuerhalten. Eines der vielen Beispiele, die Goffman hierzu anführt, ist das Verhalten, so zu tun, als ob man nie gesehen hätte, dass der Andere gestolpert ist. Es handelt sich hier um einen

Sonderfall von Fiktionen, den Goffman als „taktvolles Übersehen“ bezeichnet. Eine dritte Art von Vermeidungsstrategien stellt Goffman in solchen Fällen heraus, wo Personen die Kontrolle über ihre Maske verlieren, mit der sie das *Image* bisher gepflegt haben. Goffman spricht hier vom Verlust der „Ausdrucksmaske“. Ist jemand für eine Interaktion nicht mit einer entsprechenden Maske vorbereitet, so können sich Andere schützend von der Person abwenden, um ihr Zeit zu geben, sich zu fassen.

Korrektiver Prozess

Zur Technik der Imagepflege gehört drittens der korrektive Prozess. Er setzt ein, wenn sich Bedrohungen des *Image* nicht mehr vermeiden lassen. Personen, die in solche Situationen geraten, können diese als Zwischenfall wahrnehmen und dann versuchen, die beschädigende Wirkung zu korrigieren. Handlungssequenzen, die durch solche Bedrohungen veranlasst werden, nennt Goffman „Ausgleichshandlungen“. Sie verlaufen in den meisten Fällen in vier Phasen (vgl. Goffman, 1979, S. 25-28).

In der ersten Phase wird die Herausforderung angenommen. Hier wird das bisherige *Image* aufrechterhalten und das bedrohende Ereignis zunächst abgewehrt. Die Bedrohung wird einem Missetäter zugeschrieben. In der zweiten Phase wird dem Missetäter die Chance gegeben, das Vergehen wieder gut zu machen. Hier gibt es zwei Möglichkeiten. Der Missetäter kann die Bedeutung seines Verhaltens eingestehen und dann darlegen, dass er unter fremdem Einfluss gestanden habe, nur im Scherz gehandelt habe oder den Schaden nicht beabsichtigt habe. Zusätzlich kann er dem Betroffenen irgendwelche ausgleichenden Handlungen anbieten. Sie reichen von der Entschädigung über Selbstbestrafung bis hin zur Buße und verbinden sich mit der Absicht

zu zeigen, dass man mit den Gefühlen der Anderen nicht leichtfertig umgehen wollte.

Die zuvor gebrochene Verhaltensregel bleibt so weiterhin in Kraft. In der dritten Phase akzeptiert der Betroffene das Angebot der Wiedergutmachung. Es dient zur Wiederaufrichtung des *Image*. In der vierten Phase erfolgt der Dank des Freigesprochenen. Er dankt für die Gnade der Vergebung.

Die vier Phasen des korrektiven Prozesses stellen für Goffman ein Modell dar, u.z. ein „Modell für interpersonelles, rituelles Verhalten“ (Goffman, 1979, S. 28). Welche Handlungen konkret gewählt werden, hängt von den Emotionen sowohl der Betroffenen als auch der Verletzenden ab. In dieser Hinsicht zeigt Goffman auf, dass es subkulturbedingte Unterschiede in der Imagepflege gibt.

II. 3 Blickwinkel auf die Ausbildung der Identität

Der Ausgangspunkt in Goffmans Analyse der Identitätsbildung ist die Unsicherheit. Die soziale Interaktion beleuchtet er als einen risikoreichen Prozess, insofern als in deren Verlauf die Handelnden darum bemüht sind, die an sie herangetragenen Erwartungen zu erfüllen und dennoch ihre eigene Definition ihres jeweiligen Selbst – also ihr *Image* – durchzusetzen. Es geht also um das Ausbalancieren von normativen Erwartungen und der eigenen Distanzierung zu eben diesen Erwartungen. Erst dieses Ausbalancieren ermöglicht nach Goffman die Ausbildung von Identität.

In jeder Gesellschaft ist ein Wissen verfügbar, das es ermöglicht, Personen und die ihnen zugeschriebenen Eigenschaften kategorisieren zu können (vgl. Goffman, 2005, S. 9-10). Daher befähigt uns schon der erste Anblick einer fremden Person, also ihr Erscheinen, ihre handlungsrelevanten Eigenschaften zu antizipieren. Diese Antizipationen werden in nor-

mative Erwartungen umgewandelt und von dem jeweiligen Gegenüber wahrgenommen. Sie werden uns meist erst dann bewusst, wenn sich die Frage stellt, ob unsere Erwartungen und Erwartungserwartungen erfüllt wurden oder nicht. Die soziale Identität einer Person bildet sich aus, wenn ihre Erwartungserwartungen mit ihrer eigenen Definition ihres Selbst – also mit ihrem Image – vereinbar sind.

Um die entscheidende Phase zur Ausbildung der sozialen Identität zu erfassen, unterscheidet Goffman zwischen „virtueller Identität“ und „aktueller Identität“ (Goffman, 2005, S. 10). Unterschieden wird zwischen den Erwartungen, die InteraktionspartnerInnen an das Individuum herantragen und dem, was dem Individuum wirklich zugeschrieben werden kann, wenn es handelt.

- Im ersten Fall entsteht eine „virtuelle soziale Identität“. Hier nehmen Individuen wahr, dass ihnen handlungsrelevante Charaktereigenschaften zugeschrieben werden, bevor sie diese durch ihr Handeln nachweisen.
- „Aktuelle soziale Identität“ kann sich erst ausbilden, wenn das Individuum zwei Voraussetzungen erfüllt: Erstens muss es die ihm zugeschriebenen Eigenschaften durch sein Handeln nachweisen können. Zweitens muss es dazu fähig sein, zum einen in Distanz zu solchen Erwartungserwartungen zu treten und zum anderen sich mit diesen Erwartungshaltungen da zu identifizieren, wo diese sein Image stärken.

Da Individuen nicht nur an *einem* Interaktionsprozess teilnehmen, sondern an mehreren Interaktionsprozessen gleichzeitig beteiligt sind, bestehen divergierende Erwartungen. Deren gleichzeitige Erfüllung ist dem Individuum nur selten möglich. Da es nicht in der Lage ist, alle an es herangetragenen Erwartungen zu erfüllen, bleibt ihm nur der Ausweg, so zu

tun, als ob es die Erwartungen erfülle. Das Ergebnis der Bemühungen, den divergierenden Erwartungen auf diese Weise zu entsprechen, bezeichnet Goffman als Scheinnormalität (vgl. Goffman, 1973). Die als-ob Übernahme der Erwartungen ermöglicht dem Individuum, in nebeneinander bestehenden Interaktionsprozessen als derselbe aufzutreten und für Andere wiedererkennbar zu sein. Die Scheinnormalität ermöglicht dem Individuum, seine eigene Identität zu bewahren. Es respektiert die Erwartungen, die Andere an es herantragen, aber es übernimmt sie nicht vollständig, vielmehr gibt es zu erkennen, dass es nicht zur Gänze darunter subsumiert werden kann.

II. 4 Blickwinkel auf das Stigma

Mit Stigma bezeichnet Goffman eine besondere Art der Differenz zwischen der virtuellen Identität und der aktuellen Identität. So kann es geschehen, dass z.B. ein Fremder, ein Kranker oder ein Mitglied einer anderen Religionsgemeinschaft über eine Eigenschaft verfügt, die seine Interaktionspartner nicht besitzen. Ist diese Eigenschaft negativ abweichend von den Erwartungen, handelt es sich um ein Stigma (vgl. Goffman, 2005, S. 11ff.). Zum Stigma gehören jene Eigenschaften, die nicht mit dem Typ übereinstimmen, dem ein Interaktionspartner zugeordnet wird. Es ist möglich, dass ein und dieselbe Eigenschaft einen Typus stigmatisiert, während sie einem anderen Typus seine Normalität bestätigt.

Goffman unterscheidet drei Arten von Stigmata:

- 1.) physische Deformationen
- 2.) individuelle Charakterfehler wie Minderbegabung, psychische Krankheiten oder auch Unzulänglichkeiten
- 3.) phylogenetische Eigenschaften wie Rassen, Nationen und Religionen.

Zwei Möglichkeiten des Umgangs mit Stigmata

Für die Träger eines Stigmas gibt es zwei Möglichkeiten des Umgangs (vgl. Goffman, 2005, S. 56ff.).

Die erste Möglichkeit zeigt Goffman am Fall des Diskreditierten. Hier geht das Individuum davon aus, dass sein Anderssein sichtbar ist, also seinem aktuellen Interaktionspartner bereits bekannt ist.

Zweitens gibt es den Fall des Diskreditierbaren. Hier nimmt das Individuum an, dass sein Anderssein noch nicht offensichtlich bzw. bekannt ist.

Egal um welchen Typus von Stigma es sich handelt, den betroffenen Individuen wird die gesellschaftliche Teilhabe in der Regel erschwert oder gar verweigert und sie erfahren eine Vielzahl an Diskriminierungen durch die „Normalen“.

Kompetenzen der Stigmatisierten

In seiner Studie mit dem Titel „Stigma“ beschäftigt Goffman sich mit jenen Menschen, die aus dem üblichen Rahmen sozialer Erwartungen herausfallen. Er lenkt hier die Aufmerksamkeit auf soziale Randgruppen, wie zum Beispiel Prostituierte, Blinde oder Gefängnisinsassen. Diese Menschen haben besondere Identitätsprobleme, denn sie sind nicht in der Lage, sich von Eigenschaften zu befreien, die sie in den Augen der anderen diskreditieren.

Stigmatisierte sind nach Goffman dann am erfolgreichsten, wenn sie sich dessen bewusst sind, dass sie von den „Normalen“ nicht akzeptiert werden. Es stehen ihnen verschiedene Möglichkeiten offen: Sie können einerseits versuchen, auf *direktem Weg* ihren Defekt – sofern möglich – zu korrigieren, beispielsweise wenn eine gemobbte Führungskraft nach einer Supervision verlangt. Das Ergebnis, so

Goffman, ist jedoch nicht der Erwerb eines vollkommen normalen Status, sondern es vollzieht sich ein spezifischer Transformationsprozess. Aus dem Ich mit einem bestimmten Makel wird ein Ich mit dem Kennzeichen, ein bestimmtes Makel korrigiert zu haben (vgl. Goffman, 2005, S. 112-115). Andererseits können stigmatisierte Individuen auf *indirektem Weg* ihren „Makel“ korrigieren, indem sie unter großer Anstrengung versuchen, Fertigkeiten zu erlernen, die ihnen in Anbetracht von z.B. körperlichen Funktionsbeeinträchtigungen nicht zugeschrieben werden (vgl. Goffman, 2005, S. 19). Goffman führt hier unter anderem das Beispiel eines Menschen im Rollstuhl an, der sich der Herausforderung stellt, schwimmen, reiten oder Tennis spielen zu lernen. Eine weitere Möglichkeit ist, ein unkonventionelles Bild von dem eigenen Selbst zu schaffen. Dazu wird das Stigma als „sekundärer Gewinn“ betrachtet, indem es als Entschuldigung für Misserfolge oder Unzulänglichkeiten in anderen Bereichen angeführt werden kann (vgl. Goffman, 2005, S. 20-21).

Welche Kompetenzen die von einem Stigma betroffenen Personen in der Interaktion mit nicht-stigmatisierten Menschen entwickeln können, erläutert Goffman auch anhand des „Täuschens“.

Beim Vorgang des Täuschens handelt es sich nach Goffman um das Management besonderer Informationen, u.z. solcher Informationen, die denjenigen selbst diskreditieren, aber noch nicht offensichtlich sind. Eine mögliche Strategie, so Goffman, ist das Verstecken der Stigma-Symbole, wie beispielsweise das Überdecken von Einstichnarben bei Drogensüchtigen. Diese Strategie tritt zumeist in Kombination mit dem Gebrauch von „disidentifiers“ auf (vgl. Goffman, 2005, S. 60). Solche „disidentifiers“ weist Goffman bei Menschen mit niedrigem Bildungsniveau nach, indem er zeigt, wie sie durch das Tragen einer Hornbril-

le Intellektualität oder auch die Zugehörigkeit zu einer Gruppe mit höherem Status vortäuschen. Eine weitere Möglichkeit zur Täuschung ist es, die Zeichen des Stigmas als Zeichen für ein anderweitiges, nicht oder weniger stigmatisierendes Attribut darzustellen (vgl. Goffman, 2005, S. 120-121).

Eine weit verbreitete Strategie ist auch die Einteilung der sozialen Umwelt in eine kleine Gruppe Eingeweihter und in eine große Gruppe Unwissender. Die Vertrauten der diskreditierbaren Person helfen dann beim Aufrechterhalten der Täuschung, sie bilden aber auch einen schützenden Kreis um das Individuum, in welchem es sich weitgehend als normal akzeptiert fühlt. Darüber hinaus fungieren auch Personen, die ein bestimmtes Stigma teilen, als Helfer und Unterstützer bei dem Bewahren des eigenen Image (vgl. Goffman, 2005, S. 123). Als weitere Strategie führt Goffman die freiwillige und vollständige Thematisierung und Offenlegung des eigenen Stigmas an (vgl. Goffman, 2005, S. 126-127). Dies verändert die Situation des Individuums radikal; anstatt Informationen zu managen, muss es nun unbehagliche soziale Situationen managen und wird von einer potenziell diskreditierbaren zur diskreditierten Person.

Diskreditierbaren Individuen stehen vielfältige Möglichkeiten zur Informationskontrolle, welche zwischen den Extrempolen vollständiger Geheimhaltung und vollständiger Information variieren können, zur Verfügung. Um den gesellschaftlichen Normen, Wertestandards und Vorstellungen von Normalität zu entsprechen, zieht der Großteil es vor, bewusst oder unbewusst zu täuschen. Handelt es sich bei dem Stigma beispielsweise um charakterliche Merkmale, so ist nach Goffman Täuschen unvermeidlich. Täuschung macht die Betroffenen jedoch auch anfällig für Erpressungen seitens derjenigen, die über das Stigma Bescheid wissen, wobei der Erpresser mit dem Publikma-

chen von diskreditierenden Fakten droht. Goffman schlussfolgert, dass Personen, die täuschen, in der Regel ein *Doppelleben* führen müssen, da sie beständig der Gefahr ausgesetzt sind, auch durch vermeintlich Vertraute böswillig diskreditiert zu werden (vgl. Goffman, 2005, S. 99-101).

Das diskreditierbare Individuum, welches sich zur Täuschung und zum Führen eines Doppellebens entschließt, lebt in einer räumlich aufgeteilten Welt (vgl. Goffman, 2005, S. 104-107). Diese ist aufgeteilt in verbotene, zivile bürgerliche und abgesonderte Bereiche. Im verbotenen Bereich führt die Aufdeckung des Stigmas zu einer vollständigen Exklusion des Individuums, während im zivilen Bereich ein Bekanntwerden des Stigmas weniger folgenreich ist. Im abgesonderten Bereich wird ein Verbergen des Stigmas als nicht notwendig erachtet. Die Welt ist aber auch unterteilt in Bereiche, in denen das stigmatisierte Individuum bekannt ist und in Bereiche, in denen es mit hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit nicht bekannt ist. Je nach Bereich wählt das Individuum hier spezifische Informationsstrategien, die hier erläutert worden sind.

II. 5 Blickwinkel auf Seinesgleichen und die „Weisen“

Gerade dann, wenn sich Individuen ihrer Stigmatisierung bewusst sind, wird von ihnen gesellschaftliche Exklusion besonders stark erfahren. Goffman spricht in diesen Fällen von diskreditierten Individuen. Welche Auswirkungen hat dies nun auf deren verbleibende Sozialkontakte? Goffman ermittelt hier *zwei Gruppen von sogenannten sympathisierenden Anderen*, die als moralische Unterstützer fungieren:

- 1.) die „Seinesgleichen“, also jene Personen, die das Stigma teilen und

2.) „normale“ Personen, die sogenannten „Weisen“ (vgl. Goffman, 2005, S. 30ff.).

Nach Goffman besteht bei Diskreditierten die Tendenz, sich unter „Seinesgleichen“ in mehr oder weniger kleinen Sozialgruppen wie beispielsweise Selbsthilfegruppen oder Interessensvertretungen zu organisieren, wobei Stigmatisierte, welche über eine vergleichsweise hohe berufliche, politische oder finanzielle Position verfügen, in der Regel zu deren Sprecher oder Repräsentanten gemacht werden. In jeder Stigmakategorie, so zeigt Goffman auf, gibt es solche Professionelle, welche die Betroffenen in der Öffentlichkeit repräsentieren. Die „Weisen“ hingegen beschreibt Goffman als „Grenzpersonen“, vor denen Stigmatisierte „weder Scham zu fühlen noch Selbstkontrolle zu üben brauchen“ (Goffman, 2005, S. 40), weil sie wissen, dass sie trotz ihres Mangels wie gewöhnliche Andere angesehen werden. Diese sympathisierenden „Normalen“ verfügen über eine Art Ehrenmitgliedschaft im Klub der Stigmatisierten, wobei Goffman zwei Typen von Weisen unterscheidet:

- 1.) Personen, die aus beruflichen Gründen intensive Kontakte mit den Stigmatisierten pflegen und
- 2.) Personen, die aufgrund ihrer Sozialstruktur mit einem stigmatisierten Individuum eng verbunden sind.

Zur letzten Kategorie zählen unter anderem die Ehepartner und Kinder der Stigmatisierten, sowie die Familie und Freunde, welche in der Regel deren Diskreditierung bis zu einem gewissen Grad teilen („Ehrenstigma“).

III. Rahmen und Rahmenanalyse

Rahmen nennt Goffman alle Elemente, die Handelnden dazu dienen, ihre Erfahrungen in Interaktionen zu organisieren und ihre eigene Situation zu definieren (Goffman, 1977, S. 17). Solche Elemente sind teils bewusste und teils

unbewusste Vorstellungen der Interaktionspartner, zu vier Fragen:

- Welche Handlungen gelten in einer Situation als angemessen und unangemessen?
- Auf welche Weise interpretieren sich Handelnde gegenseitig?
- Wie verstehen sie ihr Sprechen?
- In welcher Weise werden sie füreinander wirksam?

Handelnde verfügen über eine Sammlung vielfältiger Rahmenentwürfe. Für jede der ihnen bekannten Situation verfügen sie mindestens über einen Rahmenentwurf. Nicht immer bemerken sie es, wenn sie auf solche Rahmenvorstellungen zurückgreifen und sie anwenden. Wenn sie z.B. das Sprechzimmer eines Arztes betreten, dann wissen sie, welche Erwartungen an sie und an ihn hier angemessen sind, sie erlauben es dem Arzt, sie anzufassen und eingehend körperlich zu untersuchen, und sie wissen, was seine Fragen zu bedeuten haben. Hier sind sie sich des Rahmens einer Situation bewusst. Ebenso kennen sie hier die Wirksamkeit dieses Rahmens.

Goffman erfasst ebenso Fälle, in denen uns die Rahmenvorstellungen fehlen. Auch in unserer Gesellschaft kann es geschehen, dass wir irritiert über den endgültigen Rahmen einer Situation sind. Wenn z.B. im Theater inmitten einer Vorstellung das Licht ausgeht und eine Frau vor den Vorhang tritt und verkündet, die Vorstellung müsse abgebrochen werden, weil alle vier Hauptdarsteller plötzlich verhindert seien, so können wir uns fragen, in welchem Rahmen dieser Vorgang hineingehört: Ist er Teil des Theaterstücks? Dann bleiben wir alle sitzen und warten ab. Gehört dieser Vorgang aber in den Rahmen „Alltagssituation“, dann stehen wir auf und verlassen das Theater und suchen vielleicht auch nach Hinweisen, um uns zu vergewissern. Ohne Gewissheit über

den Rahmen der Situation fühlen wir uns, so Goffman, stets unsicher.

Für Goffman ist das Theater selbst ein Beispiel dafür, wie innerhalb der alltäglichen sozialen Situation ein neuer Rahmen gesetzt wird. Das Licht geht aus, der Vorhang geht auf, und wir wissen: Ab nun wird nur gespielt. Von da an dürfen auch die hässlichsten Dinge geschehen, ohne dass wir uns zum Eingreifen gezwungen sehen. Wo der Rahmen selbst für ein Theater nicht eindeutig ist, kommt es zu Missverständnissen. So z.B., wenn Schauspieler ihr Stück in der Dritten Welt aufführen. Dann erleben sie nicht selten, dass die Zuschauer die Bühne stürmen, um dem Bedrängten beizustehen oder um einen Mord zu verhindern. Diese Zuschauer haben hier den Rahmen „Jetzt wird nur gespielt“ nicht verstanden. Ähnlich verhält es sich, wenn wir als Fremdlinge einem Ritual beiwohnen und unsicher darüber sind, ob das „jetzt Ernst“ oder „nur Spiel“ ist.

Die Analyse des Rahmens einer Situation lässt sich auch für das Verständnis verschiedenster sozialer Interaktionen anwenden. So z.B., wenn ein Kunde einen Anbieter von Waren oder Dienstleistungen aufsucht und ein Gespräch beginnt. Der angesprochene Anbieter oder Verkäufer gibt ein deutliches Signal, dass es eine Situation mit besonderen Regeln gibt. Er wird vielleicht sagen, dass er sich mit dem Kunden eine bestimmte Zeit lang zusammensetzen will, er wird einen Ort oder Raum vorschlagen, in dem sie nicht gestört werden, und er wird dann auch vorschlagen, worüber gesprochen werden soll, z.B. über die Qualität des Produkts. Solche Vorschläge sind selbst schon einflussreich. Die Vereinbarung des Ortes – also des Settings – ist bedeutungsvoll. Denn die Vereinbarung des Ortes ist meist selbst schon ein Ausdruck der Vorstellungen über die gemeinsame Situation. Und umgekehrt gilt: Je weniger die formalen Merkmale

einer Situation festgelegt sind, desto dringlicher gilt es zu klären, was voneinander erwartet wird, welche Regeln des Handelns man befolgen will und wie die gegenseitigen Beiträge verstanden werden sollen.

Der Rahmen fungiert ähnlich wie die Bühne im Theater. Er gibt Auskunft darüber, wie das Geschehen im Vordergrund zu verstehen ist. So kann z.B. die Frage, „Wie viel wiegen Sie denn?“, je nach Rahmen der Situation sehr Unterschiedliches bedeuten. Eine untergeordnete Person kann sie verstehen als besorgte Nachfrage, sie kann sie aber auch als Zurechtweisung verstehen, oder als Kritik an ihrer Selbstdarstellung als gesunder Mensch. Oder dieselbe Person hört darin eine geringgeschätzte Äußerung eines Kollegen, der an ihren Belastungen durch Stress nicht interessiert ist.

So geschieht es auch in Alltagssituationen, dass Menschen darum bemüht sind, einander Auskunft über ihre Auffassung vom Rahmen der Situation zu geben. Indem sie miteinander sprechen, deuten sie auch auf den Rahmen hin, mehr noch: Sie handeln oft den Rahmen mit ihren BeziehungspartnerInnen aus.

Fassen wir die Rahmenvorstellungen zusammen und vertiefen wir einige Aspekte:

(1) Diese Vorstellungen sind teilweise bewusst und teilweise unbewusst. Sie sind in jedem Fall handlungsleitend, als sie angeben, wie eine aktuelle Situation verstanden werden soll, welche Handlungen ihr angemessen und unangemessen sind, d.h. welche Handlungsregeln gelten, nach welchen Regeln wir unser Verhalten gegenseitig interpretieren, wie wir unser Sprechen und körperliche Akte verstehen und in welcher Weise wir füreinander wirksam sind.

(2) Der Rahmen kann auch sinnfällig verdeutlicht werden. Auf sinnfällige Weise verdeut-

licht wird der Rahmen durch äußere Merkmale des *Settings* wie Räume, Gesprächszeiten, Sitzordnungen usw.

(3) Vereinbarungen über *Settings* sind ihrerseits Vorstellungen von dem künftigen Rahmen, in dem die Handelnden nach bestimmten Regeln einander interpretieren und füreinander wirksam werden.

(4) Menschen begegnen einander aber auch mit unterschiedlichen Vorstellungen vom Rahmen der gemeinsamen Situation, wobei ihre Versuche, sich auf gemeinsame Rahmenvorstellungen zu einigen, nicht immer gelingen.

(5) Selbst die äußeren Merkmale eines *Settings*, in denen der Rahmen dargestellt wird, können in Bewegung geraten, z.B. dann, wenn einer der Beteiligten den Vorschlag macht, die Vereinbarungen über den Raum ihres Vorhabens zu ändern.

(6) Da der Rahmen subjektiv definiert wird, lassen sich vor allem in der Beratungspraxis die Vorerfahrungen erschließen, die ein/eine Kunde/Kundin oder auch KlientIn mitbringt. Die Erschließung der Rahmenvorstellungen informiert bei genauer Betrachtung darüber, wie ein/e KlientIn oder Kunde/Kundin die soziale Situation hier und jetzt auffasst. Antizipieren lassen sich dann auch dessen Reaktionen auf das Beziehungsangebot des/der Beraters/Beraterin. Insofern der Rahmen auch in der Beratung ausgehandelt werden kann, begleitet er den Prozess der gemeinsamen Arbeit.

IV. Sichtfelder und Blickwinkel für eine Beratungswissenschaft – Überleitung zur Diskussion

Um nun zur Diskussion überzuleiten, möchte ich einige Anknüpfungspunkte an den Symbolischen Interaktionismus nennen, welche einen Analyserahmen für die Beratungswissen-

schaften mitkonstituieren können. Solche Anknüpfungspunkte sehe ich gegeben in der Analyse

- 1.) des Beraters als „Weisen“ (siehe hier den Punkt II. 5)
- 2.) des Beratungskontextes als „Rahmen“ (siehe hier den Punkt III)
- 3.) der Anlässe zum Aufsuchen von Beratung als Reaktion auf Stigmatisierung oder auch als Prävention von Stigmatisierung (siehe hier Punkt II. 4)
- 4.) der Beratung sowohl als hinzukommendes Stigma als auch als „*impression management*“
 - a) seitens des/der Klienten/Klientin und
 - b) seitens des/der Beraters/Beraterin (siehe hier die Punkte II. 1 – II. 2)
- 5.) der Sozialräume der KlientInnen als verbotene, zivile und abgesonderte Bereiche (siehe hier Punkt II. 4, Kompetenzen)

Literatur

- Cooley, C. H. (1902). *Human Nature and the Social Order*. New York: Schribners.
- Cooley, C. H. (2009). *Human Nature and the Social Order* (seventh printing). New York: Schocken Books.
- Goffman, E. (1979). *Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Goffman, E. (1977). *Rahmenanalyse*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Goffman, E. (1973). *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag*. München: Piper.
- Goffman, E. (2005). *Stigma. Über die Techniken der Bewältigung beschädigter Identität*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Sader, M. & Weber, H. (1996). *Psychologie der Persönlichkeit*. Weinheim und München: Juventa.

Autor

FH-Prof. apl. Prof. DDr. Bernhard Plé; Professor für Soziologie an der FH JOANNEUM, Graz und Universität Bayreuth; Mitglied der Wissenschaftlichen Leitung des Universitätsinstituts ARGE Bildungsmanagement
E-Mail: Bernhard.Ple@fh-joanneum.at

Diesen Artikel zitieren als: Plé, B. (2014). Symbolischer Interaktionismus – ein Forschungsprogramm auch für die Beratungswissenschaften? ARGE Forschungsjournal, 2014/01

Reichen Sie Ihr Manuskript bei der ARGE Bildungsmanagement ein und profitieren Sie von:

- Bequemer Online-Einreichung
- Gründliche Begutachtung
- Keine Platzbeschränkungen
- Veröffentlichung nach Aufnahmeverfahren
- Ihre Arbeit ist öffentlich zugänglich

Senden Sie Ihr Manuskript an:

forschungsjournal@bildungsmanagement.ac.at