



Hilfreiche Tipps

Die Hände am Brett

Die übereinstimmende Meinung beider Autoren lautet:

**„Ich greife nie aufs Brett,
außer wenn ich aufs Brett greife.“**

Wie ist das nun zu übersetzen?

Unserer Meinung nach haben die Hände des Beraters im System des Klienten nichts verloren. Es ist ja auch in der Praxis so, dass BE de facto in der Welt von KL aktiv nichts verändern kann (und soll).

Was selbstverständlich immer möglich ist, sind Einladungen und Anregungen:

„Ich hätte mal einen Vorschlag: Wie wäre es denn, wenn <XY> mit <Z> Platz tauschen würde? Wäre das möglich? Was würde das bewirken?“

Natürlich ist es immer wieder möglich, dass viele dieser Einladungen (vorerst) auf Ablehnung stoßen – und das ist selbstverständlich zu respektieren! Nur: Wenn BE aufgrund von Erfahrung oder Fachwissen oder auch „nur“ aufgrund eines Bauchgefühls davon überzeugt ist, dass die vorgeschlagene Änderung für die Lösungsfindung wesentlich ist, dann sollte weiter

drangeblieben werden! Die Interventionsidee war wahrscheinlich gut, die Einladung kam halt noch nicht so, wie KL es brauchen würde, um den Wert zu erkennen.

B Wenn ich nach einer Weile immer noch den Eindruck habe, dass die vorgeschlagene und abgelehnte Veränderung gute neue Impulse bringen würde, dann sage ich so etwas wie:

„Ich würde gern einen kleinen Versuch machen. Nur ein Test. Wir können das auch in jeder Sekunde wieder zurückstellen – und wahrscheinlich werden wir das auch – aber jetzt würde ich gern mal ausprobieren, wie es wäre, wenn <XY> mit <Z> Platz tauschen würde. Geht das?“

Sollte KL beharrlich ablehnen und meine Intuition oder mein Beraterwissen trotzdem beharrlich danach rufen, so bespreche ich diese Zwickmühle mit dem Klienten:

! *„Wissen Sie, mein Bauch revoltiert gerade. Nicht, dass das irgendwie wichtig wäre, aber*



?

der ist der fixen Ansicht, wir sollten das mal ausprobieren! Könnten wir das mal versuchen – nur damit Ruh' ist da unten? Ich habe schon verstanden, dass Sie es nicht für sinnvoll halten. Aber lassen Sie es uns doch einfach mal schnell ausprobieren!“

Immer wieder habe ich erlebt, dass die angebotene Veränderung letztendlich eine gute Entwicklung in Gang gesetzt hat. In der überwiegenden Zahl der Fälle blieb die angebotene Veränderung auf dem Brett stehen. Wobei es niemals darum geht, dass BE Recht hat oder gar sich durchsetzt!

P

Aufstellungen mit dem Systembrett haben auch etwas mit einem Ebenenwechsel zu tun: Weg von der verstandesgemäßen Ebene hin zur somatischen oder emotionalen Ebene. Wenn dieser Wechsel nicht und nicht gelingen mag (KL also beständig im Kopf bleibt), dann kann es situativ und aus dem Bauch heraus passieren, dass ich ganz bewusst eine provokative Intervention setze

und auf das Systembrett greife. Dazu ein Beispiel aus der Praxis:

Eine Klientin möchte sich seit Jahren von ihrem Partner trennen; jedoch ist diese Trennung unmöglich. Nun stellt sie diese Situation auf dem Systembrett auf; mit dem gleichen Ergebnis: Eine Trennung ist schlichtweg nicht möglich!

Nach circa einer Stunde „ergebnisloser“ Trennungsversuche auf dem Systembrett greife ich – bewusst, um einen Ebenenwechsel herbeizuführen – auf das Brett und entferne die Figur des Partners von KL. Dabei sage ich ganz laut: „So! Jetzt ist dieser Partner endlich aus Ihrem Leben draußen! Was ist jetzt?“

KL erlebt einen tiefen somatischen Schmerz und bittet: „Stellen Sie ihn hin! Bitte! Bitte!“

Diese Intervention machte klar, dass es offensichtlich Verbindungen zu diesem Partner (oder zu einer statt des Partners gesehenen Person) gab, die eine Trennung nicht zuließen, ja mehr noch: Deren Auflösung körperlichen Schmerz bereitete.

◆ Wann wird denn nun aufs Brett gegriffen?

Das ist nur dann der Fall, wenn BE einen Impuls setzen will. Wenn von KL zum Beispiel ständig und gebetsmühlenartig Klage geführt wird: „Ja wenn mein Chef nicht da wäre, dann wäre alles viel besser!“ Wie bekannt sein dürfte, ist die Bearbeitung von solchen Aufträgen meist recht schwierig, weil es sich nicht im Einflussbereich des Klienten befindet, den Vorgesetzten zu entfernen. Außerdem ist es sehr oft der Fall, dass – egal welche Art Vorgesetzten der Klient hat – er es durch die Art seiner Beziehungsangebote, seiner Erwartungen und seines Verhaltens immer wieder schafft, das unerwünschte Verhalten beim Vorgesetzten zu provozieren.

In manchen Fällen wirkt das angeblich so Störende aber auch stabilisierend auf die Situation, und der Sekundärgewinn durch das „Problem“ ist wesentlich höher, als auf den ersten Blick erkennbar.

B

In solch einem Fall kann es schon mal vorkommen, dass ich auf das Brett greife und den vermeintlichen Störfaktor einfach entferne.

Mit dem lauten und durch nichts angekündigten Ruf: „Soda! Weg mit dem Chef! Na? Besser?“ wird der Klient sehr abrupt ans vermeintliche Ziel seiner Wünsche katapultiert.