

## 8. Aufstellung mit repräsentierter Wahrnehmung

Obwohl wir im Weiteren den Begriff "Wir" verwenden, geschieht so eine Aufstellung im Allgemeinen nur mit einem Berater oder Coach. Wir verwenden den Begriff "Wir" in diesem Buch, um unsere Verbundenheit auszudrücken.

Kommt bei den vorgestellten Fragen, die in den Interviews gestellt werden, ein Name vor – beispielsweise der des Klienten – so setzen wir dafür ein X ein.

Wir stellen im Folgenden die Struktur vor, die wir für die Aufstellungsarbeit mit der repräsentierten Wahrnehmung verwenden.

### 8.1 Grundlagen

Der Fachbegriff "repräsentierte Wahrnehmung" nach POLT und RIMSER (vgl. POLT/RIMSER 2005) entstand in Anlehnung an die Erkenntnisse der Systemischen Strukturaufstellung (kurz SySt) nach SPARRER und VARGA von KIBED, den beiden Begründern dieser systemischen Methode.

Im Gegensatz zu den bekannten Familienaufstellungen nach HELLINGER (vgl. WEBER/SCHMIDT/SIMON 2005) werden bei den SySt unterschiedliche Systeme aus den verschiedensten Bereichen (Anm. der Autoren: ähnlich wie beim Ressourcogramm) aufgestellt – allerdings, und das ist der gravierende Unterschied zur Systembrettaufstellung – durch Repräsentanten aus einer Personengruppe.

Diese Repräsentanten werden vom Klienten als Stellvertreter für die jeweiligen Systemteile ausgesucht und anschließend im Raum so platziert, wie der Klient die Beziehungsstruktur zwischen den einzelnen Systemteilen wahrnimmt. Das so erhaltene Bild ist also eine Externalisierung der inneren Repräsentation des Klienten und bringt als Vorteil gegenüber der inneren Repräsentation mit sich, dass das externe Bild jederzeit verändert werden kann.

Erstmals wurde diese Form der Aufstellung von Repräsentanten – ohne Artikulation in Form von Sätzen und Gesten, wie sie z.B. in der Familienskulpturarbeit passiert – von Thea Schönfelder (vgl. SPARRER 2002) in der Psychiatrie verwendet. Erst etwas später übernahm Bert HELLINGER die Methode und formte sie zu der heute bekannten Familienaufstellung um.

Im Mittelpunkt der SySt bzw. der Familienaufstellung steht das Aussprechen der körperlichen und seelischen Empfindungen, welche die Repräsentanten am Aufstellungsort verspüren. SPARRER und VARGA von KIBED sprechen dabei von "repräsentierender Wahrnehmung", d.h. dass die Körper der Repräsentanten zu Wahrnehmungsorganen für Empfindungen, Haltungen, Emotionen und Kognitionen bezüglich der Mitglieder des aufgestellten Systems werden.

Diese Fähigkeit, Fremdpsychisches (Anm. der Autoren: es besteht ja kein Kontakt oder Informationsaustausch zwischen Repräsentanten und der "wirklichen" Person) wahrzunehmen, entsteht nach SHELDRAKE (vgl. SHELDRAKE 1984) aus der Wirkung so genannter Morphogenetischer Felder, die – ähnlich dem kollektiven Unterbewusstsein nach JUNG – die Menschen miteinander in Verbindung bringen.

Nun stellt die Anwesenheit mehrerer Personen als mögliche Repräsentanten die Grundvoraussetzung für die Durchführung von Aufstellungen mit repräsentierender Wahrnehmung (wie der SySt bzw. der Familienaufstellung aber auch der Organisationsaufstellung) dar – eine große Limitation, wie wir meinen:

Zum einen gibt es viele Kunden, deren Hemmschwelle des "öffentlichen Seelenstriptease" – noch dazu vor völlig fremden Menschen – sehr hoch liegt, zum anderen gehört die

Anwesenheit eines Repräsentantenpools durchaus zum Luxus in Beratungssettings, kommt also in den seltensten Fällen vor.

Auf die Erkenntnisse repräsentierender Wahrnehmung zu verzichten erscheint uns jedoch aus mehreren Gründen nicht sinnvoll:

- durch repräsentierende Wahrnehmung wird für den Kunden zumeist Unsichtbares wieder sichtbar, es kommt zu neuen Perspektiven und damit Handlungsoptionen
- der somatische Zugang bringt gerade bei kognitiv festgefahrenen Problemstellungen "spürbar" neue Erkenntnisse
- "Einfühlungs"-vermögen wird wieder trainiert und als Ressource genutzt
- der Grad persönlicher Betroffenheit wird durch individuelles Erleben gesteigert

Wie aber diese Vorteile der "repräsentierenden Wahrnehmung" nutzen, wenn kein Pool an möglichen Repräsentanten zur Verfügung steht?

Nach POLT besteht auch für Einzelpersonen die Möglichkeit, in die Rolle der Repräsentanten zu steigen und die jeweiligen Empfindungen wahrzunehmen. Der Berater wechselt dabei in die Rolle eines Moderators, der den Kunden behutsam in die aufzustellenden Repräsentationen hineinführt, sodass eine totale Assoziation des Kunden mit der Repräsentation entsteht. Das Hineinführen in die jeweilige Repräsentation kann über zwei unterschiedliche Formen erreicht werden:

- über Rituale (indem der Kunde z.B. seinen Finger auf den repräsentierenden Holzklötzchen legt, oder den jeweiligen Klötzchen mit seinen Fingern umgreift)
- über eine leichte Tranceinduktion (indem der Berater seinen Kunden bittet, sich geistig mit der zu repräsentierenden Person zu verbinden; in weiterer Folge der Assoziation spricht der Berater den Kunden dann mit dem Namen der "wirklichen" Person an)

Sobald die Assoziation des Kunden mit der Repräsentation auch physiologisch (durch Haltung, Atmung, Gestik und Mimik) ersichtlich ist, wechselt der Berater seine Rolle von der moderativen zur coachenden Haltung und die elizitierende (systemisch, zirkuläre, konkretisierende) Fragestellung beginnt.

POLT und RIMSER sprechen in diesem Fall (der, mit Einzelpersonen durchgeführten, Repräsentation) von der so genannten "repräsentierten Wahrnehmung", welche aus der Assoziation (also repräsentiert) des Klienten in seine aufgestellten Personen entsteht.

Damit schlüpft der Klient im Rahmen der Systembrett Aufstellung mit repräsentierter Wahrnehmung in jede einzelne, aufgestellte Person hinein und kommt so in Kontakt mit der Qualität der Empfindungen, Kognitionen, Gefühlen und Glaubenssystemen der jeweiligen Mitglieder im System.

Daraus resultiert zum einen ein viel besseres Verständnis für Andere und deren Verhalten, zum anderen reift auch die Fähigkeit zur Empathie und damit die Basis für Kommunikations- und Emotionaler Kompetenz.

Da diese Art der Systembrettarbeit verständlicherweise für Berater und Klient sehr anspruchsvoll und damit auch anstrengend – immerhin durchläuft der Klient jede aufgestellte Person in "repräsentierter Wahrnehmung" – ist, empfehlen wir, folgende, unten angeführten Überlegungen für die praktische Umsetzung zu reflektieren:

### 8.1.1 Vorgespräch

Die Erfahrung zeigt, dass Vorgespräche zur Arbeit mit dem Systembrett nicht wirklich notwendig sind. Im Sinne eines karthatischen Effekts kann mit dem Klient natürlich eine gewisse Zeit lang über seine problematisch erlebte Situation gesprochen und so bereits vom Berater die Systemmitglieder erfasst werden. Wirklich notwendig ist so ein Vorgespräch für ein befriedigendes Resultat mit dem Systembrett aber nicht.

Auch ein Informationsgespräch am Telefon, wo die als problematisch erlebte Lebenssituation des Klienten umrissen wird, reicht in den meisten Fällen aus. Auch hier kann der Berater bereits die Systemmitglieder erfassen.

### 8.1.2 Dauer einer Sitzung

Je nach Anzahl der ins System gebrachten Repräsentanten variiert die Sitzungsdauer. Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Klienten zwischen vier und neun Repräsentanten ins System bringen und dass die Dauer der Sitzungen zwischen zwei und vier Stunden beträgt. Obwohl die doch beträchtliche Dauer von ein paar Stunden auf den ersten Blick abschreckend wirken mag, vergeht die Zeit mit dieser dynamischen Arbeit wie im Flug. Unsere Klienten sind im Allgemeinen nach einer solchen Sitzung eher beflügelt als ermattet. Eine solche Sitzung bietet natürlich eine geballte Menge an neuen Perspektiven, Lösungen und erste Schritte für unsere Klienten.

### 8.1.3 Repräsentiertes

Als ersten Repräsentanten stellen wir natürlich den Klienten selbst in dieses System. Wir stellen aber nicht nur repräsentierte Menschen in dieses System, sondern auch andere Wesenheiten wie beispielsweise Engel und ähnliches, wenn diese Wesenheiten ihren durchaus berechtigten Platz im System haben und von den Klienten auch gefordert werden. Auch Teilpersönlichkeiten finden sich durchaus in den aufgestellten Systemen. Aber auch abstrakte Dinge, wie beispielsweise die Eigenschaften einer Person oder Glaubenssätze und Muster stellen wir auf. Im Systemischen Coaching finden beispielsweise auch Ziele und Hindernisse ihren Platz auf dem Systembrett. Es haben aber auch beispielsweise die Liebe, die Erkenntnis und die Ordnung Platz in einem System.

Es finden bei unseren Aufstellungsarbeiten auch Menschen Platz auf dem Systembrett, die nicht mehr im Leben unserer Klienten weilen; sei es, dass sie durch Tod oder durch Trennung aus dem Leben der Klienten gegangen sind. Unser tiefer Glaube ist, dass auch – und gerade! – zu toten Menschen ein Zugang erreicht werden kann. Diese Toten haben natürlich einen weitaus reichhaltigeren Erfahrungsschatz anzubieten als die Lebenden. Sie bieten kosmische Weisheiten und Wahrheiten, die man durchaus als "überirdisch" bezeichnen kann.

In dieser Hinsicht setzen wir uns und unseren Klienten keine Grenzen. Alles, was unserem Klienten Zugang zu seinen ureigentlichen Lösungen verschafft, soll und darf Platz im System finden. So haben wir beispielsweise die Entspannung in einer solchen Aufstellungsarbeit aufgestellt, weil unser Klient auf der Suche nach Entspannung war. Die so aufgestellte Entspannung wurde dann dahingehend lösungsorientiert gefragt, ob sie denn wisse, was der Klient brauche, um Entspannung zu erreichen. Natürlich wusste die Entspannung sofort und ganz entspannt, wie der Klient zu Entspannung gelangen könnte.

Je mehr Repräsentanten auf dem Systembrett Platz nehmen, desto länger dauert die Aufstellungsarbeit auch. Die Erfahrung zeigt, dass die Arbeit mit fünf bis acht Repräsentanten in etwa drei bis vier Stunden in Anspruch nimmt. Mehr als zehn Repräsentanten erscheinen uns nicht sehr Ziel führend. Solch geballte Ladung an Informationen mag dann unsere Klienten doch etwas überfordern und auch von der zeitlichen Dauer erscheint uns eine solche Sitzung doch zu lang.

Wen oder was der Klient schlussendlich in sein System bringen möchte, bleibt in letzter Instanz dem Klienten selbst überlassen. Wir schlagen die Systemmitglieder vor, die sich für uns aus den Informations- oder Vorgesprächen ergeben haben und suchen danach eine Abstimmung mit unseren Klienten. Das heißt, unseren Klienten steht es frei, Personen oder Dinge nachträglich zu nominieren oder auch vorgeschlagene Repräsentanten abzulehnen.