



Der Ablauf



Das Modell der Einladungen

Wie wir bereits beschrieben haben: Wir sind Gastgeber und haben eine einladende Haltung unseren KlientInnen und deren Themen gegenüber.

Auch den Aufstellungsprozess selbst gestalten wir einladend; das heißt, Interventionen und Fragen werden in Form einer Einladung angeboten, die unsere KlientInnen annehmen können – oder auch nicht. Denn die Frohbotschaft einer Einladung ist, dass sie auch abgelehnt werden kann, was prinzipiell ja nichts ausmacht. BE kann ja sofort eine andere Einladung aussprechen ...

Für dieses Modell der Einladungen gilt ebenso wie für das Eisbergmodell¹:

- Verwenden Sie es 1:1 als „Kochrezept“, wenn Ihnen das strukturierte Vorgehen Sicherheit gibt und Sie (im Moment gerade) Sicherheit brauchen.
- Passen Sie das Modell Ihren persönlichen Präferenzen an – lassen Sie Einladungen weg, fügen Sie Ihre individuellen Lieblings-Interventionen hinzu, tauschen Sie die Reihenfolge der genannten Einladungen aus.
- Dieses Modell ist einerseits stabil genug, um Ihnen als BeraterIn Struktur und damit Halt und Sicherheit zu geben,
- und es ist andererseits flexibel genug, um sich Ihren individuellen Präferenzen als BeraterIn und auch den situativen Bedürfnissen Ihrer KlientInnen anzupassen.



Einladung zur Visualisierung

◆ Von innen nach außen

In der ersten Einladung geht es darum, die momentan als problematisch erlebte Situation auf dem Systembrett aufzustellen.

Diese Einladung wirkt aus unserer Erfahrung äußerst mächtig: Denn (sehr oft) zum ersten Mal in ihrem Leben können KlientInnen durch das Systembrett ihr System, das sie bisher nur von innen kennen, von außen betrachten. Und dieses Externalisieren des Denkens hat eine ganz andere, viel mächtigere Qualität als bloße Gedanken!

Auf dem Systembrett bekommt bis dato Unausgesprochenes eine Bewertung, einen Namen. Da erhält ein formloses, diffuses, nicht fassbares Problem plötzlich eine Form, eine Farbe – und somit eine Qualität und wird für den Klienten erstmals begreifbar, wird fassbar!

Unverrückbare Dinge können plötzlich bewegt, verrückt werden ...

Von (inneren) Bildern (vielleicht erstmals) zu Worten ...

Die Einladung zur Visualisierung stellt für viele Klientinnen und Klienten ein Aha-Erlebnis dar, das sie sehr schnell in ihre Bilderwelt und damit in ihre emotionale Welt bringt.

Und: Das Aufstellen auf dem Systembrett ist keine kognitive Leistung, sondern erfolgt zumeist auf einer intuitiven, somatischen Ebene – ein Strukturebenen-

wechsel ist somit bereits allein durch die Einladung zur Visualisierung erreicht!

Während des Aufstellungsprozesses kann BE verschiedenste Ebenen beobachten. Zum Beispiel:

- In welcher Reihenfolge und in welcher Art und Weise werden die (hölzernen) StellvertreterInnen ausgewählt und auf das Brett gebracht?
- Welche Signale sendet KL per Physiognomie?
- In welchem Tempo geschieht diese Aufstellung?
- Welche Informationen nonverbaler Natur gibt mir KL?
- Welche Ideen, Gedanken, Empfindungen, Intuitionen schickt die Energie des Beratungssystems an BE? Auf welchen Ebenen?

Alle diese Wahrnehmungen dienen zur Hypothesenbildung, der wir uns später ausführlich widmen.¹

◆ Wie kann so eine Einladung zur Visualisierung gestaltet werden?

Mögliche Beispieleinladungen könnten in etwa lauten:



„Ich lade Sie ein, Ihr Anliegen mit allen beteiligten Personen, Gefühlen und anderen wichtigen

¹ s. S. 72



◆ Die Essenzen dieser Einladung

- Es gibt Raum und Zeit für KL, die erlebten Essenzen nochmals auszusprechen.
 - Worte formen unsere Realität; daher ist es gut, die eigene innere Realität im Außen zu hören.
 - Jetzt gibt es Zeit fürs Innehalten, Zeit für Reflexion.
 - KL spricht die eigenen Wahrheiten, Wirklichkeiten und Erlebnisse der Aufstellung aus.
 - Eigene kausale Verknüpfungen werden gebildet.
- Mit dieser Einladung enden das Modell der Einladungen und die Aufstellung.

Zusammenfassung des Modells der Einladungen

So könnte das Modell der Einladungen in Ihrer Praxis aussehen – auf einen Blick mit jeweils beispielhaften Einladungen und Fragen ...



◆ Einladung zur Visualisierung

! „Ich lade Sie ein, Ihr Anliegen mit allen beteiligten Personen, Gefühlen und anderen wichtigen Informationen aufzustellen, so dass Sie ein gutes Bild von dieser Situation erhalten ...“

! „Um einen guten Überblick über Ihr Thema zu erhalten, lade ich Sie ein, Ihre Situation doch einmal auf dem Systembrett aufzustellen. Wählen Sie Stellvertreter für alle wichtigen Per-

! sonen, Gefühle und andere wertvolle Informationen, die Sie jetzt brauchen, um einen guten Überblick zu gewinnen.“

! „Stellen Sie an Ihrer Situation beteiligte Personen, Emotionen, andere wichtige Informationen auf dem Systembrett auf, so dass Sie eine Übersicht über die aktuelle Situation gewinnen ...“



◆ Einladung zum Perspektivenwechsel

!

„Ich lade Sie ein, sich dieses Bild aus vielen verschiedenen Perspektiven anzusehen. Nutzen Sie den gesamten Raum, der hier zur Verfügung steht. Schauen Sie sich dieses Bild aus der Nähe an, um Details zu erkennen. Schauen Sie sich dieses Bild aus der Ferne an, um einen gesamten Überblick zu gewinnen.“

!

trachten Sie es von weiter weg. Gehen Sie darum herum – in Ihrem Tempo, auf Ihre Art und Weise. Und was immer an Informationen auftaucht, wenn Sie dieses Bild betrachten: Erzählen Sie mir davon, wenn Sie das möchten.“

!

„Ich lade Sie jetzt ein, sich genügend Raum und Zeit zu nehmen, um einen guten Blick auf Ihr Bild zu werfen. Gehen Sie nah ran – und be-

!

„Nehmen Sie sich Zeit und schauen Sie sich Ihr Bild von allen Seiten an: Was fällt Ihnen auf? Was sehen Sie hier und jetzt bereits, was Sie so noch nie wahrgenommen haben?“

◆ Einladung zur Hypothesenbildung

Welche wertvollen Hinweise bekamen wir während des Aufstellens geschenkt?

Hypothesen als Basis für einladende Fragen, um möglicherweise Neues dem Bild des Klienten hinzuzufügen.

◆ Einladung zur Würdigung des Problems

?

„Wenn Sie sich dieses Bild so anschauen: Können Sie erkennen, was daran möglicherweise sogar gut sein könnte?“

?

„Können Sie erkennen, wobei Ihnen dieses vermeintliche Problem geholfen hat?“

?

„Diese Frage mag zunächst einmal seltsam klingen: Was kann das Gute an Ihrem vermeintlichen Problem sein?“