

Drivers Question

Vor der
Aufstellung –

Vor der
Aufstellung –
Repräsentanten-
Briefing

PocketGuide Business-Aufsteller

Manuela Dollinger, Elmar Willnauer



Eine systemische Aufstellung
erfolgreich leiten –
vom Vorgespräch bis
zur erfolgssichernden
Nachbesprechung

managerSeminare



Das Finden der Aufstellungs-Elemente



2.2

Eine Alternative zu den Sicherheitsfragen ist die prophylaktische Aufnahme von noch unbekanntem Elementen in die Aufstellung (mit Einverständnis des Anliegen-Gebers), wie

- die „**Alternative X**“ zusätzlich zu den bereits bekannten Alternativen bei einer Entscheidungsaufstellung,
- „**das, was noch fehlt**“ bei einer Zielaufstellung,
- „**das, worum es auch noch geht**“ bei einer Problemaufstellung, die ein mögliches ausgeblendete Thema repräsentiert.

Das Finden der Aufstellungs-Elemente





Das Finden der Aufstellungs-Elemente – Warum und wie anwenden?



In Aufstellungen können jederzeit unbekannte „X“-Elemente aufgenommen werden, sofern der Anliegen-Geber damit einverstanden ist. Die Unbekannten sind **Einladungen an das Unterbewusstsein** und bringen genau die Themen ans Licht, die für die Zielerreichung wichtig sind. Außerdem öffnen sie den Möglichkeitsraum und aktivieren die Kreativität, wie z.B. die Alternative X bei einer Entscheidungsaufstellung.

„X“-Elemente sind immer dann hilfreich, wenn der Anliegen-Geber eine gewisse **Ratlosigkeit** signalisiert, z.B. weil er seit Jahren vergeblich versucht, ein Problem zu lösen oder ein Ziel zu erreichen. Dahinter kann ein ausgeblendetes Thema stecken, wie zum Beispiel etwas Verdrängtes oder unbewusste Zielkonflikte.



Das Aufstellen der Repräsentanten



2.4

Nach dem Hineinführen der Repräsentanten sucht sich in der Regel der Anliegen-Geber einen „**Logen-Sitzplatz**“ außerhalb des Aufstellungsfelds. Er wird dadurch zum Zuschauer, der sich sein mitgebrachtes Thema von seinem Stellvertreter, dem Fokus und den anderen Repräsentanten in der Aufstellung lösen lässt.

Der Anliegen-Geber kann **auch selbst** von Anfang an den Platz des Fokus einnehmen oder zu jedem späteren Zeitpunkt an dessen Stelle treten (nach einem Übergabe-Ritual). Business-Aufsteller bevorzugen den Anliegen-Geber als Fokus, vorausgesetzt er oder sie ist in einem guten Zustand.

Das Aufstellen der Repräsentanten



Das Aufstellen der Repräsentanten – Warum und wie anwenden?



Aufstellungen entlasten Klienten wie keine andere Coaching-Methode. Alles scheint ganz einfach zu sein: Um ein Problem zu beseitigen, muss der Anliegen-Geber nur sein Thema nennen, Repräsentanten auswählen und im Raum positionieren. Am Ende der Stellungs- und Prozessarbeit steigt er dann wie Phönix aus der Asche in das Lösungsbild ein und genießt die, von den Stellvertretern manchmal hart erarbeitete, „heile Welt“.

Das birgt die Gefahr, dass sich beim Klienten eine **passive Konsumhaltung** einstellt und er mit der Illusion weggeht, er müsse nach der Aufstellung nichts mehr tun. Darum empfehlen wir dem Business-Aufsteller, den Anliegen-Geber so früh wie möglich als Fokus am Lösungsbild mitarbeiten zu lassen (es sei denn, er ist in keinem ressourcenvollen Zustand).



Die Befragung des Anliegen-Gebers



2.6

Nach der ersten Befragung aller Repräsentanten und der zweiten Befragung des Fokus sollte sich der Aufstellungs-Gastgeber beim Anliegen-Geber rückversichern, ob mit diesem Aufstellungsbild weitergearbeitet werden kann:

1. Kannst Du als Anliegen-Geber mit der erlebten Szene etwas anfangen? Sind wir im richtigen Film?
2. Können wir mit diesem ersten Aufstellungsbild weiterarbeiten?

Die
Befragung
des Anliegen-
Gebers



Die Befragung des Anliegen-Gebers – Warum und wie anwenden?



Mit einer Aufstellung transportieren wir ein inneres Bild nach außen – und wie bei jedem **Umzug** kann dabei einiges schief laufen: Es wird etwas vergessen oder deformiert geliefert oder es wird sogar der ganze Container vertauscht und es liegt plötzlich ein ganz anderes Thema auf dem Tisch. Das kann passieren, wenn ein Repräsentant sein eigenes Thema in die Aufstellung **überträgt** oder wenn den Anliegen-Geber im Moment **ein anderes Thema** mehr beschäftigt. Für solche Fälle ist die regelmäßige Rückversicherung beim Anliegen-Geber unverzichtbar.

Der Aufstellungs-Gastgeber sollte während der gesamten Aufstellung den Anliegen-Geber im Blick haben. Auch der Anliegen-Geber ist sein Gast und benötigt seine Aufmerksamkeit und Fürsorge.

Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Als Mitglied von **Training aktuell** erhalten Sie beim Kauf von Trainingsmedien Sonderpreise. Beispielsweise bis zu **20% Rabatt auf Bücher**.

Zum Online-Shop

Training *aktuell* einen Monat lang testen



Ihre Mitgliedschaft im Testmonat beinhaltet:

- ▶ eine ePaper-Ausgabe **Training aktuell** (auch Printabo möglich)
- ▶ **Teil-Flatrate** auf 5.000 Tools, Bilder, Inputs, Vertragsmuster www.trainerkoffer.de
- ▶ **Sonderpreise** auf Trainingsmedien: ca. **20% Rabatt** auf auf Bücher, Trainingskonzepte im Durchschnitt **70 EUR günstiger**
- ▶ **Flatrate auf das digitale Zeitschriftenarchiv:** monatlich neue Beiträge, Dossiers, Heftausgaben

Mitgliedschaft testen