



Systemische Strukturaufstellungen (SySt®)

Sprechen wir von Systemischen Strukturaufstellungen, dann sind Matthias Varga von Kibéd und Insa Sparrer, in deren Institut in München wir eine 4-jährige Ausbildung absolviert und mit Zertifikat abgeschlossen haben, besonders wichtig. Die beiden haben in den letzten 30 Jahren die Erweiterung der in der Schule von Milwaukee von Steve de Shazer und Insoo Kim Berg entwickelten Gesprächsform (der Lösungsfokussierung) – **in die transverbale Sprache** – geschaffen. Diese transverbale Sprache bei SySt® umfasst das Verbale, das Nonverbale und geht über das Individuelle hinaus, indem auch das erfasst wird, was zwischen Personen eines abgebildeten Systems besteht. Dabei dient der ganze Körper als Wahrnehmungsorgan in Bezug auf Aspekte der abgebildeten Struktur eines bestimmten Systems. Der Fachbegriff für diese Art der Wahrnehmung ist „**repräsentierende Wahrnehmung**“. Über diese Art der Wahrnehmung verfügen alle Menschen, jedoch müssen wir oft wieder lernen, dieser Art der Wahrnehmung mehr Beachtung zu schenken.

Systemische Strukturaufstellungen® lassen uns die Verbindung und das Wirken von Systemen erfahren. Unser eigenes System wirkt durch Gedanken, Gefühle, Körperwahrnehmung und unser Unbewusstes. Systemische Strukturaufstellungen helfen uns dabei, all diese systemischen Aspekte für ein spezifisches Anliegen zu aktivieren und dadurch etwas Neues für den Kunden / die Kundin zu ermöglichen.

Praktischer Ablauf einer Systemischen Strukturaufstellung (SySt®)

Im Vorfeld der Systemischen Strukturaufstellung (SySt®) steht in der Regel ein lösungsfokussiertes Vorgespräch. Im Gespräch mit dem Kunden/der Kundin klären wir das Problem/Anliegen und das Ziel. Im weiteren kristallisieren sich im Gespräch die Elemente heraus, welche für den Kunden wichtig sind, um sein Anliegen hinlänglich abzubilden. Dies sind zugleich die Elemente, die dann in der Aufstellung berücksichtigt werden müssen.

Der Kunde/die Kundin wählt nach dem Vorgespräch aus dem Kreis der anwesenden Personen zuerst jemanden aus, der /die ihn/sie in der Aufstellung bezüglich seiner/ihrer Frage repräsentiert. Wir bezeichnen das als den Fokus. Dann wählt er/sie für jedes weitere Element – seien dies Personen wie beispielsweise Kollegen, Mitarbeitende, Familienmitglieder oder seien dies ein Ziel, ein Hindernis, ein Körperteil - je eine weitere Person aus. Die gewählte Person repräsentiert nun in der folgenden Aufstellung das Element, für welches sie bezeichnet wurde. Wobei Fokus und Repräsentant/en nichts



über den Inhalt oder das konkrete Anliegen wissen müssen, um als Repräsentanten mitzuwirken zu können. Im Gegenteil es ist für Repräsentanten oft einfacher, nicht zu wissen, worum es geht.

Schliesslich positioniert der Kunde/die Kundin unter Anleitung den Fokus und dann jeden einzelnen Repräsentanten im Raum.

In der Folge sitzt der Kunde wieder ab und beobachtet und verfolgt den Prozess der Aufstellung von aussen. Die einzelnen Repräsentanten werden von der Gastgeberin (der Person, die die Aufstellung leitet) nach ihren Wahrnehmungsunterschieden befragt. D.h. diese/r fragt nach Unterschieden zwischen den Wahrnehmungen, die eine aufgestellte Person nun als Repräsentantin in der aufgestellten Struktur hat gegenüber der Wahrnehmung, die sie hatte, bevor sie in der Aufstellung stand. Die verbalen Äusserungen sind dabei oftmals nicht wörtlich zu verstehen. So kann beispielsweise ein Spannungsgefühl in der Schulter eines Repräsentanten ein körperlicher Hinweis sein, aber auch einfach nur ein Hinweis, dass etwas im System noch aufzulösen ist.

Wichtig ist der Vielschichtigkeit transverbaler Sprache respektvoll zu begegnen und nicht zu interpretieren. Eine systemische Strukturaufstellung kann letztlich nur vom Kunden „gelesen“ oder „verstanden“ werden.

Der Gastgeber/die Gastgeberin stellt die im Bild stehenden Repräsentanten aufgrund der Äusserungen um, verändert dadurch die Beziehungen und gibt dem System so die Möglichkeit, sich in Richtung Lösung zu entwickeln und die Situation für das gesamte Aufstellungssystem zu verbessern.

Die Gastgeberin/der Gastgeber ist in ständigem Blickkontakt und im stillen Dialog mit dem Kunden/der Kundin. Der Kunde/die Kundin erhält über die Äusserungen und Entwicklungen der Repräsentanten des aufgestellten Systems unmittelbar Rückmeldungen über neue Möglichkeiten, Übersehenes und Hinweise auf Lösungsmöglichkeiten. Oftmals wird etwas, das übersehen wurde deutlich und/ der es tauchen Aspekte auf, die bislang nicht in Betracht gezogen oder gar ausgeschlossen wurden, jedoch für eine Lösung hilfreich sein können.

Im Zeitpunkt, in dem ein stimmiges Lösungsbild entstanden ist, nimmt der Kunde, die Kundin die Position des Fokus in der Aufstellung selber ein und integriert so die vom Fokus in der Aufstellung gemachte Erfahrung bzw. das neue Bild in seinen Körper.



Nach der Aufstellung findet eine kurze Nachbesprechung statt, in der der Kunde/die Kundin noch Fragen stellen kann.

Wir empfehlen im Nachgang zur Aufstellung (ca. 4-6 Wochen später) ein Folgetreffen, um zu sehen, welche Veränderungen seit der Aufstellung erfolgt sind und um den begonnenen und oft subtil (unbewusst) laufenden Veränderungsprozess zu unterstützen.

Literatur:

Matthias Varga van Kibéd, Insa Sparrer: Ganz im Gegenteil - Tetralemmaarbeit und andere Grundformen Systemischer Strukturaufstellungen, Carl-Auer Verlag, Heidelberg 2011.

Insa Sparrer: Wunder, Lösung und System, Lösungsfokussierte Systemische Strukturaufstellungen für Therapie und Organisationsberatung, Carl-Auer Verlag, 4. Auflage Heidelberg 2006.

Insa Sparrer, Matthias Varga von Kibéd: Klare Sicht im Blindflug. Schriften zur Systemischen Strukturaufstellung, Carl-Auer Verlag Heidelberg 2010.

Schmidt, Gunther: Einführung in die hypnosystemische Therapie und Beratung, Carl-Auer Verlag Heidelberg 2005.

Wichtiger Link: www.syst.info