

Befragen des ersten Bildes

Fokussieren auf Unterschiede

Nun werden die Repräsentanten in der Reihenfolge, in der sie aufgestellt worden sind, befragt. Dabei versucht die Gastgeberin immer so zu stehen, dass sie den sitzenden Klienten im Blickfeld hat (siehe dazu auch Seite 146), um seine Reaktionen auf das Gesagte beobachten zu können.

Durch die den Repräsentanten gestellte Frage wird wieder auf das fokussiert, was die Gastgeberin am meisten interessiert – auf die Unterschiede in der Körperwahrnehmung:

“Was hat sich an deinen Körperempfindungen geändert, seit du als Repräsentant gewählt worden bist ...
was sind die Unterschiede, seit du auf deinen Platz geführt worden bist ...
und was hat sich verändert, seit andere aufgestellt worden sind?“

Die Antworten der Repräsentanten darauf geben der Gastgeberin die Gelegenheit, nach weiteren Präformationen (siehe Seite 106) Ausschau zu halten und die Hypothesen, die in der Phase „Aufstellen des ersten Bildes“ aufgetaucht sind, auf ihre Relevanz hin zu prüfen.

Die repräsentierende Wahrnehmung

Seit durch Hellingers Arbeit Aufstellungen bekannt geworden sind, ist eine der zentralen Fragen, wie es möglich ist (und dass es möglich ist, beweist das praktische Arbeiten mit Aufstellungen), dass Repräsentanten über die Dynamiken in einem System passend Auskunft geben können, ohne viele Informationen über dieses System zu besitzen.

Von morphogenetischen Feldern (nach Sheldrake 1997) bis hin zur Seelenwanderung reichten die nicht gerade befriedigenden Erklärungen, die Aufstellungen in den Bereich des Esoterischen und Mystischen rückten.

Und die Argumente von Groth (2004), der das in Rede stehende Phänomen ausschließlich auf während des Aufstellungsprozesses generierte Informationen zurückführt und die auf den ersten Blick durchaus plausibel erscheinen, können wiederum beim verdeckten Aufstellen, wo ja nur der Klient inhaltliche Informationen bezüglich seines Anliegen

besitzt (siehe dazu auch Seite 142), das Phänomen nicht wirklich erklären.

Noch unbefriedigender jedoch war die Tatsache, dass es lange keine wissenschaftlichen Untersuchungen zu diesem Phänomen gab, was die Anschlussfähigkeit der Methode vor allem in der Organisationsberatung nicht gerade förderte.

Doch seit dem Erscheinen der Dissertation von Peter Schlötter (2005) gibt es eine erste wissenschaftliche Untersuchung zur *Existenz* dieses Phänomens, das von Varga von Kibéd und Sparrer als „repräsentierende Wahrnehmung“ bezeichnet wird^{45,46}.

Sie verstehen darunter die „Fähigkeit von Menschen, Beziehungsstrukturen fremder Systeme angemessen widerzuspiegeln“ (Varga von Kibéd 2000, S. 51), wobei dafür keine inhaltlichen, sondern nur syntaktische Informationen des betrachteten Systems notwendig sind.

Dieser Fähigkeit entspricht nach Varga von Kibéd kein eigenes Sinnesorgan, sondern sie ist „ein das Wahrnehmungsmuster der übrigen Sinneskanäle überlagerndes Muster. Es handelt sich dabei wohl um eine Fähigkeit, ein Zeichen höherer Ordnung („Hyperzeichen“ ...) wahrzunehmen“ (ebd., S. 52).

Was damit gemeint ist, sei an folgendem Beispiel demonstriert:

```
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
      AAAAA
      AAAAA
      AAAAA
      AAAAA
      AAAAA
      AAAAA
      AAAAA
```

Die Fähigkeit, das aus den Zeichen „A“ gebildete Hyperzeichen „T“ wahrzunehmen, ist das Analogon zur repräsentierenden Wahrnehmung.

Das Interessante an dieser Fähigkeit ist, dass es sich dabei anscheinend um keine Einzelpersoneneigenschaft handelt, sondern um eine

45 Über weitere wichtige Wahrnehmungsformen, die bei systemischen Strukturaufstellungen eine Rolle spielen, kann in Varga von Kibéd & Sparrer (2003, S. 205) nachgelesen werden.

46 In letzter Zeit unterscheiden Varga von Kibéd & Sparrer zwischen der „repräsentierenden Empfindung“ und der „repräsentierenden Wahrnehmung“.

Die repräsentierende Empfindung umfasst all jene Phänomene, über welche die Repräsentanten im Laufe einer Aufstellung berichten (dies wurde bisher als repräsentierende Wahrnehmung bezeichnet).

Die repräsentierende Wahrnehmung (im neuen Sinn) entsteht dann im Zusammenspiel der repräsentierenden Empfindung mit dem Anliegen des Klienten.