

# Fallübergreifende Auswertung

## Einleitung

Im letzten Abschnitt dieses Teils werden nun die sieben auf Seite 237 definierten Kategorien über alle zehn Interviews<sup>86</sup> hinweg ausgewertet und es wird geprüft, welche Gemeinsamkeiten sich daraus ableiten lassen.

Am Ende jeder Kategorie und bei der Kategorie „Anwendung“ auch bei den fünf Subkategorien, werden die Ergebnisse nochmals in einer Tabelle zusammengefasst und interpretiert.

Dabei muss man aber im Auge behalten, dass die Interviews und damit natürlich auch alle in dieser Arbeit vorgenommenen Auswertungen niemals eine Beschreibung im Sinne von „So ist es“ liefern, sondern „nur“ so etwas wie eine Momentaufnahme darstellen können, die von verschiedenen Faktoren beeinflusst wurde.

Dazu zählen unter anderem die Interviewsituation, der Fokus der Aufmerksamkeit sowohl von mir als Interviewer als auch in noch viel stärkerem Maße von den Interviewten, sowie der Entwicklungsprozess der Interviewten in Bezug auf den Gegenstand „Systemaufstellungen“, der es natürlich mit sich bringt, dass ganz bestimmte Aspekte momentan wesentlich sind und damit eher genannt werden, andere längst zur unbewussten Kompetenz geworden sind und wiederum andere zum momentanen Zeitpunkt (noch) wenig Beachtung finden.

## Indikationen

Acht BeraterInnen weisen ausdrücklich darauf hin, dass Aufstellungen nicht für jedes Anliegen geeignet sind und eine Interviewte meint, dass im Organisationskontext eine Aufstellung kaum kontraproduktiv sein kann, aber nicht immer ausreichend ist.

Drei BeraterInnen haben im Laufe der Zeit „ein Gespür dafür entwickelt“, wann Aufstellungen sinnvoll eingesetzt werden können, sie entscheiden sehr oft auf Grund eines Gefühls, auf Grund ihres „impliziten Erfahrungswissens“.

Jeweils sechs BeraterInnen setzen Aufstellungen ein

- als Diagnoseinstrument, als Aufnahme der Ist-Situation und

---

<sup>86</sup> Es sei daran erinnert, dass *zehn* Interviews mit *elf* BeraterInnen durchgeführt wurden.

- wenn der Verdacht besteht, es gehe um rätselhafte Dinge, an die man schwer herankommt, dass etwas ausgeblendet zu sein scheint.

Für jeweils vier BeraterInnen kommen Aufstellungen in Frage,

- wenn eine Konfliktsituation vorliegt,
- wenn die Komplexität zu hoch ist und reduziert werden soll und
- wenn der Beratungsprozess zu sehr auf einer kognitiven, sprachlichen Ebene verläuft u/o der Kunde mehr ins Spüren kommen soll.

Drei der Interviewten schließlich verwenden Systemaufstellungen bereits im Zuge der Auftragsklärung.

Vier der befragten BeraterInnen setzen die Methode immer wieder als Supervisionsinstrument für die eigene Arbeit oder bei KollegInnen ein und sieben verwenden es auch gerne in der Einzelarbeit (Coaching).

Indikationen	CL	DL	FP	GS	HL	MB	RH	SR	WS & BP	WZ
Systemaufstellungen sind nicht immer geeignet	X	X	X	X		X	X	X	X	
Einsatz auf Grund impliziten Erfahrungswissens	X	X				X		X		
Diagnoseinstrument	X	X		X	X		X		X	
Verdacht auf Ausgeblendetes	X	X	X	X		X	X			X
In Konfliktsituationen		X						X	X	X
Reduktion von Komplexität		X	X		X				X	
Sprache allein hilft nicht weiter – mehr spüren		X		X	X			X		X
Zur Auftragsklärung		X		X					X	
Einzelarbeit/Coaching	X	X	X	X			X		X	X
Supervision für sich und KollegInnen	X	X		X	X		X			

*Interpretation: Da acht Befragte ausdrücklich darauf hinweisen, dass Systemaufstellungen im Kontext der Organisationsberatung nicht für jedes Anliegen geeignet sind, stellen Systemaufstellungen mit Sicherheit nicht das „Wundermittel“ dar, als das sie von manchen gerne gesehen werden.*

*Und wenn man bedenkt, dass es für alle Befragten Situationen gibt, in denen sie Aufstellungen nicht anwenden würden (siehe dazu auch den nächsten Punkt „Gegenindikationen“), so wird klar, dass Aufstellungskom-*

*petenz alleine keinesfalls ausreicht, um eine gute und umfassende Organisationsberatung durchführen zu können.*

## Gegenindikationen

Sollte es dem Kunden trotz Unterstützung durch die BeraterInnen nicht gelingen,

- ein konkretes Anliegen zu formulieren bzw.
- kann sich ein Team trotz Unterstützung durch die BeraterInnen nicht auf ein gemeinsames Anliegen verständigen oder
- besitzen die Kunden bezüglich ihres Anliegens keinerlei Gestaltungsmöglichkeiten,

dann würden alle Befragten von einer Aufstellung Abstand nehmen.

Sechs BeraterInnen geben eine fehlende Akzeptanz, eine fehlende Anschlussfähigkeit der Methode auf Seite des Kunden als einen Grund an, keine Aufstellung durchzuführen.

Jeweils drei der BeraterInnen würden keine Aufstellung durchführen,

- wenn der Auftraggeber nicht hinter der Methode steht (falls die Aufstellung mit Mitarbeitern durchgeführt werden soll),
- wenn das Vertrauen und/oder die Wertschätzung fehlen und auch im Laufe des Prozesses nicht hergestellt werden können und
- wenn es sich um einen neuen Kunden handelt – in diesem Fall würden die BeraterInnen mit anderen Methoden beginnen.

Werden Aufstellungen vom Kunden als ein „Wundermittel“ gesehen, die man durchführt und alles ist dann gelöst bzw. entsteht der Eindruck, dass auf Teile der Kunden Druck ausgeübt wird, dann würden je zwei BeraterInnen von einer Aufstellung Abstand nehmen.

Gegenindikationen	CL	DL	FP	GS	HL	MB	RH	SR	WS & BP	WZ
Probleme mit dem Anliegen	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fehlende Akzeptanz und Anschlussfähigkeit	X				X		X		X	X
Auftraggeber steht nicht hinter der Methode		X		X	X					
Fehlendes Vertrauen					X			X	X	
Nicht mit neuen Kunden							X		X	
Aufstellung wird als Wundermittel gesehen	X						X			
Es wird Druck ausgeübt	X	X								