

Das Vorinterview

Welche Fragen hat der Klient?

Jede Systemische Strukturaufstellung beginnt mit einem Interview, das natürlich auch bereits in die Auftragsklärung eingebettet sein kann. Da aber schon der Aufbau des Beratungssystems und das Aushandeln des Auftrags eine massive Intervention darstellen, kann es sein, dass sich bis zum Tag der Aufstellung das aufzustellende Anliegen bereits verändert hat. Daher empfehlen Varga von Kibéd und Sparrer auf jeden Fall, noch einmal das momentane Anliegen genau abzuklären.

Ziel dieses Interviews ist es, genügend viele Informationen zu sammeln, um ein für das Anliegen passendes Aufstellungsformat wählen zu können. Daher hört die Gastgeberin genau hin, welche konkreten Fragen, die der Klient durch die Aufstellung beantwortet haben will, er (implizit oder explizit) formuliert.

Im Zweifelsfall wird sie so lange nachfragen, bis sie Klarheit über seine Fragen gewonnen hat.

Ein Entscheidungsraster

In Sparrer (2004a) findet man ein Schema, mit dem die Gastgeberin das Anliegen des Klienten grob vorstrukturieren und so leichter ein zu seinen Fragen passendes Aufstellungsformat finden kann.

Und die Praxis zeigt, dass die meisten Anliegen in die ersten drei Gruppen fallen.

- **ENTSCHEIDUNGSSITUATION:** Hier befindet sich der Klient in einem Dilemma zwischen zwei oder mehreren Alternativen³⁶.

Geht es für ihn nicht so sehr um diese Alternativen, sondern hat er eher das Problem, sich nicht entscheiden zu können und es ist für ihn vielleicht sogar rätselhaft, dass er sich nicht entscheiden kann,

36 Varga von Kibéd unterscheidet drei Typen von Dilemmata.

- Das „hin zu“ Dilemma ist wie Buridans Esel, der genau zwischen zwei Heuhaufen steht und verhungert, weil er nicht weiß, von welchem er zuerst fressen soll.
- Das „weg von“ Dilemma ist wie die Wahl zwischen Skylla und Charybdis.
- Das „biblische“ Dilemma“ lässt sich am einfachsten in dem Satz „Das Gute, Herr, das ich will, tu ich nicht und das Schlechte, das ich nicht will, tu ich!“ zusammenfassen.

In der Sozialpsychologie spricht man in diesem Zusammenhang nach Lewin von „Annäherungskonflikten“ und zwar genauer von einem „Appetenz-Appetenz-Konflikt“, einem „Aversions-Aversions-Konflikt“ und einem „Appetenz-Aversions-Konflikt“ (Häcker & Stapf, 1998, S. 43).