

HRM-Dossier Nr. 65
ISBN 978-3-906067-06-3

Organisationsaufstellung

Implizites Wissen sichtbar machen

von Romy Gerhard

Stand der Forschung

Forschungsergebnisse beschrieben von Peter Klein und Sigrid Limber-Strohmaier

1. Carl Ulrich Gminder prüfte in seiner Dissertation an der Universität St. Gallen, inwiefern Organisationsaufstellungen für das strategische Management taugen. Er kam zu Ergebnis, dass diese wertvolle Impulse für die Organisations- und Personalentwicklung oder die Arbeit an der Unternehmenskultur liefern. Systemzusammenhänge werden berücksichtigt und Geschäfts- und Arbeitsbeziehungen miteinbezogen. Mit räumlichen und visuellen Eindrücken sowie sprachlichen und körperlichen Ausdrucksformen entstehen komplexere Bilder. Das heisst, Organisationsaufstellungen ermöglichen es, komplexe Zusammenhänge sichtbar und verständlich zu machen und zu klären. Dies hilft, Beziehungen der Menschen in Organisationen zu verbessern, und macht es leichter, die Haltungen der einzelnen Personen zu verändern.
2. Diplomingenieur Dr. Peter Schlötter (promovierte an der Universität Witten/Heerdecke) interessierte, ob Aufstellungen ihre eigene Sprache haben. Er konnte belegen, dass die Äusserungen von Stellvertretern sehr zutreffend und nicht etwa willkürlich sind. Mit überlebensgrossen Figuren wurden Systemkonstellationen von zwei realen Beratungsfällen sowie die durchgeführten Organisationsaufstellungen nachgestellt. 250 Probanden wurden in 4000 Einzelversuchen gebeten, sich nacheinander in einzelne Positionen einzuspüren und ihre Wahrnehmungen mit eigenen Worten wiederzugeben oder aus Texttafeln entsprechende Formulierungen auszuwählen und den einzelnen Positionen zuzuordnen. Die sehr hohe Übereinstimmung der Äusserungen erbrachte den Nachweis, dass verschiedene Personen in der gleichen Stellvertreterposition das Gleiche wahrnehmen. Ausgehend von diesen Ergebnissen können Systemaufstellungen als eine nonverbale Sprache der Stellung von Personen im Raum zueinander erklärt werden. Ausserdem wurde deutlich, dass Aufstellungen vielmehr Beziehungen zueinander sichtbar machen, als Charaktereigenschaften einzelner Personen zu beschreiben. Dies erlaubt eine Art Metabetrachtung sozialer Systeme, die zur Problemlösung genutzt werden können.

3. Der Diplomspsychologe Reinhard Hertel schloss die Teilnehmer von Aufstellungen an die EEG an. Die Elektroenzephalografie ist eine Methode aus dem Bereich der Medizin zur Messung der elektrischen Aktivität des Gehirns. Er überprüfte die Gehirnwellenmuster der Stellvertreter und der Kunden während Aufstellungen und stellte höchst Interessantes fest: Bei Kunden war zu Beginn einer Aufstellung v.a. die linke Gehirnhälfte aktiv, welcher das kognitiv-rationale Denken zugeordnet wird und wo sich auch das Sprachzentrum befindet. Im späteren Verlauf der Aufstellung wurde die rechte Gehirnhälfte stark aktiviert, dann nämlich, wenn es darum ging, Emotionen zu verarbeiten. Stellte der Kunde seinen eigenen Stellvertreter auf, zeigte sich, wie sich das Hirnstrombild des Letzteren jenem des Kunden anglich. Der Stellvertreter ging also auch auf Hirnebene messbar in Resonanz. Je mehr sich eine Aufstellung dem Lösungsbild näherte, desto mehr wurde per EEG sichtbar, dass beide Gehirnhälften aktiv sind. Mit dieser Methode konnte klar aufgezeigt werden, dass es möglich ist, sichtbare Blockaden im EEG-Bild von Kunden durch eine Aufstellung in frei fließende Gehirnwellenmuster zu transformieren.

4. Dr. Gert Höppner veröffentlichte im Rahmen seiner Dissertation an der LMU München die Antworten von 85 Kunden, die er über 5 Monate lang zu ihren Erfahrungen mit System-Aufstellung befragt hatte. Hier sehr beeindruckende Antworten (gerundet) auf folgende Fragen:

- War das Erleben einer Stellvertreterrolle beeindruckend für Sie?
Ja: 96 Prozent
- Haben Sie die Aufstellungsbilder als für Sie stimmig erlebt?
Ja: 85 Prozent
- Gab Ihnen die Aufstellung Kraft?
Ja: 73 Prozent
- Wirkte die Aufstellung klärend für Sie?
Ja: 80 Prozent

Das psychische und physische Wohlbefinden der einzelnen Teilnehmenden hatte sich deutlich wahrnehmbar verbessert. Diese Verbesserungen führten die beteiligten Personen eindeutig auf die Aufstellungen zurück. Die Untersuchungen verdeutlichten, dass sich die inneren Bilder der Kunden wandelten und bestätigten somit, dass System-Aufstellungen die Selbsttheorie von Menschen zu verändern vermag.