Eine Einführung

Wir wollen mit Euch die besten analogen Verfahren in der systemischen Organisationsberatung sammeln, austauschen und diskutieren. Wir werden diese auf der Homepage der GSOB im geschützten Mitgliederbereich zusammentragen und auf SLACK diskutieren. Und heute geht’s los.

Bitte schildere Dein liebstes analoges Verfahren, es muss nicht von Dir erfunden sein, Du solltest es nur in der Praxis angewendet haben (Vorlage s. letzte Seite in diesem Dokument – einfach an Axel schicken – dann erscheint es im der passwort-geschützten Bereich auf der Homepage der gso. Vielleicht gibt es amn Ende einen kleinen Preis.

**Was sind Analoge Verfahren**

Analoge Verfahren beruhen auf der Erkenntnis, dass Menschen über mindestens zwei Arten des Denkens verfügen (Roger Sperry 60er Jahre: Gehirnhälften; David Goleman u.a. 1990er Jahre: Konzept der emotionalen Intelligenz, Antonio R. Damasio: Konzept der somatischen Marker 1990, …)

**Rationales Denken**

* Begriffliches, sprachliches Denken
* Analytisches Wahrnehmen, Denken
* Logische Verknüpfungen (wenn-dann, entweder-oder …)
* Mathematisches Denken

**Emotionales, intuitives Denken**

* + Denken in Bildern, Geschichten
	+ Ganzheitliches Wahrnehmen, Denken
	+ Keine logischen Verknüpfungen, Sowohl-als-auch-Denken
	+ Intuition, Kreativität

Seitdem (und auch schon vorher) wurde viel erfunden, um in der systemischen Beratung diese beiden Denkstile so zu nutzen, dass der Klient die Stärken beider Denkformen zusammenbringt: Brainstorming, Visualisierung des sozialen Systems, Arbeit mit Symbolen, Arbeit mit Metaphern, Geschichten, Märchen erzählen, Improvisationstheater, Pantomime, Systemskulptur, Systemvisualisierung, ……

Beispiel aus dem Workshop aus dem Symposium: Das Triptychon mit Deexit-Karten von Holger Lindemann, Die Worste/best case-Autobahn von Dieter Papke, die Lebenslinie eines Teams/ Bereichs von Axel, Smbole worste/best Caes von Dagmar Helfert-Sowa, Tetralemma von Armin Hering, Das kleine Buch der Antworten von Sven Czok, Disney-Methode mit Bodenankern von Thomas Umlauf, usw.

Im Folgenden ein BeispielSkalenfrage mit Bodenankern zur Entscheidungshilfe

(Axel Hillbrink)

**Kurzbeschreibung:**

Das einfache ist ja oft das Beste. Der Klient stellt sich für die Entscheidung abwechselnd auf 2 Karten auf dem Boden (die Alternativen), die mit einer Skala verbunden sind und sucht anschließend seinen Platz.

**Anwendungsbereiche:**

Wenn der Klient zwei klare Alternativen hat, schon lange über „Für und Wider“ nachgedacht hat (kognitiv), und sich nicht entscheiden kann.

**Ziele/ Effekte:**

Durch rein kognitives Abwägen entstehen manchmal Regelkreise. Das Aufstehen und Bewegen durchbricht das schon, das Hören auf das Gefühl weckt die emotionale Seite (die nach Kahnemann sowieso letztlich die Entscheidung trifft). Ziel könnte noch sein, weitere Folgen der Entscheidung

**Material/ Vorbereitung/ Schwierigkeitsgrad:**

Metaplankarten oder Zettel, Tesakrepp o. ä., etwas Erfahrung mit analogen Verfahren/ Bodenankern nötig

**Ausführliche Beschreibung:**

1. Klären des Ziels: Es geht um 2 klare Alternativen
2. Erst das Für und Wider anhören: Die rationale Seite aktualisiert den Stand der Dinge (..füttert quasi die kreative Gehirnhälfte). Würdigen der geleisteten Arbeit.
3. K zu einem Experiment einladen. K bitten, die beiden Alternativen auf Karten zu schreiben und mit Abstand auf den Boden zu legen. Mit Kreppband verbinden und Mittelpunkt kennzeichnen
4. K stellt sich nacheinander auf die Karten (freie Wahl des Anfangs): „Was spüren Sie, wenn Sie sich ganz in diese Alternative begeben?“ (Oft merkt man die Entscheidung hier schon an der Körpersprache und Stimme). Dabei Zeit lassen.
5. K einen Platz auf der Skala wählen lassen. Wird die Mitte gewählt, K nachspüren lassen: „In welche Richtung ist der Zug stärker?“ Hier auch wieder auf Köpersprache achten.
6. Klar das Ergebnis festhalten (ggf. mit Verweis auf die Qualität von Bauchentscheidungen)
7. Es gibt aber natürlich auch Gründe, gegen die gewählte Alternative. Das kann sich auch ausdrücken, indem K nicht einen Platz genau auf einer Alternative stehen bleibt, sondern auf der Skala einen Platz zwischen Mitte und Karte wählt. Hier kann es helfen, eine kleine Options-Phase anzuschließen, um die berechtigten Bedürfnisse der nicht gewählten Alternativen zu berücksichtigen z.B.:
* Was kann K tun, um die Bedenken der nicht gewählten Alternative in die gewählte Alternative einzubauen
* Nächste Schritte nach der Entscheidung (ggf. ergänzendes Thema: Chancen/ Risiken)

**Beispiel:**

Im vorliegenden Fall ging es um den beruflichen Wechsel der Klientin, die seit einigen Jahren in der Controllingabteilung eines eingesessenen Unternehmens gut aufgestiegen war und nun auf Ihre Bewerbung hin eine neue, lukrative Aufgabe in einem aufstrebenden StartUp zur Strategieentwicklung zugesagt bekommen hatte. Darauf machte ihr bisheriger Arbeitgeber ein großzügiges Gegenangebot ebenfalls im Strategiebereich. Ziel war: Klarheit bekommen über Entscheidungsfaktoren für/ gegen den Positionswechsel.

Letztlich wurde auf den Positionen der Karten klart, dass es um Sicherheit (incl. ggf. Familienplanung) in der alten Firma vs. neue Herausforderung, Lebenslaufgestaltung ging. Die Skalen-Arbeit half ihr, sich für das Neue zu entscheiden, aber gleichzeitig noch ein Zusatzgespräch mit dem neuen Arbeitgeber zu führen, um einige Fragen zur Absicherung zu klären.

**Literatur/ Kommentare/ Fragen/ Erfahrungen/ Varianten aus der GSOB:**

Name des Verfahrens

(Dein Name)

**Kurzbeschreibung:**

**Anwendungsbereiche:**

**Ziele/ Effekte:**

**Material/ Vorbereitung/ Schwierigkeitsgrad:**

**Ausführliche Beschreibung:**

**Beispiel:**

**Literatur/ Kommentare/ Fragen/ Erfahrungen/ Varianten aus der GSOB:**