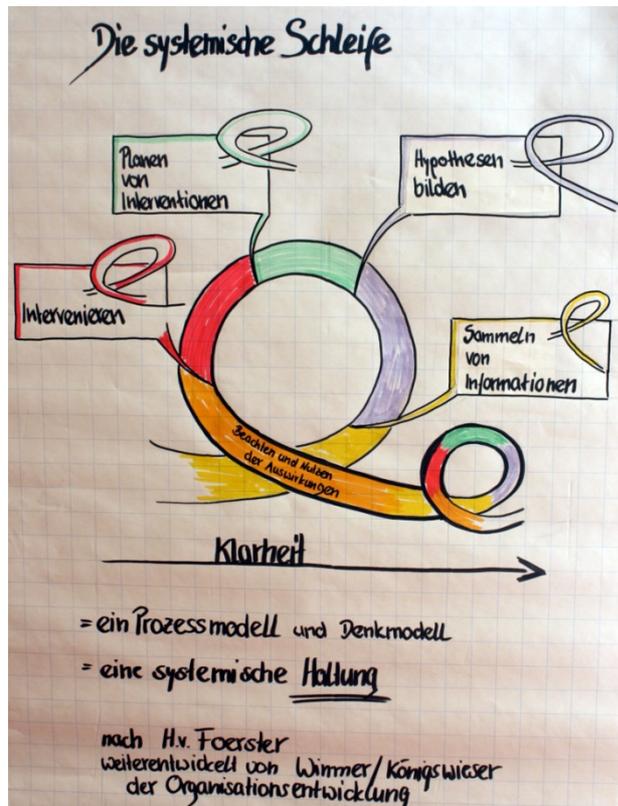


Systemische Schleife



Dieses Basismodell besteht aus mehreren Schritten, die immer wieder gegangen werden und zu besserem Verstehen führen: Zuerst sammeln wir Informationen, bilden Hypothesen, bevor wir die Interventionen planen und durchführen. [. . .] Am Anfang steht immer ein Gespräch, sei es eine telefonische Anfrage oder ein Face-to-Face-Orientierungsgespräch. Nach dem Sammeln von Detailinformationen beginnt die Hypothesenbildung, das Vorschläge machen, Vereinbarungen treffen und später dann das Setzen konkreter Maßnahmen, die Auswertung der Auswirkungen, Reflexionen, Diskussionen, Anpassungen und so fort, bis zu einem hoffentlich erfolgreichen Abschluss des Projekts.

Jedes Projekt hat al so einen Anfang und ein Ende. Innerhalb dieser geradlinigen Zeitachse geht es aber nicht linear, sondern eher „spiral förmig“ zu.

Wenn wir uns die einzelnen Phasen und Schritte des Projektverlaufes genauer ansehen, können wir feststellen, dass die Logik der jeweiligen Schritte bzw. Interventionen immer ein und demselben Grundmuster folgt. Jeder Schritt enthält in sich die Schleife von Informationssammlung, Hypothesenbildung und Intervention. Also enthält auch der Schritt „Informationssammlung“ oder „Hypothesenbildung“ das Moment der „Intervention“ und umgekehrt.

Das klingt komplizierter, als es ist. Wenn man als Berater z. B. in einem Erstkontaktgespräch eine Frage stellt, so tut man dies auf der Basis von mehr oder weniger vagen Vorinformationen, Ahnungen und Annahmen bezüglich dessen, worum es gehen könnte, was das Anliegen des Klienten sein könnte und welche Rolle man selbst dabei spielen sollte. Gleichzeitig zieht man als Fragender auch mögliche Antworten, Konsequenzen seiner Frage in Betracht, man bildet Hypothesen und wählt entsprechende Fragen aus. Der Berater macht sich also nicht einfach ein Bild von der Organisation und der Problemlage wie ein Fotoapparat, sondern erzeugt über diesen Denzirkel gemeinsam mit den Befragten die „Wirklichkeit“, die dann Gegenstand weiterer Überlegungen zur Vorgehensweise ist.

Es ist eine Illusion, zu glauben, wir müssten nur genug Fragen und Informationen sammeln, dann würde das Bild komplett werden: Wir handeln immer auf glattem Parkett und mit großen Unsicherheiten. Die reflexive, diskursive Klärung des Wirkungsgefüges sollte dann zu Annahmen führen, wie das Problem des Klient_innensystems angegangen werden könnte. Daher ist auch die Phase der Hypothesenbildung genau genommen ein Zirkel bzw. eine Schleife von Information – Hypothese – Intervention.

Quelle: Einführung in die systemische Organisationsberatung, aus Roswita Königswieser Martin Hillebrand S. 45ff.