

Vorgespräch

Das Vorgespräch vor einer Aufstellung unterscheidet sich in wesentlichen Punkten von anderen Gesprächstechniken (NLP – Zielgespräch, zirkuläres Fragen etc.)

Wichtige Aspekte:

RAUM für das Unbewusste schaffen!

Das Unbewusste sich entwickeln lassen;

Wie? Indem man:

- a) einen sicheren Rahmen (Setting) schafft
- b) dem Klienten ZEIT gibt (heißt nicht unbedingt langsam arbeiten, sondern sich auf das Tempo des Klienten einstellen, bei emotionaler Betroffenheit nicht „drüber hinweggehen“, sondern „inne halten“!
- c) nonverbale Hinweise vom Unbewussten („vital signs“) aufgreifen

Wesentliche Fragen

1. Was ist dein ANLIEGEN? Dein PROBLEM?
2. Was ist in Bezug auf dein Anliegen dein ZIEL?
3. WORAN wirst du merken, dass du dein Ziel erreicht hast? Wenn wir jetzt arbeiten, was soll dann sein? Angenommen, wir hätten gut gearbeitet (eine für dich hilfreiche Aufstellung gemacht) – was wäre dann anders? Woran erkennst du es?
4. manchmal ist es notwendig, nach dem EIGENTLICHEN (höheren) ZIEL zu fragen
(= „junk up“), also Fragen nach dem höheren Wert;
„um was geht es eigentlich...?“, „angenommen du hast xxx (das zunächst genannte Ziel) erreicht, was ist dann? Warum ist dir das so wichtig? ...“

BEVOR man dann eine Aufstellung macht, unbedingt klären:

>> ist das Ziel des Klienten unter dessen eigener Kontrolle? Unter der eigenen Verantwortung?!

>> hat das Anliegen Kraft? Kann man damit arbeiten?

Die Tiefe und die Qualität einer Aufstellung entscheidet sich auch im Vorgespräch!

Bei einem unklar gebliebenen Anliegen nicht aufstellen, so nach dem Motto „ich kenne mich zwar nicht aus, was du willst, aber schauen wir mal, stellen wir mal auf...“

Sondern: Nochmals das Vorgespräch zusammenfassen, neu beginnen!

Zurück zum Start!