

Was ist systemisches Denken?

Auf der Suche nach einem Coach oder Supervisor haben Sie vielleicht schon mal gehört, dass jemand sagt: *Ich bin systemisch ausgebildet*. Aber was heißt das eigentlich?

Eine eindeutige Antwort darauf gibt es nicht, da es nicht DIE gültige Definition gibt. Ebenso gibt es keine in sich geschlossene Theorie über das systemische Denken.

ABER dennoch kann festgehalten werden:

Systemisches Denken ist eine Herausforderung und zugleich eine Antwort auf Herausforderungen!

Schauen wir genauer hin:

- Das Wort „systemisch“ meint „das ganze System betreffend“.
- Systemiker*innen gehen davon aus, dass jeder Mensch seine eigene Wirklichkeit aus seiner individuellen Wahrnehmung „konstruiert“ / baut. Wenn mehrere Menschen zusammentreffen, setzen sie sich zueinander in Beziehung und bilden ein System. Stellen Sie sich das System wie ein Mobile vor: Wenn Sie an einer Strippe ziehen oder ein Element hinzufügen oder abnehmen, hat diese Aktion Auswirkungen auf das ganze Mobile, d.h. auf das ganze System und auf seine einzelnen Elemente.
- Systemiker*innen denken nicht in Ursache – Wirkung, es wird nicht von A auf B geschlossen, sondern Geschehnisse werden als System betrachtet, die nicht linear sind, sondern äußerst kompliziert.
- Menschen interagieren also mit anderen Menschen, sei es in der Familie, im Team, in der Zusammenarbeit mit Kunden usw. und bilden ein System. Wenn nun z.B. Probleme, Schwierigkeiten, Konflikte etc. im System entstehen, werden sie nicht isoliert, sondern immer mit dem Blick auf das System betrachtet, um das Ganze und die Teile in ihren vielfältigen Beziehungen zueinander zu verstehen.
- Ist das System aus dem Gleichgewicht gekommen, wird im Beratungskontext der Blick auf die Beziehungen und deren Wechselwirkungen gelegt.

Der Mensch kann nicht für sich allein betrachtet werden. Er ist immer in Wechselwirkung mit allem in seiner Umgebung.

Im Beratungskontext braucht der/die Systemiker*in die Fähigkeit, die Arbeitsprozesse zu gestalten, das Lernen ermöglicht wird und übernimmt die Verantwortung für die Gestaltung des Kommunikationsprozesses. Die Kunden sind die inhaltlichen Experten und tragen ihre eigene Lösung in sich.

Wie schafft systemisch arbeitende Coach, den Kunden „aufzuschließen“?

1. Indem er versucht, alte Denkmuster zu hinterfragen, neue Zusammenhänge erschließt und weitere Handlungsmöglichkeiten eröffnet.
2. Indem er auf Handlungsanweisungen verzichtet und die Selbstorganisation des Kunden/ der Kundin in den Vordergrund rückt.

Wie sieht das konkret aus?

1. **Orientierung an Lösungen und Ressourcen**

Es werden Lösungen gesucht anstatt die Problem zu analysieren.

An alte Zeiten wird erinnert, als ein vergleichbares Problem gelöst wurde.

Funktioniert nicht etwas so, wie es funktionieren sollte, wieder nach Lösungen suchen, anstatt Schuldige auszumachen.

2. **Fokus auf Beziehungen legen**

Den Blick nicht nur auf Kompetenzen legen, sondern auch auf Interaktionen und Muster im System.

3. **Funktional denken**

Es wird das Gute im Schlechten gesehen.

4. **Rückmeldung geben**

Jeder sieht die Welt mit seinen Augen und nehmen das wahr, was sie selbst von früh an kennen. Um über den Tellerrand schauen zu können, ist es hilfreich, ein Feedback u erhalten, wie man wahrgenommen wird.

5. **In Widersprüchen denken**

Es gibt ein sowohl-auch und nicht entweder-oder.

6. **Zirkulär denken**

Das System als komplex und nicht als kompliziert wahrnehmen.

Die Dynamiken aufspüren, die verstärkend sind – nicht hemmend.

Lernen, in Wahrscheinlichkeiten zu denken.

7. **Perspektiven erweitern**

In andere Menschen sich hineindenken, um deren Wahrnehmung und Wirklichkeit. kennenzulernen bzw. deren Bedürfnisse nachspüren zu können.

Weitere Informationen über "systemisches Denken und Handeln" finden Sie auf den Seiten der beiden deutschen systemischen Dachverbände:

SG, Systemische Gesellschaft
www.systemische-gesellschaft.de

DGSF, Deutsche Gesellschaft für Systemische Therapie und Familientherapie www.dgsf.org