

## Das reflektierende Team - Reflecting me

Mein Lieblingsstück im systemischen Arbeiten ist das reflektierende Team oder unsere Sonderform des reflecting me. Wir verstehen darunter, dass bei den verschiedensten Formen im Beratungsprozess die Berater\*innen im Beisein der Kunden ihre Gedanken und Hypothesen zu dem Gesagten oder dem Erarbeiteten aussprechen.



**Ulrike Jänicke** ist Expertin für Organizational Transformation, Moderation & Führung sowie Ausbildungsleiterin der ABIS Akademie Leipzig

Wir geben dem Kundensystem so ein wohlwollendes und inspirierendes Feedback. Die Kunst des Reflektieren besteht darin, innerhalb von kurzer Zeit die Themen, um die es geht, zu erfassen und in eine gute Sprache zu bringen. Das Aussprechen von anzuerkennenden Dingen ist dabei ebenso wichtig wie das kritische Hinterfragen von Handlungen. Herausforderungen für das Kundensystem werden in einen Rahmen gestellt, der neue Sichtweisen ermöglicht und eventuelle Ambivalenzen verdeutlicht.

In unserer Reflexion können wir mit Metaphern Bilder schaffen, die nachhaltig das Kundensystem beeinflussen und nicht selten weiter entwickelt oder zu einem geflügelten Wort werden. Wir können ziemlich elegant auf nicht so nützlich Verhalten aufmerksam machen, ohne zu verletzen.

Beim reflecting me arbeiten wir allein. Es klingt zunächst anspruchsvoll, Würdigendes, Kritisches, Hypothetisches, Ambivalentes selbst zu formulieren. Mit ein wenig Übung und Sprachkunst ist es gut erlernbar und ermöglicht uns - wenn wir als Berater\*innen allein arbeiten müssen - die Beratung in wertschätzender Art zu beenden und wichtige Impulse zu setzen. Die Kunden lieben diese Art des Abschlusses und arbeiten häufig mit den Impulsen nach den Gesprächen weiter.

Bei beiden Arbeitsformen schätzen wir die indirekte Kommunikation - das heißt, der Kunde oder das Kundensystem wird nicht direkt angesprochen. Das lässt Freiraum für eigene Gedanken und das Gefühl, auf Augenhöhe mit dem Beratersystem zu sein.

Elemente des reflektierenden Teams	Wozu?
Würdigung dessen, was da ist - positive Konnotation	<i>Der Kunde fühlt sich gesehen, angenommen, verliert seine Angst, negativ eingeschätzt zu werden und ist nun offen für Impulse.</i>
Hypothesen zum System/zur Herausforderung, Benennung von Ambivalenzen und Gegensätzen	<i>Jeder, der ein Problem hat, hat schon vieles bedacht und ausprobiert. Allein der Blick über den Tellerrand ist oft nicht möglich. Mit Hypothesen zu anderen Personen, Rollen, Positionen, der Organisation wird eine Öffnung des Blickes für den Kunden möglich - ein Weiterdenken wird angeregt.</i>
Metaphern	<i>Metaphern sind kraftvoll und ermöglichen eine kreative Auseinandersetzung mit der problematischen Situation. Bilder ermöglichen ein Weiterdenken auf verschiedenen Kanälen.</i>
Lösungsideen	<i>Natürlich mögen Kunden Lösungsideen, wenn sie als Angebot formuliert sind. Wenn in Lösungsimpulsen eine Vielfalt vorhanden ist, entsteht Zuversicht und Handlungsfähigkeit.</i>