

# Aufstellung

oder: *Lebende Statistik*

Die TN stellen sich auf bestimmte Weise im Raum auf und drücken so Beziehungen zu Themen aus, beantworten Fragen, treffen Entscheidungen oder äußern Befindlichkeiten.

## 1 Einsatzmöglichkeiten

- zum Kennenlernen
- zur Gruppenbildung
- um über Themen etc. abzustimmen
- um in ein Thema einzusteigen, indem man sich „positioniert“
- um (Auswertungs-)Fragen zu beantworten

## 2 So wird's gemacht

Die folgenden Beispiele zeigen, wie das allgemeine Prinzip „Positionierung im Raum“ variiert (Positionierung auf einer Fläche, einer Achse ...) und für verschiedene methodische Funktionen (Kennenlernen, Gruppen einteilen ...) eingesetzt werden kann.

### Beispiel 1: „Deutschlandreise“ zum Kennenlernen

(Positionierung auf einer Fläche)

Der Seminarraum bzw. eine definierte Fläche daraus stellt eine imaginierte Landkarte dar: „Hier ist ungefähr die Nordsee, da unten sind die Alpen ...“. Stellen Sie sich selbst im Raum an jenen Platz, der in etwa dem Seminarort entspricht. Erzählen Sie etwas über Ihren privaten Lebensweg/beruflichen Werdegang und gehen Sie dabei auf der fiktiven Landkarte an die entsprechenden Orte. „Ich komme ursprünglich von ganz oben: Hannover, hier habe ich meine Kindheit verbracht (dort aufstellen). Meine Ausbildungszeit als ... habe ich in Marburg absolviert, das dürfte ungefähr hier sein.“ (Positionswechsel) Bleiben Sie am Ende dort stehen, wo Sie heute leben oder arbeiten (Positionswechsel). Bitten Sie die TN, sich ähnlich vorzustellen und sich in Relation zu ihrer Position aufzustellen. Durch die „geografische“ Nähe zeigen sich schnell Berührungspunkte, und erste Kontakte entstehen. Sie können das Kennenlernen noch

vertiefen, indem Sie einzelne TN kurz interviewen oder weitere Einstiegsfragen anschließen: „Wohin möchten Sie einmal verreisen?“ Die Fragen können auch bereits thematische Bezüge zum Seminar herstellen.

### Beispiel 2: „Zahlenspiele“ zum Kennenlernen

(Positionierung auf einer Achse)

Der SL legt eine imaginäre Achse im Raum fest. Zum Kennenlernen ist bspw. folgende einfache Frage dienlich: „Wie viele Geschwister haben Sie? Das eine Ende der Achse markiert die Zahl 0, das andere die Zahl 8.“ Weitere Fragen: Geburtsdatum, Größe des Unternehmens, Entfernung zum Wohnort, Anzahl eigener Kinder etc. Die TN können verbal miteinander in Kontakt treten. Non-verbal: Die TN müssen sich nach Körpergröße oder Alter aufstellen, ohne miteinander zu sprechen.

Verwenden Sie ein Seil und ggf. Symbole, um die Positionen entlang der Achse zu definieren.

Weitere Varianten zum Kennenlernen:  
→ **A Vier Ecken**

### Beispiel 3: Gruppeneinteilung mit „Handicap“

(Positionierung zu einem Gegenstand)

So lassen sich Gruppen bilden, die z.B. unterschiedlich „schwere“ Übungsaufgaben angehen: Ein Gegenstand steht für das Thema, z.B. eine Video-Kamera für die Technik im Kurs über Video-Praxis. Stellen Sie die Kamera an das eine Ende des Seminarraums, eine Moderationswand (die beschriftete Seite verdeckt) an das andere Ende. Bitten Sie die TN, sich – mit Blick auf die Kamera, auf der Achse Pinnwand – Kamera so aufzustellen, wie es ihrer Erfahrung mit dem Medium entspricht: viel Erfahrung – nahe zur Kamera, weniger Erfahrung – weiter weg. Wenn jeder seinen

### LERNZIEL



### NEUN-FELDER-TAFEL



### SOZIALFORM



### LERNPHASE



### MATERIAL & MEDIEN

Evtl. Symbole für Themen, Zustände etc., die auf den Boden gelegt oder an Pinnwänden befestigt werden

### VERWANDTE

- A Vier Ecken
- A Punktabfrage



5–45 Min



bis 100 TN



## AKTIONSFORM

Platz gefunden hat, können Sie z.B. drei Gruppen bilden: „Anfänger“, „Mittelfeld“ und „alte Hasen“. Bitten Sie die TN anschließend, sich umzudrehen und den Blick auf die Pinnwand zu richten. Drehen Sie die Pinnwand um. Dort sind die Aufgaben für die nachfolgende Übung angeheftet. Zuerst dürfen die „Anfänger“ wählen, dann das „Mittelfeld“, schließlich die „alten Hasen“. So können erstere die leichteren Aufgaben wählen, während letztere ein Handicap haben: Sie müssen mit dem zurechtkommen, was übrig bleibt.

Die Analogie zum Golf ist durchaus beabsichtigt: Die Gruppen spielen gemeinsam, jede arbeitet im Wettbewerb mit sich selbst und sucht ihr „Handicap“ zu verbessern.

### Beispiel 4: „Lebendes Mind-Map“ zur Erschließung eines Themas

(Positionierung zu Personen)

Die TN „vernetzen“ sich zu einem lebenden Mind-Map (→ **A Mind-Mapping**), indem jeweils ein TN seine Hand auf die Schultern eines anderen legt. Ein Bild zum Thema Nachhaltigkeit würde sich wie folgt aufstellen: Ein TN steht für Nachhaltigkeit und positioniert sich in der Mitte. Ein weiterer TN legt die Hand auf dessen Schulter und sagt: „Ich bin der Umweltschutz und stehe hier bei der Nachhaltigkeit, weil ...“ Abschließend versuchen die TN, das Mind-Map zur Ergebnissicherung aus dem Gedächtnis auf einem Blatt zu zeichnen.

Diese Variante erfordert Körperkontakt und setzt daher bereits ein gewisses Vertrauen in der Gruppe voraus.

### Beispiel 5: „Persönliche Stellungnahme“ zur Gruppenbildung

(Positionierung im Raum)

Diskussionen und Debatten lassen sich sehr gut initiieren, indem die TN unterschiedliche Stellungen zu einem Thema einnehmen und sich entsprechend im Raum positionieren. Die eine Seite markiert Zustimmung (pro), die andere Ablehnung (contra). Am Ende stehen sich zwei Reihen gegenüber. TN, die sich nicht entscheiden können, bleiben in

der Mitte stehen. Ziel ist es, die unentschlossenen TN für die eigene Stellung zu gewinnen und sie auf Ihre Seite zu bringen. Mögliche Fragen wären bspw. „Führerschein mit 16: ja oder nein?“, „Sollten muslimische Lehrerinnen ihr Kopftuch während des Unterrichts ablegen?“, etc.

Weitere Variante zur Stellungnahme:

→ **A Pro und Contra**

### Beispiel 6: „Sternabfrage“ zur Beantwortung von Fragen

(Positionierung im Raum)

Die Teilnehmer stehen im Kreis. Den Anfang macht der SL. Er steht in der Mitte des Kreises und formuliert eine Aussage, mit der man zu 100 % einverstanden ist. Je nach Seminarphase kann eine solche These zum Beispiel sein: „Als ich heute zum Seminar aufgebrochen bin, habe ich gedacht: Ich bin gespannt, wer noch alles da sein wird.“ (Eröffnung), oder „Die geschilderten Methoden kann ich in meiner beruflichen Praxis gut anwenden (→ **L Auswerten**).“

Die Umstehenden treten jetzt je nach Zustimmung zu dieser Aussage nach vorne oder bleiben im Kreis stehen (der Kreis steht für „Keine Zustimmung/Aussage passt auf mich nicht“). Die so entstehende Aufstellung bleibt in der Regel weitgehend unkommentiert. Bevor die nächste Aussage getätigt wird, tritt man in den Kreis zurück. Ist das Prinzip allen klar, dann kann der SL die TN ermuntern, selber in den Kreis zu treten und eine Aussage zu treffen. Dabei kann es durchaus auch Aussagen geben, die auf den ersten Blick wenig ernsthaft

wirken („Heute Nachmittag bin ich fast eingeschlafen, aber der Pausenkaffee hat mich gerettet“, „Ich hatte heute den Eindruck, in eine Gruppe Psychologen geraten zu sein“). Auf den zweiten Blick werden hier wertvolle Rückmeldungen zum Seminar erkennbar. Die Sequenz wird beendet, wenn die Aussagen sich in ihrer Art wiederholen oder die Gruppe signalisiert, dass kein weiterer Bedarf besteht.

Der Charme der Sternabfrage besteht darin, dass das entstehende Bild immer neu und für alle spannend ist und jeder sich einbringen kann. Als SL sollte man darauf achten, dass die Aussagen immer nur aus einem Aspekt bestehen, da sonst ein TN Schwierigkeiten haben kann, seine Zustimmung auszudrücken (Beispiel für eine „schwierige“ Aussage: „Ich war heute sehr müde, habe mich aber trotzdem gefreut, hierher zu kommen“).

### Beispiel 7: Auswertung mit dem „Seilometer“

(Positionierung zu einem Gegenstand)

Eine ungewöhnliche, aber effektive Form, kurz und prägnant ein Feedback einzuholen: Legen Sie ein Seil hufeisenförmig im Raum aus, z.B. in den Stuhlkreis hinein. An die Enden legen Sie – je nach Fragestellung – z.B. Kärtchen mit „+“ und „-“. Erläutern Sie die Methode: „Mit diesem Instrument kann man so einiges messen, was in Gruppen los ist. Sie sind der Zeiger: wenn Sie meiner ‚Messfrage‘ voll zustimmen, kommen Sie hierher (Gehen Sie selbst zum Pluspunkt!), wenn Sie eher neutral sind, hierher (zur Mitte) ...“ Stellen Sie die

#### VORTEILE & CHANCEN

- + lebendig und anschaulich
- + bringt die TN in Bewegung
- + Abwechslung zur „Kopfarbeit“
- + Beziehungen werden körperlich erfahrbar

#### NACHTEILE & PROBLEME

- größere freie Fläche erforderlich
- sich zu einer Aussage zu stellen erfordert mehr Mut als sich zu äußern
- Exposition Einzelner („Außenseiter-Gefühl“)
- Stigmatisierung von Gruppen
- TN werten einzelne Fragen als Tabu-Themen (z.B. Alter)



Frage bzw. Aussage, z.B. „Mit dem Tag heute bin ich sehr zufrieden“ und lassen Sie die TN sich entsprechend aufstellen. Nachfolgend können Sie ggf. noch qualitative Aussagen einholen, z.B. indem Sie einen fiktiven Reporter eines Radiosenders auftreten lassen, der in das Seminar kommt und seine Fragen an die TN stellt (Moderationsstift als Mikrophon!) bzw. sie ihre Position kommentieren lässt.

Weitere Varianten zum Feedback einholen: → **A Blitzlicht**, → **A Stimmungsbarometer**

### **3 Didaktisch-methodische Hinweise**

Die Aktionsform geht zurück auf die von Jakob Levy Moreno entwickelte Soziometrie, ein sozialwissenschaftliches Verfahren zur grafischen Darstellung und Auswertung von zwischenmenschlichen Beziehungen in Gruppen (Messung von Anziehung und Abstoßung). Aufstellungen sind daraus abgeleitete Methoden und finden gegenwärtig ihren Einsatz in der Therapie (z.B. Familienaufstellungen), der Personal- und Organisationsentwicklung (z.B. Organisationsaufstellungen) und der Weiterbildung. Besonders empfehlenswert ist der Einsatz in der Einstiegs- oder Auswer-

tungsphase, um alle – eventuell noch fremden – TN zu aktivieren und zu Aussagen hin zu begleiten (nicht zwingend verbal). Dadurch können Widerstände schnell überwunden und Hemmungen abgebaut werden. Nicht selten münden Aufstellungen in Gruppen-Diskussionen. Bei der Anwendung dieser Aktionsform gilt es einige Punkte zu beachten. So sollte der SL nach jeder Aufstellung darauf achten, dass die TN in Bewegung bleiben und nicht in ihren Positionen verharren. Es genügt, wenn dazu alle TN in die neutrale Raummitte oder den Kreis zurückkehren.

Des Weiteren brauchen TN, die allein mit ihrer Aussage stehen, besondere Unterstützung und Schutz seitens des SL (z.B. indem Sie sich bei der weiteren Diskussion zu dem alleine stehenden TN stellen). Menschen sind verletzlich und sollten durch die Anwendung der Methode keine Kränkung erleiden.

Die oben dargestellten Beispiele – in denen *Beziehungen zu Themen* ausgedrückt werden – sind im Seminar problemlos einsetzbar. Eine scharfe Trennlinie sollte man aber zum Einsatz von Systemaufstellungen (Familienaufstellungen, Organisationsaufstellungen, Aufstellung von Konfliktsystemen) ziehen. Wir raten dringend, diese Formen der Aufstellung in der Weiterbildung nur auf der Basis einer entsprechenden Ausbildung einzusetzen.

#### **Literaturhinweise**

Kleinschmidt o.J.; Moreno 1996; von Ameln/Kramer 2007; von Ameln/Gerstmann/Kramer 2009

#### **Autoren**

Ulrich Müller, Karina Jarzebski