

**Prof. Dr. Kornelia Rappe-Giesecke**  
**Die Arbeit mit der Wandeltriade®- Das Vorgehen**

**Beraterhaltung:** Die Leistung des Beraters besteht darin, dem Verfahren und den Ressourcen des Klienten zu vertrauen, durch das Verfahren zu führen, präsent zu sein und sich abtinent hinsichtlich Interpretationen und Bewertungen zu verhalten. Dann arbeitet der Kunde arbeitet fast von allein.

**Charakteristik der Methode:** Es ist ein starkes Instrument! Die durch das Seil geschaffenen Räume und Grenzen, das strukturgebende Modell des Wandels und das klare Vorgehen gibt beiden Seiten Halt. Gedanken, Gefühle und Körperwahrnehmungen können emergieren, werden strukturiert und in Beziehung gesetzt. Stärker kann man die Ressourcen des Kunden kaum nutzen, der Kunde erlebt das Ergebnis als eines, was er selbst erzielt hat.

Die Methode ermöglicht sowohl Komplexitätsreduktion als auch Komplexitätsinduktion hinsichtlich der Faktoren, die die momentane Situation des Klienten bestimmen.

**Material:** Ein Seil, das zusammengeknotet wird (mind. 10 m und biegsam, z.B. ein Zauberseil oder aus dem Baumarkt), Stift, runde Metaplankarten für die 3 Dimensionen, kleinere runde Metaplankarten für die Differenzierung in der Dimension, eckige Karten zum Mitschreiben der Antworten und ein DIN A 3 oder Flipchartbogen.

**Zeitbedarf:** ca. 2 Stunden

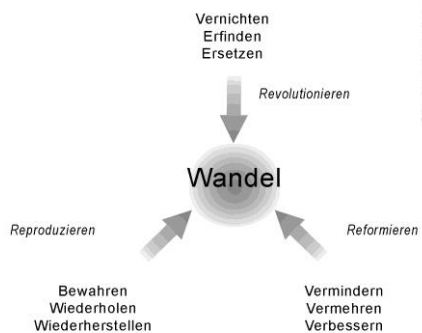
**Raumbedarf:** Es muss genügend Platz sein, um das Seil auf dem Fußboden auszulegen und mit genügendem Abstand eine betrachtenden Position außerhalb einnehmen zu können.



### **1. Vorphase**

Steht man *am Beginn einer Beratung* und hat die Indikation für dieses Tool geprüft, klärt man die Frage bzw. das Anliegen, das der Klient bearbeiten möchte, mit ihm recht genau, denn das Ergebnis hängt von einer präzisen Fragestellung ab, und notiert es am Flip oder auf einem Blatt in großer Schrift.

Befindet man sich in einem schon *länger laufenden Beratungsprozess*, in dem die Notwendigkeit einer systematischen Standortbestimmung deutlich wird, dann gibt es meist schon eine Fragestellung, auf die diese Positionsbestimmung eine Antwort liefern soll. Es macht Sinn, sie auch in diesem Fall nochmal genau zu formulieren und sie aufzuschreiben.



Nach einer *Erläuterung der drei Dimensionen der Wandeltriade*, die man mit dem Auslegen der Seile verbinden kann oder mit einer visuellen Darstellung am Flip und einer knappen Darstellung des Vorgehens klärt man, *wie die Triade benannt werden soll*, mit anderen Worten was der Gegenstand oder das Objekt ist. Ein Beispiel: Meine Arbeits- und Lebenssituation heute. Drittens klärt man, ob der Klient die *Begriffe akzeptabel* findet oder ob er eigene zur Benennung der drei Dimensionen hat. Ein Beispiel zur Veränderung der Benennung der Dimension Reproduzieren: „Was soll auf keinen Fall verloren gehen, was will ich beibehalten?“ Die Wahl der richtigen Begriffe benötigt oft Zeit, nicht zu schnell vorgehen, sonst stören die für ihn negativen Bedeutungen der Begriffe den Klienten bei seiner Arbeit.

Mit einem Endlosseil drei Schlaufen legen, die Karten mit den Namen der drei Prozesse in die Schlaufen legen, die der Triade in die Mitte, ggfs. die Schlaufen mit weiteren Karten in drei Sektionen unterteilen.

*Methodischer Hinweis:* Man arbeitet im letzten Fall schon mit einer Triadentrias verglichen mit Verfahren, die Basistriade nutzen und lediglich die drei Prozesse oder Dimension benennen.

## 2. Phase Datenerhebung

Der Klient stellt sich in eine selbst gewählte Schlaufe hinein, spürt in sich hinein und beantwortet die dort gestellte Fragen, z.B. zu Bewahren:

*Was möchte ich von meiner jetzigen Situation bewahren?*

Der Berater steht außerhalb dieser Schlaufe in einer Entfernung, in der er dem Klienten nicht zu nahe ist und ihn irritiert, in der er aber noch Resonanzen spüren kann. Er schreibt Stichworte auf Karten mit und übergibt sie dem Klienten, wenn die Sammlung für diese Schlaufe abgeschlossen ist, der Klient selbst legt sie in die Schlaufe und geht zur nächsten. Das Vorgehen für die Arbeit an der 2. und 3. Schlaufe ist gleich.



### 3. Phase: Sichtung der Daten

Klient und Berater stellen sich außerhalb der Schlaufen. Fragen an den Klienten:

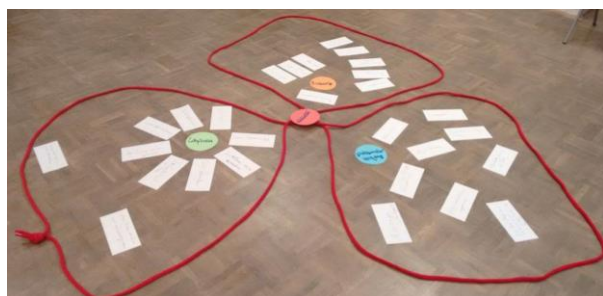
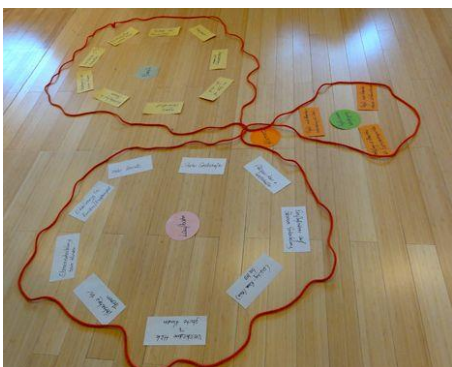
1. Was war leicht, was schwer?
  2. Sind die Karten richtig zugeordnet und möchten Sie noch eine ergänzen?
- Karten, die nicht zuzuordnen sind, legt man außen neben die Schlaufen.



### 4. Phase: Prämierung

Der Klient wird aufgefordert, die Bedeutung der Prozesse durch die Größe der Schlaufen zu symbolisieren, eine Rangfolge herzustellen, also an den Seilschlaufen zu ziehen.

Frage: *Welcher Prozess hat im Moment welche Bedeutung für diese berufliche Situation?*



## 5. Phase: Erhebung emotionaler Daten und Bewertungen

Der Klient stellt sich nacheinander in jede Schlaufe und der Berater fragt:

*Wie fühlt es sich hier an? Verspüren Sie einen Impuls? Was wird klar?*

Der Klient spricht seine Empfindungen, Ideen und Impulse aus, folgt den Impulsen noch nicht, z.B die Größe der Schlaufen zu verändern.



## 6. Phase Resonanz

Der Klient dissoziiert sich wieder, tritt aus den Schlaufen heraus, geht um sie herum und sucht sich einen guten Platz.

Der Berater fragt: *Was wird Ihnen klar, wenn Sie an Ihre Fragestellung denken?*



### *Optionale Phase*

Falls es Impulse gab, kann man damit in zwei Weisen umgehen:

Die Frage stellen: *Wenn Sie Ihren Impulsen folgen würden, was würde sich in Zukunft ändern? Oder: Was würden Sie jetzt ändern?*

Falls es um eine Veränderung der Prämierung geht, kann der Klient die Phasen 4, 5 und 6 nochmal durchlaufen und die Prämierung hier und jetzt ändern, also die Größen der Schlaufen ändern, sich zur Probe in die Schlaufen stellen und wie in Phase 5 die Stimmigkeit spüren und bewerten. In diesem Fall sollte die Triade fotografiert werden, bevor sie verändert wird, damit man die ursprüngliche Version konserviert und sie mit der neuen abgleichen kann.

### *7. Phase: Konsequenzen, Handlungsoptionen und Umsetzung*

Der Klient dissoziiert sich wieder und stellt sich außerhalb der Schlaufen.



Mögliche Fragen des Beraters:

- *Ergeben sich aus dieser Analyse des Ist-Standes eine oder mehrere Optionen für die weitere Karriere?*
- *Was könnte der nächste Schritt sein, welche Entscheidung könnten Sie treffen? Welche Maßnahmen könnten Sie ergreifen?*

Zur Vertiefung und zur Selbstreflexion des Klienten kann man die Prämierungen und die dahinter stehenden Werte, die berührt sind, thematisieren:

- *Welches sind die Kosten Ihrer Prämierung, wie tragen Sie sie und wer trägt sie auch?*
- *Ist diese Prämierung typisch für Sie? Welche Dimension prämiieren Sie und welche vernachlässigen Sie häufig?*
- *Woher kommt die Vorliebe? Aus den Programmen und Werten der Profession, die Sie zunächst gelernt haben, oder aus Ihrer Persönlichkeit und Biographie? Oder eher aus den Prägungen, die Sie in der Ausübung ihrer Funktion in Organisationen oder als Selbständiger erlebt haben?*

## *8. Phase Abschluss*

Austausch über den Nutzen der Arbeit mit der Wandeltriade und über das weitere Vorgehen in der Beratung und über die praktische Umsetzung der Ergebnisse in der Praxis des Klienten.

### *Ergebnissicherung:*

Die Ergebnisse der 7. Phase auf dem Flip festhalten, manchmal schreiben Klienten Sie lieber selbst auf. Fotos der gesamten Triade und der einzelnen Schlaufen machen, dem Klienten die Karten mitgeben.

### *Die Bewertung der Übung durch Klienten*

„Das Wandelmodell gibt Orientierung, es bringt Ordnung in die Gedanken“

„Es gibt Halt, weil es Grenzen gibt“

„Es hat alles viel mit meinen Prämierungen zu tun“

„ Die Relationalität macht's“

„Es wird differenzierter, man kann das Was vom Wie trennen“

### *Die Bewertung aus Sicht der Beraterin*

Die Prämierung eines Prozesses und ihre Kosten werden deutlich. Oft gelingt die Reflexion über die eigenen Bewertungsmaßstäbe und die Werte, die hinter diesen Maßstäben liegen.

Die Zusammenhänge zwischen den Prozessen werden deutlich, z.B. das Umkippen eines Prozesses in einen anderen. Oder die Auswirkungen des Neuen, Innovativen auf Bewahrenswertes.

Handlungsoptionen werden klar- das Verfahren ermöglicht nicht nur Analyse und Diagnose, es bereitet die Umsetzung in Handeln vor.

Die Situation und die Optionen werden zugleich auf der kognitiven, der affektiven und der körperlichen Ebene analysiert und bewertet, deshalb sind die erarbeiteten Resultate gut validiert.

Methodische Anmerkung für mit Aufstellungsarbeit erfahrene Berater: Die Ergebnisse sind von höherer Qualität als reine Bodenankerarbeit.