
Future Beaming

Problemlösungen mit dem Blick aus der Zukunft entwickeln

Von Dr. Udo Kreggenfeld

Kurzbeschreibung

Future Beaming bedeutet für die Medianden bzw. Konfliktparteien, sich gedanklich in die Zukunft zu bewegen und von dort aus auf das aktuell zu bearbeitende Thema, Problem oder Hindernis zu schauen.

Beispiel: „Stellen Sie sich vor, Sie haben Ihr Berufsleben hinter sich und erzählen Ihren Enkeln oder anderen jungen Menschen eine Geschichte aus Ihrer Arbeitswelt, nämlich genau die Episode, in der wir gerade stehen. Wie möchten Sie in dieser Geschichte auftreten – als lösungsorientierter Manager oder als der auf Weisungen wartende Angestellte?“

Rahmen

Ein Future Beaming kann in Konfliktmoderationen und Mediationen von Gruppen mit vier, acht oder mehr Teilnehmern ebenso eingesetzt werden, wie in der dialogischen Situation eines Vier-Augen-Konfliktcoachings.

Anlässe/ Anwendungsbereiche



Das Tool kommt in Einzelcoachings, in Team-, Abteilungs- und Bereichsworkshops zum Bearbeiten von konfliktträchtigen Themen aller Art zum Einsatz, ebenso in Strategieworkshops und in Entscheidungsprozessen.

Es ist besonders dann sehr wirksam, wenn die Konfliktparteien in ihren jeweiligen Wirklichkeitskonstruktionen gefangen sind und die Analyse der gegenwärtigen Situation und der Vergangenheit keine Impulse mehr bringt – oder wenn es darum geht, Ziele für die gemeinsame Arbeit zu bestimmen.

Zielsetzung/Nutzen



Ziel des Future Beamings ist es, eine als kritisch oder schwierig erlebte Hier-und-jetzt-Situation mental zu verlassen und von einem in der

Zukunft liegenden Punkt Handlungsoptionen für die aktuelle Situation zu entwickeln.

Future Beaming ermöglicht somit den Wechsel von der Innen- in die Außenperspektive. In der Außenperspektive kann es gelingen, persönliche Ressourcen anzuzapfen, zu denen die Akteure in der Innenperspektive keinen Zugang (mehr) haben. Befreit von den Fesseln der Gegenwart, können Entscheidungen möglich und Handlungsoptionen sichtbar werden, die den Wünschen, Werten und Zielen der Akteure am nächsten kommen.

Future Beaming I

In dieser einfachsten Form des Future Beamings bitte ich die Akteure sich vorzustellen, von einem künftigen Zeitpunkt und Ort aus auf die aktuelle Situation zu schauen. Das können zwei Tage, zwei Wochen, zwei Monate oder auch zwei Jahre sein.

Beispiel: *„In zwei Monaten haben Sie das Meeting mit dem Vorstand. Wie möchten Sie da auftreten? Als Abteilungsleiter, die Friktionen mit benachbarten Abteilungen klar benennen und Lösungen vorschlagen? Oder als Abteilungsleiter, die dem Vorstand signalisieren, dass alles bestens läuft – auch wenn es nicht so ist?“*

Wenn die Akteure sich für die erste Möglichkeit entscheiden, können Sie fortfahren und z.B. in einem ersten Schritt alle Friktionen sammeln, die aufgelaufen sind, und anschließend Lösungen aushandeln, die dem oben genannten Anspruch am nächsten kommen. Entscheiden sich die Akteure für die zweite Möglichkeit, werden sie auch dafür gute Gründe haben, die Sie nun erheben können. In einem nächsten Schritt könnten Sie dann schauen, unter welchen Voraussetzungen alternative Handlungen möglich wären.

Future Beaming II

Im Future Beaming II wird der Punkt in der Zukunft, von dem aus Sie auf das aktuelle Thema schauen, zunächst genauer erforscht. Ziel dabei: die Medianden respektive Konfliktparteien mit ihren persönlichen Ressourcen zu verbinden. Das kann z.B. über Fragen nach den Wünschen, Zielen und Visionen geschehen.

Beispiel: *„Stellen wir uns einmal vor, wir sind zwei Jahre weiter. Wo möchten Sie da persönlich und mit Ihren Abteilungen stehen? Welche*

Beschreibung



Ziele haben Sie bis dahin verwirklicht? Wie sieht Ihre Vision aus? Mit welchen Attributen möchten Sie in zwei Jahren beschrieben werden?

Anschließend erkundigen Sie sich, wie ein Mensch mit diesen Eigenschaften, Werten und Erfahrungen die Hier-und-jetzt-Situation sieht oder wie er in ihr handeln würde: *„Wie würde sich jemand, der so ist, wie Sie es gerade beschrieben haben, in der aktuellen Situation verhalten, welche Handlungsoptionen würde er wählen? Was könnten Sie in der aktuellen Situation tun, um diesem Ziel/diesen Werten/diesen Ansprüchen gerecht zu werden?“*

Auch möglich: *„Stellen wir uns vor, Sie hätten all das erreicht. Wie würden Sie dann in der aktuellen Situation handeln.“*

Je nach Kontext ist es an dieser Stelle sinnvoll, die positive Kraft des negativen Denkens zu nutzen und zu fragen: *„Was könnten Sie hier und heute tun, um dieses Ziel mit Sicherheit nicht zu erreichen?“* Das führt erfahrungsgemäß zu kurzzeitiger Verblüffung, ermutigt aber auf der anderen Seite zu tatsächlich konsistentem Verhalten.

Future Beaming III

Im Future Beaming III entwickeln Sie ausgehend (von einer Analyse der Vergangenheit und) von der Gegenwart verschiedene Zukunftsszenarien. Ich entwickle meistens drei: ein Trendszenario, ein sehr positives und ein sehr negatives.

- 1. Das Trendszenario, die Trendzukunft:** Hier projizieren Sie die aktuellen Umweltbedingungen inklusive dem Verhalten der beteiligten Akteure in die Zukunft und erkundigen sich dann nach Präferenzen.

Beispiel: *„Nehmen wir einmal an, es geht so weiter wie bisher. Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen den beiden Abteilungen in zwei Jahren dann aus? Was hat sich verbessert, was verschlechtert? Wie ergeht es Ihnen dabei?“*

- 2. Die negative Zukunft:** Hier führen Sie in eine Zukunft ein, in der die Situation sich massiv verschlechtert, und erkundigen sich bei den Akteuren, wie das geschah und wie es ihnen dabei ergeht.

Beispiel: *„Nehmen wir einmal an, die Zusammenarbeit zwischen den beiden Abteilungen verschlechtert sich in den kommenden zwei Jahren enorm. Wie könnte das passieren? Wie sieht die Zusammenarbeit*

zwischen den beiden Abteilungen in zwei Jahren dann konkret aus? Wie ergeht es Ihnen dabei?“

- 3. Die positive Zukunft:** Hier entwickeln Sie gemeinsam mit den Medianden bzw. Konfliktparteien das, was ihnen wahrscheinlich zunächst am unwahrscheinlichsten vorkommt: das Bild einer gelingenden und befriedigenden Zusammenarbeit. Da, wo heute noch ein Konflikt ist, ist in der positiven Zukunft morgen die allerbeste Kooperation.

Beispiel: „Stellen wir uns jetzt vor, die Zusammenarbeit zwischen den beiden Abteilungen entwickelt sich in den kommenden zwei Jahren prächtig? Wie könnte das geschehen sein? Wie sieht es konkret aus – und: Wie geht es Ihnen damit?“

Meistens wird schon beim Erarbeiten der drei Zukünfte deutlich, wo die Präferenzen liegen, welche Lösungen möglich sind und welche eher nicht. Losgelöst davon ist es sinnvoll, sich anschließend noch einmal explizit nach den Präferenzen zu erkundigen und auch zu schauen, welche Handlungsimpulse nötig sind, um die erwünschte Zukunft wahrscheinlicher zu machen.

Beispiel: „Welche dieser drei möglichen Zukünfte gefällt Ihnen am besten? Was könnten Sie heute unternehmen, um das Eintreten der von Ihnen präferierten Zukunft am wahrscheinlichsten zu machen? Was müsste dazu geschehen? Was tun oder unterlassen Sie? Was tut oder unterlässt die Gegenseite?“

Die Zukunft ist per definitionem neu und unverbraucht. Gelingt es uns, uns mental in diesem unbelasteten Raum zu bewegen, ist häufig Erleichterung spürbar. Belastung kann abfallen. Das macht die Arbeit mit dem Future Beaming auch persönlich so gewinnend.

Manchmal kommen Kommentare wie: *„Was soll denn diese Träumerei!“* Oder: *„Vorstellen kann ich mir vieles, aber mit der Realität hat das nichts zu tun.“* Auch: *„Wir sind hier nicht in einem Wunschkonzert.“* Ich sage dann meistens: *„Da haben Sie recht! Und gleichzeitig ist es in der Regel ertragreich, einmal das Bild einer möglichst guten Zukunft zu entwerfen. So erfahren wir, wo die Wünsche und Bedürfnisse der Beteiligten liegen. Und auch wenn sich das nicht eins zu eins realisiert, so bekommen wir doch Impulse, in welche Richtung eine Bewegung am erfolgversprechendsten ist.“*

Erfahrungen/
Kommentare



Technische Hinweise Keine weiteren Hinweise.

Quellen/Literatur

Das Future Beaming ist wissenschaftlich eng mit der lösungsorientierten systemischen Beratung und Therapie verknüpft – und wird dort in abgewandelter Form u.a. auch als „Wunderfrage“ verwendet: „Du wachst morgens auf und das Problem ist verschwunden. Was ist anders, woran merkst Du es? Was machst Du jetzt?“

Das Future Beaming III hat einige Parallelen zur Szenariotechnik, einer Methode aus der Entscheidungsfindung. Dort wird allerdings viel Energie für die Analyse der Vergangenheit und der Gegenwart aufgewendet.

- ▶ Kreggenfeld, Udo: Verhandeln? – Systemische Verhandlungskompetenz für eine komplexe Welt. Cornelsen-Verlag Skriptor, Berlin 2010.
 - ▶ Radatz, Sonja: Beratung ohne Ratschlag. Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen. Verlag Systemisches Management, Wien 2008.
 - ▶ de Shazer, Steve: Der Dreh. Überraschende Wendungen und Lösungen in der Kurzzeittherapie. Carl Auer, Heidelberg 2010.
 - ▶ Simon, Fritz B./Rech-Simon, C.: Zirkuläres Fragen: Systemische Therapie in Fallbeispielen. Carl Auer, Heidelberg 2012.
-

Weiteres Vorgehen



Das Future Beaming ist ein Tool, das ohne aufwendige Vorbereitung den Blick schnell von einer problemorientierten Gegenwart hin zu einer lösungsorientierten Zukunft richten kann. Die veränderte Zukunft und die Unterschiede zur Gegenwart können dann noch durch eine gezielte Fragetechnik exploriert werden. Beispiel: „Das Problem mit der anderen Abteilung gibt es nicht mehr. Welche Handlungen haben die anderen unterlassen. Was haben sie stattdessen gemacht? Woran merken Sie, dass die Zusammenarbeit besser klappt? Woran merken Sie, dass es Ihnen persönlich besser damit geht? Und welche Handlungen werden dadurch für Sie möglich?“