



Zeitlos Handeln

WORKBOOK · Methoden & Werkzeuge

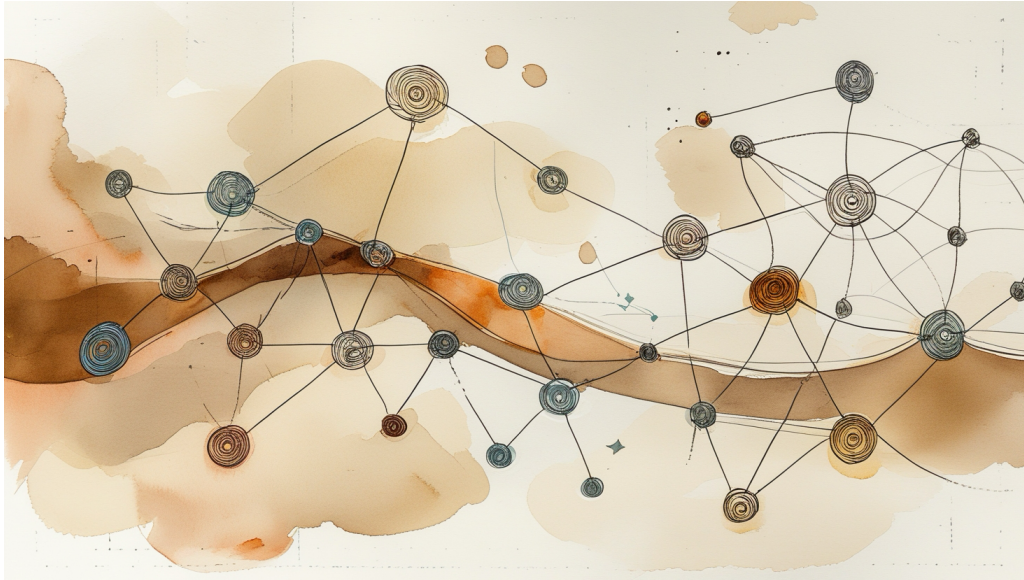
Systems Mapping (Systemkartierung)

Version 1.0 · 2026

© Matthias Leo Wegner
www.levara.info

Systems Mapping (Systemkartierung)

Überblick



Komplexe Systeme lassen sich nicht im Kopf behalten – aber auf Papier. Systems Mapping visualisiert Akteure, ihre Beziehungen und die Dynamiken zwischen ihnen. Durch das Sichtbarmachen entstehen Einsichten, die bei rein gedanklicher Betrachtung verborgen bleiben: Wo liegen Hebelpunkte? Welche Perspektiven fehlen? Wo sind die blinden Flecken?

Aspekt	Details
Ziel	Komplexe Systeme sichtbar machen, verstehen und Hebelpunkte identifizieren
Weg	Visuelle Kartierung von Stakeholdern, Beziehungen und Dynamiken
Alternative Methoden	Stakeholderanalyse, Eisbergmodell, Kraftfeldanalyse
Dauer	45–90 Minuten
Teilnehmer	3–8 Personen

Grundprinzip

Systems Mapping macht unsichtbare Zusammenhänge sichtbar. Stakeholder werden als Knoten dargestellt, Beziehungen als Verbindungslinien. Das Ergebnis ist eine Landkarte des Systems, die zeigt, wer mit wem verbunden ist, wo Einfluss konzentriert ist und wo wichtige Stimmen fehlen.

Zwei Ansätze

Der **akteurzentrierte Ansatz** beginnt bei konkreten Stakeholdern und kartiert deren Beziehungen. Er eignet sich bei klaren Akteurskonstellationen. Der **fragenzentrierte Ansatz** beginnt bei einer bestimmten Herausforderung und kartiert dann alle relevanten Akteure rund um diese Frage. Er ist oft nützlicher, weil Beziehungen je nach Fragestellung variieren.

Vorteile und Grenzen

Vorteile	Grenzen
Macht Komplexität greifbar	Kann bei vielen Akteuren unübersichtlich werden
Deckt blinde Flecken und fehlende Perspektiven auf	Vereinfacht Realität notwendigerweise
Fördert systemisches Denken im Team	Erfordert regelmäßige Aktualisierung
Gut für kollaborative Analyse	Qualität hängt vom Wissen der Teilnehmer ab

Vorgehensweise

Schritt 1: Stakeholder identifizieren

Alle relevanten Akteure als Knoten auf einer großen Fläche darstellen – Personen, Gruppen, Organisationen, externe Kräfte. Die Leitfrage: Wer ist beteiligt, betroffen oder hat Einfluss?

Schritt 2: Unkonventionelle Partner suchen

Gezielt nach blinden Flecken suchen: Gibt es Akteure, die üblicherweise übersehen werden? „Unkonventionelle Partner“, die nicht auf der Hand liegen, aber relevant sein könnten?

Schritt 3: Beiträge bestimmen

Für jeden Akteur klären: Was kann dieser Partner einbringen? Welche Ressourcen, welches Wissen, welchen Einfluss?

Schritt 4: Motivationen verstehen

Die Antriebe der Akteure erkunden: Was motiviert sie zur Zusammenarbeit? Was könnte sie abschrecken?

Schritt 5: Beziehungen bewerten

Die Qualität und Stärke der Beziehungen einschätzen: Wo funktioniert die Zusammenarbeit? Wo gibt es Spannungen? Wo fehlen Verbindungen?

Übungen

Quick-Map (30 Min.)

Ein aktuelles Projekt oder eine Herausforderung wählen. In 10 Minuten alle Stakeholder auf Post-its sammeln und auf ein großes Blatt kleben. In 10 Minuten Verbindungslinien einzeichnen (durchgezogen = starke Beziehung, gestrichelt = schwache Beziehung, rot = Spannung). In 10 Minuten reflektieren: Was fällt auf? Wo fehlen Verbindungen? Wo ist Einfluss konzentriert?

Hebelpunkt-Analyse

Die fertige Map betrachten und fragen: Wenn wir an genau einer Stelle etwas verändern könnten – wo hätte das die größte Wirkung auf das gesamte System? Diesen Hebelpunkt markieren und einen konkreten nächsten Schritt vereinbaren.

IDG-Kontext

Systems Mapping war eines der am meisten geschätzten Werkzeuge in der IDG-Dimension **Collaborating** bei Icebug. Teilnehmer kartierten Themen, Projekte oder Fragestellungen, um nachzudenken, welche Stakeholder beteiligt waren, was sie brauchten und wie man sie einbeziehen konnte.

Quellen

- Meadows, Donella: Thinking in Systems, 2008
- Stroh, David Peter: Systems Thinking for Social Change, 2015
- Svensson Wiklander, M.: Inner Growth as a Team Sport, 2025, Kap. 4 & 9

*Menschen sind zum Geliebtwerden geschaffen, nicht zum Funktionieren.
Und wenn wir Organisationen als Gewächshäuser gestalten
– Räume, die schützen, nähren, ermöglichen –
dann kann etwas wachsen, das größer ist als wir selbst.*

Mehr erfahren:
www.levara.info