

Vorstand: „Gibt es im Nachgang zu dem Workshop zum Thema „Systemisches Führungstraining“ einige interessante Erfahrungen die es zu berichten gibt?“

Vertriebsleiter: „Ja, ich denke schon dass an diesen beiden Tagen im April alle anwesenden Führungskräfte neue Erkenntnisse für ihr Leben und für ihren Führungsalltag mitnehmen konnten. Aber nehmen wir doch gleich ein praktisches Beispiel von einem Seminarteilnehmer:

Ein Unternehmer hatte sich in den letzten 25 Jahren ein Geschäft aufgebaut, das dank seines unermüdlichen Einsatzes und aufgrund seines lebendigen und aktiven und sympathischen Wirkens von Anfang an ein ständig wachsendes Geschäft war. Aber sein Dilemma ist: Er schafft es immer wieder irgendwie - immer dann wenn es länger reibungslos und gut läuft, sich in eine Krise hineinzubewegen. Beim ersten Mal hatte er Stress mit dem Finanzamt, bei zweiten Mal ließ er sich von einem „zweideutigen Partner“ eine „Sensationsidee“ anpreisen, die sein ganzes Ersparnis verlangte und im Sand verlief. Ein weiteres Mal wurde unser Unternehmer nach einigen hervorragenden Jahren auf einmal kraft- und saftlos und hatte für sein Geschäft keine Lust mehr und wollte alles hinwerfen.“

Vorstand: „Na ja, da denke ich eher dass dieser Mensch ärztliche Behandlung braucht und hier nichts mehr von Trainerseite her zu machen ist.“

Vertriebsleiter: „Da denke ich wie Sie! Nur ist die systemische Aufstellungsarbeit mehr als ein Training oder ein Seminar. Lassen Sie mich weiter berichten wie es unserem Unternehmer erging.

Beruflicher Erfolg und Misserfolg haben einen großen Zusammenhang mit dem familiären Hintergrund. Dazu haben Psychologen schon länger die so genannten Aufträge in der Familie thematisiert. Solche Aufträge gibt es häufig in den Unternehmerfamilien, wo ein Unternehmen an die Kinder weitergegeben wird, also ein Beruf sozusagen weitervererbt wird.

Im Regelfall wünschen Eltern ihren Kindern das Beste. Woher dann der Misserfolg unseres Unternehmers? Hier wird ein Phänomen sichtbar, das erst in den letzten Jahrzehnten umfassend ans Licht kam. Unbewusst gibt es bei allen Kindern eine tiefe Loyalität - man kann sie auch Treue nennen - zu ihren Familien. Aus dieser Treue heraus gibt es eine Seite in Kindern die nicht auf Dauer glücklicher sein will als die nahen Familienmitglieder. Es ist so als ob ein Kind untreu würde, sich schuldig fühlt wenn es den bisherigen Rahmen der Familie verlässt. Deshalb sorgt es in einer solchen Situation dafür dass es wieder ähnlich „unglücklich“ wird wie die anderen in der Familie - eine Tradition des Misserfolgs.“

Vorstand: „Klingt ja alles völlig verrückt und nicht nachvollziehbar.“

Vertriebsleiter: „Ja glaube ich Ihnen, nur war diese Bindungen in den Aufstellungen sichtbar.

Wie sehen solche möglichen Verbindungen jetzt bei unserem Unternehmer aus? Wenn er an berufliche Erfolge oder Misserfolge in seiner Familie denkt, fällt ihm sofort der eine Großvater ein. Ihn liebte er heiß und innig. Er kam nach dem Krieg beruflich nicht mehr auf die Beine und musste als Schuhputzer durch das Land tingeln, was die ganze Familie als eine Schande betrachtet. Aber unser Enkel, der Unternehmer, hatte seinen Opa ins Herz geschlossen. Die Loyalität von unserem Unternehmer sieht heute so aus: Hätte er langfristigen Erfolg, würde er seinem geliebten Opa untreu werden. Deswegen stellt er sich immer wieder selbst ein Bein und sabotiert damit seinen beruflichen Erfolg. Damit ist er seinem Opa ähnlich und lässt ihn sozusagen nicht allein in seinem Unglück.“

Ihr Perfect Train Team:



Josef Bierl

NLP-Trainer, Systemischer Berater und Coach, besitzt langjährige Erfahrung in Training und Vertrieb. Er blickt als ehemaliger Berater der Consulting Gesellschaft im Bereich Geno-Banken auf nunmehr über 1.000 Coaching Gespräche im Echt-Kunden-Kontakt zurück.



Monika Lerchenberger

Team-Koordination und Planung, langjährige Erfahrung in Team- und Sekretariatsarbeit

Kontakt:

Perfect Train
Hohe Warte 6
92272 Freudenberg
Tel.: 09621 / 913147
Fax: 09621 / 913148
Mobil: 0172 / 9875233 oder
0172 / 8367320

mehr unter:

www.perfect-train.de

gleich bestellen:

Das Buch
„Balanceorientiertes Vertriebscoaching“ von Josef Bierl mit Tipps für mehr Erfolg bei Finanzverkäufern, neu erschienen im Gabler-Verlag!!

Vorstand: „Ist das nicht an den Haaren herbeigezogen? Werden hier nicht aus Zufälligkeiten Begründungen zusammengeschustert?“

Vertriebsleiter: „Wir haben bei den Aufstellungen zwei Gründe gesehen, warum solche Verbindungen immer wieder eine Ursache von beruflichem Misserfolg sind. Zum einen ist es nicht schwer diese Traditionen in der eigenen Familie zu entdecken. Sucht jemand unvoreingenommen jemanden der immer wieder seinen Erfolg sabotiert, dann tauchen auch die Personen auf zu denen ein solches besonderes Band besteht. Dabei muss aktuell nicht ein besonders inniges Gefühl zu der Person, der man loyal ist, bestehen. Dem Unternehmer half es vor allem, dass er, nachdem er eine solche Verbindung tatsächlich entdeckt hatte, sich grundsätzlich etwas in seinem eigenen Leben ändern kann. Für unseren Unternehmer war die Erkenntnis, dass er mit seiner Blockade seinem Opa treu war, eine große befreiende Entdeckung. Endlich fand er Zugang zu den vorher unerklärlichen Gefühlen. Damit öffnete sich auch ein neuer Weg, den Erfolg anzunehmen, ja zu entdecken dass sein Opa, würde er noch leben, sich heute über diesen Erfolg mit unserem Unternehmer freuen würde.“

Vorstand. „Und dem Unternehmer ging es dann wirklich besser?“

Vertriebsleiter: „Ja, man konnte es in seinem Gesicht sehen, wie kraftvoll und zufrieden er jetzt wirkte! Aber ich habe auch noch ein Beispiel wie jemanden zum Thema Stress geholfen wurde.“

Vorstand: „Na, da bin ich jetzt aber gespannt. Ein Dauerthema bei Führungskräften!“

Vertriebsleiter: „Ja, dann lassen Sie sich jetzt von der Führungskraft mit dem Stressthema berichten.“