

**Vorstand:** „Sie hatten ja beim letzten Mal einige Gedanken zu der Haltung „Love it, change it, leave it oder love it“ erzählt. Gibt es noch andere Möglichkeiten für das Individualcoaching unserer Führungskräfte mit der systemischen Aufstellungsarbeit?“

**Vertriebsleiter:** „Ja, wir haben bei unseren Trainings mit der „systemischen Aufstellungsarbeit“ noch die Ressourcen und Potenzialaufstellung ausprobiert.“

**Vorstand:** „Können Sie diese Intervention auch mal kurz beschreiben?“

**Vertriebsleiter:** „Was sind Potenziale? Woher kann ich mir Kraft und Energie holen? Wo fühle ich Zugehörigkeit, wo ist Stolz, wo ist Geist und Tradition in meiner Familie? Was sind meine Berufung und meine Aufgabe? Wo ist die Liebe in meinem Leben? Es ist eine Kraft in uns, die Kraft des Lebens, die uns bei der Umsetzung unserer Wünsche unterstützt. Diese Kraft können wir nutzen und zur Erfüllung unserer Wünsche und unseres Lebens einsetzen.“

**Vorstand:** „Ja, schon klar, wie kann ich aber diese Potenziale bei unseren Führungskräften wecken?“

**Vertriebsleiter:** „Bei der Ressourcenorientierten Potenzialaufstellung geht es darum sich der Kraft, dem Geist, dem Zugehörigkeitsgefühl, der außergewöhnlichen Fähigkeiten und Leistungen, dem Mut und der Weisheit seiner Ahnen bewusst zu werden und diese Energie im Hier und Jetzt erlebbar zu machen. Eine Trance zu Beginn weckt die Erinnerungen und die Gefühle an diejenigen Personen, die wir persönlich kennen gelernt oder von denen wir gehört haben. In dem wir uns dieser positiven Erinnerungen bewusst und immer bewusster werden, können wir uns mit Vertrauen unserer „Geschichte“ annehmen.

Der Einstieg in die Aufstellung ist der Dialog mit der Führungskraft. Im Fokus der Fragen liegt der entscheidende Unterschied. Wurden die Talente/die Berufung gelebt? Wo gibt es außergewöhnliche Fähigkeiten? Wo gibt es Mut, Kraft, Energie in der Familie? Wo sind Menschen außergewöhnliche Wege gegangen? Wo sind großartige Leistungen, wo haben sich außergewöhnliche Begabungen gezeigt? Wo war Klarheit, wo Vertrauen? Wo gab es Hingabe und Liebe? Wo haben sich Menschen die Treue gehalten, wo gelangen Beziehungen/Zugehörigkeit auch unter Bedingungen, die wir im Nachhinein als widrig bewerten? Wofür möchten Sie anderen danken, wofür ist man Ihnen dankbar?“

Aus diesen Erinnerungen und Gefühlen wird das Bild gestellt. Interessant sind folgende Beobachtungen:

Ein wichtiger Aspekt ist die Hinwendung zu einer positiven Kraft und die Energie, die für alle spürbar aus dieser Erinnerung kommt und die sich im Hier und Jetzt in der Gegenwart manifestiert. Vielen Führungskräften fiel es schwer, die positiven Aspekte ihrer Vergangenheit frei und offen anzunehmen, sich vertrauensvoll und mit Hingabe der Ressourcen ihrer eigenen Vergangenheit - die ihnen ja gehören und zustehen - zu bedienen und sie für sich zu nutzen. In einigen Fällen kam fast das Gefühl von Peinlichkeit und Schuld, es nicht verdient zu haben. Dies ist insofern interessant, weil es aus dem Gefühl der Minderwertigkeit und dem mangelnden Selbstvertrauen kommt und vor der Grenzenlosigkeit und der Gewaltigkeit, die in dieser Energie zum Vorschein kommt. Damit verbunden ist aber auch die Verantwortung, dieses Potenzial zu leben und das zu verwirklichen, was ich als Ressourcen von meiner Familie bekommen habe.“

**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](http://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:** „Ja, bei vielen Therapien mit ihrer einseitigen Problemrückschau besteht die Gefahr dass ein Weltbild entsteht, bei dem das Leben nicht mehr in der Gegenwart stattfindet. Ziel ist, sich zu lösen aus einer lebenslangen Vergangenheitsbewältigung und Konstrukten, wie z.B. „wenn meine Eltern nicht dieses oder jenes getan hätten, dann wäre mein Leben nicht so schrecklich!“

**Vertriebsleiter:** „Ja, das sehe ich auch so! Letzten Endes geht es um meine persönliche Hingabe an mein Potenzial und meine Ressourcen im Hier und Jetzt, die volle Kraft und Energie aus der Gegenwart zu schöpfen. Hingeben kann ich mich nur, wenn ich Vertrauen, vor allem Selbstvertrauen, habe.

Selbstvertrauen kommt aus dem Respekt: Respekt vor mir selbst, Respekt vor und Würdigung meiner Familie und meinen Ahnen, Respekt vor anderen und vor den Aufgaben die ich löse. Ein entscheidender Punkt auf diesem Weg der Ressourcenorientierten Potenzialaufstellung ist die Entscheidung. Es ist die Entscheidung, dieses Potenzial und diese Ressourcen anzunehmen, sich dieser Fülle völlig hinzugeben und dieses Potenzial zu leben. In dem Moment, in dem ich eine Entscheidung getroffen habe, habe ich den Zugriff auf meine positiven Erinnerungen und Gefühle und kann diese Seite in mir immer weiter aktiv ausbauen. Das Tor ist die Entscheidung, der Weg entsteht beim Gehen.“

**Vorstand:** „Danke, und dann lassen Sie unsere Führungskräfte mit dem Individualcoaching einen weiteren Schritt auf ihrem Weg gehen!“