

Rezension

zu Audio Nr.302 "Wie finde ich Orientierung in Organisationen mit Hilfe von seelischen Bildern" von B. Schmid

von Petra Mehl-Lammens

Ein interessanter Vortrag für alle externen, aber auch internen Berater, die sich fragen:

- Wie anschlussfähig sind wir mit unseren seelischen Bildern bei unserem Kunden?
- In welchen archetypischen Landschaften des Kunden kenne ich mich aus, welche Grunderfahrung habe ich, man könnte auch sagen: Wo liegt meine Feldkompetenz?
- Bei welchen Kunden haben wir eine natürliche Passung und wo passen wir eher nicht hin?
- Sind wir eher stabilisierend oder irritierend unterwegs?

Seine These: Alle Mc Kinsey's dieser Welt sind stabilisierend unterwegs

W. Loos stellt dar, wie wir mit unseren Teilpersönlichkeiten auf einen Kunden treffen, dieser wiederum unterschiedliche Teilpersönlichkeiten abrufen und wir wiederum den Kontext beeinflussen. Wir können nicht kontrollieren, was der Mensch in der Organisation, also unser Kunde, aus unserem Handeln interpretiert, wie er uns oder unsere Interventionen versteht und andersherum kann uns die Organisation immer wieder hypnotisieren. Schon der Portier eines Unternehmens drückt eine Teilpersönlichkeit des Unternehmens aus. Und schon sitzen wir unserem eigenen Klischee auf. In uns werden innere Bilder aufgerufen.

Eine ganz normale Beratersituation, die durch die unterschiedlichen Bilder sehr komplex wird. Er nennt das: „Eine wechselseitige hoch komplexe Bedingtheit“ W. Loos empfiehlt allen Beratern die eigenen seelischen Bilder gut anzusehen, sie zu kennen und zu reflektieren. Denn er geht davon aus, dass wir uns unsere Kunden suchen und die Organisationen sich Berater suchen, die zu ihren inneren Bildern passen. Auf einer unbewussten Ebene.

Er z.B. trifft, wie er sagt, immer auf Problemlandschaften, wo die Menschen noch nie etwas von Personalentwicklung gehört haben, das Teamgerede für blödsinnig halten und hoch komplex sind. Andere Kollegen von ihm, arbeiten immer in problemlosen, eleganten Organisationen, die keine Probleme haben und machen chique Projekte. Das ist ihm noch nie passiert. Er meint: Berater korrespondieren einfach mit der Organisation!

Für jeden Berater kann es hilfreich sein, zu hinterfragen:

- ☐ Wie komme ich eigentlich zu den Kunden, die ich habe, warum werde ich von manchen Organisationen immer wieder angefragt. Von anderen nicht?
- ☐ Was hat das mit mir und meiner Biographie zu tun?

Er erzählt von seiner eigenen Erfahrung, dass er im Mittelstand anschlussfähig ist, als in großen Dienstleistungsunternehmen, da er dieses Umfeld bereits aus seiner Jugend kennt und somit die Sprache dieser Unternehmen spricht, da die inneren Bilder zueinander passen.

Er erzählt von Personalabteilungen, die sich mit ihren seelischen Bildern der „besseren“ Welt von der Organisation abgekoppelt haben und so nicht mehr anschlussfähig sind. Seine weitere Betrachtung sind die Fragestellungen, Schwierigkeiten, er nennt es: Problemklassen, mit denen wir Berater betraut werden. Was „frommt“ uns mehr und was „frommt“ uns weniger?

Wenn wir das auflösen, stoßen wir auf unsere eigene innere Grundorientierung und verstehen besser, wo wir als Berater hinpassen und wo nicht.

Ein hörenswerter Vortrag (1 Std.) für uns Berater zum Nachdenken über uns und unsere Wirkungsweise in unserem Kundensystem. Mal von einer anderen Seite sehen.

Ergänzend empfiehlt sich: Audio 300,301 Vorträge von B.Schmid, G.Schmidt, Symposion 2000 und Audio 317 „Seelische Bilder“, B.Schmid und 609 „Seelenbilder“, Bernd Schmid.