

Rezension

zu Audio Nr.404 "Beraten heißt, zusammen eine Geschichte erfinden"
von B. Schmid

von Frank Behrens

In einer Aufzeichnung die in dieser Audioform 12 Teile (ca. 60 Minuten) umfasst, referiert Bernd Schmid, über weite Strecken sehr kurzweilig, u.a. zu den Kommunikationsmodell „Unbewusst intuitiv und bewusst methodische Perspektiven“. Wer sich von Begrifflichkeiten wie „Inszenierungen und deren Stile, Geschichten erzählen, Lebenserzählungen, Lebensinszenierungen, Bühnen, Kulturerzählung von Organisationen,... " angezogen fühlt, dem sei diese Aufzeichnung empfohlen.

Teil 1 bis 9

In einer Mischung von Theoretischen Ansätzen (C. C. Jung, Milton Erikson,) und daraus abgeleiteten Weiterentwicklungen erfährt der Zuhörer die Unterschiede zwischen „Horizontaler und Vertikaler Fokussierung und welche Zusammenhänge zwischen den Lebensthemen und Bühnen es gibt.

Bernd Schmid erzählt einige Geschichten, die er dann jeweils als Einstieg in die Theorien oder Methoden wählt. Sein Erzählstil ist ruhig, manchmal ein wenig leise aber immer spannend und fesselnd bis zum Schluss.

Er streift „Conscious Mind“ und „Unconscious Mind“ von Milton Erikson und daraus abgeleitet erfahre ich, das Bernd in seiner Deutung und Weiterentwicklung das als „Gewohnheitsbewußtsein“ und als „Kreatives Bewusstsein“ bezeichnet. Sehr verständlich erfährt der Zuhörer von den Zusammenhängen und bekommt zusätzlich Beispiele genannt.

An dieser Stelle steigt Bernd Schmid in dem Themenkomplex „Unbewusst Intuitiv und Bewusst Methodisch und deren Durchlässigkeit“ ein. In diesem Teil erfahren wir auch einiges über die Idee von Jung, dass es kollektive seelische Kräfte gibt, den Zusammenhang zu Kulturentwicklungsstrategien für Unternehmen und streifen dann noch den narrativen Ansatz, um dann, ein wenig erschöpft, zu erfahren, O-Ton Bernd „manche machen daraus drei Referate!“ Das kann ich als Hörer gut verstehen. Und ich schwanke zwischen den Gedanken, „lieber drei daraus machen“ und der Furcht, das dadurch viel von den Zusammenhängen verloren gehen würde und entscheide mich am Schluss doch dazu, es Zusammen besser zu finden und mir es lieber mehrmals anzuhören.

Teil 10

Der Schluss kommt abrupt und ab Abschnitt 10 der Aufzeichnungen hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, Fragen zu stellen und Rückmeldungen zu geben. Die Tonqualität in diesem Abschnitt macht es allerdings fast unmöglich die Fragen zu verstehen. Anhand der Antworten von Bernd lassen sich diese lediglich erahnen. Diesen Abschnitt kann man sich meiner Meinung nach getrost schenken.

Teil 11

In diesem Abschnitt gehen die Rückmeldungen in besserer Tonqualität weiter, aber auch da erfährt der Hörer nicht wirklich Neues.

Teil 12

Den letzten Abschnitt beschließt Bernd mit einer Anekdote über einen Auftrag in einem Metallunternehmen in Russland, die ich sehr amüsant und lehrreich finde. Er nennt das Beispiel „Markwirtschaft“ und wie man sich anhand eines Vorurteils oder einer vorgefertigten Meinung lächerlich machen kann und wie wichtig das beachten des Kontextes ist, indem man als Berater unterwegs ist.

In der Summe ist diese Aufzeichnung sehr hörenswert, bleibt aber fragmentarisch. Für Zuhörer die fertige Konzepte suchen, ist diese Aufzeichnung ungeeignet. Sie ist eher etwas für Menschen, die sich den Nutzen erarbeiten wollen.

Und ich muss gestehen, dass ich die vielen unterschiedlichen Fäden nicht zu einem Ganzen zusammen fügen konnte, sondern vieles als Anregung verstehe, die Themen zu vertiefen. Eine gute Möglichkeit scheinen mir dazu die Institutsschriften zu sein. Hier eine Auswahl, die sich mit Teilen des Inhalts dieser Aufzeichnung beschäftigen:

- 21 Innovation in Szene setzen und Theatermetapher
- 22 Intuition in der professionellen Begegnung (hier findet sich das Modell „bewusst- methodisch und unbewusst-intuitiv“)
- 25 Individuation und Persönlichkeit als Erzählung
- 28 Merkmale der Jungschen Psychologie
- 64 Vertikale und horizontale Fokussierungen
- 65 Die narrative Denkrichtung in der Beratung_akt
- Inszenierungsmythen2