

MALIK MINOR ENTDECKT BERND SCHMID

BUCHFALL

Entdecke den Mafiosi-Anteil

33. Fall · Jan

O-TÖNE VON BERND AUS 36 FÄLLEN

“ Ich kann dir helfen, qualifiziert zu verzweifeln. Also Karfreitag ohne Wiederauferstehungsgarantie.

“ Du hast das schnellste Pferd und willst, dass die Karawane hinterher galoppiert.

“ An der Stelle gießt du Wasser in den Wein.

“ Da wirkst du wie ein Hund, der einen dicken Knochen gefunden hat, den er nicht mehr loslassen kann.

“ Du darfst klar sein, ohne auf stark zu machen.

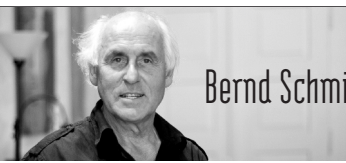
“ Zwickmühlen sind dein bevorzugtes Campingzelt.

“ Als würdest du einer Katze mit ‚Sitz‘ und ‚bei Fuß‘ kommen.

“ In eurer Familie ist viel unbeantwortete Liebe.

“ Ihr seid nicht leicht füreinander. Ihr seid einander Arbeit.

“ Ich merke, wenn ich dir noch eine Weile so zuhöre, werde ich genauso ambivalent wie du.



Bernd Schmid 33. Fall

Jan

„Ich gebe mir so viel Mühe, mein Unternehmen professionell zu führen, aber...“



Bernd Schmid

„Als würdest du einer Katze mit ‚Sitz‘ und ‚bei Fuß‘ kommen.“

„Wer nur anständig sein kann, ist schwach.“



Kontext

- Jan ist Unternehmer.
- Ein Konkurrenzunternehmen wirbt seine MitarbeiterInnen ab.



Fragen von Bernd

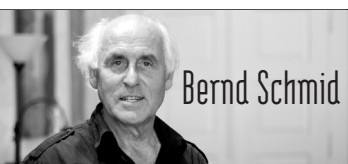
- Was ist dein Anliegen?
- Passiert es dir öfter, dass du Themen hast, die du nicht aus dem Bewusstsein bekommst?
- Wie ist es bisher weitergegangen, wenn du das erlebt hast?
- Wenn du etwas gut einordnen kannst, neigst du dann weniger dazu, dir Hilfe zu holen?
- Dein ehemaliger Mitarbeiter hält die bürgerlichen Spielregeln nicht ein. Hast du in deinem Leben mit solchen Leuten Erfahrungen gemacht?
- Gibt es in deiner Familiengeschichte Geschichten von jemandem, der so einem aufgelaufen ist?



O-Töne von Jan während des Beratungsprozesses

- Ich habe ein größeres Omnibus-Unternehmen meiner Eltern übernommen.
- Mich bewegt etwas seit einiger Zeit. Ich kriege es nicht weg. Ich weiß nicht, warum dieses Thema sich bei mir so ankert, dass ich es nicht wegbekomme.
- Einer unserer wichtigen Mitarbeiter hat gekündigt. Er wechselt zu einem konkurrierenden Unternehmer in der Branche. Ich habe kein gutes Verhältnis zu ihm. Wir haben einen Pakt: Wir werben uns keine Mitarbeiter ab. Aber er hält sich wiederholt nicht an unsere Vereinbarung.
- Er nimmt mir meine verlässlichen Mitarbeiter und damit auch meinen Unternehmerstolz.
- Ich bin genervt von mir, dass ich mich bei diesem Thema nicht steuern kann. Ich bekomme es nicht auf Seite gelegt und schlafe nachts nicht gut.
- Ich gebe mir so viel Mühe, mein Unternehmen professionell zu führen. Er hingegen macht alles auf kleiner Sparflamme. Mit diesem primitiven Mechanismus wirbt er mir meine Mitarbeiter ab.
- Ich fühle mich etwas ohnmächtig.
- Ich verstehe auch nicht, warum mich das Thema so emotional anpackt.
- Meine Steuerung und meine Kontrolle schwinden.
- Sein Verhalten bringt mich zu Unrecht in eine schwächere Situation.
- Ich fühle mich als Unternehmer dabei wohl, oben zu schwimmen. In dieser Situation schwimme ich unten.
- Natürlich habe ich Angst, dass mir das immer wieder passieren könnte.





Empfehlungen/Einschätzungen/Hypothesen von Bernd

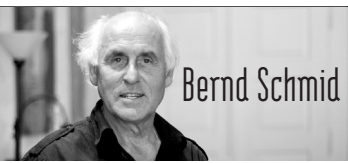
- Dir wird der Lohn für deinen Anstand genommen.
- Es gibt Persönlichkeiten, die normale Spielregeln nicht einhalten. Das musste ich auch lernen. Manche Leute kann man mit Appell und Anstand nicht erreichen.
- Ich habe gelernt, wie man so jemanden einfach bedroht oder ihm etwas wegnimmt, was ihm wichtig ist. Also Spielregeln zu lernen, die meinem Anstand nicht entsprechen, bei denen ich auch selber andere Bandagen anziehen muss.
- Dich beunruhigt es, dass deine üblichen Wirkmechanismen nicht greifen...
- Dem Mitarbeiter gegenüber: Hat Geben und Nehmen einen Wert?
- Dem Kollegen gegenüber: Was mache ich, wenn sich jemand nicht an die üblichen Spielweisen hält?
- Wenn du in bürgerlichen Normen denkst, ist derjenige, der sich nicht an sie hält, der Stärkere.
- Wenn du dich wehren willst, musst du deine 100%ige Anständigkeit aufgeben und den 5% Mafioso- Anteil in dir erkennen.
- Deine Opfer-Position hat auch damit zu tun, dass du dich auf deine Anständigkeit festgelegt hast.
- Ich sag nicht, dass du ihn mit einer Schrotflinte aufsuchen sollst. Es ist eine Gelegenheit, in dir dieses neue Feld zu erkunden.
- Es ist eine Gelegenheit, deine eigene Charakterlosigkeit zu adoptieren und ein Stück zu entwickeln, um dich nicht ausgeliefert zu fühlen.
- Bei einer solchen Persönlichkeit hast du zwei Möglichkeiten: Entweder wehrst du dich oder du lernst, damit leben zu können, dass er dir ab und an ein Stück Fleisch rausreißt.
- Personen, die sich nicht wertorientiert steuern, kann man nur mit etwas beeindrucken, was sie mehr kostet als es dich kostet.
- Mit Anstand beeindruckst du so jemanden nicht. Das wäre so, als würdest du einer Katze mit, 'Sitz' und, 'bei Fuß' kommen.



Empfehlungen/Einschätzungen/Hypothesen von Bernd

- Wer nur anständig sein kann, ist schwach.
- Ich möchte, dass dein Anstand kraftvoller wird, weil du noch einen Plan B hast und nicht händeringend darauf angewiesen bist, dass der andere dich bejaht.
- Es ist gut, wenn du eine andere Seite in dir aktivierst, die ihm zeigt, dass er so nicht mit dir umspringen kann.
- Dafür musst du dein Persönlichkeitsbild erweitern.
- Ich bin in meiner guten Seite stärker geworden, weil ich nicht so abhängig von ihrer Einseitigkeit war.
- Du hast gedacht, du hast die Dauerkarte für den Soft-Bereich.
- Um ganz konkret zu werden, empfehle ich dir folgendes: Du sagst ihm, dass er sich nicht an die Spielregeln hält. Dann kannst du ihm sagen: „Ich bin bereit, mit dir anständig zu handeln. Wenn du nochmal was Unfairen machst, passiert folgendes... Und das wird dir wehtun. Wir können danach jederzeit wieder auf die Anstandsebene zurückgehen. Es heißt nicht, dass zwischen uns Krieg herrscht. Es gibt einmal einen Schlag ins Kontor als Konsequenz für dein Handeln. Wenn du die Lektion lernst, ist alles wieder in Ordnung“.
- Das bedeutet, du legst deine Authentizität erstmal auf Seite und teilst aus.
- Deine bürgerliche Anständigkeit dient deiner Angstkontrolle. Jetzt bist du an einem Bereich, wo du die Angst so nicht kontrollieren kannst.
- Du begibst dich in eine potenzielle Unterlegenheit - in eine Auseinandersetzung, die du nicht aus der überlegenen Position führst. Doch du kannst das Gespräch vorbereiten und wirst es überstehen.
- Das ist auch ein Stück weit eine Mutprobe.
- Er wird sehen, dass du mit mehr Wassern gewaschen bist als er.
- Es ist besser, nicht zahnlos anständig zu sein, sondern im Zweifel auch ein paar Zähnnchen zeigen zu können.
- Meine anständige Seite ist glaubhafter, wenn ich auch wehrhaft sein kann. Einer mit riesigen Reißzähnen ist viel überzeugender als jemand, der ohne Zähne ankommt.





Bernd Schmid reflektiert mit den Beobachtern den Beratungsprozess:

- Das war eine ungewöhnliche Art der Beratung. Man würde es nicht von mir erwarten, solche Empfehlungen zu geben, wo ich doch so viel über Werteorientierung schreibe.
- Ich denke immer in Ergänzungen: Ich weiß nicht, ob mein Fokus angemessen war für das Beispiel, das er nannte.
- Aber für die Auseinandersetzung mit seinem Persönlichkeits- Selbstverständnis war dieser Fokus nützlich.
- Ich nehme das aktuelle Anliegen immer nur als Beispiel dafür, Steuerung auszuüben.
- Die Lösung des Problems ist 50 % der Miete. Mich steuert mindestens zu 50 %, dass der Klient nicht in seinem gängigen Repertoire bleibt. Sonst zieht er nicht den besten Nutzen aus einer Beratung.
- Meine Priorität als Berater: Bestmögliche Weiterentwicklung für den Coachee. Mir ist jedes Mittel Recht. Natürlich in einem vertretbaren Rahmen.

Metalog Papa-Sohn (Moritz)



- Mich hat die Beratung total überrascht.
- Ich war sicher, in systemischer Beratung geht es immer darum, Konflikte friedlich zu lösen.
- Dass Bernd so zu harten Bandagen rät, war ein echter Augenöffner. Am Ende sagte Bernd ja selbst, dass es auch für ihn eine ungewöhnliche Beratung war.
- Ich halte mich auch für sehr friedliebend und harmonisch. Vermutlich bin ich zu „nett“. Ich gehe Konflikten und Reiberein auch eher aus dem Weg. Daher fühlte ich mich ziemlich ertappt.
- Mein Lernweg wird also ähnlich sein: Ich habe zu lernen, mehr Ecken und Kanten zu zeigen.
- Laut losgelacht habe ich an der Stelle, wo Bernd sagte, dass er den anderen Unternehmer ja nicht gleich mit der Schrotflinte aufsuchen muss.



Malik Minor (20) ist “Schatzheber”. Er sichtete Metaphern, Sinnsprüche und Juwelen aus hunderten Stunden von Bernd Schmid Beratungen.

Marc Minor ist der Vater von Malik. Er arbeitet seit knapp 20 Jahren als Lehrtrainer am Institut für systemische Beratung in Wiesloch (isb). Bernd Schmid ist sein Mentor und Leitstern.

Inspirator: Bernd Schmid. Er gründete das isb vor 40 Jahren. Er ist Pionier in der Coaching-Szene. Er wurde für zahlreiche systemische Modelle ausgezeichnet.

Erleben Sie die Highlights aus 36 Bernd Schmid Beratungen. Schauen Sie dem Profi über die Schulter. Bernd hat einen besonderen Berater-Stil. Er berät gerne direktiv. Er stellt seine Hypothesen rasch zur Verfügung.

“Mein Vater ist ein Arschloch”. “Mein Unternehmen befindet sich in einem Change-Prozess”. “Ich lade mir zu viel auf”. “Meine Schwiegermutter treibt mich in den Wahnsinn” ...
Und viele andere Fälle erwarten Sie...

