



Fallbeispiel 7

Systemische Business-Aufstellung von Katrin zum Anliegen:
Was hindert mich daran, mich selbständig zu machen?

Table of Contents

Ausgangslage.....	2
Business-Aufstellung.....	3
Ist-Situation darstellen.....	3
Positiv verändern.....	6
Abschlussbild.....	15
Zur Business-Aufstellung.....	15



Ausgangslage

Katrin: Ich war schon einmal selbständig tätig und will es wieder sein. Da ist viel Unsicherheit, ob ich den Schritt in die Selbständigkeit überhaupt nochmals wagen soll. Ängste, ob mein Angebot interessiert, ob ich Kund*innen dafür finde und ob ich die innere Stärke und das Selbstvertrauen besitze... Es fühlt sich ein bisschen wie ein rohes Ei an – es besitzt alle Nährstoffe, alles was notwendig ist, um ins Leben hinauszugehen und doch ist es noch so fragil und zerbrechlich.

Meine Dienstleistung umfasst Beratung, Coaching und Training im Bereich Neue Arbeit. Ich unterstütze Bewusstwerdung-Prozesse von Führungskräften, um den Kulturwandel zu erleichtern. Z.B. mittels Mindful Leadership und Deep Democracy das neue Miteinander gestalten, auf Augenhöhe. Ein anderes miteinander Arbeiten für gesündere Unternehmen und einen gesünderen Planeten.

Die Zielgruppen stehen noch nicht fix fest, Unternehmen und auch Organisationen in denen es sehr viele Konflikte gibt, z.B. Schulen. Es sind Führungskräfte, die schon einen gewissen Zugang haben, das Bewusstsein, dass es viel mehr um die Menschen geht. Die haben entweder schon ein anderes Mindset oder ein Problembewusstsein, weil man gewisse Mitarbeiter*innen nicht mehr bekommt. Was bisher funktionierte, kann man mit denen nicht mehr machen. Sie müssen etwas ändern, andere Führungsstile anwenden. Branchen, die mich interessieren, sind IT, Nachhaltigkeit, z.B. erneuerbare Energie, Soziales, auch Schulen. Wichtig ist, hineinzukommen und dann weiterempfohlen werden.

Ich spüre Hürden, Blockaden, Glaubenssätze, die mich bis jetzt abgehalten haben, mich selbständig zu machen. Ein Glaubenssatz von mir ist: Ich bin nicht klug genug, nicht gut genug. Da ist noch etwas, das mir nicht so ganz klar ist, wie als hätte ich nicht die Erlaubnis, das zu tun. Mir fehlt das Selbstvertrauen, da voll hineinzugehen. Eventuell hat das auch mit meiner Familie zu tun. In der ist das Thema angstbesetzt, weil es nicht funktionieren könnte. Die Angst, nicht im sicheren Netz zu sein.

Was mich auch blockiert ist die Akquise. Mich vernetzen, selbstbewusst aufzutreten, mich zeigen. Da merke ich jetzt schon, da habe ich eine Blockade, einen hinderlichen Glaubenssatz.

Systemische Business-Aufstellung



Um diese Gefühle zu verändern, meditiere ich viel und tausche mich mit Freunden aus. Und ich mache bereits Seminare und Workshops - also bin eh schon am Üben und das läuft eh ganz gut, wären da nicht diese alten Muster und Trigger.

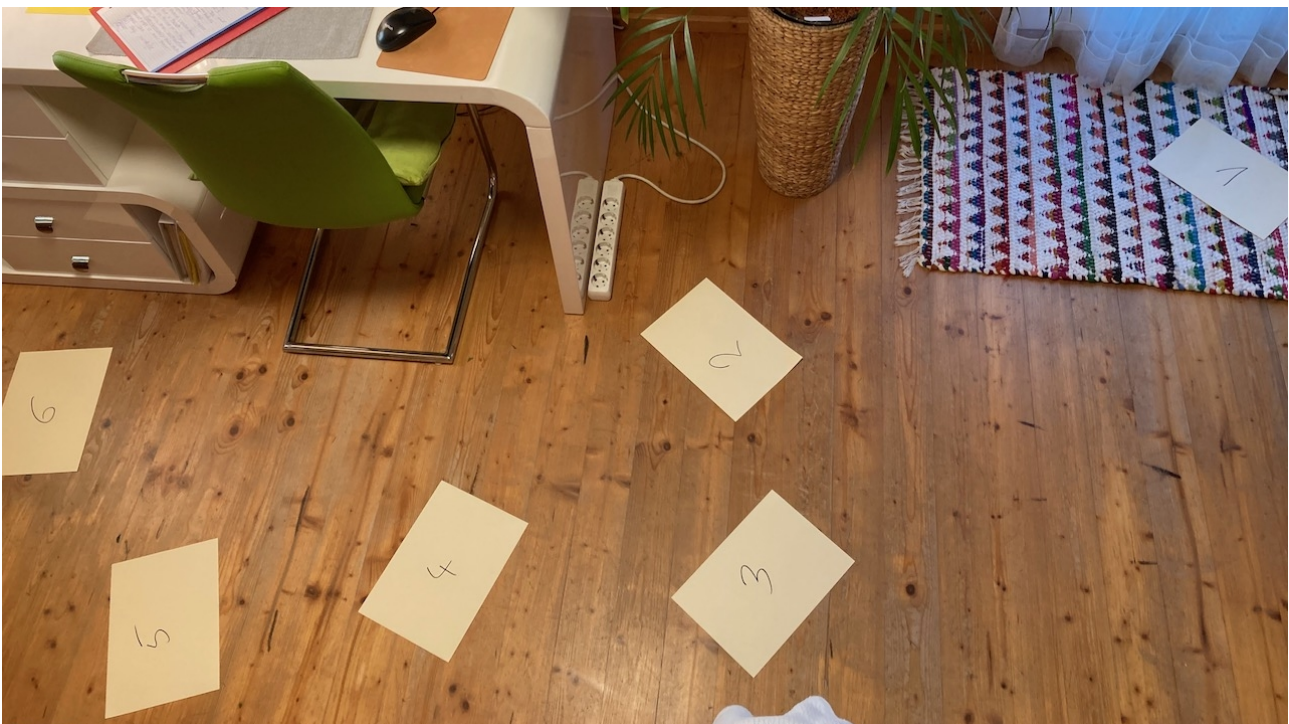
Mein Anliegen für die Business-Aufstellung:

Was hindert mich daran, mich selbständig zu machen?

Business-Aufstellung

Für die Aufstellung habe ich folgende Elemente ausgewählt: MEINE DIENSTLEISTUNG, KUND*INNEN, AKQUISE und HINDERNISSE Zum Wert meiner Arbeit will ich auch ein Element aufstellen. Aus Erfahrung weiß ich, dass ich zu wenig auf mich achte. Auch als Angestellte habe ich oft viel mehr gearbeitet. Ich will in Zukunft zu meinem Wert stehen. Wir nehmen noch ANGEMESSENER PREIS für meine Dienstleistung,

Ist-Situation darstellen





Martina: *Katrin hat die Zettel verkehrt herum intuitiv aufgelegt, d.h. in der ersten Runde wissen wir beide nicht, was auf dem jeweiligen Blatt Papier steht. Ich spüre mich intuitiv ein und beginne zu kommentieren.*

Ich starte einmal, indem ich hier stehe und nicht sofort losstarte. Interessant: Ich stehe hier und halte mir die Hand vor den Mund. Ich schaue auf die 6, den schwarzen Stift, ich greife mir auf den Kopf, mache die Augen zu, sage "pff", es ist alles schon in Ordnung hier.

*1 - Ich stelle mich auf die 1, möchte einmal da schauen, was da los ist, blicke aus dem Fenster hinaus, auf dieses weißes Haus, das sticht heraus, das ist hell, das ist in der Sonne, das ist mein Blick - Der Zettel liegt für KUND*INNEN.*

Jetzt stehe ich in der Mitte und überlege.

6 - sehe mich im Raum um, nicke, schaue, wo mir etwas auffällt, muss am Schreibtisch ein bisschen etwas ordnen, es ist ein "Ja", ich verschränke die Arme - KATRIN

Jetzt geht es flotter.

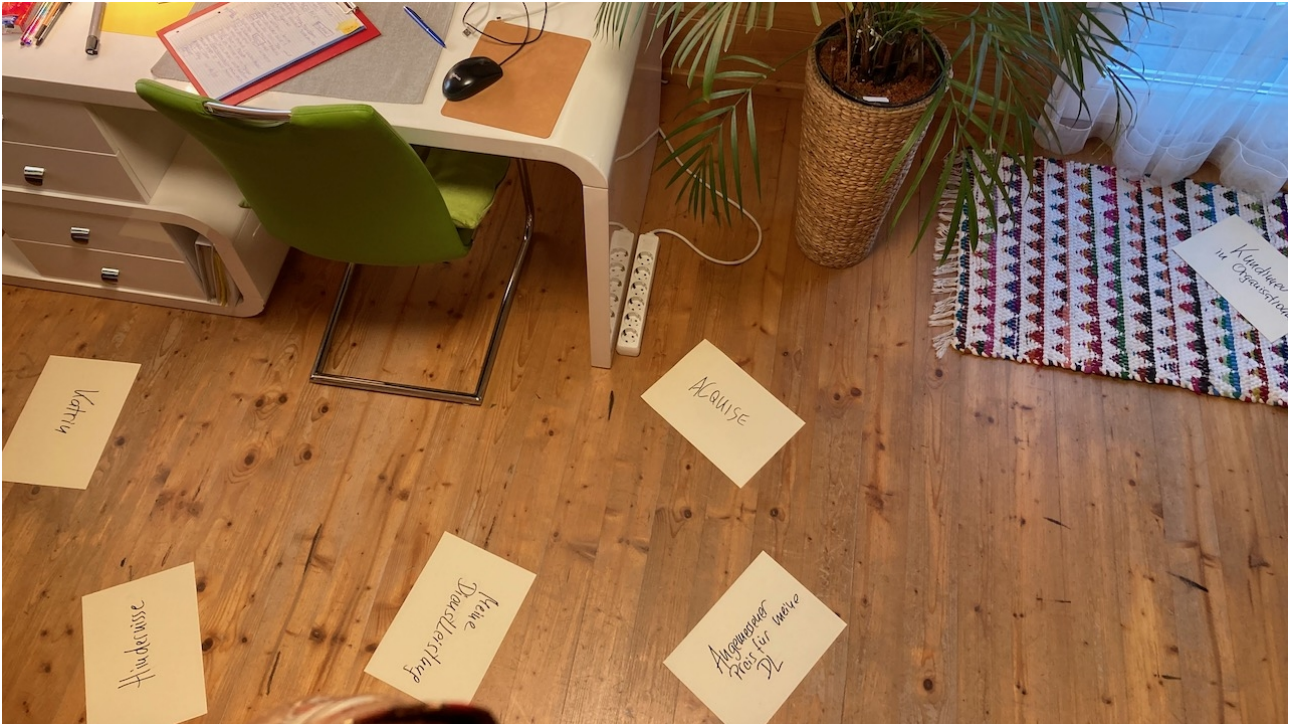
2 - da ist ein bisschen was, ich finde das ein bisschen witzig, was mir auffällt, ich blicke viel herum, jetzt schaue ich in dem Wasserglas auf dieses weißes Blümchen mit dem lila Punkt, das interessiert mich. - AKQUISE

Jetzt geht es schneller.

3 - schaut auf Zettel 4 (MEINE DIENSTLEISTUNG), sieht auf sich selbst, auf die Ziffer 3, ganz genau auf die Spitze in der Mitte der 3 - ANGEMESSENER PREIS FÜR MEINE DL

5 - schaue Katrin strahlend ins Gesicht. Erblicke hinter ihr das Wort happy, schaue auf das erste P von happy, das war gut, sehr gut - HINDERNISSE

4 - sehe auf einen kleinen Erinnerungszettel mit dem Wort "ab", der am Telefon klebt. Ein "Mh" ist da, stütze mich auf dem grünen Sessel ab. Da fällt mir gleich wieder etwas auf, ist eh nur eine Kleinigkeit, ich lache, mir fällt es halt auf. Ich mag jetzt auf den kleinen Berührungssensor am Fuß der Schreibtischlampe greifen, denn dann geht das Licht an. Ich lache, es ist nur ein ganz kleiner Anstupser, hat dann aber gleich eine super Wirkung. Jetzt im Sonnenlicht sieht man natürlich nicht viel, wäre es finster, dann wäre der Effekt sofort sichtbar. Das macht richtig Spaß. Ein kleiner Stupser mit einer großer Wirkung. - MEINE DIENSTLEISTUNG



Katrin: die HINDERNISSE schauen etwas weg, die sind nah an mir, zwischen MEINE DIENSTLEISTUNG und den HINDERNISSEN dürfte es auch ein Naheverhältnis geben. Der ANGEMESSENER PREIS FÜR MEINE DL, dass der MEINE DIENSTLEISTUNG anschaut, finde ich in Ordnung.

Die AKQUISE liegt da herum, ist nicht so im Kontakt, in weiterer Ferne blickt sie schon in Richtung der KUND*INNEN. Sie liegt zwar da, da spüre ich wenig. Die KUND*INNEN sind ziemlich weit weg, sehen auch weg, schauen raus. Es hat alles positiv geklungen, mit dem Blick auf das weiße, von der Sonne angestrahlte Haus.

Für mich liegen die Elemente noch nicht rund, das ist noch sehr, als hätte das alles noch nicht miteinander zu tun. Die Klarheit fehlt.



Martina: Jetzt wo alle Zettel offen liegen, stelle ich mich, bevor die Teile ihren Platz verändern können, nochmal auf alle Zettel.

- *KUND*INNEN* - nachdem alles da ist, sind sie sofort bereit, sich umzudrehen, finden das auch witzig.
- *KATRIN* - schaut auf die *HINDERNISSE*, auch auf *MEINE DIENSTLEISTUNG*, auf das *I* von *MEINE*, es ist ein sympathisches *I*, mit einem Schwung im *I*-Punkt drinnen.
- *ANGEMESSENER PREIS FÜR MEINE DL* - blickt auf den eigenen Zettel, nicht auf das einzelne, auf sich als Ganzes, will nicht auf ein Detail schauen, es fühlt sich wie einen Kugel an, die ich angreifen kann.
- *MEINE DIENSTLEISTUNG* - die nickt, schaut auf ein Set am Schreibtisch, (Anm.: wenn ich am Schreibtisch arbeite, steht darauf mein Computer), eigentlich ist es ein Platzset für einen Esstisch, im Sinne von, was kommt da drauf?
- *AKQUISE* - die weiß schon, die schaut auf die *KUND*INNEN*, hat hier noch keine gute Position, möchte eine bessere Position haben.
- *HINDERNISSE* - schauen einmal auf sich selbst, bewegen sich ein bisschen, weil sie das andere auch anschauen wollen.

Positiv verändern

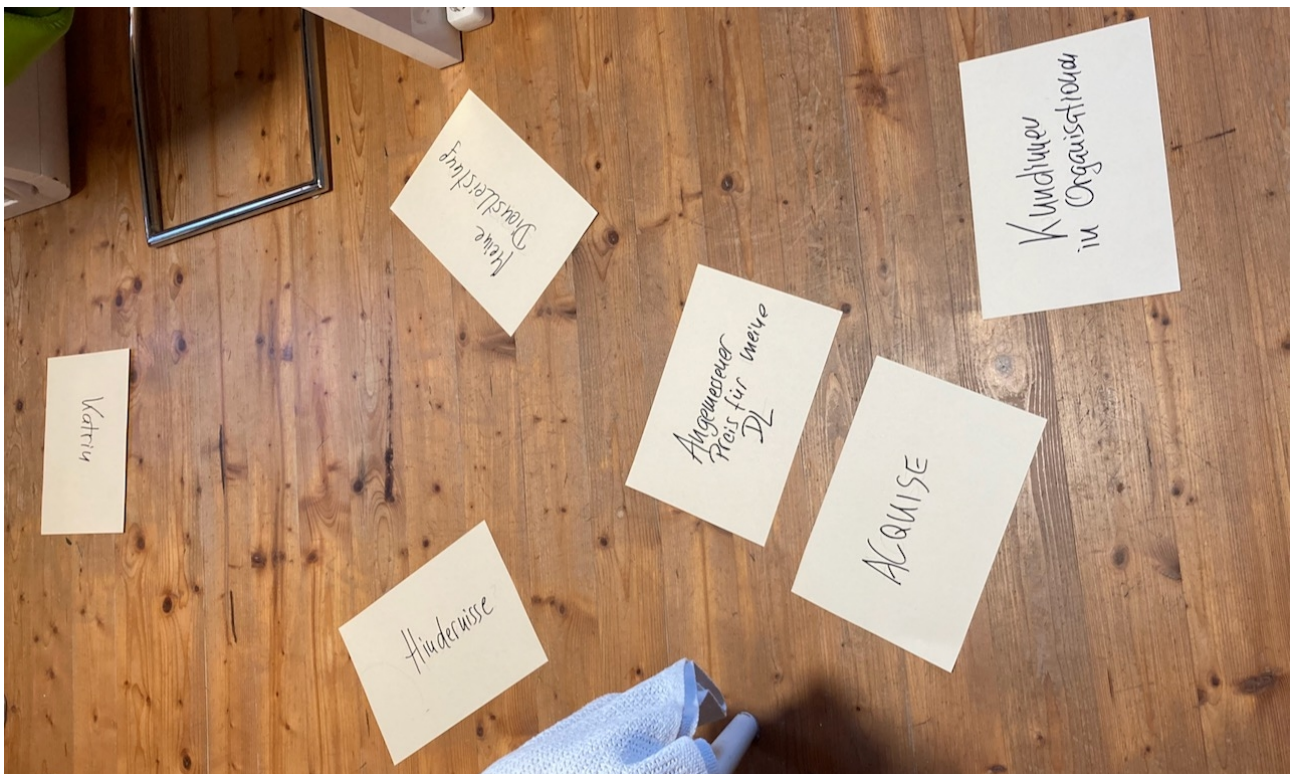
- *KUND*INNEN* - lächeln und wollen näher kommen
- *DIENSTLEISTUNG* dreht sich Richtung *KATRIN*.
- *AKQUISE* - stellt sich hinter *ANGEMESSENER PREIS FÜR MEINE DL*

Systemische Business-Aufstellung



Martina:

- **HINDERNISSE** - Die wollen ihre Position verändern, damit sie alles sehen. Ja, da ist **KATRIN**, die spüre ich, ich muss nicht zu ihr hinschauen. Ja da ist **MEINE DIENSTLEISTUNG** und **AKQUISE**. Sie schauen nicht auf die anderen beiden Zettel..



Ich frage, ob es HINDERNISSE sind, über die man steigen kann oder ob sie anzeigen, dass es woanders weitergeht.

Katrin: Man kann sie nicht zum Verschwinden bringen, nicht darüber steigen, man braucht einen anderen Weg.

Martina: Wir besprechen, die zu Beginn genannten Hindernisse. Den Glaubenssatz: "Ich bin nicht klug genug, nicht gut genug", wie könnte der geändert oder transformiert werden?

Katrin: "Ich bin gut genug." Das fühlt sich gut an.



Martina: *Katrin stellt sich auf ihren Zettel, ich auf die anderen. Katrin sagt den Satz einige Male.*

- *HINDERNISSE - Du brauchst den Satz, nicht den HINDERNISSEN zu sagen.*
- *KUND*INNEN - ja, OK und weiter ... ich will mehr, es interessiert mich.*
- *MEINE DIENSTLEISTUNG da kommt ein richtiges Nicken*
- *ANGEMESSENER PREIS FÜR MEINE DL - Ein Ja mit lachen,*

Wie könntest du die Glaubenssätze: "Ich brauche eine Erlaubnis. Ich erlaube es mir selbst gar nicht. Ich stürze mich in die Unsicherheit" ändern.

Katrin: "Ich darf mich selbständig machen. Es ist OK, sich selbständig zu machen."

Martina: *Es gibt immer eine gewisse Unsicherheit, ob es funktioniert. Es ist laufend möglich, etwas zu adaptieren. Risikoreich ist eine Selbständigkeit, wenn große Investitionen geplant sind. Dann könnte die Sicherheit schon gefährdet sein.*

Katrin: "Es ist OK, wenn ich mich selbständig mache."

- *AKQUISE - Ja, sag das nur öfter, das passt.*

Katrin: "Es ist OK einen ANGEMESSENER PREIS zu verlangen."

Martina: *Das zielt auch darauf ab, nicht voll oder 60 h arbeiten zu müssen. Überschlafe, spüre nach, ob sich die Sätze weiterhin gut anfühlen. Ist jetzt noch ein hinderlicher Glaubenssatz da?*

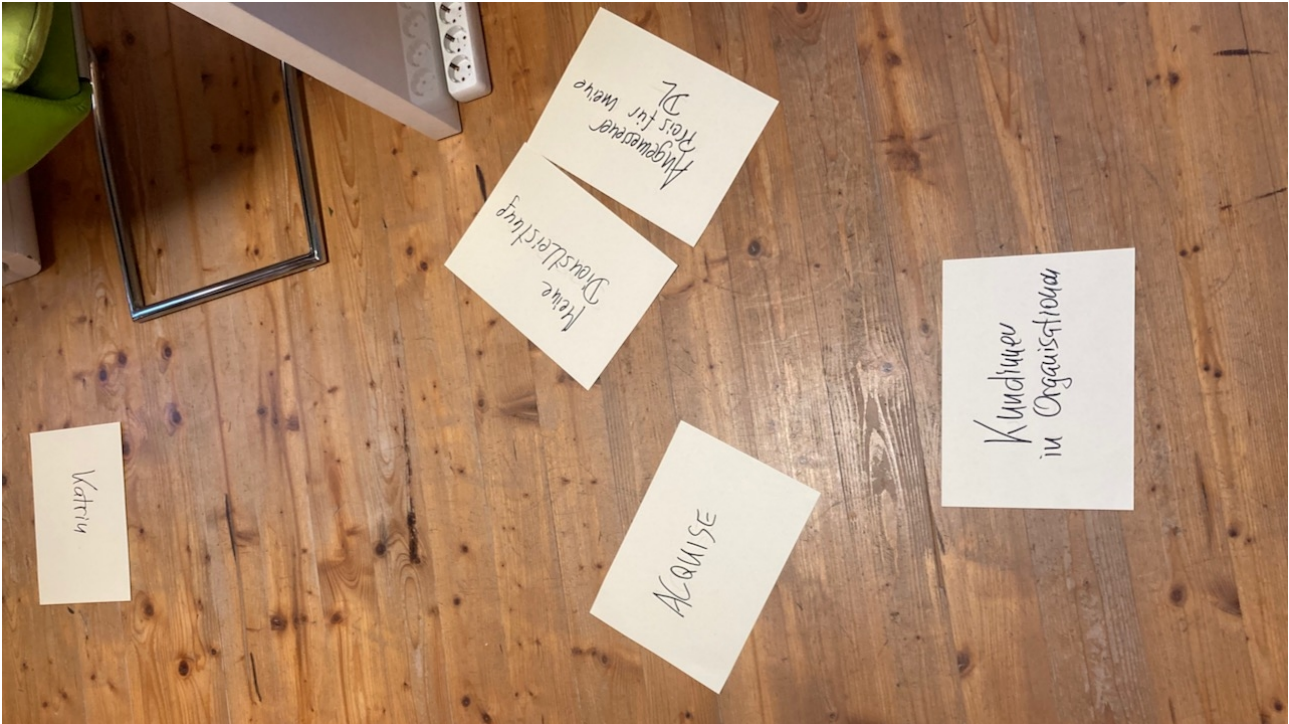
Katrin: Wenn ich da stehe, ist alles gut.

Können die HINDERNISSE jetzt gehen?

Katrin: ja

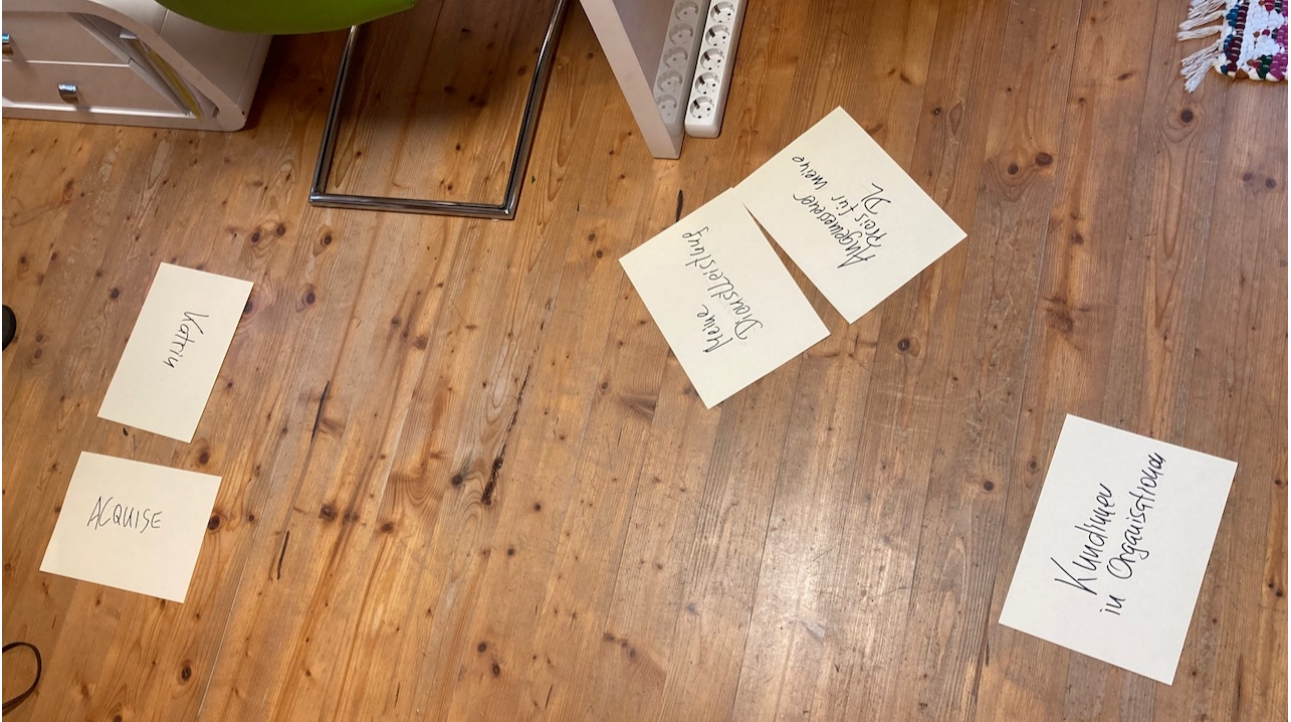
- *HINDERNISSE - Die kommen auf den Sessel.*

Es kann sein, dass im Laufe der Zeit weitere HINDERNISSE auftauchen. Dann kannst du mit deinen Methoden als Beraterin einen anderen Weg finden oder dich wieder melden.



Martina:

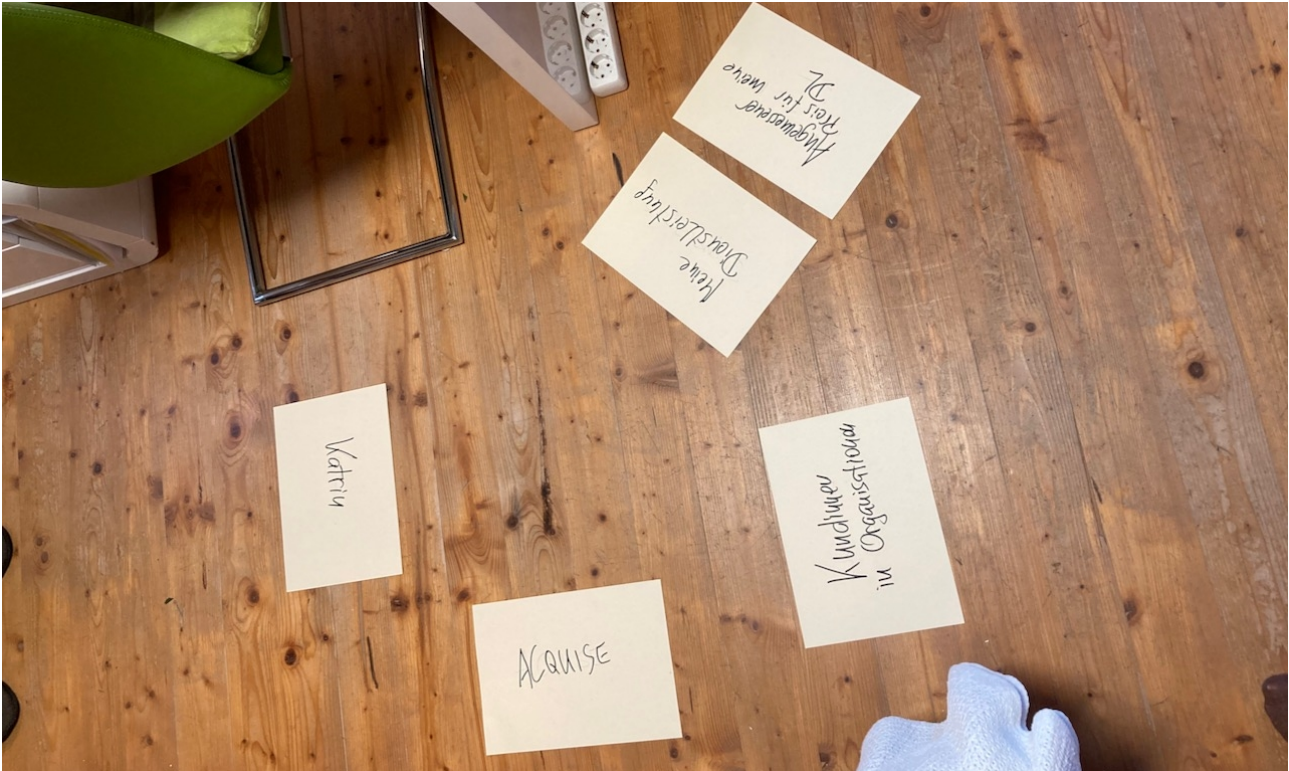
- *ANGEMESSENER PREIS FÜR MEINE DL stellt sich hinter MEINE DIENSTLEISTUNG. Zur DIENSTLEISTUNG gehört der ANGEMESSENER PREIS.*
- *AKQUISE - Komisch, wenn AKQUISE zwischen KUND*INNEN und KATRIN liegt. AKQUISE will näher zu dir, die steht so gerne an deiner Seite.*
- *KATRIN - sieht die KUND*INNEN gut.*



Katrin: Da ist immer noch viel Abstand zu den KUND*INNEN. Ich würde gerne näher kommen.

Martina:

- *KATRIN kommt näher*
- *KUND*INNEN kommen näher*
- *AKQUISE - steht KATRIN zur Seite, zwischen ihr und KUND*INNEN*



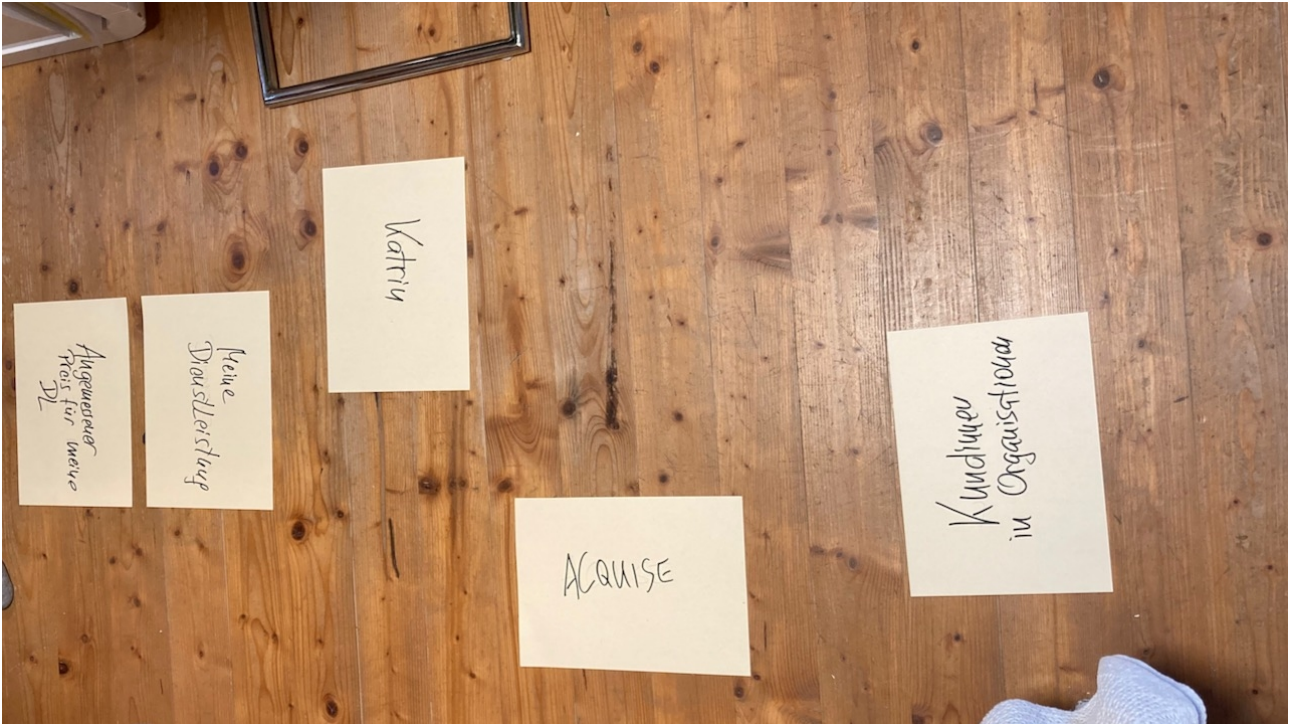
Martina:

- *KUND*INNEN* müssen *DIENSTLEISTUNG* nicht von vorne sehen, für dich ist es wichtig, für die *KUND*INNEN* ist es wichtig, dass es passt, da sind sie, da ist so eine angenehme Bewegung, es passt, sie spüren die *DIENSTLEISTUNG*.

Katrin: wünsche mir *MEINE DIENSTLEISTUNG* näher zu mir, die steht so nahe bei *KUND*INNEN*.

Martina:

- *MEINE DIENSTLEISTUNG* stellt sich leicht versetzt hinter *KATRIN*, hat einen kleinen Blick auf die *KUND*INNEN*
- *ANGEMESSENER PREIS* geht auch hinter *KATRIN*.

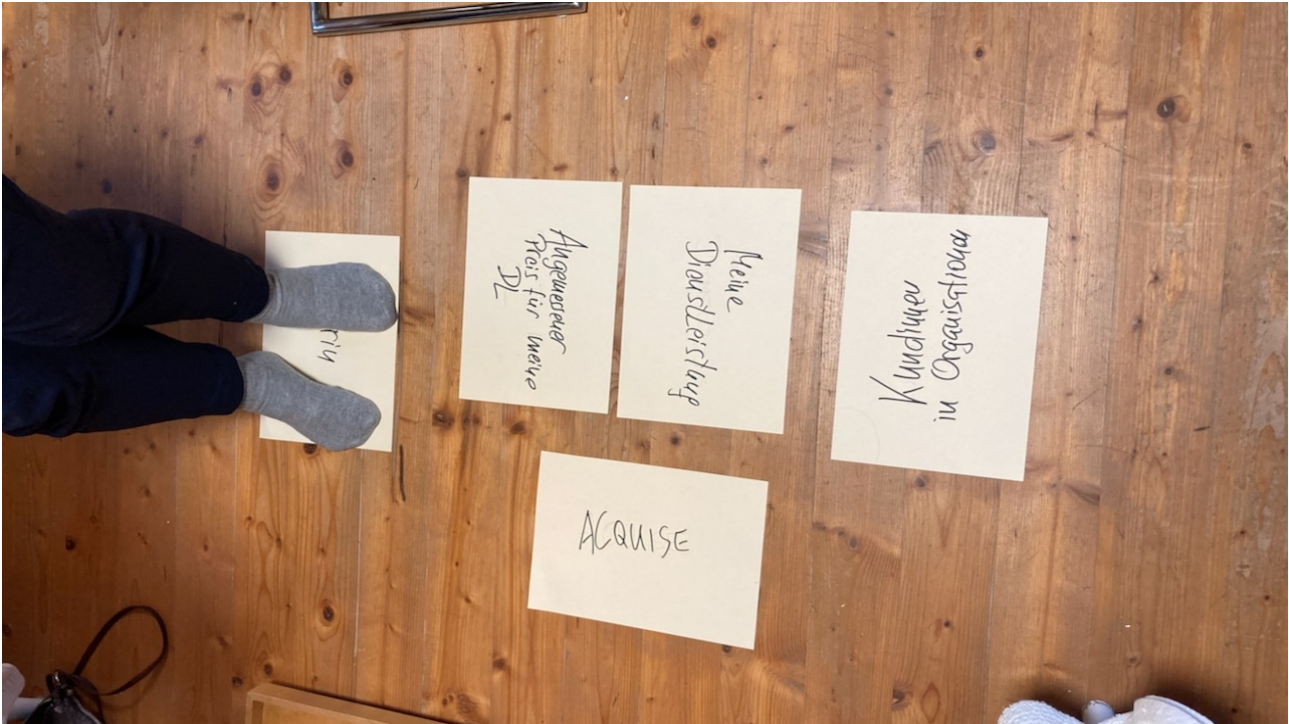


Martina: Du bist näher den KUND*INNEN als die DIENSTLEISTUNG.

Katrin: DIENSTLEISTUNG und ANGEMESSENER PREIS könnten vor mir stehen.

Martina:

- DIENSTLEISTUNG und ANGEMESSENER PREIS stellen sich in die Mitte.
- KATRIN muss die DIENSTLEISTUNG nicht ansehen, weiß eh, was es ist, sie schaut auf den ANGEMESSENEN PREIS, der dazu gehört.



*Katrin stellt sich auf ihren Zettel, ich mich auf KUND*INNEN.*

Katrin: KUND*INNEN sind etwas nahe, besser ein bisschen auf Distanz.

- *KUND*INNEN rücken weiter nach hinten.*

Katrin: Brauche die Nähe zur AKQUISE, das ist wichtig, mich mit ihr mehr aussöhnen, sie ist wie eine Freundin. Damit kann ich das, was ich mache, kommunizieren.

Martina: *Zu Beginn hat die AKQUISE gesagt, sie finden etwas witzig und die KUND*INNEN haben das auch etwas witzig gefunden. Mit der AKQUISE können die Menschen, die so ticken, gefunden werden bzw. dich finden.*

- *MEINE DIENSTLEISTUNG - wir müssen uns nicht ansehen, ich schaue Richtung KUND*INNEN.*



Katrin: Ich bin auch sehr selbstkritisch und denke, andere tun sich viel weniger an, die machen einfach. Oft sehe ich im Außen etwas und denke, so sollte es sein.

Martina: *Mach es so, dass es für dich passt, die anderen machen ihres. Gerade in der Selbständigkeit gibt es so viele Möglichkeiten und was Erfolg hat, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Du kannst die überlegen, wie es für dich passen könnte. Sowohl, was du für wen anbietest, wie du die Rahmenbedingungen gestaltest und auch wie du dein Angebot kommunizierst.*

Katrin: Lacht. Der ANGEMESSENE PREIS steht ganz nah bei mir, das ist gut so. Der war bis oft zu weit weg, zu unwichtig, gar nicht im Raum. Es geht um meine Wertigkeit.

Martina:

- *ANGEMESSENER PREIS - Der Preis ist der Wert. Stehe knapp, du brauchst nicht einmal die Hand auszustrecken. Muss dich nicht ansehen, weil ich zur DIENSTLEISTUNG gehöre. Ja, es ist ein ungewöhnlicher Platz, weil ich so im Zentrum stehe. Und es ist OK, jetzt einmal in der Mitte zu sein. Es geht nur darum, was für heute ist. Muss nicht wochen- oder monatelang im Zentrum stehen.*

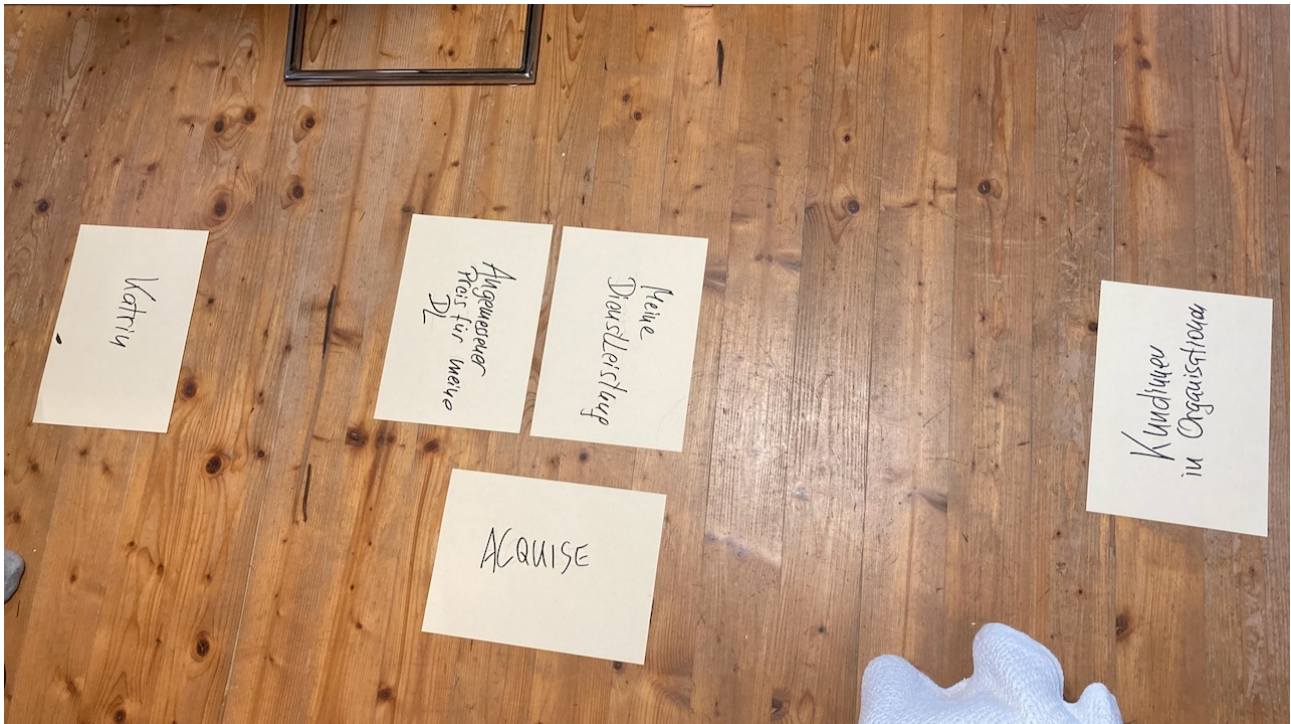
Katrin: Ist für mich in Ordnung. Das bin ich mir wert. Ich habe schon mit Leuten gesprochen, was man verlangen kann. Bei Coaching wird es ein Stundensatz, bei Beratung und Training ein Tagessatz oder Halbtagesatz. Es kommt auch darauf an, wie oft mich eine Kund*in braucht, z.B. einmal oder jede Woche. Es kommt auch auf die Kategorie an, ob Unternehmen oder Schule.

Martina: *Wenn wir nochmal zu deinem Anliegen kommen: "Was hindert mich, mich selbständig zu machen?". Die HINDERNISSE sind prinzipiell gegangen, es kann ein anderes kommen. Dann geht es darum, zu schauen, was ist es, was kann man machen, welche Lösungen gibt es, damit es im System nicht stört. Passt dieses Bild für dich heute?*

Katrin: ich gehe noch etwas nach hinten, dann ist es stimmig.



Abschlussbild



Katrin: Am Anfang gehörte alles nicht zusammen, es ging allen gut, die Teile arbeiteten nicht zusammen, jeder machte so seins, es war nicht rund. Im Laufe des Prozesses sind sie in ein gemeinsames Bild gekommen.

Zur Business-Aufstellung

Vor der Aufstellung hatte ich das Gefühl, da ist etwas, das unlösbar ist, wie machtlos. Etwas, das mich stark einnimmt, das ich nicht ändern kann. Jetzt ist es urleicht, es ist nicht schlimm, ich weiß ja, dass es immer Wege gibt, dass ich nicht allein bin.

Die Methode systemische Aufstellungen finde ich sinnvoll, weil ich glaube, dass es noch mehr gibt. Da wirken Kräfte, da ist etwas, worauf ich vertrauen kann, mit all meinen Schichten, die ich mir angeeignet habe, die ich gar nicht mehr wahrnehme.



Da war dann plötzlich so ein magischer Moment, wo ich mich auf einen (Befreiungs-)Schlag freier, offener, stärker und machtvoller fühlte. Es ging mir das Herz auf und damit auch all die Möglichkeiten, die wir auf diesem Planeten haben. Diesen selbst auferlegten Beschränkungen wurden die Fesseln genommen. Wie wenn man einen Blumenstrauß zu eng verschnürt, dann die Schnüre öffnet und die Blumen in die Vase stellt, findet jede einzelne ihren Platz und entfaltet sich. Ja, es geht darum, mir Raum zu geben, mich zu öffnen und mich und mein Angebot zu zeigen.

Meine nächsten Schritte sind die Website, auf der ich kurz und prägnant mein Angebot beschreibe. Weiters frühere Netzwerke wieder aktivieren, allen erzählen, was ich tue. Es reden mich viele Leute an, was ich beruflich mache. Da wäre schon gut, wenn ich auch auf die Website verweisen könnte. Für die AKQUISE habe ich schon Ideen, bei dem Interessierte in die Methode Deep Democracy eintauchen können, um sie kennenlernen.

Ich arbeite mit Methoden, die viele noch nicht kennen. So wie vor 30 Jahren systemische Beratung als komisch angesehen wurde. Es geht darum, alle mit ins Boot zu holen, die Neins abholen. Auch in einer Mehrheitsdemokratie bleiben die Widerstände derer, die überstimmt wurden. Werden die nicht mitgenommen, bleiben sie möglicherweise immer dagegen.

Fragt man die, was brauchst du, kann etwas herauskommen, das viel besser für alle ist. Wenn in aller Offenheit, alles gesagt wird, was gesagt werden soll, tun sich neue Dinge auf. Alle sitzen an dem Platz, wo sie sich mit ihren Möglichkeiten und Fähigkeiten einbringen können. Die Menschen an der Basis, die die Details kennen, werden in Entscheidungsprozesse einbezogen.

Da möchte ich auch mehr Nein zu Angeboten sagen, die ich gar nicht machen will, weil ich bisher oft, viele andere Aufgaben in Unternehmen übernommen habe. Das ist ein Ja zu mir, weil ich meine Ansätze in Organisationen bringen will. Ich will die Menschen anziehen, die mein Angebot haben wollen.

Ds ist alles ganz wunderbar für mich. Es war sehr berührend und angenehm. Danke für den tollen Prozess!

***Martina:** Vielen Dank für das Vertrauen und das Fallbeispiel*