



Fallbeispiel 1

Systemische Business-Aufstellung von Anna: **Weitermachen oder andere berufliche Tätigkeit anstreben?**

Table of Contents

Ausgangslage.....	2
Aufstellung.....	3
Ist-Situation darstellen und schrittweise positiv verändern.....	3
Abschlussbild.....	10
Zur Business-Aufstellung.....	11
Anmerkungen.....	12

Die Aufstellung haben wir online durchgeführt. Um die Anonymität zu wahren, habe ich den Namen geändert und auch die Arbeitsinhalte neutral formuliert.



Ausgangslage

Anna: Ich bin seit neun Monaten selbständig tätig und es läuft noch nicht ganz so. Irgendwie scheitere ich gerade an mir selbst, dass ich noch nicht einmal klar das Problem nennen kann bzw. das Thema, denn dann wäre ich schon klarer für mich selbst. Es fühlt sich alles konfus an, genauer kann ich das Thema gar nicht umreißen.

Meine aktuelle Dienstleistung biete ich online und offline an. Mögliche Kund*innen sind sowohl Firmen als auch Private. Ich habe eine Website und auch schon Kund*innen über Empfehlungen erhalten. Gegenüber Marketing habe ich eine gewisse Aversion. Meine Dienstleistung erbringe ich gerne, sie zu vermarkten, ist mir unangenehm.

In letzter Zeit, habe ich gar nichts mehr gemacht, um meine Situation zu verändern. Vor über einem Jahr bin ich gefühlt von einem Orakel zum nächsten gewandert. Ich habe mir viele Sachen angeschaut, wo ich andocken könnte, um Hinweise zu sammeln, wo es hingehen könnte. Beratung und Hilfe habe ich in Anspruch genommen und dafür auch Geld ausgegeben. Dabei habe ich mich von einigen Berater*innen unter Druck gesetzt gefühlt, was ich als Selbständige alles machen müsste. Danach habe ich mich finanziell und emotional ausgebrannt gefühlt. Ich spürte Resignation, Frust und Erschöpfung.

Aufgrund einer Empfehlung habe ich von Martina's systemischen Business-Aufstellungen erfahren. Die Beschreibung ihrer Aufstellung im Einzelsetting habe ich sehr spannend gefunden. Von systemischen Aufstellung mit privaten Themen habe ich gehört und einmal schon eine Aufstellung mit Figuren gemacht.

Wir haben überlegt, welche Elemente wir zu Beginn aufstellen. Dann habe ich gespürt, dass ich mir gar nicht mehr sicher war, was ich überhaupt als Selbständige anbiete und wem. Was ich der Welt zu bieten habe. Dieses Gefühl der Verwirrung und das Chaos in meinem Kopf war wieder da. Martina fragte, ob angestellt zu arbeiten, auch eine Option sei? Nein, das ist für mich keine Option.

Meine Frage, die ich mit der Business-Aufstellung klären wollte:

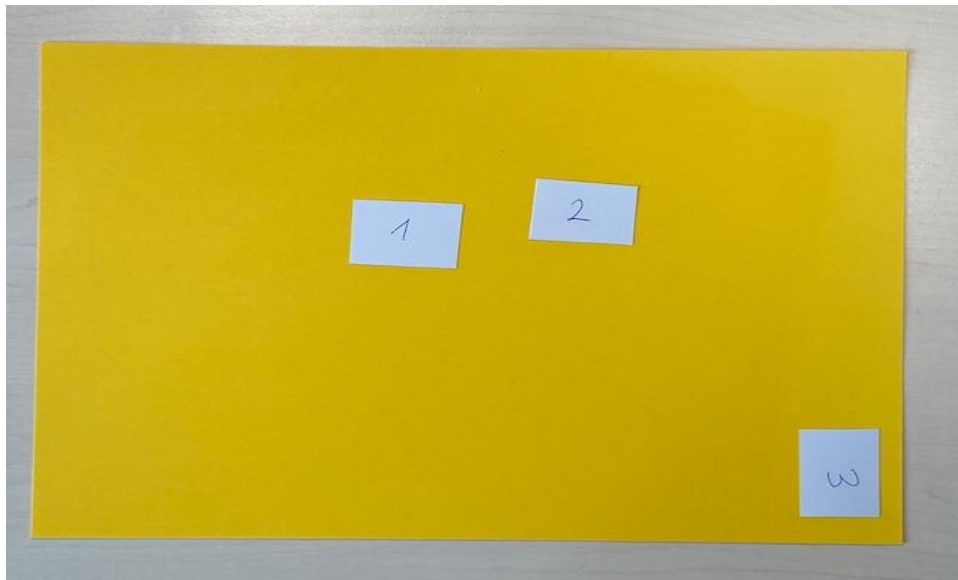
Soll ich mit meiner Dienstleistung weitermachen oder eine andere berufliche Tätigkeit anstreben?



Aufstellung

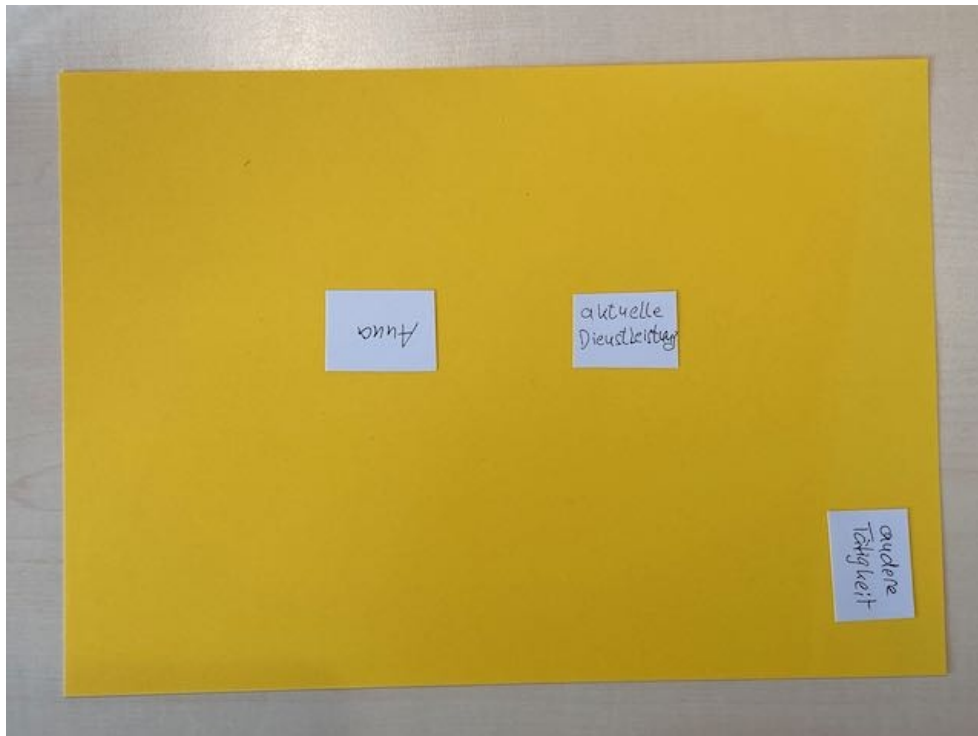
Ist-Situation darstellen und schrittweise positiv verändern

Martina: Für die Aufstellung der Ist-Situation haben wir wenige Elemente ausgewählt, AKTUELLE DIENSTLEISTUNG und ANDERE TÄTIGKEIT. Die habe ich auf kleine Zettel geschrieben und auf einen Zettel ANNA. Zu Beginn habe ich die Zettel verdeckt auf den Tisch gelegt und sie nummeriert. Nacheinander habe ich mich in die Elemente eingefühlt.



Begonnen habe ich bei ZETTEL 3, weil es mich dort hingezogen hat.

- *ZETTEL 3 habe ich hinuntergeschaut, den Kopf in der rechten Hand aufgestützt und die Augen zugemacht. - Der Zettel lag für ANDERE TÄTIGKEIT.*
- *ZETTEL 2 habe ich lächelnd herumgeschaut, ja gesagt, die Sonne beim Fenster hereinscheinen gesehen. - Es ist AKTUELLE DIENSTLEISTUNG.*
- *ZETTEL 1 habe ich mit ernster Miene nach links geschaut, auf einen normalen Bleistift, auf die Schrift HB. - ANNA*



Anna: Aus dem Bild der Ist-Situation ist mir klar geworden, dass die aktuelle Tätigkeit bleibt. Ich mache die auch gerne, nur Marketing nicht. Es fällt mir auch schwer, von privaten Kund*innen Geld zu verlangen. Ich habe während der Aufstellung auch gespürt, dass ich mir wünsche, dass der Zettel 3 näher kommt.

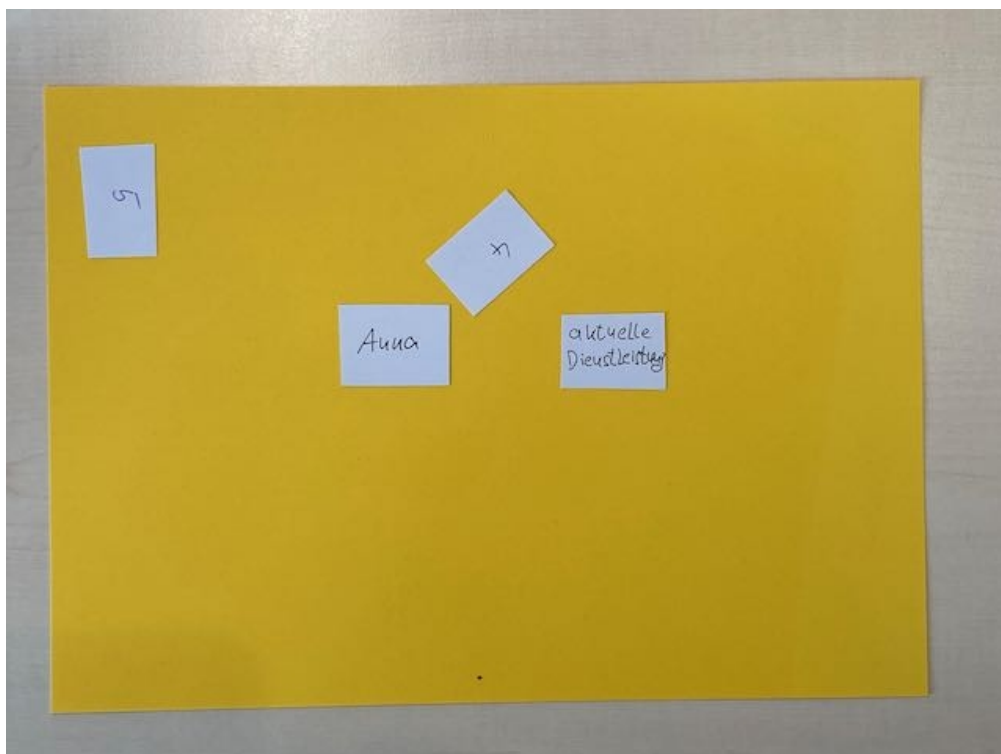
Martina hat gefragt, ob für die andere Tätigkeit schon Ideen da sind? Ja, zwei.

- Eine Dienstleistung, mit der ich im privaten Umfeld schon anderen Menschen geholfen habe. Mehrere Freund*innen haben mir gesagt, dass ich das auch beruflich machen könnte.
- Ein handwerkliches Hobby, bei dem ich Produkte herstelle.

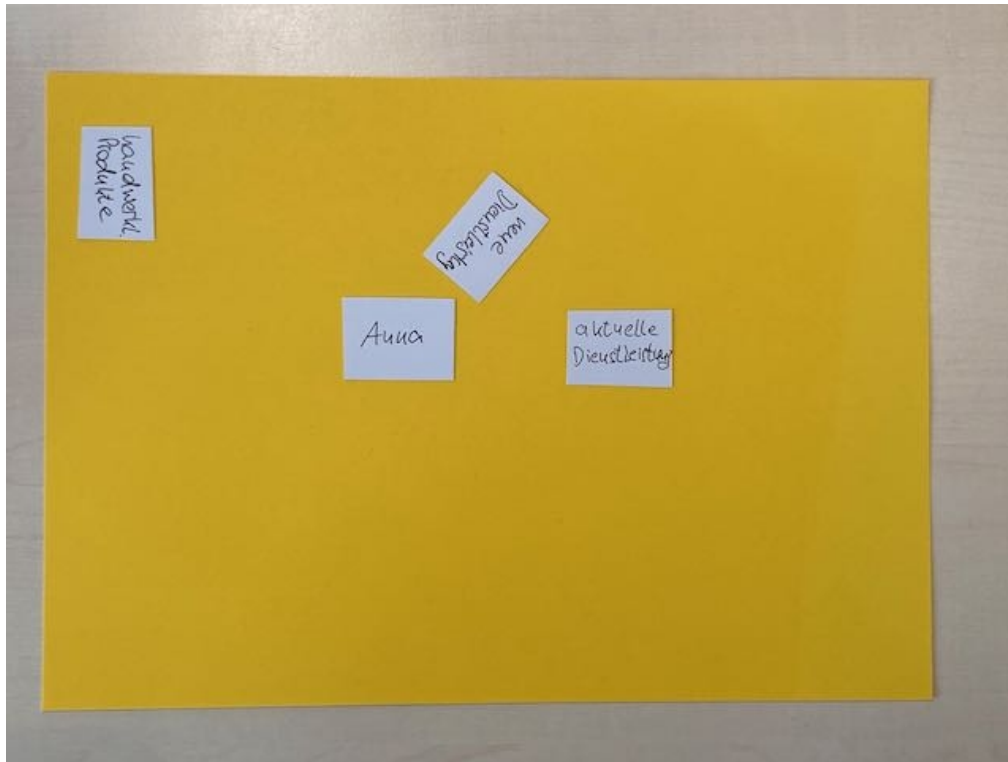


Martina: Ich habe den Zettel ANDERE TÄTIGKEIT herausgenommen und für diese beruflichen Optionen zwei weitere Zettel geschrieben NEUE DIENSTLEISTUNG und HANDWERKLICHE PRODUKTE. Diese dann umgedreht, mit 4 und 5 nummeriert und verdeckt dazugelegt.

- Vorher habe ich den Zettel ANNA noch um 180° gedreht.



- 4 - liegt sehr nahe bei ANNA, da ist ein Ja-Gefühl, ich habe mir auch mit der Hand sanft auf den Brustkorb geklopft. Es war die NEUE DIENSTLEISTUNG. Eine weitere Tätigkeit ist tatsächlich näher zu ANNA gekommen, dieser Zettel lag sogar näher als der Zettel für ihre AKTUELLE DIENSTLEISTUNG.
- 5 - ist am linken Rand oben positioniert ich habe aus dem Fenster hinausgeschaut, auf den Rauchfang des Nachbarhauses. - HANDWERKLICHE PRODUKTE.



Anna: Die neue Dienstleistung ist in einem Bereich, der mich schon lange beschäftigt. Ich helfe sehr gerne anderen Menschen. Trotzdem habe insgeheim ich gehofft, dass die zweite Dienstleistung "hinausfliegt" und ich die Klarheit habe, in diesem Bereich eher nichts anzubieten.

Martina: *Es ist möglich, zwei ganz unterschiedliche Dienstleistungen anzubieten. Weitere Interessen können im Privaten ausgelebt werden. Da jede Dienstleistung Marketingaktivitäten braucht, habe ich Anna zu ihrem negativen Gefühl befragt. Im Vorgespräch hat sie von einer Aversion gesprochen. Spontan hat sie das Gefühl jetzt Angst genannt. Sehr viele Selbständige vermarkten sich ungern. Da es sehr viele Möglichkeiten gibt, empfehle ich Anna sich in Ruhe zu überlegen, welche Aktivitäten zu ihrer Persönlichkeit passen und sie gerne machen würde.*

Für die Aufstellung habe ich ANGST in die Aufstellung aufgenommen.



- *Die ANGST hat sich als erstes intuitiv ganz prominent ins Zentrum gesetzt, zwischen ANNA und der AKTUELLEN DIENSTLEISTUNG.*
- *Etwas später positionierte sich die ANGST dann intuitiv am Rand. ANNA ist ins Zentrum gerückt und beide Dienstleistungen lagen vor ihr.*



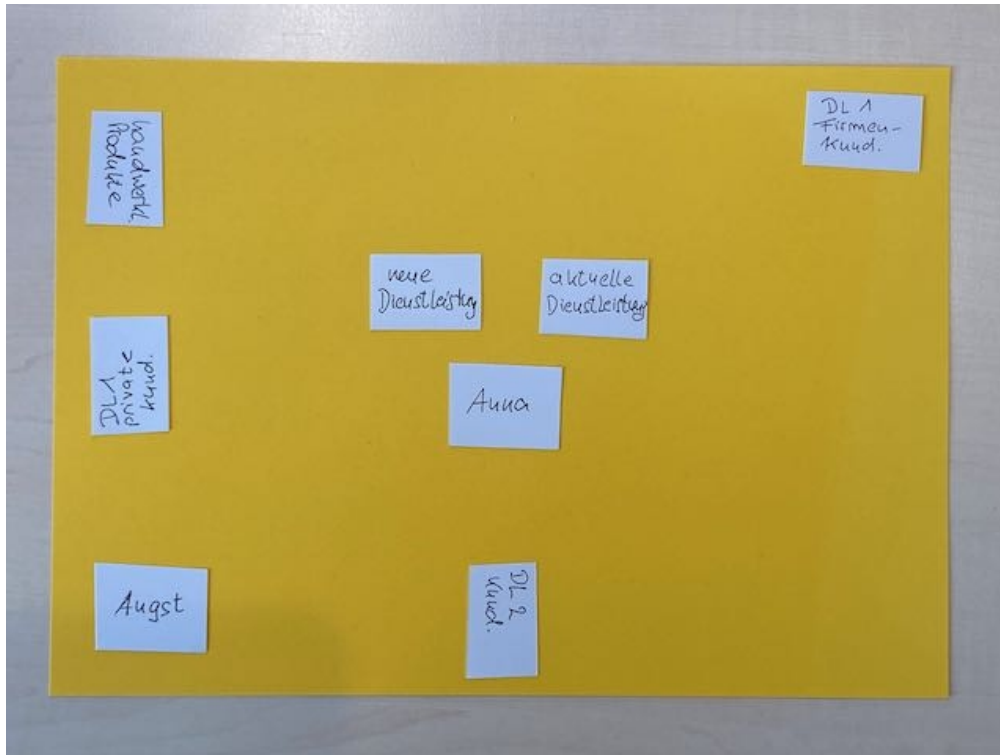
*Danach wir die drei Kund*innen-Gruppen dazu gestellt.*

Für die Dienstleistung 1

- DL 1 FIRMENKUND*INNEN
- DL 1 PRIVATE KUND*INNEN

und die Dienstleistung 2

- DL 2 KUND*INNEN



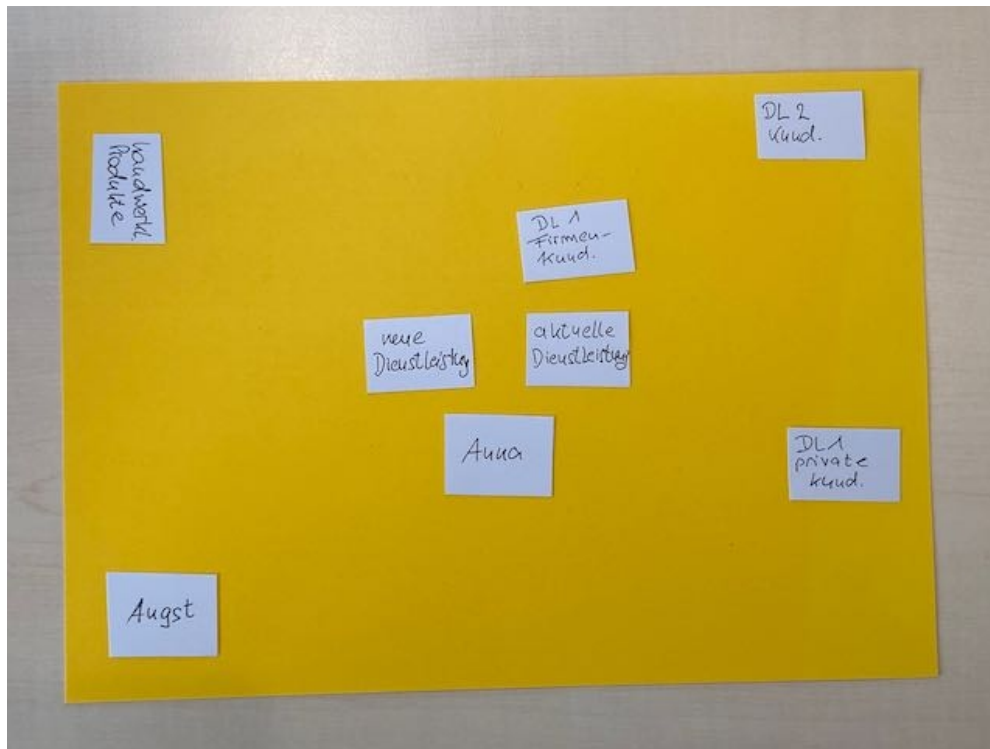
Alle drei Zettel mit Kund*innen lagen am Rand.

- Beachten wir die Schreibrichtung, haben beide KUND*INNEN-GRUPPEN für die aktuelle DIENSTLEISTUNG 1 aus Anna's System hinausgeschaut.
- Der Zettel für die KUND*INNEN DIENSTLEISTUNG 2 hat zur Seite geschaut.

Jetzt habe ich die Zettel intuitiv umgelegt.



Abschlussbild



- Die DL 1 FIRMENKUND*INNEN sind in Anna's Blickfeld gekommen.
- Die PRIVATKUND*INNEN blieben eher am Rand.
- Die KUND*INNEN FÜR DIENSTLEISTUNG 2 blieben auch eher am Rand.

Dazu habe ich Anna empfohlen, in der Branche etwas zu recherchieren, z.B. Preise und wie Aufträge vergeben werden. Zusätzlich drei andere Anbieter*innen zu finden, die mit dieser Dienstleistung schon länger selbständig tätig sind. Um mehr zu erfahren, könnte sie Private, für die die Firma Anna's Dienstleistung bezahlt, befragen, wie in ihrem Unternehmen Anbieter*innen ausgewählt werden.



Bezüglich der neuen Dienstleistung habe ich Anna vorgeschlagen, für diese einmal ein konkretes Angebot zu erstellen. Auch genauer herauszufinden, für wen sie was anbietet. Andere zu fragen, da die manchmal besser erkennen, bei welchen Themen man am besten unterstützen kann.

Anna: Das abschließende Bild hat mir gezeigt, dass die Richtung grundsätzlich stimmt und ich mit meiner aktuellen Dienstleistung weitermache. Ich habe die Klarheit erhalten, dass ich mich auf die Firmenkund*innen konzentrieren werde. Privatkunden sind es derzeit nicht. Es fällt mir sowieso schwer, von diesen Geld zu verlangen.

Ein weitere Priorität ist in der nächsten Zeit, mich mit der zweiten Dienstleistung zu beschäftigen. Hauptaugenmerk werde ich darauf legen, meine Freund*innen zu befragen, bei welchen Themen ich ihnen bisher am meisten geholfen habe. Zentral ist auch, dass ich eine fertige Dienstleistung erstelle, die ich anbieten kann.

Zur Business-Aufstellung

Durch die Aufstellung hatte ich das Gefühl, mit meinen Gedanken nicht allein zu sein. Angenehm war, dass Martina gemacht hat. Sie hat mich durch die Aufstellung geleitet. Es hat sich intuitiv gezeigt, was tatsächlich wichtig ist, von meinem System her. Da habe ich gemerkt, dass die Methode der systemischen Business-Aufstellung mich voranbringt. Dadurch habe ich eine Bestätigung, das was ich gerne mache, auch weiterzumachen. Die andere Seite von mir ist jedoch auch wichtig, nicht nur als Hobby. Die gewünschte Klarheit habe ich erhalten.

Zwischendurch hat mir Martina praktische Tipps gegeben, z.B. die Idee, dass ich bei meinen Freund*innen konkret frage, in welchem Bereich ich ihnen am besten weitergeholfen habe.

Ich sehe Licht am Ende vom Tunnel. Vorher war es dunkel und hoffnungslos. Die Richtung fühlt sich gut an. Mit der Aufstellung habe ich mich dort abgeholt gefühlt, wo ich jetzt stehe. Ohne Stress, etwas Bestimmtes machen zu müssen.

Es war spannend, ein paar Tage später noch einmal im Geiste die einzelnen Bilder/Aufstellungen durchzugehen und dem Jetzt-Stand nachzuspüren. Martina's Tätigkeit und die Aufstellung finde ich grandios. Es ist so interessant zu beobachten, wie



sich das Thema von außen betrachtet darstellt. Mir ist danach aufgefallen, dass ich viele Dinge/Strategien etc. mit dem Kopf angegangen bin und ich mich innerlich völlig dagegen gewehrt habe, weil es mir zuwider war oder mich nicht angesprochen hat. (In Bezug auf Marketing-Themen u.a. wie ich es bei anderen gelernt hatte und umsetzen wollte). Dadurch dass Martina aufgestellt hat, bekam ich mal den Abstand zu meinem „Kopftheater“ und das hat richtig gutgetan. Jetzt habe ich tatsächlich mehr Klarheit, weil ich „plötzlich“ akzeptieren konnte, dass ich gegen mein Gefühl nicht ankomme. Wenn das „nein“ sagt, ist’s nein.

Anmerkungen

Martina:

Marketing - Generell braucht jedes Angebot Marketing. Selbständige kommunizieren ihr Angebot, damit die richtigen Menschen davon erfahren. Das Gute ist, dass es im Marketing sehr viele Möglichkeiten gibt. Sie können die Aktivitäten auswählen, die zu unserer Persönlichkeit passen, die uns leicht fallen, die uns Freude machen.

Angst - Bezüglich Angst möchte ich darauf hinweisen, dass eine systemische Business-Aufstellung keine medizinische oder therapeutische Behandlung ersetzt. Wäre die Angst ein größeres Thema, können andere Expert*innen weiterhelfen. Angst an sich ist ein Gefühl, das zu unserem Leben dazugehört. Zum Beispiel die Angst vor großen Menschenmengen zu sprechen oder unbekannte Menschen zu kontaktieren. Sie warnt uns, lässt uns vorsichtig und überlegt handeln. Manchmal hindert sie uns, Dinge zu tun, die wir gerne tun würden oder die wichtig für uns sind. Dann können wir überlegen, wie wir sie überwinden und sie uns auch in einer Aufstellung einmal ansehen.

Ein herzliches Dankeschön an Anna, das Fallbeispiel zur Verfügung zu stellen.

Martina Schubert