

Zukunft nach der Finanzkrise neu denken?

Ein spannender und notwendiger interdisziplinärer – psychologisch, systemisch, integraler – Approach!

Von Peter Klein und Sonja Stepanek

Über die Finanzkrise ist 2 ½ Jahre nach ihrem Höhepunkt rational und analytisch bereits vieles gesagt worden. Faktisch scheint die Finanzkrise gebändigt, aber Untersuchungen zeigen, dass die Wunden noch nicht verheilt sind. Im Bewusstsein der Kunden ist sie nach wie vor massiv präsent: Schwere Erschütterung des Vertrauens, deutliche Spuren im Kundenverhalten.

71% der Bankkunden (75 % bei Versicherungen) haben den Eindruck, dass ihr Institut seit der Finanzkrise „überhaupt nicht“ reagiert hat (Quelle: GfK-Studie, April 2010). 64 % der Kunden fordern gute Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter von Banken/Versicherungen. Das Vertrauen in die Berufsgruppen Finanzberater (11 %), Bankmanager (7%) und Investmentbanker (3%) ist massiv gesunken. Verkäufer (35 %), Priester (19 %) und Politiker (8 %) schneiden teilweise besser ab (Quelle: Karmasin Motivforschung).

Dies war der Grund für den FMVÖ



(Finanz-Marketing Verband Österreich), eine Einladung auszusprechen, das gesamte Feld der Marktteilnehmer aus einer neuen Perspektive zu betrachten: Mit einer systemisch-integralen Aufstellung herauszufinden, wie eine neue nachhalti-

ge Zukunftsperspektive für die Finanzwirtschaft geschaffen werden kann. Dabei wurden nicht nur die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Kunden ins Blickfeld genommen, sondern auch die Position der Mitarbeiter, der Manager und Berater: Welche nachhaltigen gelebten Werte sind die Voraussetzung, damit Menschen, die in Banken und Versicherungen arbeiten, stolz auf ihr Unternehmen sein können?

Am 17. März 2011 fanden sich zu einem außergewöhnlichen Clubabend ca. 60 Besucher u. a. aus über 20 Banken und Versicherungen in der Raiffeisen-Bank im Looshaus am Michaelerplatz in Wien ein. Durch den Abend begleiteten Josef Redl, Finanz-Marketing Verband Österreich, Wilfried Hanreich, Bereichsleiter Marketing Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien und Peter Klein, Berater für erfolgreiche Zukunftsgestaltung und Autor des kürzlich erschienenen Buches „Buddha, Freud und Falco - Ein Dialog im 21. Jahrhundert“, Institut Innere Form, Nürnberg.



Integral-Systemische Beratung Innere Form®: „Zukunft nach der Finanzkrise neu denken“ (Leitung Peter Klein, Ramona Wanzenböck)

Im Feld des kollektiven Bewusstseins werden Zusammenhänge sichtbar: Repräsentanten (Personen für Begriffe bzw. Anteile eines Systems) werden ausgewählt, bewegen sich frei zueinander im Raum, daraus entstehen Konstellationen und gesprochene Kommentare, aus denen Bezüge innerhalb des Systems abgelesen werden können. Diese „Reise durch die Zeit“, in diesem Fall zurück zum Beginn der Finanzkrise über die Gegenwart bis in die Zukunft, lässt Rückschlüsse zu auf Ursachen und Verläufe der Finanzkrise und auf zukünftige günstige Entwicklungen für alle Menschen im Finanzsystem.

Die Dynamiken im Finanzsystem wurden dargestellt mit Stellvertretern für: Banken/Versicherungen, Management, Berater, Nachhaltigkeit, Kundenorientierung, globale Perspektive, Finanzkrise, Innere Form, die Lösung und - im Verlauf der Aufstellung dazu genommen - die Kunden, als die Menschen, um die es geht. Die Stellvertreter wurden nach der kinesiologischen One-Brain-Methode ausgetestet. Das Verhaltensbarometer, eine emotionale Landkarte, gab einen Hinweis, aus welcher Haltung heraus eine Lösung gefunden werden kann. In Krisen geraten wir oft in emotionalen Stress, sind eingeschränkt in unserer Wahrnehmung, gehen in emotionale Distanz zum Geschehen, um uns zu schützen, verlieren den Überblick zur Reflexion des Gesamtbildes. Statt einem ohnmächtigen Gefühl der Wahllosigkeit, ruiniert, grollend und gekränkt, kann durch die Aufstellung ein neuer Fokus gesehen und angestrebt werden: Erst mit Wahlmöglichkeiten, produktiver Ebenbürtigkeit

und fürsorglichem Interesse sind konstruktive Lösungsansätze möglich.

Im Rahmen der Aufstellung wurden mehrere Entwicklungen sichtbar, die zu einer vielversprechenden Zukunftsperspektive im Banken-/Versicherungssektor führen können:

1. Gerade in einer Welt, die global, komplexer und daher immer schwerer vorausberechenbar geworden ist, steht der Kunde als Mensch im Mittelpunkt des Bewusstseins.
2. Beratung und Kundenorientierung können das Vertrauen in die Institution „Bank/Versicherung“ stärken, wenn der Blick des Bankenmanagements auf globale Zusammenhänge gerichtet ist und diese als Herausforderung positiv angenommen werden.
3. Das Positive der Finanzkrise will gesehen werden: Krisen rütteln wach, lassen Missstände erkennen und bieten die Chance, gezielt neue Wege zu gehen. Wegsehen führt zu Angst, Lähmung und Kraftverlust (im Extremfall zu Burnout).
4. Nachhaltige Strategien sichern zukunftsfähige Entwicklungen und Lösungen.
5. Dabei müssen „männliche“ und „weibliche“ Qualitäten verbunden werden: Intuition, Kreativität und Emotionen sind für ein erfolgreiches Management in der heutigen Welt keine Fremdworte mehr.
6. Mitarbeiter aus Management und Beratung müssen einander besser „sehen und wahrnehmen“, um gemeinsame Lösungen zu finden.
7. Die Entwicklung der „Inneren Form“,

Dimensionen wie Kraft, Mut, Herz, Konzentration und Achtsamkeit, sind hilfreich für Manager, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich und erfüllt zu meistern.

Weitere Informationen zu:
☞ Was ist die Innere Form®? Was ist systemisch-integrale Beratung?
☞ Methodik der Aufstellung im Lehrsystem Innere Form®
☞ Literatur, wissenschaftliche Nachweise, Referenzen
☞ Aus- und Weiterbildung im Bereich Innere Form®

Inhouse oder z. B. als offener Workshopzyklus in Wien:

- 7 Abende zu „Erfolg und Erfüllung“ im Berufsleben.
- Veranstalter in Wien: Andreas Walka, arcus-saphiris KG - Elisabeth Jelinek, Jelinek Akademie

Peter Klein und Bernd Linder-Hofmann

Buddha, Freud und Falco
Szenische Aufstellungen im kollektiven Bewusstseinsfeld stehen für die Begegnung von Ost und West; Philosophie, Wissenschaft und Kunst und geben Hinweise, wie die Menschheit mit Bewusstseinsentwicklung das 21. Jahrhundert meistern kann.

www.die-innere-form.de



Integral-Systemische Beratung

Innere Form®

Interview mit Peter Klein, Entwickler von MUT – Menschen, Unternehmen, Teams

Was bedeutet „integrale Beratung“?

Die Integrale Beratung geht davon aus, dass in einem Unternehmen alles miteinander vernetzt ist, d. h., dass ein Unternehmen mit allen Mitarbeitern, seinen Kunden, Beziehungsgeflechten, Produkten und Services als ein großes Ganzes miteinander verbunden ist. Ursprünglich bedeutet der Begriff „integral“ die Wiederherstellung der Vollständigkeit im Äußeren und im

Inneren. Beispiele: Der Mensch ist nicht von der Welt getrennt. – Der Geist ist nicht vom Körper getrennt. – Die Psychologie ist nicht von der Medizin getrennt. – Die harten Fakten im Unternehmen sind nicht von den weichen getrennt, usw. Die Basis für eine evolvierende Entwicklung (permanente Weiterentwicklung) ist die Einheit.

Durch welche veränderten Rahmenbedingungen benötigen Unternehmen in der Führung

im 21. Jahrhundert einen „integralen Beratungsansatz“?

Die Welt ist im Wandel. Durch immer weiter fortschreitende Vernetzung und Differenzierung nehmen Komplexität, Dynamik und Beschleunigung weiter zu. Die Internationalisierung lässt den Wettbewerb steigen, die Globalisierung erzeugt zunehmende Instabilitäten und Unsicherheiten; neue Märkte, Mitbewerber und Standorte bringen Herausforderungen durch andere Kulturen und Denkweisen. Die Macht der Shareholder und der Finanzmärkte haben Ergebnis-, Erfolgs-, Innovations- und Leistungsdruck beim gleichzeitigen Wegfall äußerer Sicherheiten ansteigen lassen. Aufgrund dieser Szenarien benötigen wir neue Lösungsansätze, die auch die Erkenntnisse von internationalen Langzeitstudien berücksichtigen:

- Immer häufiger werden in Veränderungsprozessen die angestrebten Ziele nicht oder nur teilweise erreicht; die Ergebnisse sind nicht die erwünschten oder zeigen „ungewollte“ Nebeneffekte.
- Die Belastung für Mitarbeiter und Manager nimmt zu. Viele kommen mit den äußeren Veränderungen im Inneren nicht mehr zurecht. Trotz Zeit-, Stress-, Gesundheits- und Kommunikationsmanagement. Themen wie „Burnout“ und „Mit weniger Mitarbeitern mehr leisten“ sind aktuell.

Ein integraler Ansatz hat die notwendige Komplexität für ressourcenreiche, effiziente und nachhaltige Lösungen.

Warum ist der Umgang mit Komplexität wichtig?

Die Komplexität der Systeme ist zu einer der großen Herausforderungen für das

Top-Management und die Führungskräfte geworden: Wie steuere ich komplexere Systeme? Ein gängiger Lösungsversuch ist die Reduktion oder Vereinfachung des Systems: „Einfach managen!“ Das ist unter bestimmten Rahmenbedingungen sinnvoll, nämlich unter einfachen. In den meisten Fällen ist dies allerdings eine nur sehr eingeschränkt Erfolg versprechende Vorgehensweise. Eine andere Lösungsstrategie ist, der Komplexität und der Varietät der Rahmenbedingungen komplexes und variantenreiches Verhalten gegenüber zu stellen, d. h., mit seinem Verhalten den Rahmenbedingungen adäquat zu entsprechen. Das erfordert eine angemessene Komplexität, entsprechende Modelle, Denk- und Vorgehensweisen und Instrumente. Hinzu kommt: Einfache und reduzierte Systeme können bestimmte Eigenschaften überhaupt nicht haben, wie z. B. Lernen in höheren Ordnungen, die die Voraussetzung für Innovation und Kreativität in Unternehmen sind.

Was beinhaltet das integrale Lehrsystem Innere Form®?

„Die Äußere folgt der Inneren Form“

Die Innere Form ist die Forschung und Lehre über die Wirkmechanismen des „Innen“ (Bewusstsein, Emotion, Präsenz, Kraft, Mut, Herz, etc.). Beratung und Unternehmensführung wurden auf der Grundlage neuer Erkenntnisse über eine höhere Wirksamkeit und Nachhaltigkeit sozialer Systeme gestaltet.

Die 3 Säulen des Lehrsystems:

- Ein einzigartiges neues Beratungs-, Trainings- und Methodenkonzept
- Interdisziplinäres wissenschaftlich fundiertes und erfahrungsbasiertes Expertenwissen (Integration interdisziplinärer Forschung).

- Nachweislich nachhaltige und dauerhafte Wirksamkeit und Ergebnisse, nachgewiesen in erfolgreichen eigenen Beratungsprojekten.

Was ist die Weiterentwicklung von der Systemischen Organisationsberatung zur Integralen Beratung?

Die systemische Organisationsberatung hat in einem ersten Ansatz in den letzten Jahren begonnen zu erforschen, wie einzelne Komponenten in Unternehmen in Wechselwirkung stehen. Im integralen Ansatz der Führungskräfteentwicklung wird jetzt zusätzlich das *Bewusstsein* der Führungskräfte in den Mittelpunkt gestellt. Denn was nützen alle systemtheoretischen Betrachtungen, wenn sie nicht im *Bewusstsein* der Unternehmenslenker und Gestalter verankert sind und von *innen* heraus gelebt werden? Es ist wichtig, *bewusst* integrale Entscheidungen zu treffen, das setzt voraus, dass das große Ganze überhaupt *wahrgenommen* (sehen und fühlen) und *reflektiert* werden kann. In Veränderungsprozessen gilt es *Mut* und *Herz* zu zeigen, Verantwortung zu übernehmen, Altes *loszulassen*, um sich auf Neues *inzulassen*. Dies *auszubalancieren* setzt *Kraft* und *Präsenz* voraus. All dies sind Qualitäten des *Bewusstseins*.

Mit welcher Methodik arbeitet das Lehrsystem Innere Form®?

Die Methodik des Integralen Lehrsystems der Inneren Form® verbindet Ansätze aus westlicher Psychologie und Systemik, aus Businessberatung und Coaching mit östlichen Entwicklungswegen auf neue Weise. Die neuentwickelte Methodenkombination beinhaltet u. a. Reflexion, Dialog, Aufstellungen, Kinesiologie, Meditation, Coaching, Filmreflexion.

Was beinhaltet die Methodik einer „integral-systemischen“ Aufstellung? Was sind die Einsatzfelder?

In Erweiterung der individuellen Psychologie befasst sich die Systemik mit der Verbindung von Individuen. In Integralen Aufstellungen (als Weiterentwicklung der Systemischen Aufstellung) findet eine gezielte Bewusstseinsbildung/-Entwicklung statt, die über die bekannten Instrumente der Psychologie, Führungstheorie und Systemik hinausgeht. „Integral-systemische“ Aufstellungen sind u. a. sinnvoll im Bereich Transformation (Veränderungsprozesse), Neuausrichtung (z. B. in starken Wachstumsphasen), Strategie- und Organisationsentwicklung (Projekte), Prozessoptimierung, Personalfragen und in Verbindung mit Coaching, Existenzgründungen, Weiterentwicklung von Spitzenteams.

Wer sind die Kunden Ihrer „integralen Beratung“?

Unternehmen, die hohe Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit anstreben, dabei überdurchschnittlich und nachhaltig erfolgreich und stolz darauf sind, gesunde gute Beziehungen zu führen. Zu unseren Kunden zählen internationale Topkonzerne, Mittelständische Familienunternehmen und Kleinbetriebe.

Alles eine Frage des Bewusstseins...



Zum Interviewpartner:

Peter Klein

- Entwickler von MUT – Menschen, Unternehmen, Teams
- Partner Institut Innere Form
- DVNLP-Lehrtrainer
- Mitentwickler: Integrale Aufstellungen Innere Form, im Lehrsystem Innere Form
- Ausbilder Integraler Coach: Wien, Salzburg, Nürnberg, Zürich – in Österreich in Verbindung mit Lebens- und Sozialberater
- Begleitung von Transformationsprozessen in Unternehmen (Beratung, Training, Coaching)
- Buchprojekte und Fachartikel: Initiator und Mitarbeit „Systemdynamische Organisationsberatung“, Carl-Auer-Verlag
- Integrale Aufstellungen Innere Form - Buddha, Freud und Falco, Szenische Aufstellungen, arcus-lucis Verlag