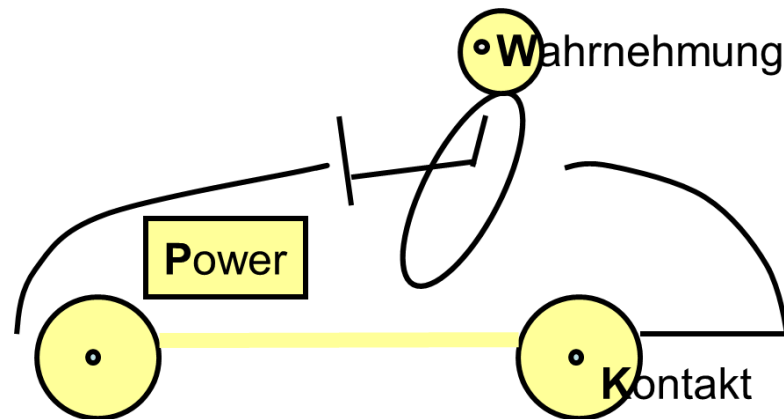


Das „PKW-Konzept“ der Beratung

Anlässlich von „125 Jahren Automobil“ liegt es nahe, das Kürzel „P K W“ auf seine Eignung als Beratungskonzept zu prüfen. Und es passt! Denn:



P steht für Power, für den Motor im Auto

Wer hätte nicht gerne ein paar PS mehr unter der Kühlerhaube? In die Beratungswirklichkeit übertragen wären das Diagnosetools zur Organisation/Persönlichkeit, Prozess-Architekturen für Management / Beratung, und all die Interventionstechniken.

Und wie man den Motor seines Autos „frisieren“ kann, um ein paar PS mehr herauszuholen, so kann man seinen Beratungs-Werkzeugs-Koffer mit noch mehr Tools bestücken.

Gegen einen starken Motor ist nichts zu sagen; aber was ist, wenn die Beratungstrecke kurvig wird?

K steht für Kontakt, für das Fahrwerk des Autos

Schnell merkt man als Autofahrer, dass es keinen Sinn macht, den Motor zu frisieren, ohne in bessere Stoßdämpfer, Reifen usw. zu investieren. Für Berater bedeutet die Analogie: Professionalität in der Gestaltung des Klientenkontaktes. Weit mehr als beim Lernen von Tools, funktioniert das Erlernen dieser Kompetenz nicht ohne das Einbeziehen der eigenen Berater-Persönlichkeit. Es zeigt sich allerdings immer wieder, dass je mehr ein Berater / eine Beraterin Diagnose- und Interventionskompetenz beim Klienten zeigt (damit kann man eine Abteilung ganz schön durcheinander bringen), um so mehr muss ein Klient sich bei ihr sicher fühlen können. „Loving Confrontation“ ist also angesagt, und ein repektvolles, kulturkonformes Berater-Rollen-Verhalten, um auch die engen Kurven im Beratungsprozess nehmen zu können.

W steht für Wahrnehmung, für die Übersicht beim Lenken des Gefährts

Das ist die Meta-Kompetenz, mit der situativ entschieden wird, ob man besser Gas gibt oder bremst; mit der man kleine Ausrutscher durch Gegenlenken kompensieren kann, noch bevor man auf den Randstreifen gerät. Diese Kompetenz wird insbesondere durch Fallsupervisionen erarbeitet. Denn mit diesen kann aus „schwierigen“ Projekten situativ verfügbares, intuitives Beratungs-Prozess-Wissen generiert werden. Macht der Klient dann die beruhigende Erfahrung, dass sein Berater in achtsamem Kontakt mit ihm zusammen „Tempo machen kann“, so wachsen die Chancen, dass die beim Berater verfügbaren PS - zum Vorteil des Klienten - auf die Straße gebracht werden können.