

Wird diese Nachricht nicht richtig dargestellt, klicken Sie bitte [hier](#).



BERATER-BERATER 1|2018

Kunden im Jammertal



Kunden, die im Laufe der Beratung am Jammern hartnäckig festhalten, empfinden wir oft als anstrengend. Wir sind in der Versuchung für sie zu arbeiten, verdoppeln unsere Bemühungen in der Hoffnung, sie bald in einem froheren Fahrwasser schwimmen zu sehen. Doch je mehr wir uns anstrengen, bisweilen scheint es, als ob sich nichts bewegt. In der Folge raufen wir uns die Haare und beginnen, an unseren Kompetenzen zu zweifeln.

Was kann beispielsweise dahinterstehen, wenn Kunden so in ihren Klagen „hängen bleiben“?

- Ein unbewusster, versteckter Gewinn
- Verletzungen oder Bedürfnisse, die von den anderen Beteiligten oder vom Berater/von der Beraterin nicht ausreichend gewürdigt worden sind
- Eine Befürchtung, die den Kunden hindert loszulassen
- Die Hoffnung, der Berater, die Beraterin gibt einen Tipp, der dem Kunden nichts kostet bis hin zur Hoffnung der Verantwortungsübernahme

Eine Auswahl an Interventionen, die Sie einsetzen können, wenn Sie merken Ihr Kunde steckt fest:

- „Sie wollen nicht Springer im Stall sein, sondern...?“ Wie Sie das magische Wörtchen sondern einsetzen lesen Sie [hier](#).
- Ist die Sichtweise des Kunden nicht vielleicht doch die bessere? Welchen Nutzen zieht er aus der Situation?

- „Wenn Sie jemanden in der gleichen Situation wie Sie beobachten würden, was würden Sie ihm raten?
- „Was ist das Gute daran, dass Sie meinen, Ihr Mann lässt sie wie eine Puppe tanzen?“ Wofür ist es gut? Was ist die gute Absicht?
- „Was geschieht, wenn sie nichts ändern? Mit dem Gegenüber bildlich ausmalen, was passiert, wenn er im Loch bleibt. Dabei ist ein guter Kontakt zum Kunden unerlässlich. Er sollte mehr darüber lachen als Sie selbst!

In unseren Methodiktrainings können Sie Ihren Handwerkskoffer weiter füllen. [Mehr](#)

Falls Sie auf Sie zugeschnittene Werkzeuge in Ihren Beratungsalltag integrieren wollen, entwickeln wir für Sie ein Methodentraining, das auf Ihren praktischen Beratungsalltag passt.

Zwei Musterunterbrechungen, um für mich als Berater/in gut zu sorgen

1. Kleine Pause: tief durchatmen, große Pause: 5 Minuten das Gespräch unterbrechen
2. Wenn der Gedanke kommt „nicht das schon wieder“, dann die Situation als alltäglich einordnen („das ist so wie es ist“) und ihr eine neue Bedeutung geben „Mal sehen, was mir diesmal Geniales einfällt?“ oder „Was werde ich diesmal dazu lernen?“

Offene Trainings für Berater nach Cecra Standard



Terminvorankündigungen

Mein Profil als Berater/in, Cecra Modul 1, Trainerin: Anne-Mette Steenken [Modul 1](#)

Kommunikation und Beziehungsgestaltung in der Beratung, Cecra Modul 2, Trainerin: Anne-Mette Steenken [Modul 2](#)

Arbeiten und Führen im Team, Cecra Modul 3, Trainer: Thomas Fisel [Modul 3](#)

Gruppen und Teams beraten und begleiten, Cecra Modul 12, Trainerin: Barbara Kathrein [Modul 12](#)

Weiterbildungskalender für Berater 2018: [Offene Seminare in Lengerich](#)

Die Berater Berater

[Weiterbildung, Organisationsberatung und Supervision speziell für Beraterinnen und Berater.](#)



Thomas Fisel

Tel.: +49 (821) 26390-17

E-Mail: thomas.fisel@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Barbara Kathrein

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Maria Lotter

Tel.: +49 (821) 66109100

E-Mail: maria.lotter@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | info@entra.de oder 06302-9239-0

Herausgeber: entra GmbH, Falkensteiner Weg 3, Villa Scheurer, 67722 Winnweiler

Telefon 06302-9239-0, Fax 06302-9239-19, E-Mail info@entra.de

USt-ID DE283718552, Vertreten durch Stefan Dietz (Geschäftsführer)

Sie möchten unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten? Dann melden Sie sich einfach über diesen Link ab: [Abmelden](#)
