

## BERATER-BERATER 6|2018

### Wer loslässt hat die Hände frei



In der Beratung haben wir gerne das Heft in der Hand. Wir bewerten Kennzahlen. Wir sehen, was auf den Betrieben passt oder schief läuft. Wir haben eine klare Vorstellung davon, was der Kunde tun soll und was gut für ihn wäre. Was passiert denn bei uns selbst, wenn der Kunde unsere dringenden Empfehlungen nicht umsetzt? Wenn wir zunehmend den Druck im Kessel erhöhen, damit der andere endlich sich auf den Weg macht? Was denken wir dann? Welche Empfindungen haben wir? Wie fühlt sich das körperlich an? Kann es sein, dass wir dann statt dem Kunden „rudern“? Und wir wundern uns dann, warum der Kunde passiv bleibt oder evtl. sogar in die Verteidigung geht?

Wir kommen wir in diesen Fällen **raus aus dem Rudermodus?**

Zunächst einmal geht es darum, die Ruder los zu lassen. Loslassen heißt „dem anderen sein Los zu lassen“, also es ihm nicht weg nehmen zu wollen im Sinne von "ich tausch sein Los mit einem aus meiner Sicht besserem Los aus". Dann bin ich der Macher in der Geschichte und das fühlt sich gut für mich an.

**Drei Fragen, die Sie dem Kunden stellen können, um aus dem Rudermodus zu kommen:**

- Was spricht denn überhaupt dagegen, dass alles so bleibt wie es ist?
- Was ist der Vorteil, wenn Sie das Problem behalten?
- Und was ist der Preis, den Sie zahlen müssen, um das Problem zu lösen? Oder noch etwas provokativer: „Angenommen Sie würden das Problem lösen, was würde Ihnen dann fehlen?“

Loslassen für uns als Berater heißt, locker lassen. Das Seil zu lockern, ohne es zu kappen. Evtl. gilt es Stillstand auszuhalten oder Richtungsänderungen, wenn der Kunde selbst rudert. Am besten kann mir das gelingen, wenn ich dem anderen wohlwollend und wertschätzend gegenüber trete mit der Haltung „ich traue Dir zu, dass Du Deine eigene Lösung entwickelst und Du Dir von meinem Input das nimmst, was Du im Moment gebrauchen kannst.“

„Lösungslosigkeit“ auszuhalten ist eine der größten Herausforderungen im Beratungsalltag. Sie ist jedoch manchmal ein entscheidender Schlüssel, um Kunden in die Verantwortung zu bringen. Dazu hilft es, sich die folgenden Fragen selbst zu stellen:

- Was würde mir denn fehlen, wenn ich das Problem des Kunden loslassen würde?
- Welchen Gewinn erziele ich, wenn ich mich weiter für den Kunden aufopfere?
- Kann ich wirklich wissen, dass meine Lösung die Beste ist?
- Was ist der Preis, wenn ich an „meiner Lösung“ festhalte?
- Was kostet es mich, meine Idee loszulassen und anzunehmen, dass meine Impulse vielleicht in einer anderen Form ankommen, als ich das erwarte?

## Wer loslässt, hat die Hände frei

Kennen Sie das auch? Immer wenn ich meine, dass ich genau diesen Kunden oder Auftrag brauche und es auf jeden Fall ein Erfolg werden muss, wird es in dem Moment schwieriger für mich.

Stärke heißt nicht nur durchhalten, kämpfen, sich nicht unterkriegen lassen, sondern auch loslassen, aufgeben, scheitern. So gilt es auch, sich mit dem eigenen Scheitern auseinanderzusetzen und sich mit aller Klarheit einzugestehen, dass ich weder immer die Übersicht, noch die Zügel in der Hand haben kann. Wenn wir uns dies bewusst machen, dann gelingt es uns auch leichter die Zügel im Alltag lockerer zu lassen.

Wechseln Sie doch mal vom Ruder- in den Hingabemodus und zwar für Sie selbst. Planen Sie sich einen Offlinetag ein mit viel Genuss und Abwechslung: gärtnern, träumen, Holz hacken, ein Instrument spielen, kochen, ein gutes Glas Wein trinken, im Liegestuhl faulenzen, ...

Tun Sie etwas, was einfach nur Spaß macht. Dann bekommen Sie sofort Kontakt zu sich selbst, zu ihren eigenen Bedürfnissen. Man muss nicht gleich auf Safari gehen, man kann schon im Alltag anfangen, indem man eine Einladung annimmt, die man sonst abgelehnt hätte.

Wie sich selbst auf die Schliche kommen?

In schwierigen Beratungsfällen empfehlen wir die Intevision im Team. Die Sicht der Kollegen auf den Fall erleichtert oft das Weiterarbeiten.

Fallbesprechungen und Supervision sind fester Bestandteil in unseren Trainings für Berater und Beraterinnen.

## 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](mailto:thomas.fisel@entra.de)

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



**Barbara Kathrein**

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: [barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at](mailto:barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at)

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



**Maria Lotter**

Tel.: +49 (821) 66109100

E-Mail: [maria.lotter@entra.de](mailto:maria.lotter@entra.de)

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



**Martin Horneber**

Tel.: +49 (9127) 57434

E-Mail: [martin.horneber@entra.de](mailto:martin.horneber@entra.de)

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

**Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | [info@entra.de](mailto: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](mailto: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](#)

---