

BERATER-BERATER 2 | 2017

LIEBE PARTNER, LIEBE BERATERINNEN UND BERATER

Landwirte bewältigen im Sommer eher Arbeitsspitzen, als dass sie Visionen suchen. Für Sie als Berater/in kann es jedoch sinnvoll sein, den Sommer zu nutzen, Ihre Werkzeuge zu schärfen, um Ihre Kunden adäquat begleiten zu können. Oder als Leiter/in Ihrer Beratungsorganisation innezuhalten, um eine Standortbestimmung vorzunehmen und die Segel für die Zukunft richtig zu setzen.

Wir wünschen Ihnen einen guten Sommer,

Ihr Thomas Fisel, Ihre Barbara Kathrein und Ihre Maria Lotter

WER EINE VISION HAT, SOLL ZUM ARZT GEHEN!

... so antwortete Altkanzler Helmut Schmidt vor 40 Jahren einem Journalisten auf die Frage hin, „wo seine große Vision sei“. (ZEIT Magazin 4. März 2010)

Ein Berater, der seine Kunden so nach ihrer Vision fragt, wird unter Umständen ähnliche Antworten bekommen, viel wahrscheinlicher aber Schweigen oder möglicherweise eine Denkblockade auslösen. Auch die meisten Berater kommen sich eher klein vor, wenn sie ohne Vorwarnung von einem Kollegen oder ihrem Chef nach ihrer großen Vision gefragt werden.



Eine mutige, positive und möglichst konkrete Vorstellung von der persönlichen und betrieblichen Zukunft oder auch von der Entwicklung eines Projektes zu haben, ist auf der anderen Seite jedoch entscheidend als Orientierungspunkt und Motivationsquelle für das eigene Tun.

Viel zu häufig werden Ställe gebaut, angebotene Flächen zugepachtet oder andere weitreichende Entscheidungen getroffen, ohne dass Visionen und konkrete Ziele dahinterstehen. Denn eine Stallerweiterung ist eben in der Regel kein Ziel, sondern lediglich ein möglicher Weg, um dahinterliegende Ziele zu erreichen wie z.B. ein befriedigendes Einkommen für zwei Familien oder mehr Lebensqualität durch den finanziellen Spielraum für eine Fremd-AK.

Jeder Mensch verfügt über Visionen und Wunschvorstellungen, die ihn leiten bzw. leiten könnten. Sie sind aber zu einem guten Teil in unserem Unterbewusstsein angesiedelt. Das heißt, wir müssen sie ins Bewusstsein holen, um damit arbeiten und konkrete Ziele herauszuschälen zu können.

So können Sie Ihre Beratungskunden bei der Entwicklung von Visionen und Zielen unterstützen

Vermeiden Sie den Begriff Vision, er ist bei den meisten Kunden nicht Teil ihrer Alltagssprache.

Stellen Sie Fragen wie z.B.:

Wie stellen Sie sich Ihren Betrieb in X Jahren idealerweise vor?
Was ist dann gleich geblieben? Was hat sich geändert?
Wie sieht zu diesem Zeitpunkt Ihr Arbeits- und Privatleben aus im Vergleich zu heute?
Was hat an Bedeutung gewonnen? Was wird weniger wichtig?
Was möchten Sie dann über sich sagen können?
Was möchten Sie, dass andere, z.B. Ihre Familie/Berufskollegen über Sie sagen?

Helfen Sie dem Kunden, durch geeignete Fragen den Zielzustand zu konkretisieren:

Was bedeutet das konkret, dass die Arbeitssituation sich verbessert hat?
Woran würde man das erkennen, wenn man Sie besucht?
Wann gehen Sie dann in den Feierabend?
Was heißt das konkret in Bezug auf Wochenenden und Urlaub?
Was erreichen Sie damit für sich? Was für Ihre Familie?
Was macht Sie zuversichtlich, dass das zu schaffen ist?
Was davon können Sie selbst beeinflussen und was nicht?
Bis wann möchten Sie eine erste spürbare Verbesserung erreicht haben?

AKTUELLES UND ANGEBOTE

"DIE SEGEL RICHTIG SETZEN ..."

Strategieworkshops für Beratungsteams und Beratungsorganisationen

Und wie steht es mit Ihren Zielen und Ihrer Strategie als Beratungsteam bzw. Beratungsorganisation? Wie reagieren Sie auf den Strukturwandel und die sich ändernden Anforderungen der Betriebe? Auf welche Zielgruppen konzentrieren Sie sich? Wie schnüren Sie attraktive Pakete für Ihre Kunden? Wie sichern Sie Ihre Finanzierung ab? Und wie sorgen Sie für Kooperation und Zusammenarbeit im Team bzw. innerhalb der Organisation.



Nutzen Sie unsere Kompetenz und langjährige Erfahrung im Beratungssektor, um Ihr Team und Ihr Angebot fit für die Zukunft zu machen! Rufen Sie an – gerne beraten wir Sie dazu unverbindlich! Näheres erfahren Sie [hier](#).

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](#)