

### Kompetenz in Person

Es gibt oft mehrere Lösungen, jedoch nur eine optimale. Diese ist aber leider nicht immer auf den ersten Blick ersichtlich.

Der Mensch ist in Bewegung und somit permanent im Wandel. Deshalb stehen für mich auch der Klient und sein individueller Prozess im Vordergrund.

Von dieser Perspektive aus entwickelte ich mit dem Konzept „Kompetenz in Person“ eine sehr flexible Arbeitsweise, die die Vorteile von Beratung und Coaching je nach Bedarf kombiniert. Das bedeutet, ich lasse mich darauf ein, dass meine Klienten die Richtung vorgeben. Ich vertraue darauf, dass meine Kunden selbst die Experten für ihr Leben und somit dessen spezielle Herausforderungen sind. Diese Einstellung lässt sich am besten mit meinem Leitspruch: **„Ich bin gut – UND meine Kunden sind es auch!“** zusammenfassen.

Je mehr ich mein betriebswirtschaftliches Wissen und meine Praxiserfahrung im Marketing und als Beraterin um meine (Er-)Kenntnisse auf den Gebieten des Coachings und der Psychologie ergänze, desto stärker kristallisiert sich ein interessanter Aspekt heraus. Mir ist aufgefallen, dass ein einfaches Anwenden gängiger Marketing-Tools oft nicht zum gewünschten Erfolg führt. Ich habe also begonnen, mir Gedanken zu machen, woran das wohl liegen mag. Ist der Ansatz reiner Beratertätigkeit überholt? Weshalb suchen sich Menschen in Zeiten, in denen das Wissen von Experten auf Mausklick abrufbar ist, Unterstützung bei externen Dritten? Wann ist ein Beratungsprojekt erfolgreich und wann ist ein Coaching die bessere Wahl? Oder erreiche ich das beste Ergebnis, wenn ich den Coaching-Ansatz bereits zur Erfassung der Aufgabenstellung mit in die Beratung einbeziehe?

Bei meinen Erstgesprächen werde ich oft gefragt, worin denn nun der Unterschied besteht zwischen einer Beratung und einem Coaching. Ich habe es mir zur Gewohnheit gemacht, in diesen Gesprächen zuerst als Beraterin und anschließend als Coach aufzutreten. So stelle ich zudem auch schnell fest, was die passendere Vorgehensweise beim jeweiligen Klienten ist.

Wirkt mein Gegenüber passiv und wenig motiviert, wenn ich als Beraterin analytisch auf einzelne Punkte eingehe und erste Ansatzpunkte aufzeige? Kommt plötzlich lebhaftes Interesse und eine neugierige Kraft zum Vorschein, die ansteckend wirkt, wenn ich zum Coaching wechsle?

Es ist also vorab erforderlich zu klären, worum es dem Kunden eigentlich geht und was er sich von meiner Unterstützung erwartet.

Aus eigener Erfahrung kann ich berichten, dass es nicht unbedingt erfolversprechend ist, allein das „1x1“ des Marketings – wenn auch gekannt – anzuwenden, solange wir uns nicht auf dem „richtigen“, also unseren Weg befinden und anfangen, unsere wahren Ziele zu realisieren. Haben wir unseren Kurs noch nicht gefunden und liegt somit noch kein stimmiges, authentisches Konzept zugrunde, reicht das reine Weitergeben von Expertenwissen und dessen Anwendung in der Folge nicht aus. Das bedeutet also, dass mein Fachwissen als Beraterin nur dann zum Einsatz kommt, wenn auch der Bedarf daran besteht und eine Beratung erforderlich ist.

Erwähnenswert sind in diesem Zusammenhang auch die vielen Fälle, die ich in der Praxis oft beobachten konnte. Menschen sind unternehmerisch und privat „erfolgreich“, jedoch konnten diese Erfolge eine große Unzufriedenheit nicht verhindern. Diese Entwicklungen sollte man ebenfalls mit in Betracht ziehen, wenn man seinen beruflichen Siegeszug antritt.

Mein eigener Erfolg stellte sich erst ein, nachdem ich mich getraut habe, auf meinen Weg und meine Stärken zu vertrauen. Auch wenn mir oft anderes geraten wurde und ich mich auch selbst manchmal fragte, ob das alles „vernünftig“ sei, habe ich mich nicht beirren lassen – und darüber bin ich jetzt sehr froh.

Denn fehlt dieses Vertrauen in die eigene Kompetenz und wähle ich aus diesem Grund einen Weg, der zwar vernünftig ist, aber nicht zu mir passt, lebe ich nicht mein eigenes Leben. Depression als Folge ist da nicht selten.

Meiner Meinung nach ist es entscheidend, gemeinsam den ersten Schritt zu tun und das Ziel zu definieren. Der Weg dorthin ist durch den angewandten Kompetenzansatz so flexibel wie individuell, so dass dieser sowohl kreative Pausen als auch Richtungswechsel beinhalten kann. Dabei steht, wie bereits erwähnt, die Kompetenz im Fokus. Und zwar nicht nur die eigene als Dienstleister, sondern auch die meines Gegenübers – des Klienten. Nur durch die Kombination von Fachwissen, Flexibilität und Ausrichtung an den persönlichen Stärken sowie Vertrauen in die Kompetenz des Klienten kann wahrer (unternehmerischer) Erfolg erzielt werden. Das Resultat ist somit ein umfassend stimmiges, passendes Konzept. Energien werden mobilisiert und können zielgerichtet positive Effekte nach sich ziehen.

Es bedarf oftmals nicht allein des Wissens von Spezialisten und Profis, es bedarf vor allem auch des Feedbacks eines wertschätzenden, fach- und sozialkompetenten Gegenübers, der sowohl in seine als auch die Kompetenzen seiner Kunden vertraut. Der nachfragt, der zur (Selbst-)Reflexion anregt und unterstützt, die wahren Ziele zu identifizieren und anschließend auch zu erreichen.

Geht es also darum generell eine neue, „meine“ Richtung einzuschlagen und mich daran ausgerichtet erfolgversprechend zu positionieren, ist oft mehr als Beratung im klassischen Sinne erforderlich. In diesem Fall ist es sinnvoll, dass die Beraterin oder der Berater neben dem eigenen Expertenwissen über Methodenkompetenzen verfügt, deren Anwendung auch das „Expertenwissen“ seines Klienten miteinbezieht und ihm Wege und Mittel aufzeigt, wie er Zugang zu seinem Wissen erhält. Dann findet man auch den richtigen Kurs und kann frei nach dem Motto *„Man kann dem Wind nicht die Richtung weisen, aber man kann die Segel richtig setzen.“* seinem persönlichen UND unternehmerischen Erfolg entgegensegeln.