



## Das Vorgespräch als Probelauf

Der Wettbewerb in der Seminar- und Beratungsbranche nimmt ständig zu. Kaum ein Entscheider eines Unternehmens, dem nicht täglich eine Vielzahl von Angeboten und Broschüren ins Haus flattern. Wer die Wahl hat, hat die Qual.

Wir erleben immer wieder, dass viele unserer Gesprächspartner unsicher sind, wie sie den für sie richtigen Berater erkennen können. Da zudem noch alle Berater vordergründig mehr oder weniger das Gleiche anbieten, entscheiden dann häufig Preis, Verkaufstalent, Präsentationsmaterial und im persönlichen Gespräch die Sympathie. Aber sind das wirklich die entscheidenden Kriterien? Wenn man nicht auf der Suche nach einem guten Verkäufer ist, der graphisches Talent mitbringt und als Freund geeignet wäre, sicherlich nicht.

Solange es um reine Wissensvermittlung durch den Berater geht, steht Fach- und didaktische Kompetenz im Vordergrund, die sich relativ einfach überprüfen lassen. Bei der Begleitung von Entwicklungsprozessen spielen hingegen Haltung und Persönlichkeit die entscheidende Rolle. Hier geht es um Stimmigkeit und das gilt auch für die Wahl des richtigen Beraters. Beide Seiten müssen zueinander passen, wie der Schlüssel zum Schloss. Natürlich kann man am Schlüssel noch ein wenig feilen, aber es wird nicht gelingen



mit einem Briefkastenschlüssel einen Safe zu öffnen, oder umgekehrt.

Für uns ist ein Vorgespräch dann erfolgreich, wenn es gelingt, gemeinsam herauszufinden, ob beide Seiten zu einander passen oder eben auch nicht. Natürlich gibt es dabei auch die ein oder andere Falle, die auf die Beteiligten lauert. Hier sind wir als Berater gefordert, auf die Stimmigkeit zu achten und aktiv die Verantwortung für Win-Win-Situationen zu übernehmen. Eine typische Falle ist der Versuch, unangenehme Führungsaufgaben an den Berater zu delegieren, z.B. „Waschen Sie den Mitarbeitern mal so richtig den Kopf“.

Hier standfest zu bleiben ist nicht immer leicht, wollen Berater verständlicherweise doch ihre Leistung verkaufen, schließlich leben sie davon. Das macht sie auch leicht verführbar, die ein oder andere Unstimmigkeit zu übergehen. Der Preis dafür ist allerdings sehr hoch, weil es bedeutet, mit den falschen Menschen oder dem falschen Thema zu arbeiten, eine schmerzhaft Erfahrung, die fast jeder Trainer schon mal gemacht hat.

Entwicklungsprozesse zu begleiten, verlangt von dem Berater ein hohes Maß an Verantwortung. Sich selber gegenüber und vor allem auch dem möglichen Kunden gegenüber.

Für Entwicklungsprozesse gilt, nur stimmige Lösungen sind tragfähig. Insofern ist das Vorgespräch eine große Chance, einen ersten gemeinsamen Probelauf zu machen.