INSTITUT Integrative PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

5 Tools aus der Psycho Kiste erfolgreicher Beratung

Handout zum

Expert Mastermind Meeting

20. Jänner 2023

Dr. Markus Pichlmair

office@markus-pichlmair.at

Die im Folgenden beschriebenen Tools können in der Beratung sehr hilfreich sein. Natürlich erhebt die List der Tools keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Tool 1

Werde leer.

Kenne deinen Kund:innen.

Empathie ist die Fähigkeit, sich in andere hineinversetzen zu können. Egal wie gut dein Produkt ist, wenn dein Gegenüber das Gefühl hat, von dir nicht verstanden zu werden, wird sie oder er nicht kaufen.

Empathie kann geübt werden, wenn du Raum uns Zeit für dein Gegenüber schaffst. Folgende Ideen können dabei hilfreich sein:

- Meditiere 10 Minuten vor jedem Kontakt um leer zu werden und Raum zu schaffen.
- Nimm dir Zeit für deine Kund:innen.
- Suche nach den Unterschieden zu deinem Zielgruppenavatar.
- Stell Fragen! Stell Fragen! Stell Fragen!
- Übe dich in den Techniken des Zuhörens (z.B. Fragen, Verbalisieren, Paraphrasieren,...).
- Notiere dir Worte oder Metaphern, die deine Kund:innen verwenden und verwende auch du dieselben Worte und Metaphern.
- Werde konkret. Verstehen passiert durch Konkretisierung.

Tool 2

Integrität

Kenne dich und bleib dir treu.

Deine Kund:in ist nicht König:in. Die Haltung der Gleichwertigkeit kann sehr zielführend sein. Damit ist gemeint, dass deine Kund:in Expert;in in seinem oder ihrem Umfeld ist, und du Expert:in im Bereich Beratung und Problemlösung.

Es ist zu respektieren, dass die Kund:in eine Vorstellung darüber hat, wie der Beratungsprozess abzulaufen hat. Du kennst diese Vorstellung, wenn du dich gut in Empathie geübt hast. Erfülle keinesfalls die Wünsche der Kund:innen, wenn deine Integrität gefährdet ist.

- Deine Integrität ist Teil deiner Dienstleistung. Lass Sie dir daher nicht nehmen.
- Vorschriften der Kund:innen in Bezug auf die Methodik oder den Beratungsprozess können den Beratungserfolg und damit deinen Ruf beeinträchtigen.
- Kenne deine eigenen Grenzen und lehne Aufträge ab, von denen du nicht überzeugt bist.
- Mute den Kund:innen die Wahrheit zu.

Tool 3

Mute den Kund:innen die Wahrheit zu.

Sei klar und direkt.

Kund:innen probieren vor einer Beratung meist vieles aus, um ihre Herausforderung zu lösen. Der Vorteil der Beratung liegt für sie oft darin von einem unabhängigen Blickwinkel von außen zu profitieren.

Das tut manchmal weh. Mute den Kund:innen die Wahrheit zu. Setze dazu einen passenden Rahmen (Frame), damit die Kund:innen die Nachricht leicht nehmen kann:

- Überlege dir: Wie müsstest du die Nachricht formulieren, damit die Kund:in auf jeden Fall die Beziehung zu dir abbricht und beleidigt ist.

  Dadurch erkennst du die Werte und die wunden Punkte deines Gegenüber leichter.
- Überlege dir dann, wie du die Kund:in ansprechen kannst, damit die Beziehung in jedem Fall aufrecht erhalten wird.
- Setz den Rahmen im Gespräch.
- Sei möglichst klar und direkt in deiner Nachricht. Rede nicht um den heißen Brei herum.

Tool 4

Sei Berater:in.

Übe dich in der Beratungshaltung.

Beratung bedeutet einen Kommunikations- und im gelungenen Fall auch einen Erkenntnisprozess zu leiten.

Dabei besteht der Kern weniger darin, konkret für die Kund:innen etwas zu machen, sondern viel mehr Rahmenbedingungen zu schaffen, um Erkenntnisse zu ermöglichen. Im Vordergrund dabei stehen also weniger konkrete Methoden, als viel mehr Haltungen. Hier finden sich Haltungen, die im Beratungsgespräch hilfreich sein können:

- Empathisch, wertschätzende Haltung
- Fragend akzeptierende Haltungen
- Haltung der Transparenz
- Sinnzentrierte, Ressourcenorientierte, Salutogenetische Haltung
- Kongruente Haltung
- Ökologische, Holistische und Nachhaltige Haltung
- Katalysatorenhaltung

Tool 5

Lerne weiter und wisse alles über

Psychologie, Veränderung und Kommunikation.

www.markus-pichlmair.at