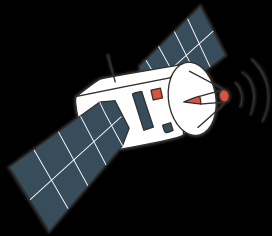


### Was macht eine erfolgreiche Beraterpersönlichkeit aus?



## SCHWARZ!

Eine gute Frage. Denn tatsächlich ist nicht jeder, der berät, auch eine Beraterpersönlichkeit. Zunächst sollte man verstehen, worum es der Person, die ich berate, überhaupt geht. Klingt banal, ist es in der Praxis aber häufig nicht. Denn dazu gehört zum Beispiel, sich zurücknehmen zu können, aufmerksam und absichtslos zuzuhören, zwischen den Zeilen zu lesen und zu hinterfragen. Das geht in der Regel recht gut durch Spiegeln: „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, geht es darum, dass ...“ Oder sich in die Lage des anderen zu versetzen: „Wenn ich die andere Person wäre, was wäre mir in dieser Situation wichtig?“

Erst wenn ich verstanden habe, worum es wirklich geht, beginnt die eigentliche Beratung. **Und das bedeutet, in die Satellitenposition zu gehen und das große Ganze, die Gesamtsituation zu erfassen.** Auch wenn meine Beratung nur einen Teilbereich dessen abdeckt. Denn erst dann bin ich in der Lage, zu erkennen, ob alles ineinandergreift. Gibt es Unstimmigkeiten, auf die ich aufmerksam machen sollte? Gibt es „Hidden Agendas“? Eine solche Betrachtungsweise braucht einen gewissen Abstand und innere Klarheit. Man schaut sozusagen aus der Metaebene darauf.

**Wenn wir von einer Berater-„Persönlichkeit“ sprechen, gehören natürlich auch Erfahrung, Kompetenz, Standing und Souveränität dazu.** Zu einer „Persönlichkeit“ entwickelt man sich – und das klappt vermutlich am besten mit Offenheit, Leichtigkeit, Geduld und Lernfreude. Und im besten Fall mit guten Mentoren.