

Nicht nur Profession, sondern auch Passion

Was gute Berater von hervorragenden Beratern unterscheidet

Die Grundlage eines jeden Handelns ist ein Gedanke. Daraus folgt logischerweise, dass wenn unsere Gedanken nicht strukturiert und klar sind, auch keinerlei klares und strukturiertes Handeln folgen kann. Spinnt man diese Logik weiter, wird sehr schnell deutlich, dass professionelles Handeln keineswegs eine Sache des Beherrschens von Techniken und Tools ist, sondern dass professionelles Handeln stark davon abhängig ist, wie wir gelernt haben, unser Können zu beurteilen, es einzuschätzen und darüber zu denken.

Hat man die Gelegenheit, äußerst erfolgreiche Berater zu beobachten, kann man rasch erkennen, dass sie durch tiefes Fachwissen und die richtigen Strategien zu hochvertrauten Beratern ihrer Klienten werden. Allerdings lässt sich auch beobachten, dass es nicht nur an den spezifischen Fragestellungen und an der Art, wie sie ihren Klienten zuhören, liegt, dass sie weitaus erfolgreicher sind als vergleichbare Kollegen in der Branche. Ihr Erfolg ist wesentlich auch darin begründet, dass sie über eine grundsätzlich andere Denkhaltung verfügen.

- **Hervorragende Berater definieren ihre Beraterrolle vollkommen anders als durchschnittliche Kollegen das tun.**

Sie sehen sich selbst in der Rolle des Unterstützers für Ihre Klienten. Ihr Ziel ist es, dass Klienten ihre wichtigsten Ziele in einem bestimmten Zeitraum durch ihre Hilfe erreichen. Wenn für Sie als Berater oberstes Ziel die Verbesserung des Unternehmens Ihres Klienten ist, werden Sie ein Unternehmen anders betrachten und andere Ideen finden. Genauso werden Sie den verfügbaren Markt als groß und nicht als klein und eng begrenzt empfinden. Deshalb werden Sie bei Gesprächen, in denen Sie sich selbst nicht als Experte betrachten, gezielte Fragen stellen, und sollten die Auftragsanfragen nicht in Ihr persönliches Leistungsspektrum passen, einen Kollegen empfehlen, der eben genau jene fachliche Expertise besitzt. Damit positionieren Sie sich eindeutiger, als viele Ihrer Konkurrenten es jemals tun werden.

- **Sie konzentrieren sich auf Chancen und auf Möglichkeiten, nicht auf Ausnahmen und Unmöglichkeiten.**

Wen würden Sie bevorzugt als Ihren Berater auswählen? Jemanden, der ein chronischer Neinsager ist, oder doch eher jemanden, der Sie ermuntert dran zu bleiben, Ihnen hilft, Ihre Wünsche und Pläne umzusetzen und der Sie animiert mutig zu sein?

Berater mit einer positiven Grundhaltung sehen überall Möglichkeiten, Wachstum und Chancen für Entwicklung. Sie haben ganz grundsätzlich eine positive und optimistische Haltung. Sie sind immer eine Anregung für andere Menschen. Sie glauben, dass es eine "Belohnung" ist, wenn andere ihren Rat suchen. Für sie ist es Gewissheit, dass die steigende Flut alle Boote hebt.

Umgekehrt agiert ein ängstlicher Charakter: Er beschäftigt sich in erster Linie mit jenen Dingen, die nicht funktionieren oder auch daneben gehen könnten – er ist risikoscheu. Er konzentriert sich eher auf die Schattenseite der neuen Vorschläge, anstatt die möglichen Gewinne sehen zu wollen. Er geht davon aus, dass das Leben ein Nullsummenspiel ist, mit einer limitierten Menge an Wegen, die man wählen kann. Er lehnt es ab, in Dinge zu investieren, die nicht einen raschen Gewinn versprechen.

- **Sie kombinieren eine langfristige Perspektive mit einem sensiblen Gespür für kurzfristige Dringlichkeit.**

Das ist eine faszinierende und zugleich kraftvolle Kombination von gegensätzlichen Verhaltensweisen. Die wirklich erfolgreichen Klientenberater haben alle eine starke langfristige Orientierung. Ihr Zeithorizont, um Beziehungen zu gestalten, ist immer langfristig – meist gedacht für den Rest ihrer beruflichen Karriere, was häufig auch 20 und 30 Jahre sein können. Für sie ist es weder ärgerlich, noch sind sie enttäuscht, wenn ein Klient sie nicht sofort beauftragt. Sie bleiben auch so in Verbindung mit diesen potenziellen Klienten und bilden sukzessive und kontinuierlich im Laufe der Zeit eine wertvolle Beziehung zu ihm auf.

Zeitgleich haben diese professionellen Berater ein sensibles Gespür für Dringlichkeit und den Willen zu gewinnen, wenn sich eine Gelegenheit dazu bietet. Sie sind hundertprozentig für ihre Klienten da, im Notfall auch 24 Stunden, 7 Tage die Woche. Sie ruhen erst, wenn sie ihr Bestes gegeben haben und alle Möglichkeiten zur Unterstützung ihres Klienten ausgeschöpft haben. Darin sind sie unerbittlich.

Bei zeitgleichem Fokus auf der kurzfristigen Dringlichkeit und der langfristigen Perspektive, verdienen diese Berater ihr Geld heute und bauen kontinuierlich an der Basis für ihre zukünftigen Aufträge.

- **Sie orientieren sich an den höchstmöglichen Erwartungen der Klienten, ohne allerdings in der Bearbeitung der unmittelbar sichtbaren Symptome zu verharren.**

Klienten kommen zu Beratern, weil sie mit Herausforderungen und Problemstellungen konfrontiert sind, die sie selbst nicht mehr lösen können. Sie besitzen als Unternehmer nicht die nötige fachliche Kompetenz und, was wichtig für die Einschätzung der Berater ist, in vielen Fällen unterschätzen sie auch häufig die Gesamtdimension einer Herausforderung oder einer Problemstellung. Wer hier als Berater die schnell sichtbaren Aufgaben löst und bearbeitet, sozusagen in der Symptombehandlung verweilt, tut weder dem Klienten einen guten Dienst, noch sich selbst. Professionelle Berater erkennen an den offensichtlichen Schwachstellen oder Brandherden, dass die darunter liegenden Strukturen oder Strategien zu bearbeiten sind. Sie gehen Beratungsprojekte ganzheitlich an und recherchieren, was dem oberflächlich Sichtbaren und Erzählten der Klienten tiefer zu Grunde liegt. Sie gehen jene Fragen an, die notwendig sind, um auch zukünftig erfolgreich zu sein und zu bleiben. Dass hier eine ganz andere Art von Beratungsprojekten entsteht, mit einer ganz anderen Dimension des Honorarvolumens, versteht sich von selbst. Der Erfolg des Klienten ist der langfristige Erfolg professioneller Berater.

- **Sie sind vollkommen davon überzeugt, dass der Klient ihre Unterstützung braucht.**

Professionelle Berater sind überzeugt davon, dass sie eine unglaublich wertvolle Lösung für ihre Klienten anbieten können und ebenso davon, dass die Klienten diese, ihre, Lösung unbedingt benötigen. Ihr Ansatz ist niemals geprägt von Zurückhaltung, Zweifeln oder Unsicherheit. Sie sind der Überzeugung, dass ihr Klient niemals nicht wollen könnte, was sie ihm anzubieten haben. Ja, dass es nahezu ein Verbrechen wäre, wenn ein Klient ihre Beratung nicht in Anspruch nehmen wollte. Sie sind tatsächlich geschockt und echt traurig, wenn jemand ein schlechteres Angebot eines Konkurrenten annimmt.

Das ist allerdings auch der entscheidende Faktor: Diese Tatsache motiviert sie, hartnäckig zu bleiben und nicht aufzugeben, sie schafft Vertrauen und schürt Begeisterung, die ansteckend ist. Überlegen Sie für sich: Wenn Sie selbst nicht eine felsenfeste Überzeugung, ja sogar unerschütterlichen Glauben in das haben, was Sie tun, warum sollte dann irgendjemand anderer daran glauben, dass ausgerechnet Sie ihm helfen können?

- **Sie sehen das gesamte „Spielfeld“ und nicht nur einzelne Teile davon.**

Professionellen Beratern ist es enorm wichtig, mit den unterschiedlichsten Menschen gute Beziehungen zu haben. Für sie spielen Hierarchien dabei keine Rolle. Sie wissen, dass für die Erfolge in der eigenen Kanzlei die Mitarbeiter im Sekretariat genauso ihren wichtigen Beitrag leisten, wie die Kolleginnen aus der Buchhaltung oder aus dem Jahresabschluss oder der Beratung. Sie sehen sich selbst als Teil eines Ganzen und das Ganze ist wertvoller als die Summe seiner Teile.

- | **Sie haben ein integratives Verständnis für rationale, emotionale und politische Beweggründe beim Klienten.**

Viele Berater gehen davon aus, dass Klienten ihre Entscheidungen eindeutig auf Basis klar nachvollziehbarer Fakten und nach strenger Prüfung der Qualität von Produkten und Dienstleistungen treffen. Professionelle Berater wissen, dass keine Annahme falscher sein könnte. Klienten wählen ihren Berater eher auf Basis einer Mischung aus sorgfältiger Analyse, eigenen emotionalen Bedürfnissen und Wahrnehmungen und ebenso politischen Dynamiken im eigenen Unternehmen. "Facts tell, emotions sell" würden die Amerikaner dazu sagen und dies beschreibt sehr viel klarer, wie Menschen ihre Entscheidungen treffen.

- | **Sie denken immer über ihre Klienten nach.**

Das ist wohl der auffälligste Unterschied zwischen außergewöhnlich guten und guten Beratern. Sie sind nahezu obsessiv klientenorientiert. Sie sind in Gedanken immer bei ihren Klienten und ebenso ständig auf der Suchenach dem, was sie noch tun können, um ihre Klienten zu unterstützen. Wenn sie etwas lesen, etwas Neues lernen oder jemand Neuen treffen, immer läuft der Gedanke mit, was könnte für meinen Klienten wichtig oder interessant sein. Das führt natürlich zu einem ständigen Fließen von Ideen, Einbringen von Vorschlägen und kleinen Gesprächen, die so dazu führen, dass sie in ständigem Kontakt mit ihren Klienten sind.

Fazit

Um auf dem Beratermarkt nicht nur erfolgreich zu sein, sondern es auch zu bleiben, ist es essenziell, laufend neue Fähigkeiten zu lernen, sich neue "Werkzeuge" anzueignen und technisch up to date zu sein. Allerdings ist das nicht genug. Orientieren Sie sich an den Mindsets erfolgreicher Berater und machen Sie diese zu eigenen. Sie können beinahe zusehen, wie Sie den Erfolg Ihrer Kanzlei mit einer derartigen Denkhaltung steigern können.

Um diesen Beitrag zu hören, klicken Sie bitte [hier>>>](#)

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24 stefan@stefanlami.com