

Warum Berater keine Unternehmensprobleme lösen?

Und warum sie trotzdem unverzichtbar sind? oder Was ist Achtsames Prozessmanagement?

1. Der Preis für Veränderung

Seit 20 Jahren mache ich Unternehmensberatung und Trainings für Prozessmanagement. Hier geht es schwergewichtig um Methoden und Techniken zur Prozessentwicklung und Prozessführung. Vor 10 Jahren habe ich mich zum Polarity Therapeuten ausbilden lassen. Polarity ist in der Schweiz als ganzheitliche Methode bei den Krankenkassen anerkannt. Polarity baut auf fünf Säulen auf: Innere achtsame Haltung, begleitendes Gespräch, Körperarbeit mit gezielten Berührungen, einfache Körperübungen sowie Ernährung. Ich kann als Therapeut keine Klienten heilen. Warum nicht? Die Klienten kommen oft zu mir und wollen ihre Probleme durch mich gelöst haben. Dies ist aber nicht möglich. Der Klient muss den Preis für die Heilung selber bezahlen. Dieser Preis kann klein sein, eine Gewohnheit ablegen oder auch gross, wie das Umstellen der Ernährung, sich einen passenden Job suchen oder Verantwortung für sein eigenes Leben zu übernehmen und sich auf eine Beziehung wirklich einlassen. Ich kann die Klienten nur soweit unterstützen und Begleiten bis sie durch Einsicht, auch Selbsterkenntnis genannt, ihre Heilung, ihre Veränderung selber in die Hand nehmen. Ich kann also im besten Fall dafür sorgen, dass der Boden für die Selbstheilung beim Klienten vorhanden ist. Heilen kann ich nicht.

2. Selbsterkenntnis als Schlüssel

Genau dasselbe findet auch in Unternehmungen statt. Ich kann als Berater, Trainer oder Coach nicht die Probleme der Unternehmung oder des Unternehmers lösen. Dazu müsste ich Mitarbeitender mit Herzblut für die Firma sein und entsprechende Verantwortung haben, dann wäre es allenfalls möglich. Leider sind schon einige Mitarbeitende zu Managern ohne Herzblut geworden, also nicht mehr wirkliche Unternehmer. Daher scheitern etliche, allenfalls oberflächlich gut gemeinte Ratschläge schon aus diesem Grund. Warum also Beratung? Ich kann als Berater den Unternehmer dahin führen, dass dieser selbst Einsichten hat, Selbsterkenntnis macht, bis dieser selber die entsprechenden Massnahmen ergreift. Von aussen kann das Lösen von Problemen niemals geschehen. Doch genau in diesem Begleiten zur eigenen Selbstheilung einer Person oder im übertragenen Sinn einer Unternehmung liegt die wertvolle Aufgabe des Beraters. Eine Person sieht die eigenen, insbesondere schädlichen und blockierenden Muster und Verhaltensweisen, Konditionierungen genannt, nicht. Es scheint, wir alle haben in der Selbstwahrnehmung grosse Lücken; blinde Flecken. Diese sind seit Jahren oder Jahrzehnten oft unbewusst so gut eingeschliffen, dass sie einfach nicht mehr selbst gesehen werden. Genau so verhält es sich in den Unternehmungen. Die unternehmerischen schädlichen und blockierenden Prozesse und Verhaltensweisen sind nicht mehr bewusst wahrnehmbar. Prozessentwicklung, Prozessführung und Prozesskultur sind hilfreiche Methoden zur Bewusstwerdung. Da setzt die unverzichtbare Rolle des Beraters ein. Wohin wollen wir? Wer sind die Kunden? Was sind die Leistungen? Wie sind die Prozesse?

3. Beratung ist Begleiten bis zur Einsicht und Umsetzung

Es geht also für den Unternehmer, Manager oder Mitarbeitenden darum, dies zuerst mal zu sehen, dann zu akzeptieren und schliesslich entsprechend zu handeln. Dieser Selbsterkenntnisprozess in einer Firma entspringt immer aus der Einsicht einzelner Personen. Ich als Berater kann diesen Bewusstseinsprozess auslösen und auch begleiten. Das Bewusstwerden muss jeder für sich selbst übernehmen. Genau hier ist die externe Sichtweise eines Beraters nicht nur nützlich sondern notwendig und unabdingbar. Und genau dies macht mir auch Spass; Leute und Unternehmen bis an das Tor zur Veränderung zu begleiten. Den nächsten entscheidenden Schritt kann ich als Berater für ein Unternehmen nicht machen. Ein wirklicher Unternehmer, ein wirklicher Leader hat den Mut, genau diesen Schritt zu machen und zwar im Idealfall nicht aus Leidensdruck sondern aus Einsicht. Damit ist die Basis für eine effektive Veränderung gelegt; neue Prozesse werden gelebt. Nur so kann es funktionieren. Erst dann wird Beratung glaubwürdig, ansonsten bleibt es bei einer Idee, bei einem Konzept oder bestensfalls bei einem fröhlich gescheiterten Projekt.

4. Idee und Methode sind zwei Seiten derselben Medaille – Achtsames Prozessmanagement

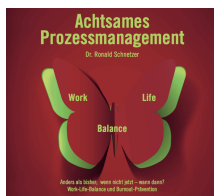
Achtsames Prozessmanagement kombiniert eben genau diese zwei Bereiche. Auf der einen Seite ist der Bewusstseinsprozess mittels Selbsterkenntnis, Achtsamkeit inklusive der Work-Life-Balance der Mitarbeitenden. Und auf der anderen Seite ist die Umsetzung mittels bewährten Methoden und Techniken zum Aufbau eines Prozessmanagements. Prozessmanagement ist kundenorientierte Unternehmensführung. Die Idee und Methode sind die zwei Seiten derselben Medaille. Das eine bedingt das andere. Wird auf eine Seite verzichtet, so kann keine Veränderung stattfinden; dann bleibt es entweder bei der Idee oder Prozesse werden zwar modelliert, aber nicht wirklich verändert.

5. Die Suche nach wirklichen Leadern

Die Rahmenbedingungen für einen Unternehmung haben sich in den letzten 10 Jahren völlig verändert. Sinnkrise, Finanzkrise, Orientierungsvakuum, Werteveränderung, Technologien, Globalisierung, Internet, Burnout, Work-Life-Balance sind dabei nur einige Stichworte dazu. Es geht nun darum, die *Unternehmensgesundheit* nicht zu gefährden. Achtsames Prozessmanagement ist angesichts der enormen Veränderungen im Umfeld eine stimmige Antwort. Diese berührt offensichtlich einige Tabus in Firmen. 99 % der Manager sehen die Notwendigkeit noch nicht, möchten es nicht sehen und verschliessen bewusst oder unbewusst die Augen davor. Da will und kann ich nicht überzeugen. Wo ist das andere 1 % der modernen, bewussten, offenen und verantwortungsvollen Manager und Unternehmer? Diese möchte ich von Herzen unterstützen sowohl mit der Idee als auch mit der Methode zur Umsetzung.



Dr. oec. Ronald Schnetzer macht seit 20 Jahren Beratung, Coaching und Trainings zum Prozessmanagement und zur Persönlichkeitsentwicklung. Er ist Verfasser von Fachpublikationen über Prozessmanagement, Business Excellence und Persönliches Wachstum sowie einer Dissertation über Geschäftsprozessoptimierung. Gründer der Xing-Gruppe Achtsames Prozessmanagement. www.SchnetzerConsulting.ch



Das **Hörbuch** basiert auf den Erfahrungen und Erkenntnissen von Dr. Ronald Schnetzer aus 20 Jahren Beratung und Training. Die CD zeigt in 60 Minuten durch spannende Fakten und neue Vorschläge auf, was mit achtsamem Prozessmanagement gemeint ist und was es dazu braucht.