Was kann man von Beratern lernen?

written by Christian Hafner | 11 Januar, 2022

Riskmanagement & IKS News

Leadership

Was kann man von Beratern lernen?

Berater müssen immer wieder an einem neuen Ort beginnen. Was machen Berater anders, damit sie zurzeit ihre versprochene Leistung erbringen können?.

Berater tun alles in ihrer Macht stehende, um zu lernen und gleichzeitig Wert für den Kunden zu schaffen. Eine Tugend, die allen gut ansteht, welche sich oft an eine andere Umgebung anpassen und mit dynamischen, schwer zu fassenden Problemen auseinandersetzen müssen.

1. Berater erzielen in möglichst kurzer Zeit die grösstmögliche Wirkung, indem alle verfügbaren Erkenntnisse genutzt werden.

DESHALB bemühen Berater sich gerade so viel zu wissen, um ernst genommen zu werden und kompetent zu sein, während sie nach mehr Informationen suchen.

2. Ein Berater muss von den Kollegen akzeptiert werden, bevor sie ihrem Rat folgen. Das braucht aber Zeit, die nicht vorhanden ist.

DESHALB recyceln Berater Insiderwissen, um akzeptiert zu werden und um gleichzeitig neue Informationen zu beschaffen.

3. Kunden wollen kurzfristig ein gutes Aufwand-Leistungs-Verhältnis erzielen. Berater benötigen jedoch eine Weile, um ihre wertvollste Leistung zu liefern.

DESHALB erstellen Berater rasch Wissensobjekte, um ihre Produktivität anzuzeigen und gleichzeitig nach Informationen zu suchen.

Egal ob Sie Berater, Firmeninhaber oder Angestellter sind: Wenn Sie an einem neuen Ort starten, sollten Sie sich sorgfältig vorbereiten. Ihre Kompetenz etablieren sowie die Umwelt verstehen und die Akzeptanz bei neuen Kollegen oder Kunden pflegen. Dies am besten durch die Erstellung von Leistungen.

Quellen: *Dieser Beitrag basiert auf dem HBR-Artikel „How Consultants Project Expertise and Learn at the Same Time" vom 27. Juli 2018. Sie können die PDF-Version des Artikels über folgenden Link herunterladen.*