

Was ist Consulting?

Gaby Bruchmann (G.B.): Consulting bedeutet Beratung, und die gibt es in vielen verschiedenen Formen. Ich beschäftige mich ausschliesslich mit dem Bereich Kommunikationsberatung und konzentriere mich dabei vor allem auf Unternehmen in einem Veränderungsprozess.

Warum interessierst Du Dich für Consulting?

G.B.: Durch den Blick von aussen, quasi aus der "Vogelperspektive", kann ich zusammen mit Menschen aus einem Unternehmen neue, grössere Räume schaffen, die Möglichkeiten zum Agieren eröffnen. Wir gehen weg von der "Betriebsblindheit" und können so auf der Suche nach Lösungen wertvolle geistige Kreativität freisetzen.

Was bietest Du Deinen Kunden als Beraterin an?

G.B.: Ich begleite meine Kunden bei der Ausarbeitung von Strategie-Implementierungsprozessen. Dabei arbeite ich mit dem Team und einzeln. Wir entwickeln zusammen kreative neue Kommunikationsmittel, die in die Wandlungsprozesse eingebettet und angewandt werden können.

Dabei ist nicht nur mein Ratschlag gefragt. Das wäre zu einseitig. Stattdessen tauschen wir gemeinsam im „Rat“ aller Beteiligten Kompetenzen aus.

Wie gehst Du dabei vor, was sind deine Methoden?

G.B.: Mit gezielten Fragetechniken möchte ich herausfinden, was legitimiert, sinnvoll und glaubwürdig kommuniziert werden kann und sollte. Nur mit diesen drei Voraussetzungen ist Wandel möglich und realisierbar.

Sehr wichtig ist für mich auch die sorgfältige Auswahl des Gesprächsortes. Er kann von entscheidender Bedeutung sein. Ich gehe gern weg vom gewohnten Arbeitsumfeld - in die Natur, an einen Lieblingsort oder einen Ort mit Symbolcharakter. Die Umgebung kann eine ungeheuer grosse Kraft haben und wunderbare inspirierende Prozesse auslösen.

Wie bist du zum Consulting gekommen?

Nach dem Studium bot sich mir die grosse Chance, direkt ins interne Beratungssystem eines Detailhandels zu gelangen. Ich war dort verantwortlich für die Motivationsstärkung und Einsatzbereitschaft des Verkaufspersonals.

Schnell gewann ich dabei die Erkenntnis: Man kann nicht einfach Auflagen machen, um einen Veränderungsprozess zu realisieren, sondern muss die Menschen im Unternehmen in den Prozess integrieren und involvieren. Jeder seiner Stimmen muss mit zu Rate gezogen werden, wenn ein Unternehmen gut beraten sein will. Nur so kann erfolgreich Wandel stattfinden. Damit war mein Interesse für die interne Kommunikation geweckt.

Danach arbeitete ich in der französischen Schweiz als Beraterin in einer reinen Kommunikations-Consulting-Agentur. Dort habe ich sehr viel über die Notwendigkeit gelernt, Kommunikationskonzepte und -strategien zu entwickeln, die Identifikationsflächen für alle Menschen in einem Unternehmen bieten.

Was ist Coaching?

Gabriela Bruchmann (G.B.): Der Begriff coaching leitet sich vom Englischen Wort "coach" für Kutsche ab. Der Coach ist sozusagen der Kutscher. Er reist eine Etappe mit einem oder mehreren Menschen, die sich mit einer Problemsituation konfrontiert sehen und Hilfe für deren Lösung in Anspruch nehmen möchten. Dabei geht es immer um eine Veränderung, zum Beispiel eine berufliche Neuorientierung, die Überwindung von Barrieren oder das Lösen emotionaler Blockaden.

Die Reisenden steigen in die Kutsche zu und geben ihr Ziel vor. Die Aufgabe des Coach ist, mit ihnen den besten Weg zu diesem Ziel herauszufinden. Er schlägt einen oder mehrere Wege vor und am Ende weiss der Reisende, welchen Weg er gehen will. Dann kann er die "Kutsche" wieder verlassen und den gewählten Weg gehen.

Was interessiert Dich am Coaching?

G.B.: Ich sehe gerne glückliche Menschen und bin fest davon überzeugt, dass es zu weiten Teilen in unseren Händen liegt, unser Schicksal selbst zu lenken. Ich glaube an die Eigenverantwortung eines jeden Menschen. Alles, was ich als Mensch heute tue, hat Wirkung auf mein Morgen. Mit jedem Wort, jeder Tat kann ich einen Stein ins Rollen bringen und damit Berge versetzen!

Aber in schwierigen Situationen brauchen wir manchmal Unterstützung, jemand, der uns Mut macht, um neue Wege einschlagen zu können, längst in uns schlummernde Lösungen zu erkennen, unser Bauchgefühl wahrzunehmen, auf unsere Instinkte zu horchen. Halt zu geben, Menschen zu ermutigen und zu bekräftigen, neue Wege zu finden und zu gehen, das ist die faszinierende Aufgabe als Coach.

Was bietest Du als Coach an?

G.B.: Voraussetzung für meine Arbeit ist, dass die Menschen sich in ihrer persönlichen oder ihre beruflichen Entwicklung positiv verändern möchten. Sie haben klare Ziele, dabei aber gleichzeitig das Gefühl, dass sie sich im Kreis drehen.

Damit sie sich aus ihrer persönlichen Sackgasse befreien können, helfe ich mit bestimmten Methoden, das diffuse Wirken von Gedanken und Gefühlen zu entwirren und zu sortieren, um einen klaren Weg einschlagen zu können, der zur Lösung des Problems führen wird/kann.

Wie gehst Du dabei vor?

G.B.: Ich verwende verschiedene Fragetechniken und Arten von Gesprächsführungen, mache systematische Aufstellungen und verfare nach der NLP-Methode (neurolinguistische Programmierung) als Voraussetzung zur Freisetzung und Öffnung für neue Verhaltensmuster. Ich setze beim Coaching auch hilfreiche Medien wie Film und Fotografie als Tools ein.

Entscheidend ist, dass die Menschen, die mich hinzuziehen, den ganzen Prozess und die Methoden selber mit entwickeln: Die Zielrichtung, den Weg und die Geschwindigkeit, mit der sie den Weg in die richtige Richtung gehen wollen. "Nehmen wir den Bergpass, die Landstrasse oder die Autobahn?" Wir erreichen Zwischenziele und orientieren uns hier immer wieder, ob wir auf dem richtigen Weg sind und dem Ziel näherkommen. Unsere gemeinsame Reise kann eine kurze Strecke dauern oder auch zu einer grossen Reise werden, je nach Anliegen und Bedürfnissen.

Wie bist Du zum Coaching gekommen?

G.B.: Meine Erfahrungen als Beraterin haben mir gezeigt, dass die Kommunikation im Unternehmen nur funktionieren kann, wenn echte Überzeugtheit bei jeder involvierten Person vorhanden ist. Nur wenn ein Vorgesetzter mit dem richtigen Bauchgefühl und wirklicher Identifikation vor sein Team tritt, ist ein angestrebter Wandel möglich. Die Umsetzung von Strategien scheitert oft an inneren Widerständen einzelner Menschen. Und dieses Feld der individuellen persönlichen Konflikte und Entwicklungen rückte immer mehr in den Mittelpunkt meines Interesses. So bin ich als Beraterin im mehr sachorientierten Marketing hin zur bereits viel personenbezogeneren Teamentwicklung und schliesslich zum Coaching, zur Konzentration auf die Entwicklung einzelner Menschen, gekommen.