

7. ECA- Newsletters: 07/2003

Vorwort: Professionelle Vereinbarungen

Unser **Wort** gilt.

CI Multiplikatoren wie Führungskräfte, Team-Leader, Unternehmer, professionelle Coaches leben von ihrer Integrität und üben sich in der Kunst Menschen langfristig glaubwürdig zu gewinnen.

Die Strategie lautet $\text{win} * \text{win} = \text{win}^3$

Die Irrationalität der Emotionen, die die Summe aller Erfahrungen ist, verdient hierbei die besondere Beachtung zwischenmenschlicher Vereinbarungen. Sympathie, Vertrauen, Freundschaft, Partnerschaft, Kollegialität, leben von der „Good Vibration“, von unseren Emotionen. Der kleine Verstand ordnet und würdigt die Ziele, Werte in den Beziehungen der Menschen und Ihre Vereinbarungen. Unser Wort hat Gültigkeit und spricht uns in posthypnotischer Existenz. Die mündliche und/oder schriftliche Vereinbarung bezüglich der Ziele der Unternehmen, verändern sich mit den Prioritäten und Ressourcen der Menschen. Früher haben wir Vereinbarungen per Handschlag gefestigt. Unsere größten Erfolge habe ich – mündlich vereinbart.

Vertrauen genießen, Menschen souverän gewinnen, Visionen verwirklichen und in Mission zu den Vereinbarungen stehen.

Das Leben und die Ziele relativieren sich damit.

Unser ECA - Beirat Waldemar Christians, Diplom Ökonom, hat die Säulen der Vereinbarungen mit Unternehmen als externer professioneller ECA Consultant / -Master-Coach besonders gewürdigt.

Ihr

Bernhard Juchniewicz, und Dr. Angela Scaglione

ECA- Vorstand

Schreiben Sie uns zu Ihren Erfahrungen und Projekten: info@eca-online.de

Wir freuen uns auf Ihren Beitrag zum nächsten ECA-Newsletter.

Ankündigung:

- Der nächste ECA Jour Fixe findet am 6. August 2003 in der ECA Geschäftsstelle, Steinstr. 23, 40210 Düsseldorf statt.
- Die ECA Tagung findet vom 20. – 21. September 2003 in Düsseldorf statt. Sie und Ihre Gäste / FreundInnen können sich jetzt in der ECA Geschäftsstelle anmelden.

7. ECA- Newsletters 07.2003:

Professionelle Vereinbarungen führen zur Capitalisierung von Human Ressourcen

In meiner früheren Tätigkeit als Projektmanager konnte ich eine entscheidend wichtige Erkenntnis über Anfänge gewinnen: Wird zu Anfang eines Projektes auf professionelle Weise eine Zielvereinbarung ausgehandelt, die in einen wohlformulierten Auftrag umgesetzt wird, ist der Grundstein für den Projekterfolg gelegt. Wird im Gegensatz dazu ohne diese Arbeit einfach angefangen, ist das Projekt mit einem sehr hohen Risiko zum Scheitern verurteilt.

Diese Erkenntnis hat sich in vielen Projektberatungen als Consultant bestätigt und mich veranlasst die Gestaltung des Anfangs einer Beratung oder eines Coachings als Fundament und Basis-Intervention für die daraus entstehenden Resultate zu sehen. – Wer hohe Türme bauen möchte, sollte sich viel Mühe mit dem Fundament machen.

Der Klient kommt zumeist mit Leidensdruck und Erwartungen, die mit der Anfangsfrage nach den zu verwirklichenden Zielen und zu lösenden Problemen vom Berater **kanalisiert und bewusst gemacht werden**. Dies ist die erste Intervention mit dem Klienten, die darauf zielt eine Beratungs- oder Coaching-Vereinbarung zu schließen.

Im Coaching unterscheiden wir zwischen mündlichen und schriftlichen Vereinbarungen. In einem Anfangskontakt halte ich es für wichtig die Arbeit damit zu beginnen, das zwischen Professional und Klienten eine mündliche Vereinbarung getroffen wird, deren Inhalt das Erstellen einer schriftlichen Zielvereinbarung regelt.

In dieser Phase startet die professionell zu honorierende Arbeit mit dem Klienten und Auftraggeber.

Dies ist im Sinne der Information des verstehen und bedeutet Beziehungs- und Auftragsklärung wie in dem gleich Quadranten beschrieben.

Vereinbarung definieren wir in diesem eine „Beiderseitige Verpflichtung, sich an ein klar definiertes Vorgehen zu halten“. Damit diese Vereinbarung wirksam wird, ist das beiderseitige Einverständnis, eine angemessene Vergütung, die Kompetenz und die Legalität zu klären.

	SEIN	WERDEN	
INHALT	Klärung	Veränderung	Klienten zu folgenden Sinne als
PROZESS	Feedback	Entwicklung	

Das bewusste Einbeziehen des Klienten in diese Arbeitsphase ist der erste Schritt, um Grenzen zu definieren, Verantwortlichkeiten zu klären und Autonomie zu entwickeln. Auf dieser Basis fußen die nachfolgenden Beratungsphasen, die genau diese Schritte als Meta-Ziel anstreben. Autonomie bedeutet in diesem Zusammenhang, sich in wertschätzender Anerkennung eigener und fremder Beziehungsbedürfnisse (Bewusstheit) zur Erfüllung derselben in freier Wahl (Spontanität) eine Beziehung einzugehen (Intimität). Diese Beziehung wird durch die Vereinbarung geschützt und definiert. Die Verpflichtung des Professionals auf die ECA-Berufsgrundsätze und das ECA Menschenbild sollten expliziter Bestandteil der Vereinbarung sein. Die sieben Phasen des Consulting & Coaching bieten uns, den Professionals, eine leicht zu gebrauchende Struktur, zur Erstellung und Aushandlung des Vertrages. Diese Struktur setzt sich dann durch die komplette Arbeit mit dem Klienten in parallel und sublimentär verlaufenden Phasen fort.

Beratung und Vereinbarung	Was ist Ziel der Beratung? Wie lautet der Auftrag?
Zielbestimmung (Soll-Zustand)	Was sind die zu erreichenden Ziele? Welchen Bezug haben diese zu den Unternehmenszielen, bzw. den Zielen des Bezugssystems?
Analyse (Ist-Zustand)	Wer sind die Beteiligten und Betroffenen (Bezugssystem)? Wer ist Auftraggeber, wer Klient?
Rahmenbedingungen	Vereinbarung über Honorierung, Termine und Setting.
Interventionsphase, Realisierungsphase	Kodifizierung und Verhandlung der Dreiecksverträge
begleitende Auswertung Erfolgskontrolle	Erstellung von Protokollen und Feedback
Abschluss / Neue Zielvereinbarung	Zielkontrolle und Transfer in neue Vereinbarungen

Vereinbarungen sind Eins- zu Eins- Abgleiche zwischen Professional und Klienten, die im Rahmen der Beratung in der Form von Protokollen festgehalten werden sollten. Die Inhalte dieser Vereinbarungen sind zwischen Klient und Berater vertraulich. Vereinbarungen regeln die Modalitäten der Zusammenarbeit. Es handelt sich zumeist um Dreiecksverträge zwischen Auftraggeber, Klienten und Professional. Soweit es sich um Verträge mit einem Unternehmen handelt, ist es wichtig den generellen Bezug zu den Unternehmenszielen in diesem Vertrag herzustellen. Die Einbindung des Vertrages in übergeordnete Zielsetzungen kann aber ebenso im Bereich der privaten Beratung angewandt werden. Dies hat den

Vorteil, dass frühzeitig Interessens- und Autonomiekonflikte deutlich werden, die dann um so leichter zu bearbeiten sind.

Die Vereinbarung ist das Bindeglied zwischen Klient bzw. Klientin und Professional. Diese bietet die Legitimationsbasis für das Vorgehen. Durch die Schriftlichkeit und die Unterschriften der Beteiligten entsteht die notwendige **Verbindlichkeit**. Diese konkrete Handlungslegitimation erlaubt es dem Professional, den Klienten zu befähigen, seine Visionen zu entwickeln, seine Ziele zu definieren und seine Ressourcen effizient einzusetzen. Lösungen und Ergebnisse werden kreiert und auf die persönlichen und beruflichen Anforderungen angepasst. Der Auftraggeber bzw. die Auftraggeberin erlangt über die Einbindung in die Unternehmensziele eine Wert-Schöpfung der Klienten- und Klientinnenressourcen durch dessen konkreten Beitrag zu den Unternehmensergebnissen.

Literaturhinweise:

- Projektmanagement, Boy, Dudek, Kuschel, isbn 3-930799-01-4
- Projektmanagement in neuen Dimensionen, Mees, Oefner-Py, Sünemann, isbn 3-409-28726-4
- Projektmanagement, Lock, isbn 3-7064-0280-7
- Management durch Empowerment, Blanchard, Carols, Randolph, isbn 3-499-60771-9
- Professionelle Beratung, Titscher, isbn 3-7064-0289
- Die Posträuber methode, Hedwig Kellner, isbn 3-82181198-6
- Lust auf das „andere“ Projektmanagement, K. 5, Angela Scaglione, isbn 3-89749-289-9

Ich bedanke mich für die Aufmerksamkeit. Bei Fragen, Anregungen, Kritik bin ich für einen Dialog gern erreichbar.

Waldemar Christians

Diplom-Ökonom

Clemenshammer 34

D-42855 Remscheid

w.christians@qconsult.de

Telefon +49 (2191) 9298 00

Telefax +49 (2191) 9298 01

Mobil +49 (172) 723 5623