

Christoph Schlachte

Was mir in der Beratung besonders wichtig ist

Zum Autor:

Christoph Schlachte, Jahrgang 1962, ist als Systemischer Berater u.a. zu den Themen Management, Strategieentwicklung (Wohin soll es für Sie gehen? Was braucht es dafür? Was ist schon da? Was ist der nächste Schritt? Mit welcher Auswirkung? Wie in der Organisation verankern?), Begleitung von Veränderungsprozessen oder Teamentwicklung / Konfliktmanagement u. v. a. m tätig. Er verfügt über verschiedene Abschlüsse wie dem des Dipl. Wirtschaftsinformatikers (FH), Akkreditierten Coachs (DBVC), NLP Business Masters und Prozess- und Veränderungstrainers (systemische Modelle, TA, NLP). Seit dem Jahr 2003 wirkt Christoph Schlachte als selbständiger Unternehmensberater und Coach (DBVC).

Mir ist in meiner Arbeit mit meinen Klienten besonders wichtig, in einer persönlichen Beziehung die Kernkompetenzen der Klienten herauszuarbeiten, auch um den Glauben an sich und eigene Möglichkeiten der Veränderung der Situation zu stärken. Die Konzentration auf die Stärken tut den Klienten oft gut, da sie meist eher über das sprechen und an das denken, was nicht funktioniert und oft auch daran zweifeln, ob Sie was „Richtiges“ können. Fragen, die die eigenen Kompetenzen und Erfahrungen wieder an die Oberfläche bringen, sind z. B.: Was kann der Klient gut, was geht ihm/ihr leicht von der Hand? Welche Geschichten lassen sich dazu erzählen? Was bedeutet dies für meine Arbeitssuche? Welche Stellen ermöglichen mir eher, das zu tun, was ich gut kann? Welche Wege sind möglich um Arbeitgeber auf meine Kompetenzen und Erfahrungen aufmerksam zu machen, die nützlich für sie wären? Wie kann ich von meinen Stärken zu den Anforderungen des Arbeitgebers klug eine Brücke bauen?

Durch diese positive Fokussierung der Aufmerksamkeit wird aus meiner Erfahrung heraus in der Regel mehr Selbstvertrauen, Kraft und Zuversicht für die nächsten Schritte beim Klienten aufgebaut. Auch ist es wichtig, den Klienten zu unterstützen, „besser oder konstruktiver“ mit der Situation umzugehen (ohne diese schön reden zu wollen). Da bestimmt auch der Klient, wie das genau für ihn aussieht.