

BERATUNG: ROLLE DES BERATERS

– aus der Sicht und Problemlage des Unternehmens –



Typ I verlangt vom Berater eine rasche Lösung des anstehenden Problems, ohne daß sich der Klient selbst einem Lern- und Wandlungsprozeß unterzieht (Einsatzhäufigkeit 16%).

Beim **Typ II** ist das Unternehmen bereit gemeinsam mit dem Berater an einer nachhaltigen Problemlösung zu arbeiten (Einsatzhäufigkeit 23%).

Typ III ermöglicht im Idealfall ein präventives und nicht ausschließlich auf kurzfristigen Erfolg ausgerichtetes Zusammenarbeiten zwischen Klient und Berater. Der Klient ist im Zuge der Zusammenarbeit bereit neue Problemlösungstechniken und Verhaltensweisen zu übernehmen (Einsatzhäufigkeit 52%).

Typ IV ist eine reine Alibi-Situation, bei der gegenüber dem Familien-Beirat oder der Hausbank mit dem Einsatz eines renommierten Beraters nach außen signalisiert wird, daß alles in Ordnung ist (Einsatzhäufigkeit 9%).

vgl. Fleischmann 1984, Hoffmann 1991