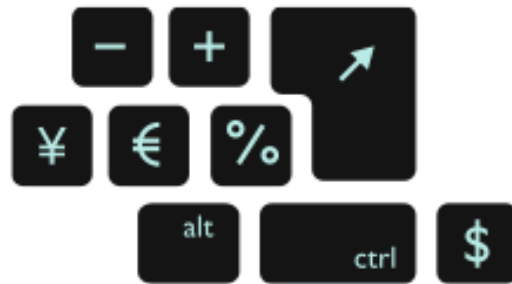


Was ist Ihr Job?

Womit Berater sich die meiste Zeit beschäftigen



Schreiben

»Am Abend ist mit Dunkelheit zu rechnen«, kommentierte mein ehemaliger Chef meine ersten Berichtseiten.

Was er damit sagen wollte?

Alles, was ich geschrieben hatte, waren Banalitäten. Als Berater braucht man auch ein Talent für Sprache und die Lust, zu formulieren, zu präsentieren, zu kommunizieren. Mündlich – und



vor allem auch schriftlich: Gut die Hälfte der Arbeitszeit verbringen wir mit Schreiben. Ob Briefe, E-Mails, Analysen oder Berichte, immer kommt es darauf an,

Tatsachen auf den Punkt zu bringen und zugleich ein Gespür für Nuancen zu bewahren. Dafür müssen wir unsere Kunden gut kennen, um zu wissen: Was ist das für ein Mensch, wie viel verträgt er, wie direkt darf man Kritik äußern? Welche Sprache spricht er selbst, wie viele Fremdwörter benutzt er? Nur wer überzeugt, kann etwas bewegen. Am Anfang ist jedes Blatt furchterregend leer. Unsere Herausforderung ist es, das Papier mit den richtigen Worten zu füllen, scheinbar klare Fakten zu interpretieren und daraus abzuleiten, was zu tun ist. Zum Beispiel: Wenn es dunkel wird – dann mach das Licht an!«

Timo Renz, 45, Partner und Mitglied der Geschäftsführung der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner in München