

Die wesentlichen Punkte bei einer Prognose

Meine Hitliste:

1. den Kunden sprechen lassen
2. beachten in welcher Verfassung er sich befindet
3. nichts ansprechen was vom Kunden nicht gewünscht wird, bzw. was nichts zur Sache tut
4. die positiven Punkte stark hervorheben
5. die allgemeine Stossrichtung nennen, jedoch den Kunden selber wählen und entscheiden lassen
6. sich selber und die eigenen Sorgen nicht in die Deutung projektieren
7. sich klar sein über die Gesetz von Ursache und Wirkung, Folgen abschätzen oder doch lieber über diesen bestimmten Punkt nichts sagen

Ich denke, dass diese Punkte (die Liste könnte sicher noch um einige Ansätze erweitert werden) für alle Arten von Beratung wichtig sind. Es spielt ja keine Rolle ob es nur eine Bestandesaufnahme von einem Ist-Zustand ist oder eine gezielte Frage gestellt wurde.

Sicher möchte man einem Kunden eine positive Antwort oder eine baldige Lösung auf ein bestimmtes Problem bringen. Aber das können wir nicht immer. Soweit es möglich ist, sollte ehrlich mit ihm gesprochen werden und sich auch nicht zu schade sein, ihn an geeignete Fachpersonen weiter zu leiten.