

# Einladung

*Leo Baumfeld*

Mariahilferstrasse 55/20

A-1060 Wien

Mobil: +43/664/43 17 302

e-mail: [baumfeld@oear.at](mailto:baumfeld@oear.at)

[www.baumfeld.at](http://www.baumfeld.at)

UID = ATU60412958

31. Juli 2019

An alle, die in die Beratung ihre Persönlichkeit einbringen.

## Wiener Salon 9: Nacktheit in der Beratung

Grüß dich!

Ich freue mich, wenn du mit meinem Impulsgeber und mir dieses Thema erkundest, und zwar am:

**22. November 2019, ab 17.00h**

### Nacktheit in der Beratung

Dieser Salon wird bei mir zu Hause stattfinden. Manfred Kojan ist Impulsgeber.

Wenn Kunden eine Beratung engagieren, dann wollen sie für ihr Geld auch Sicherheit darin haben, dass sie mit dieser Beratung auch „gut fahren“. Wahrscheinlich gibt es vier wichtige Aspekte, die sie in Bezug auf diese Sicherheit abgleichen. Nicht alle vier Aspekte sind gleich wichtig, unsere Kunden sind unterschiedlich „gestrickt“:

- Die einen suchen die Sicherheit in den Modellen oder Konzepten, die eine Beratung mitbringt und beherrscht. Mitunter handelt es sich um methodische Moderescheinungen, man will „state of the art“ sein und die Beratung gilt als „Speerspitze“ dieser Methode, die man nun auch anwenden möchte.
- Die anderen suchen die Sicherheit in der Reputation des Beratungsunternehmens selbst. Dafür muss man meist viel Geld hinlegen, was sich die kleineren Kunden oft nicht leisten können oder wollen. Aber man rechnet damit, dass ein Kritiker schwer gegen den Rat eines international renommierten Beratungsunternehmens bestehen kann. Man will Legitimation von Interventionen von außen nach innen holen.
- Wieder andere suchen die Sicherheit im Verfahren des Beratungsprozesses und man kauft sich Beratung, die diese Verfahrenssicherheit bieten kann. Oft ist diese Art von Sicherheit auch mit neuen Modellen verknüpft und die Beratung weiß, wie es geht. Oder aber die Beratung ist im Feld des Verwaltungshandeln eingebettet und man arbeitet mit Beratung zusammen, der dieses Verwaltungshandeln nicht fremd ist.
- Und dann gibt es Kunden, die suchen die Sicherheit in der Person der Berater\*in-Persönlichkeit. Und da können nochmals zwei unterschieden werden:

- der Guru, der/die auf geheimnisvolle Weise ein/e Meister\*in seines/ihres Faches ist und das „Publikum“ mitreißen kann und
- der/die **nackte Berater\*in**, der/die durch seine/ihre Persönlichkeit, Erfahrung und eigene Sicherheit sich auf die Kunden einlassen kann und diese durch dosierte Interventionen so begleitet, dass diese ihre eigenen Ressourcen mobilisieren, um ihr Problem zu lösen.

Wir fokussieren bei diesem Salon auf die Nacktheit in der Beratung. Die Nacktheit als Ausgangspunkt anzubieten ist vor allem in Kontexten angebracht, wo die Berechenbarkeit der Prozesse und des Akteurverhaltens erheblich eingeschränkt ist, also eine VUKA-Situation (volatil, unsicher, komplex, ambivalent = deutsche Version) vorliegt.

### Mein Impulsgeber Manfred Kojan

begleitet häufig komplexe Projekte wo diese VUKA-Situation das Normale ist. Er muss sich als Beraterperson immer in der jeweiligen Situation auf die Personen UND das System einstellen und im Sinne der Kundenanliegen Lösungen ermöglichen.

**Beim Salon wird er aus der Küche plaudern mit welcher Haltung und welcher Aufmerksamkeit er Sicherheit und Ergebnis fördert.**

### Manfred Kojan

*ist Spezialist für internationales Projektmanagement, Prozess-, Organisationsberatung und Coaching*

Manfred Kojan ist Gesellschafter und international tätiger Seniorberater der ÖAR (seit 1992). Er hat Wirtschaftswissenschaften mit den Spezialisierungen auf Marketing und Betriebsorganisation studiert.

Als Moderator von Strategie- und Planungsprozessen hat er umfangreiche Erfahrungen mit der Gestaltung von partizipativen Entwicklungsprozessen und der Entwicklung von umsetzungsrelevanten Strategien und Programmen.

Er arbeitet seit 20 Jahren in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit und hat selbst viele Jahre im Ausland Entwicklungsprojekte geleitet und hat die Erstellung und Evaluierung etlicher Förderprogramme für Geberorganisationen unterstützt.

Als Projektleiter hat er große Erfahrung in der Leitung interdisziplinärer und internationaler Teams.

Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, und Anita wissen möchte, für wie viele Personen sie das Essen richten soll, bitte ich dich, dich deine Teilnahme zu bestätigen.

Dein

Leo Baumfeld



## **Für diejenige, die das erste Mal eingeladen sind:**

### **Warum mache ich das?**

Ich bin sowohl in der ÖAR vernetzt, aber ich habe auch viele Verbindungen außerhalb meiner Firma, das sind Freunde, Partner und Kunden. Mit ihnen stehe ich im Austausch mit Themen, die mich bzw. uns bewegen. Ich selbst wünsche mir ein Forum mit Menschen, mit denen ich fachliche Themen etwas mehr als beiläufig vertiefen möchte.

Der Salon soll auch eine Möglichkeit sein, dass sich Menschen, die ich kenne, auch kennenlernen können. Der Fokus ist immer ein Thema, das uns gemeinsam interessiert.

### **Wie funktioniert der Salon?**

Ich lade immer eine (manchmal auch mehr) Person/en ein, die zum Thema eine Expertin bzw. ein Experte ist, also Impulse geben kann.

Dazu lade ich Leute ein, von denen ich weiß oder annehme, dass sie dazu ebenso Erfahrung haben und Leute, von denen ich weiß oder annehme das sie dazu Interesse haben.

Wir beginnen normalerweise um 17.00h mit dem Input und dem anschließenden Fachgespräch.

Ab ca. 19.00h, meistens ist es 19.30h gibt es was zu knabbern. Meine Frau Anita hat die kulinarische Seite des Salons übernommen. Beim Essen und Zuprosten (Bier, Wein und Säfte) wird das Thema dann ganz individuell oder einfach wie es sich entwickelt, weiter besprochen.

Das Ganze dauert bis ca. 22.00h (oder auch länger).

Du brauchst nur kommen und Interesse zeigen. Wenn du was zum Trinken oder Knabbergebäck mitnimmst ist das fein, aber nicht notwendig

Es sind erfahrungsgemäß zwischen 8 und 20 Personen dabei.

Siehe auch Dokumentationen zu den bisherigen Salons in:

<http://www.baumfeld.at/inspirationen.html>