

Haben Sie sich einmal die Definition laut Duden zum Begriff Poker angesehen?

**Po-ker [Póker]**

Substantiv, Neutrum oder Substantiv, maskulin [das]

1. Kartenglücksspiel, bei dem der Spieler mit der besten Kartenkombination gewinnt.
2. **mit viel List und hohem Risiko geführter Kampf um Macht, Geld, Einfluss [...]**

Gerade die zweite Beschreibung hat mich nachdenklich gestimmt. Im Pokerspiel rechnen wir mit undurchschaubaren Pokerfaces, mit dem Vorhaben des Gegenspielers, den anderen Spielern den gesamten Stack abzunehmen. Risikobereite Spieler gehen „all in“ und verspielen sogar Haus und Hof.

Doch wie ist es in der Arbeitswelt? So mancher Unternehmer wird sich in einem Gespräch oder gar einer Zusammenarbeit mit einem Berater wie in einem Pokerspiel gefühlt haben. Der Berater setzt im Gespräch sein Pokerface auf und verleitet den Unternehmer Runde für Runde dazu, immer mehr seines Stacks zu setzen. Und am Ende sind alle Jetons weg....

Doch genau das darf im Consulting nicht sein! Vielmehr müssen sich Unternehmer und Berater mit offenem Visier begegnen. Ehrlichkeit und Vertrauen ist die Basis für eine gesunde Zusammenarbeit. Der Unternehmer muss offen mit seinen Herausforderungen umgehen und darf nicht ein perfektes Bild von seinem Unternehmen zeichnen. Im Gegenzug muss der Berater mit offenen Karten spielen und nicht bluffen, wenn er eine Herausforderung geschildert bekommt, auf die er keine Lösung hat.

Für den Berater darf es niemals darum gehen, den Unternehmer an der Nabelschnur zu halten, damit er Runde für Runde seine Jetons in den Pott wirft. Vielmehr muss er das wirtschaftliche Handeln, das er seinem Kunden predigt, auch oder erst recht in Bezug auf sein Mandat beherzigen.

Nur so kann zwischen Unternehmer und Berater eine vertrauensvolle Bindung entstehen.

Doch wie können Sie feststellen, ob Sie einen potentiell langfristigen Sparringspartner vor sich haben, oder doch nur einen Gegenspieler für die nächste Poker-Partie?

- Achten Sie darauf, ob der Berater sich für alle Ihre unterschiedlichen Projekte als „der Heilsbringer“ präsentiert, oder ob er auch offen zugibt, wenn er in einem Bereich keine Kernkompetenz aufweist.
- Achten Sie bei der Prüfung des Angebotes auf eine klare und transparente Honorargestaltung. Ist sie nachvollziehbar, bekommen Sie einen voraussichtlichen maximalen Budgetrahmen für die Umsetzung eines Projektes, oder sind die Gesamtkosten für Sie eine Blackbox. Ein guter Berater sollte das Volumen eines Projektes abschätzen können.

Wenn Sie über einen längeren Zeitraum verschiedene Projekte mit einem Berater erfolgreich umgesetzt haben, sind Sie auf einem guten Weg, einen Sparrings-Partner für die nächsten Jahrzehnte an Ihrer Seite zu haben, der Ihnen als Vertrauensperson dauerhaft mit Rat und Tat hilfreich zur Seite steht.

✉ Schreiben Sie mir gerne über LinkedIn oder XING oder **direkt** ✉

und wir sprechen drüber!