

## Einführung

In den vergangenen fünfunddreißig Jahren haben wir uns bemüht, Personen und Gruppen aus allen Lebensbereichen zu helfen. Eine große Belohnung und Herausforderung für Leute, die anderen helfen, ist die Gelegenheit, selber ständig zu lernen. Helfen ist immer ein gemeinschaftlicher Problemlösungsprozess, bei dem derjenige, der hilft, eine ebenso gute Chance zu lernen hat wie diejenigen, denen geholfen wird.

In den letzten zehn Jahren hat unser besonderes Interesse der Frage gegolten, wie wir anderen mitteilen können, was wir über das Beraten gelernt haben. Jeder von uns hat einen Teil seines Wissens systematisiert und veröffentlicht, aber in diesem Band haben wir den Versuch unternommen, unser Wissen zusammenzutragen. Wir haben dies in gedrängter Form getan, um den zunehmenden Bedürfnissen professioneller und nicht-professioneller Helfer – Berater und Ratgeber aller Art, Personen in leitenden Stellungen, Freunde und viele andere – Rechnung zu tragen.

Die allgemeinste Bezeichnung für diesen Prozess des Helfens ist *Beratung*. Die Aufgabe der Beratung ist Bestandteil der Rolle und Funktion all derjenigen, die leiten, führen, lehren oder als Freunde und Gleichgestellte mit anderen interagieren. Sie alle sollen in diesem Band der Einfachheit halber Berater genannt werden, auch wenn wir uns darüber im Klaren sind, dass Beratung vielleicht nur ein Aspekt ihrer Tätigkeit ist.

An verschiedenen Stellen unterscheiden wir zwischen internen und externen Beratern. Der interne Berater entstammt der jeweiligen Organisation oder Institution, die er berät. Der externe Berater ist ein Außenstehender. Diese Unterscheidung ist häufig wichtig, wenn es darum geht, die Art von Hilfe zu bestimmen, die möglich oder angemessen oder glaubwürdig ist.

Manche unserer Leser haben Beraten vielleicht als Teil ihrer Berufsausbildung gelernt, die meisten jedoch werden sich ihre Kenntnisse im Laufe ihrer Arbeitstätigkeit angeeignet haben. Indem wir unser theoretisches und praktisches Wissen über den Beratungsprozess in diesem Band zusammenfassen, hoffen wir, allen, die effektive und versierte Berater werden wollen, zusätzliche nützliche Konzepte, Strategien und Techniken für ihre Arbeit an die Hand geben zu können.

Für die Unterstützung bei unseren Überlegungen, Erfahrungen und Kenntnisse zum Thema Beratung, die wir Ihnen hier anbieten, möchten wir folgenden Personen danken:

- Unseren fortgeschrittenen Studenten,
- den vielen Teilnehmern unserer Beratungs-Workshops,
- unseren Kollegen, Co-Beratern und Co-Trainern und
- unseren Familien, mit denen wir unsere Konzepte und Techniken ausprobieren konnten.

In dieser überarbeiteten Version des ersten Bandes haben wir wenig gestrichen; dagegen haben wir sehr viel Stoff hinzugefügt, von dem wir meinen, dass er unsere erste Fassung sehr bestärkt. Wir haben unsere Interventionsanalysen ergänzt und das Kapitel über ethische Konflikte und Richtlinien erweitert sowie das Modell der Handlungsforschung um den Aspekt der intuitiven Datenerhebung bereichert. Die folgenden Kapitel sind neu hinzugekommen: Konzepte für partizipatives Lernen, Beispiele für Beratung in Aktion, Leitlinien für internationales Consulting, der Berater als Förderer von Veränderungen, Überlegungen zur Zukunft der Beratung.

Beratung ist eine herausfordernde, furchteinflößende und lohnende Tätigkeit, die einen bescheiden macht. Sie ist zwar keine Wissenschaft, aber als angewandte Kunst verlangt sie das ständige Wachstum derjenigen, die beratend tätig sind. Wir möchten Sie hiermit zu einigen unserer Wachstumserfahrungen und -erkenntnissen einladen.

GORDON LIPPITT / RONALD LIPPITT

Beratung als Prozess

Was Berater und ihre Kunden wissen sollten

Lippitt, G.; Lippitt, R.

2015, XI, 291 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-07849-2