

# Aufbau des Buchs

Das Buch ist in drei Teile gegliedert, die die grundsätzlichen Anforderungen widerspiegeln, denen sich methodische Berater zu stellen haben. Wir hoffen, dass Sie damit die Inhalte schnell erfassen und auch wiederfinden können. Zur besseren Übersicht möchten wir Ihnen hier vorab eine Übersicht zum Aufbau des Buchs geben:

- I Das Handwerkszeug:** Die Grundlagen unserer Beratertätigkeiten bilden unsere Kommunikationsfähigkeit, das Verständnis von Gruppendynamik und Techniken zur Durchführung von Workshops. Wenn Sie unsere ersten beiden Bücher *Soft Skills für Softwareentwickler* [70] und *Soft Skills für IT-Führungskräfte und Projektleiter* [71] kennen, können Sie das zweite Kapitel kurz querlesen und nur die für Sie wichtigen Aspekte herauspicken.<sup>1</sup> Der Schwerpunkt des ersten Teils liegt auf der Strukturierung und Durchführung von Workshops mit unterschiedlichen Gruppengrößen und Zielen.
- II Kunden beraten:** Wir zeigen, wie Beratung als Prozess zu einer langfristigen Kundenbeziehung führen kann. Sie erkennen die zugrunde liegenden Bedürfnisse der Kunden und schneidenern dazu einen Beratungsprozess nach Maß. Die Zufriedenheit des Kunden ist dabei das höchste Ziel, das wir auch unter Beachtung agiler Werte bzw. mit agilen Methoden wie z. B. Scrum erreichen. Wir stellen mit dieser Form der Beratung den Menschen in den Mittelpunkt, ohne die wirtschaftlichen Aspekte dabei aus dem Auge zu verlieren. Abschließend lernen Sie Möglichkeiten kennen, eine bestehende Unternehmenskultur bei Ihren Kunden einzuschätzen und zu analysieren, um Ihre Beratung optimieren zu können.
- III Veränderungen gestalten:** Sie lernen die Prinzipien und Regeln kennen, nach denen Sie erfolgreich Veränderungen in Organisationen durchführen können. Wir betrachten die Rahmenbedingungen für eine ausreichende Veränderungsfähigkeit aufseiten Ihrer Kunden, so-

---

<sup>1</sup>Natürlich freuen wir uns, wenn Sie auch die beiden anderen Bücher lesen. Alle drei Bücher sind jedoch als eigenständige Werke konzipiert. Somit können Sie dieses Buch unabhängig von den beiden anderen lesen und verstehen.

dass Sie in Ihrer Beratung Erfolgsparameter schnell erkennen und ggf. Hindernisse besser abbauen können. Zusammenfassend bemühen wir die Metapher des *Troja-Prinzips* aus *Soft Skills für IT-Führungskräfte und Projektleiter* [71], um die Möglichkeiten des Veränderungsmanagements besser zu nutzen. Das abschließende Fallbeispiel greift dann die vorgestellten Aspekte der drei Teile wieder auf, um sie abschließend in einen gemeinsamen Zusammenhang zu stellen.

Im Anhang vertiefen wir die theoretischen Grundlagen und nehmen für die daran interessierten Leser einige inhaltliche Erweiterungen vor. Wir stellen Ihnen hier auch Übungen vor, an denen Sie einige der dargestellten Aspekte direkt nacherleben bzw. vertiefen können.