



Die Krise der Supervision Strategien zur Positionierung

Prof.Dr.Kornelia Rappe-Giesecke
Vortrag beim Regionalteam der ÖVS
In Wien am 21.4.2006



Drei Perspektiven auf das Thema

- Die Ebene des einzelnen Beraters
 - Wie sieht mein Profil aus?
 - Wie sieht mein Markt aus?
- Die Berufspolitische oder Verbandsperspektive
 - Vernetzung der konkurrierenden Verbände
 - Stagnierende Mitgliederzahlen
 - Alterskurve
- Die fachlich wissenschaftliche Ebene
 - Die Beschreibung der Unterschiede der Beratungsformate
 - Die benötigten fachlichen Kompetenzen



Was ist eine Strategie?

Strategien geben Antworten auf drei Fragen, die sich jedes Unternehmen stellen muss:

- In welchem **Geschäftsfeld** wollen wir tätig sein?
- Wie wollen wir den **Wettbewerb** in diesem Geschäftsfeld bestreiten?
- Was ist unsere längerfristige Erfolgsbasis – unsere **Kernkompetenz**?

Nach Steinmann/Schreyögg: Management



Strategische Planung

Umweltanalyse

- Märkte und Abnehmer
- Konkurrenten
- gesellschaftliche Entwicklung und Tendenzen

Unternehmensanalyse

- Stärken und Schwächen -Profil
- Ressourcen und Potentiale

Strategische Optionen

- Geschäftsfeld
- Kernkompetenzen

Nach Steinmann/Schreyögg: Management

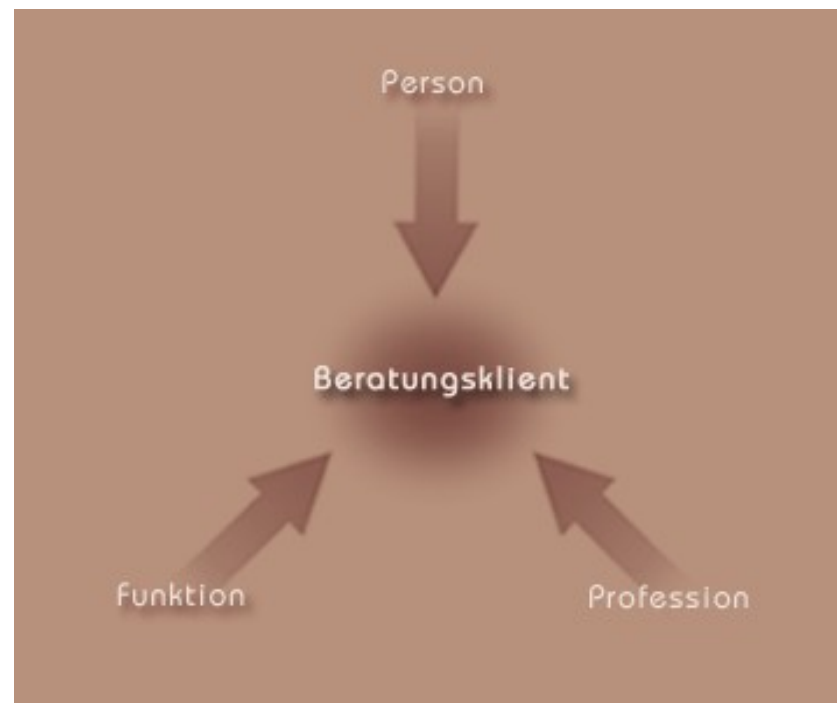


Kernkompetenzen der Supervision

- Supervision ist **personenbezogene Beratung von Professionals**
- Sie begreift deren **berufliches Handeln als das emergente Produkt** des Handelns
 - als Träger einer bestimmten Funktion
 - als Person
 - als Angehörige einer Profession
- Sie untersucht das **Aufeinanderwirken dieser drei Parallelprozesse** in einem konkreten Fall und versucht das berufliche Handeln zu optimieren
- Sie trägt zur Qualifizierung bei, in dem **aus dem Einzelfall Maximen für professionelles Handeln** abgeleitet werden und der Transfer auf die Praxis vorbereitet wird



Das Triadische Modell des Beratungsklienten



Strategische Optionen für das Geschäftsfeld Beratung für Professionals

Profilierung der Profession

Supervision geht ‚vorwärts zu den Wurzeln‘ , sie beschränkt sich auf die Begleitung **beruflichen Handelns von Professionals**

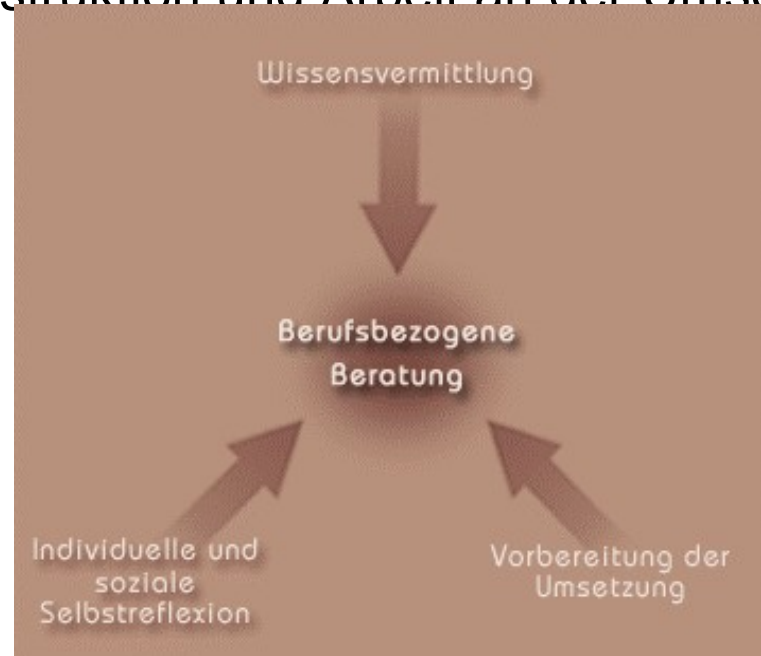
Diversifikation

Die Kernkompetenz der Supervision ist eine gute **Basis für andere Beratungsformate** , die die 3 Dimensionen: Profession, Funktion und Person zum Gegenstand haben wie derzeit Coaching oder Karriereberatung

Strategische Optionen 2

Kundennutzen und Profilierung des einzelnen Beraters

Die Trennung von **Fach- und Prozessberatung**, die die Kunden nicht interessiert, wird zugunsten einer Beratung aufgehoben, die das emergente Produkt aus Anleitung zur Reflexion – Instruktion und Arbeit an der Umsetzung ist



Strategische Optionen 3

Diversifikation der Rollen

Berater machen zuerst **Beratung über Beratung** und treten dann erst als Supervisor, Coach etc. auf

Auftrags- und Kundenorientierung

Die Orientierung an **Beratungsformaten** wird durch eine auftragsabhängige Kombination von Setting, Programmen und Verfahren abgelöst

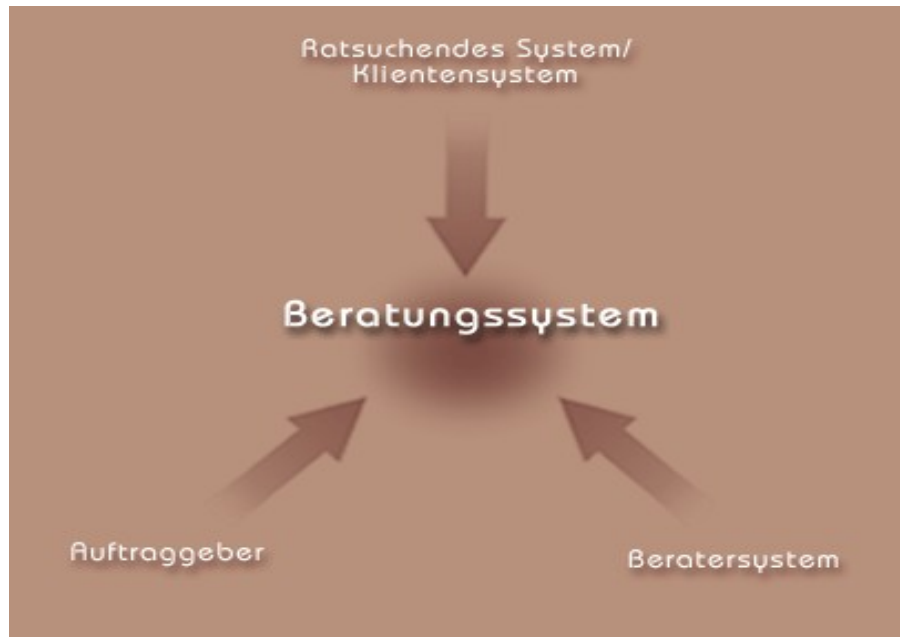
Voraussetzung: Mentale Modelle verändern

Supervisorinnen trennen die beiden Stränge **allgemeine Beratungskompetenz** und die Kompetenz **Supervision** zu machen voneinander und nutzen die erworbene Doppelqualifikation für die beiden oben genannten Aufgaben.



Allgemeine Beratungsstandards

- **Auftragsklärung** und Nachfrageanalyse
- **Kontrakt:** Arbeitsbündnis und Geschäft /Vertrag
- Schaffung, Gestaltung und Vernetzung des **Beratungssystems**



Beratungsstandards 2

- **Beratungsarchitektur** und –Design (Settings und Programme) konzipieren
- **Phasen** des Beratungsprozesses kennen und steuern
- Programmwechsel zwischen **reflexiver und Expertenberatung** steuern
- Erkenntnisgewinnung durch den Wechsel zwischen **Introspektion und Umweltbeobachtung**
- **Struktur setzen** und halten, Strukturzerfall zulassen und den Wechsel dazwischen professionell gestalten

Beratungsstandards 3

- **Szenisches Verstehen** und die Arbeit mit **Spiegelungsphänomenen**
- Latente **Steuerungsprogramme** (der Professionals) identifizieren und evaluieren
- Verbindung von **Einzelfallanalyse** und der Entwicklung von allgemeinen **Maximen für professionelles Handeln**
- Das **berufliche Handeln als emergentes Produkt** des Handelns als Person, Funktionsträger und Angehöriger einer Profession verstehen und das Zusammenwirken der drei Dimensionen analysieren

