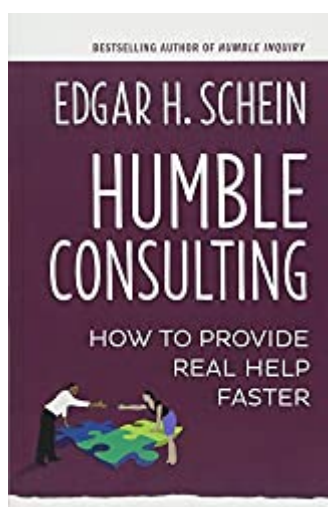


Humble Consulting - auf Augenhöhe mit dem Kunden

In Deutsche übersetzt bedeutet der englische Begriff ‚Humble‘ soviel wie **demütig, bescheiden oder auch einfach**. Was hat das Ganze mit Consulting zu tun? Nun, laut dem us-amerikanischen Beraterurgestein Edgar H. Schein ziemlich viel. In seinem aktuellen Buch [Humble Consulting: How to Provide Real Help Faster](#)* erklärt der gebürtiger Schweizer, wie ein Berater zu seinen Klienten eine optimale Beziehung aufbauen und langfristig erhalten kann. Im Beitrag erfährst Du, ob sich die Lektüre des englischsprachigen Büchleins für Dich lohnt.

Was kann ich lernen?

Um eins vorwegzunehmen: wer zu [Humble Consulting: How to Provide Real Help Faster](#)* greift, sollte sich zuvor kurz mit seinem Autor - Edgar H. Schein - beschäftigen. Dieser hält am Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge den Titel Sloan Professor emeritus für Organisationspsychologie und Management. Genau um diese beiden Themen geht es im Buch: Organisationen und Management. Bist Du selbst Unternehmensberater in diesem Feld, so lohnt sich ein Blick in das 240 Seiten starke Werk. Falls nicht, gibt es alternative Consulting Literatur in welcher Deine Zeit sicherlich besser investiert ist.



✖ In Humble Consulting dreht es hauptsächlich um eins: der Beziehung zwischen Berater und Kunden. Und zwar aus Sicht des Consultants. Schein nennt dies in seinem Buch „Level 2 - Relationship“. Level 1 definiert er dabei als professionelle Geschäftsbeziehung, Level 3 als intimes Verhältnis zweier

Freunde. Für den Wahllamerikaner sind die Augenhöhe mit dem Kunden, das unvoreingenommene Fragen sowie das geduldige Zuhören die wichtigsten Grundtugenden eines guten Consultants.

Eines der zentralen Instrumente der Beraterarbeit, so der Autor, ist die Befähigung des Klienten zu „Small Adaptive Moves“. Das sind kleine Schritte die eine Einzelperson, ein Team, eine Abteilung oder gar ein ganzes Unternehmen beschreitet um die Ist-Situation zu verbessern. Anhand von zahlreichen Praxisbeispielen erklärt Schein kurz bis ausführlich, wie er Organisationen aus der Automobil-, Öl- oder Technologiebranche mittels dieses Konzeptes erfolgreich beraten durfte.

Wie liest sich Humble Consulting?

Lernt ein Leser in den ersten beiden Kapitel von [Humble Consulting](#)* die Grundkonzepte einer „Bescheidenen Beratung“, erfährt er in den restlichen fünf Kapiteln deren Anwendung auf Basis von 25 Fallstudien. Zwar sind die Fälle abwechslungsreich und die Probleme komplex, dennoch stellte sich spätestens ab Kapitel 5 bei mir eine Ermüdungserscheinung ein. Zu viele Anekdoten, zu wenig greifbare direkt in die Praxis umsetzbare Konzepte.

Zwar kondensiert Edgar H. Schein die Quintessenz aus jedem Fall anhand einer Zusammenfassung und zeigt wie ein naiv agierender, dem Kunden und seinen Problemen zugewandter Berater erfolgreich zum Ziel gelangt. Für Consultants, die bereits heute im Sinne an der Seite ihrer Klienten agieren, bieten diese Lehren leider aber nur wenig Neues.

Wer steckt hinter dem Werk?

Ganze 88 Jahre ‚jung‘ war der Buchautor [Edgar H. Schein](#) als er 2016 das Buch [Humble Consulting: How to Provide Real Help Faster](#)* veröffentlichte. Dabei blickt der Senior Consultant auf eine lange und bewegte Vita zurück. Im Alter von 10 Jahren emigrierte der in Zürich geborene Schein mit seinen Eltern nach Chicago. Nach einem Studium sowie einer Promotion in Psychologie an den Universitäten Stanford und Harvard, diente er drei Jahre in der Armee.

Früh beschäftigte sich Schein wissenschaftlich mit Organisationsentwicklung, Unternehmenskultur und Change Management. Seine Ergebnisse brachte der

Autor in zahlreichen Publikationen zu Papier. Über Jahrzehnte begleitete er als Berater das heute nicht mehr existierende Technologieunternehmen Digital Equipment Corporation (DEC), erhielt dort Impulse für seine Forschung und Feedback auf seine Vorschläge. Auch heute hat Schein immer noch einen festen Platz im Kreise der Wissenschaft. So ist er weiterhin Mitglied der Society of Sloan Fellows Professor of Management Emeritus am der MIT Management Sloan School (siehe [Webpräsenz](#)).

Warum sollte gerade ich dieses Buch lesen?

Ich empfehle Dir Scheins Buch, falls Du ebenfalls Organisation- und Change Management Berater bist und aus den internationalen Praxisbeispielen eines Consulting-Veteranen lernen möchtest. Du bist Strategie- bzw. Prozess/IT-Berater? Vertiefe Dich nur in die ersten beiden Kapitel und lassen den Rest ohne schlechten Gewissens links liegen.

Das englischsprachige Buch [Humble Consulting](#)* ist im Mcgraw-Hill Education Ltd Verlag erschienen und ebenfalls als [Hörbuch](#)*, kostenfrei im [Audible Probemonat](#)* verfügbar.