

1. Networking-Apéro des Berner Beraterpools

Emotionale Intelligenz als Erfolgsfaktor der Zukunft

Thesen aus Sicht eines Beratungsunternehmens

1. BeraterInnen arbeiten mit ihren Kunden in schwierigen, oft **krisenhaften Situationen**. Der sachgerechte Umgang mit positiven und negativen Emotionen entscheidet oft über den Erfolg eines gemeinsamen Vorhabens.
2. BeraterInnen und ihre Kunden bewegen sich in ihren spezifischen **Kulturen** (Sitten, Geschäftspraktiken, Sprache, Konfliktführungsmethoden) - nur wenn diese kompatibel sind oder sich gegenseitig befruchten, „stimmt die Chemie“.
3. BeraterInnen werden geholt um **Veränderungen** auszulösen und mitzugestalten – diese Veränderungen wecken immer Emotionen, die fördernd oder hindernd wirken.
4. BeraterInnen kommunizieren eng mit ihren Kunden im Interesse des Projekterfolges des Kunden - der komplexe Prozess der **Kommunikation** ist stark geprägt von der Art und der Qualität der Emotionen aller Beteiligten.
5. PricewaterhouseCoopers rekrutiert MitarbeiterInnen unter Einbezug der Kriterien der emotionalen Intelligenz und fördert diese im **Beruf** – konkret: Teamfähigkeit, kompetente Kommunikation, kulturelle Sensibilität, Charakterstärke, Integrität, Wille zum Streben nach Exzellenz (Werte: Leadership, Teamwork, Excellence).

Niklaus Lundsgaard-Hansen, Partner, Bern

niklaus.lundsgaard-hansen@ch.pwc.com, Telefon 031 306 83 94