



Erfahrungswissen sichtbar machen

So erstellen Sie in vier schnellen Schritten
Ihre erste Wissenslandkarte

Inhalt

- ⇒ Warum jede Beraterin und jeder Berater eine persönliche Wissenslandkarte braucht
- ⇒ Was Berater mit der Wissenslandkarte schon alles erreicht haben (vier Beispiele)
- ⇒ Worin das Grundprinzip für ein effektives Wissensmanagement für Berater liegt (Drei-Stufen-Modell)
- ⇒ Wie Sie in vier Schritten Ihre erste Wissenslandkarte erstellen

Warum jede Beraterin und jeder Berater eine persönliche Wissenslandkarte braucht

„Jeder von uns sollte seine Wissenslandkarte mit sich führen und wie einen Reisepass vorzeigen können.“ So formulierte es eine Teilnehmerin eines Strategieworkshops, bei dem es um Wissensmanagement für Berater ging. Wie kam sie zu diesem Schluss?

Unbestritten ist: Als Beraterin oder Berater leben Sie letztlich von Ihrem Wissen und Ihrer Erfahrung. Klarheit über das vorhandene Wissen ist daher ein wichtiger Erfolgsfaktor – für Sie selbst, aber auch für alle, die von Ihrem Wissen profitieren sollen.

Das Problem, von dem die meisten Berater berichten: Sie verfügen zwar über großes Erfahrungswissen, das sie bei ihren Kunden jeden Tag erfolgreich einsetzen. *Doch dieses Wissen erscheint plötzlich unerreichbar, wenn sie es strukturieren und in Worte fassen möchten.*

Die ernüchternde Erkenntnis:

- ⇒ Beraterwissen liegt zum großen Teil brach. Es könnte viel produktiver eingesetzt werden, wenn es nur besser greifbar wäre.
- ⇒ Zentrale Unternehmenswerte bleiben an die Person gebunden. Eine Weitergabe oder ein Verkauf des Beratungsunternehmens ist nur sehr schwer möglich. Die Erfahrungen eines erfolgreichen Beraterlebens drohen verloren zu gehen.

Vermutlich ergeht es Ihnen ähnlich:

- ⇒ Sie hätten viel zu sagen, doch es fällt Ihnen schwer, ein Fachbuch oder auch nur einen Fachartikel zu schreiben.
- ⇒ Sie verfügen über einen enormen Wissensschatz, tun sich aber schwer, dieses Wissen an einen Kollegen oder Nachfolger zu vermitteln.

Eine Lösung verspricht hier die persönliche Wissenslandkarte:

Wissenslandkarten, so lautet eine Definition aus dem Wissensmanagement, sind *grafisch dargestellte Verzeichnisse, die auf vorhandenes Wissen hinweisen* – zum Beispiel in Form einer Mindmap, einer Tabelle oder eines Diagramms.

Klassischerweise bezieht sich eine Wissenslandkarte auf das Wissen in einem Unternehmen. Sie hat das Ziel, einen Überblick über das vorhandene Wissen zu geben, also eine Art Kartografierung des Unternehmenswissens vorzunehmen.

Im Unterschied dazu bietet die **persönlichen Wissenslandkarte** die Möglichkeit, sich einen Überblick über das *eigene* Wissen zu verschaffen.

Die Wissenslandkarte, auf die wir im Folgenden näher eingehen, bezieht sich auf das persönliche Erfahrungswissen. Sie ist so etwas wie ein „Ausweis“ des eigenen Wissens. Oder um auf den Gedanken der eingangs zitierten Beraterin zurückzukommen: Die Wissenslandkarte ist der Reisepass, der es ermöglicht, frei durch die eigene Wissenslandschaft zu navigieren und sein Wissen produktiv zu nutzen.

Was Berater mit der Wissenslandkarte schon alles erreicht haben (vier Beispiele)

Die praktische Bedeutung der Wissenslandkarte speziell für Berater lässt sich an Beispielen illustrieren:

- ⇒ Ein Projektmanagement-Berater hilft Unternehmen bei schwierigen Projekten und hat sich darauf spezialisiert, Projektleiter zu trainieren und für ihre Tätigkeit fit zu machen. Parallel zu seiner normalen Arbeit baut er mit Hilfe seiner Wissenslandkarte eine Wissenssammlung auf, aus der er regelmäßig Fachartikel erstellt.
- ⇒ Ein Karriereberater war zuvor viele Jahre in Führungspositionen tätig, zuletzt als Geschäftsführer eines großen mittelständischen Unternehmens. Seit einigen Jahren ist er auch Dozent bei einer Fachhochschule. Mit einer Vorlesung zum Thema Unternehmensführung verbindet er das Anliegen, die Studentinnen und Studenten auf die Unternehmenswelt vorzubereiten. Das Curriculum hat er mit Hilfe einer Wissenslandkarte erarbeitet.
- ⇒ Ein Strategieberater hat sich das Ziel gesetzt, Teile seines Wissens an Beraterkollegen zu verkaufen. Seine Idee ist es, eigene, in der Praxis bewährte Beraterwerkzeuge zu vermarkten und die Käufer zu befähigen, mit ihnen umzugehen. Im ersten Schritt verschaffte er sich einen

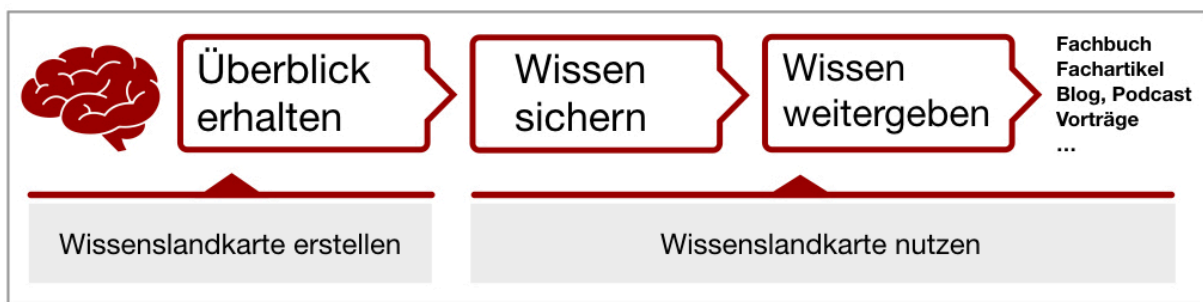
Gesamtüberblick über sein verkaufbares Wissen – mit Hilfe einer Wissenslandkarte.

- ⇒ Vor Jahren durfte ich die beiden Inhaber einer Turnaround-Beratung dabei unterstützen, ihr Wissen und ihre Erfahrung aus mehreren 100 Projekten für ein Buch aufzubereiten. Ausgangspunkt war eine Wissenslandkarte, die weitgehend ihr Arbeitsgebiet abdeckte und als erste Gliederung für das Buch diente.

Worin das Grundprinzip für ein effektives Wissensmanagement für Berater liegt (Drei-Stufen-Modell)

Wie gelingt es nun, das eigene Wissen aus dem Kopf zu lösen, zu strukturieren, zu sichern und für andere Menschen zugänglich zu machen? Die im Folgenden skizzierte Vorgehensweise ist aus der Zusammenarbeit mit Beratern hervorgegangen, deren Anliegen es war, ihr komplexes, oft unübersichtliches Wissen zu strukturieren und zugänglich zu machen. In vielen Fällen mündete der Prozess in einem Fachbuch.

Das Prozess lässt sich in drei Stufen gliedern: Überblick erhalten, Wissen sichern, Wissen weitergeben (siehe Abbildung). Die Wissenslandkarte ist das Herzstück dieses dreiteiligen Prozesses.



Vom Kopf zum Fachbuch – Wissensprozess für Berater

Stufe 1: Überblick erhalten

Im ersten Schritt erarbeiten Sie Ihre Wissenslandkarte und erhalten so einen Überblick über Ihr Wissen. Die Karte ermöglicht es Ihnen, künftig durch Ihre Wissenslandschaft zu navigieren und an ausgewählten Stellen in die Tiefe zu gehen, quasi „Tiefenbohrungen“ vorzunehmen.

Stufe 2: Das Wissen sichern

Die Wissenslandkarte gibt den Überblick, doch das Wissen selbst ist damit noch nicht erschlossen. Im zweiten Schritt geht es daher darum, das Wissen aus dem Kopf „herauszuholen“ und abrufbar zu sichern. Oder um es im Jargon des Wissensmanagements auszudrücken: aus implizitem Wissen explizites Wissen zu machen. Die Leitfrage lautet: „Wie kann ich das Besondere meiner Erfahrungen, das wirklich Wertvolle meines Wissens in Worte fassen?“ Die notwendige Orientierung hierfür gibt die Wissenslandkarte.

Stufe 3: Das Wissen weitergeben

Liegt das Wissen strukturiert und anwendbar vor, kann im dritten Schritt die Wissensweitergabe folgen. „Wie erreiche ich meine Zielgruppe am besten?“ heißt jetzt die Leitfrage. Verschiedene Vermittlungswege stehen zur Wahl – vom Fachartikel über Vorträge und Seminare bis hin zum eigenen Buch. Damit stellen sich viele neue Fragen, wie etwa der Umgang mit Redaktionen und Verlagen oder die bestmögliche Wissensübergabe an einen Nachfolger.

Wie Sie in vier Schritten Ihre erste Wissenslandkarte erstellen

Autofahrer brauchen eine Straßenkarte, Radfahrer eine Radkarte, Wanderer eine Wanderkarte. Genauso verhält es sich bei der Wissenslandkarte. Wie sie am Ende aussieht, was genau darauf eingezeichnet ist, hängt vom Zweck und von der Zielgruppe ab.

Am Anfang stehen also strategische Überlegungen: Wozu möchten Sie Ihr Wissen einsetzen? Wer ist der Adressat? Was genau möchten Sie ihm

vermitteln? Von der Antwort auf diese Fragen hängt es ab, welches Wissen Sie aus Ihrem Kopf holen und wie Sie es später strukturieren und aufbereiten.

Ausgehend von diesen Überlegungen lässt sich in vier Schritten eine erste grobe, aber durchaus schon nützliche Wissenslandkarte erstellen.

Schritt 1: Ziel und Zielgruppe festlegen

Notieren Sie, welches Ziel Sie mit der Wissenslandkarte verfolgen und an wen genau Sie Ihr Wissen später weitergeben möchten.

Ziel: Möchten Sie Ihr Wissen abrufbereit dokumentieren, um es produktiver einsetzen zu können? Möchten Sie Ihr Wissen aufbereiten, um Ihr Unternehmen zu verkaufen? Geht es Ihnen darum, dass Kollegen mit Ihrem Wissen arbeiten können? Möchten Sie unmittelbar Nutzen stiften, das Wissen also sehr anwendungsorientiert vermitteln? Oder verfolgen Sie ein übergeordnetes Anliegen und wollen einem größeren Publikum eine Botschaft vermitteln – als Quintessenz Ihrer Tätigkeit in den zurückliegenden Jahren?

Zielgruppe: Legen Sie genau fest, an wen Sie Ihr Wissen weitergeben wollen. Es macht einen großen Unterschied, ob Sie Ihr Wissen an jüngere Berater vermitteln möchten oder an die Zielgruppe, für die Sie immer gearbeitet haben und die Ihnen so sehr am Herzen liegt, dass Sie ihr noch etwas mitgeben möchten. Oder ob sie ein sehr breites Publikum im Auge haben, das Sie mit einem Anliegen erreichen möchten.

Schritt 2: Leitfrage formulieren

Anhand von Ziel und Zielgruppe formulieren Sie die *Leitfrage für Ihre Wissenslandkarte*.

Allgemein lässt sich die Leitfrage etwa so formulieren: „Welches Wissen braucht meine Zielgruppe, damit das Ziel erreicht wird?“

Beispiel: Ein Restrukturierungsberater verfügt über großes Wissen im Bereich „Turnaround und Restrukturierung“. Sein Ziel ist es, Erkenntnisse aus kritischen Unternehmenssituationen weiterzugeben; seine Zielgruppe sind Unternehmer und Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen. Die Leitfrage kann dann lauten: *Welches Wissen braucht ein mittelständischer Unternehmer, damit ihm die kritischen Turnaround-Situationen bewusst sind und er in diesen Situationen richtig handelt?*

Die Leitfrage dient dazu, aus der Fülle Ihres Wissens die richtige Auswahl zu treffen. Mit ihrer Hilfe entscheiden Sie, welche Inhalte für Ihr Wissensziel relevant sind und zum Bestandteil Ihrer Wissenslandkarte werden.

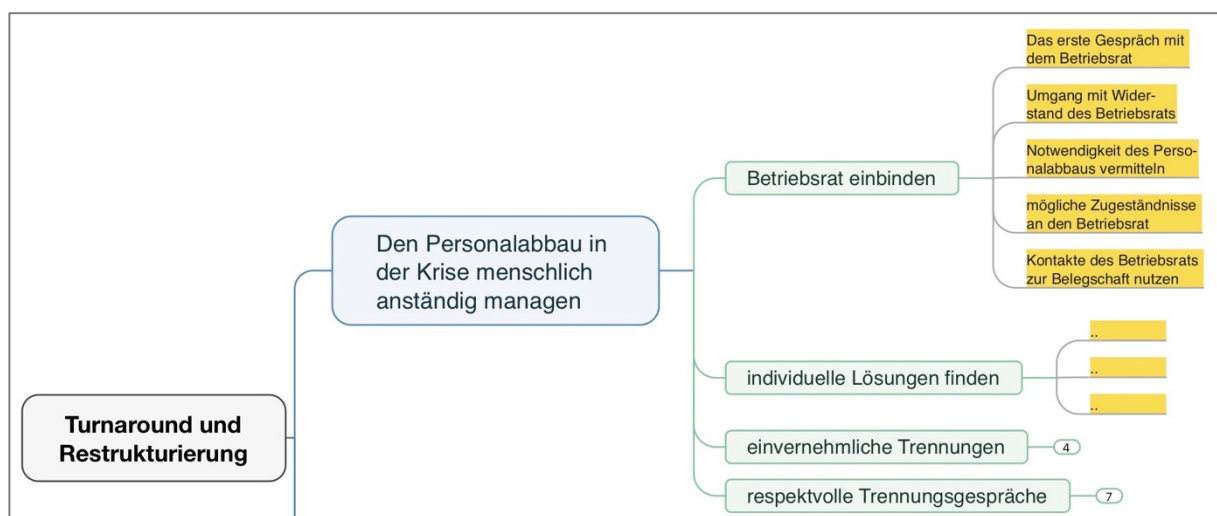
Schritt 3: Leitfrage beantworten

Beantworten Sie die Leitfrage – spontan, ohne lange zu überlegen. Notieren Sie stichwortartig, was Ihnen dazu einfällt. Stellen Sie sich vor, ein Außenstehender, zum Beispiel ein mit Ihnen gut bekannter Kunde, stellt zufällig die Leitfrage. Was sagen Sie?

Schritt 4: Ergebnisse ordnen

Ordnen und gruppieren Sie die Antworten. Es genügen Stichworte, die Sie einigen Oberbegriffen zuordnen. Stellen Sie das Ergebnis in einer Übersicht dar, zum Beispiel als Mindmap. Fertig ist Ihre erste Wissenslandkarte.

Zugegeben, die Karte ist noch sehr grob und bildet längst nicht Ihr ganzes Erfahrungswissen ab. Doch sie ist durchaus schon einsatzfähig. Zum Beispiel können Sie bei einzelnen Stichworten mögliche Fachartikel-Themen anfügen. Daraus lässt sich auf einfache Weise ein Redaktionsplan erstellen. Für den Turnaroundberater ist zum Beispiel der Umgang mit dem Betriebsrat ein wichtiges Thema. Ihm fallen dazu gleich mehrere mögliche Fachartikel-Themen ein, die er sogleich in seiner Wissenslandkarte notiert (siehe Abbildung, gelb markiert).



Vom übergeordneten Thema zu den konkreten Fachartikel-Themen: Ausschnitt aus der Wissenslandkarte eines Turnaroundberaters

Damit Sie am Ball bleiben

Eine Wissenslandkarte, so ist deutlich geworden, braucht im ersten Schritt nichts Großes zu sein. Schon ein grober Überblick über Ihr Wissen kann hilfreich sein, etwa um einen Redaktionsplan zu erstellen, eine Artikelserie zu planen oder eine Buchidee zu entwickeln.

Entscheidend ist nun, am Ball zu bleiben. Die Wissenslandkarte ist ein „lebendes Konstrukt“, das mit der Zeit wächst und an Wert gewinnt. Es kommt jetzt darauf an, den Wissensschatz sukzessiv zu heben und abrufbereit zu sichern.

Das Konzept der Wissenslandkarte bietet hierfür eine Lösung und zeigt zum Beispiel

- ⇒ wie Sie das *relevante Wissen* filtern,
- ⇒ mit welcher Methode Sie Ihr Erfahrungswissen *aus dem Kopf holen*,
- ⇒ welchen *Aufbau* Ihre Wissenslandkarte haben muss,
- ⇒ warum *Wissensbausteine* Ihr Wissen erst zugänglich machen.

Gerne lade ich Sie zu einem **kostenlosen und unverbindlichen Telefongespräch** ein, um herauszufinden, wie ich Sie gegebenenfalls unterstützen kann. Wir tauschen uns 20 Minuten darüber aus, welche Lösung für Ihr spezielles Anliegen am ehesten geeignet ist.

Folgen Sie diesem Link und wählen Sie einen passenden Termin aus:

<https://wissenslandkarte.de/vorgespraech-wissenslandkarte/>

Ich freue mich auf unser Gespräch!

Herzliche Grüße

Christian Deutsch



Einführung in das Konzept der persönlichen Wissenslandkarte

Christian Deutsch, Grabengasse 4, 69117 Heidelberg, cd@deutsch-werkstatt.de

Internet: deutsch-werkstatt.de