

## LEITFADEN

# WIE SIE IHR WISSEN SO AUFBEREITEN, DASS SIE ES JEDERZEIT WEITERGEBEN KÖNNEN

In fünf Schritten  
zu Ihrer persönlichen  
Wissenslandkarte

**Als Beraterin oder Berater verfügen sie über einen großen Erfahrungsschatz. Im Verlauf der Jahre haben Sie zahlreiche Projekte geleitet oder miterlebt – und es dürfte in Ihrem Gebiet kaum ein Thema oder Problem geben, mit dem Sie noch nicht konfrontiert waren. Spätestens wenn Sie mit dem Gedanken spielen, sich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen, drängt sich eine latent vielleicht schon lange vorhandene Frage auf: Wie kann ich mein Wissen weitergeben? Wie erreiche ich, dass mein Wissen weiterhin Wirkung entfaltet, die Essenz meiner Erfahrungen nicht verloren geht?**

Dieser Leitfaden stellt eine pragmatische Vorgehensweise vor, wie Sie Ihren Erfahrungsschatz für andere Menschen öffnen können: Sie erarbeiten Ihre persönliche „Wissenslandkarte“. Auf dieser Grundlage können Sie künftig Ihr Wissen jederzeit zielgerichtet weitergeben – zum Beispiel in Form von Fachartikeln, Vorträgen oder als Buch.

Hinter der Wissenslandkarte steht die Idee, einerseits Ihre Ziele und Ihr Anliegen zu berücksichtigen, die Sie mit der Wissensweitergabe verfolgen. Gleichzeitig geht es aber auch darum, die Teile Ihres Wissens herauszustellen, die einen besonderen Nutzen stiften. Notwendig ist daher ein Prozess, der die Prioritäten richtig setzt und genau die Inhalte offenlegt, die Ihnen besonders wichtig sind, aber zugleich auch den höchsten Nutzwert für Ihre Zielgruppe haben.

Wie Sie diesen Prozess gestalten können, zeigt dieser Leitfaden. Das Ergebnis ist vergleichbar mit einer grob aufgelösten Landkarte Ihrer Wissenslandschaft. In Zukunft können Sie an jeder beliebigen Stelle in die Karte hineinzoomen. Sprich: Sie wählen auf der Landkarte einen Punkt aus, bei dem Sie für einen Fachartikel oder ein anderes Medium in die Details gehen. Oder Sie stecken ein klar umgrenztes Teilgebiet ab, das Sie für ein Buchprojekt nutzen. Die Landkarte gibt Ihnen die notwendige Orientierung, um später an den richtigen Stellen Tiefenbohrungen in Ihrem Wissensgebiet vornehmen zu können.

Der Prozess, eine persönliche Wissenslandkarte zu erarbeiten, verschafft Ihnen gleichzeitig Klarheit über Ihr eigenes Wissen: Welches Wissen habe ich überhaupt? Welche Teile davon sind für mein Anliegen relevant? Was möchte ich nach außen geben?

Ein spannender Prozess also, fangen wir an!

**Noch ein Tipp zur Vorgehensweise:** Nutzen Sie parallel zu diesem Leitfaden das Arbeitsbuch, das Sie mit heruntergeladen haben. So können Sie Ihre Wissenslandkarte gleich mit entwickeln.

## Schritt 1: Zielgruppe und Ziel festlegen

---

Mit welchem Ziel möchten Sie Ihr Wissen weitergeben? Welches Ziel verbinden Sie mit Ihrem Wunsch, Ihren Erfahrungsschatz zu öffnen? Möchten Sie Ihr Wissen zum Beispiel einem Nachfolger Ihrer Beratung vermitteln? Geht es Ihnen darum, dass andere Berater mit Ihrem Wissen weiterarbeiten? Oder möchten Sie unmittelbar Nutzen stiften, das Wissen also sehr anwendungsorientiert vermitteln? Oder verfolgen Sie ein übergeordnetes Anliegen, möchten einem größeren Publikum eine bestimmte Botschaft vermitteln – quasi als Quintessenz Ihrer Tätigkeit in den zurückliegenden Jahren? Halten Sie Ihr Motiv fest!

Aus dem Ziel ergibt sich in der Regel auch die Zielgruppe. Legen Sie dennoch 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.

Zielgruppen können zum Beispiel sein:

- Beraterkollegen oder Nachwuchsberater, denen Sie Ihr Geschäft übergeben oder verkaufen möchten.
- Junge Menschen, zum Beispiel Berufseinsteiger oder Nachwuchsführungskräfte, die von Ihrem Erfahrungsschatz profitieren können.
- Die bisherige Zielgruppe, die Sie weiterhin mit Ihrem Wissen bedienen möchten.
- Ein sehr breites Publikum, das Sie mit einem bestimmten Anliegen erreichen möchten.

**Es ist wichtig, sich im ersten Schritt Klarheit über Ziel und Zielgruppe zu verschaffen. Denn davon hängt es ab, auf welche Weise Sie Ihr Wissen aufbereiten.**

#### **Schritt 1 lautet daher:**

Machen Sie sich klar, an wen Sie Ihr Wissen mit welchem Ziel weitergeben möchten.

*Füllen Sie im Arbeitsbuch die Felder zu Schritt 1 aus.*

#### **Beispiel**

Ein Restrukturierungsberater verfügt über großes Wissen im Bereich „Turnaround und Restrukturierung“.

**Ziel:** Erkenntnisse aus kritischen Unternehmenssituationen weitergeben.

**Zielgruppe:** Unternehmer und Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen

## Schritt 2: Anlässe der Kundenanfragen auflisten

Um den relevanten Inhalten auf die Spur zu kommen, hat es sich bewährt, einige wichtige Projekte zu rekapitulieren. Es sollten genügend Projekte sein, um Ihr Wissens- und Erfahrungsgebiet in etwa abzudecken. Also vielleicht 6 bis 8 Projekte. Zugegeben, das ist ein ziemlicher Aufwand. Doch hat man sich einmal in die Aufgabe hineingefunden, fangen die Erinnerungen an zu fließen – und es entsteht ein sehr erkenntnisreicher Prozess.

**Schritt 2:**

Lassen Sie die Projekte Revue passieren und halten Sie zunächst einfach nur die Anlässe fest, mit denen die Kunden zu Ihnen kamen.

*Füllen Sie im Arbeitsbuch die Felder zu Schritt 2 aus.*

**Beispiel**

Unser Restrukturierungsberater notiert unter anderem folgende Anlässe, zu denen er in ein Unternehmen gerufen wurde:

- Liquiditätsengpass
- Bank gab keinen Kredit
- starker Umsatzrückgang
- ...

## Schritt 3: Tatsächliche Kundenziele notieren

Häufig zeigt sich nach den ersten Gesprächen mit einem Kunden, dass der Anlass nicht das wirkliche Problem darstellt. Der Anlass ist oft vordergründig; erst dahinter kommen die eigentlichen Ziele ans Licht, die den Kunden zu seiner Anfrage veranlasst haben. Das können auch persönliche Ziele des Kunden sein, die weit entfernt vom Anlass liegen, aber in den Beratungsprozesses mit einbezogen wurden.

**Schritt 3:**

Rufen Sie Ihre wichtigsten Projekte noch einmal in Erinnerung. Notieren Sie, welche Ziele dem Auftraggeber wichtig waren. Worum ging es ihm wirklich?

Berücksichtigen Sie dabei neben den Projektzielen auch Unternehmensziele und persönliche Ziele.

*Füllen Sie im Arbeitsbuch die Felder zu Schritt 3 aus.*

**Beispiel**

Der Restrukturierungsberater versetzt sich in die Rolle seiner Kunden und notiert aus deren Perspektive die eigentlichen Ziele:

- Ich möchte die Arbeitsplätze meiner Mitarbeiter bewahren.
- Wir wollen als Unternehmen eigenständig bleiben.
- Die Situation überfordert mich. Ich brauche einen Sparringspartner.
- Ich will meinen Kopf retten und Geschäftsführer bleiben
- Wir möchten das Unternehmen auf einen stabilen Wachstumspfad zurückführen.
- ...

## Schritt 4: Aus den Zielen Inhalte ableiten

### Schritt 4:

Aus den Zielen lassen sich nun durch einfaches Umformulieren die Inhalte der Wissenslandschaft ableiten. Beispiel: Ein Ziel des Kunden lag darin, im Unternehmen einen Konflikt zwischen Produktion und Vertrieb zu lösen. Daraus lässt sich das inhaltliche Thema ableiten: „Wie Sie als Geschäftsführer den klassischen Konflikt zwischen Produktion und Vertrieb in den Griff bekommen.“

Notieren Sie zu jedem Thema, das Sie auf diese Weise abgeleitet haben, *in wenigen Stichworten*, wie Sie vorgegangen sind und welche Probleme Sie dabei lösen mussten. Überlegen Sie, welche Aspekte besonders wertvoll sind (z.B. großer Hebel, hoher Nutzen für den Kunden).

*Füllen Sie im Arbeitsbuch die Felder zu Schritt 4 aus.*

### Beispiel

Der Restrukturierungsberater greift auf die in Schritt 3 notierten Kundenziele zurück und leitet daraus die Inhalte ab. Hierbei stellt er sich vor, zu einem Vertreter seiner Zielgruppe zu sprechen:

- Wie Sie in der Krise den Personalabbau auf das Notwendigste beschränken und menschlich anständig durchführen.
- Wie Sie es schaffen, in der Krise das notwendige Kapital zu beschaffen und die Eigenständigkeit des Unternehmens zu wahren.
- Was Sie in der Krise von einem guten Sparringspartner erwarten dürfen.
- Was Sie tun müssen, um als Geschäftsführer eine Unternehmenskrise zu überleben
- Wie Sie Ihr Unternehmen auf einen stabilen Wachstumspfad zurückführen.
- ...

## Schritt 5: Die Wissenslandkarte modellieren

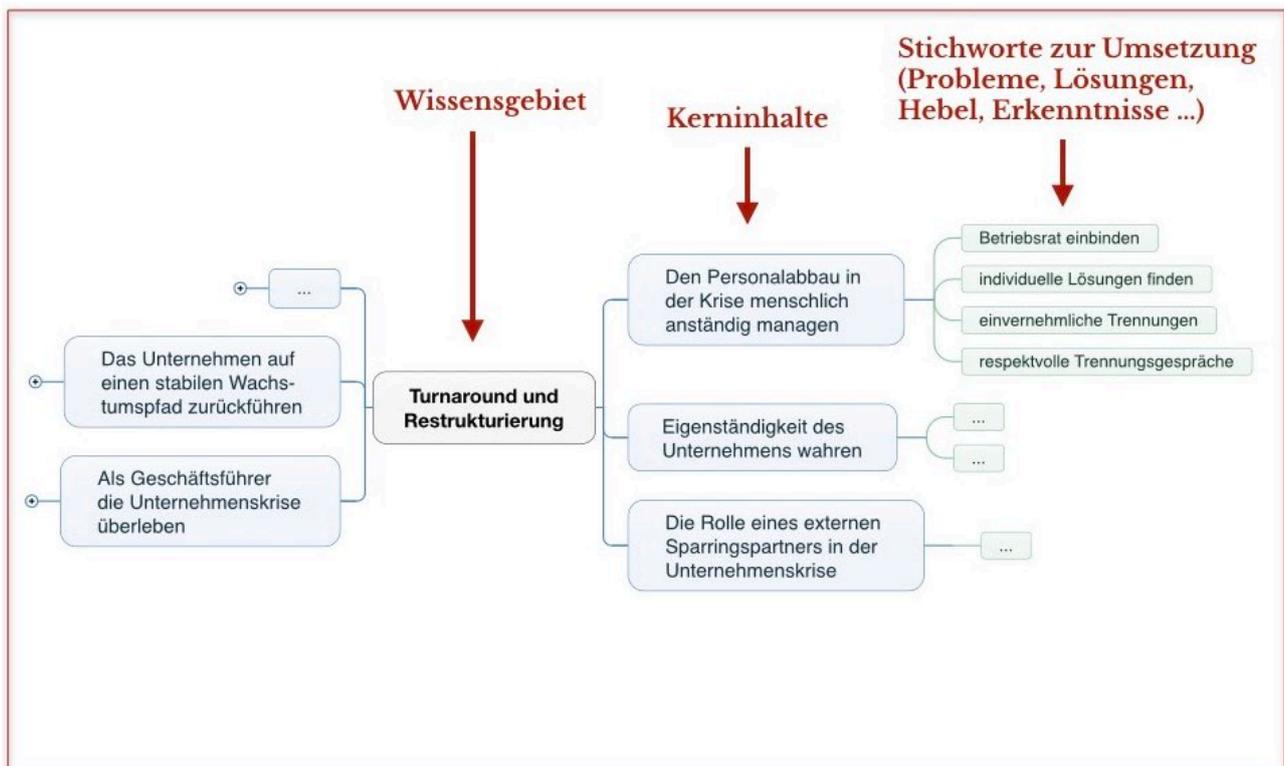
Nun sind Sie in der Lage, eine Übersicht über Ihr Wissen herzustellen – am einfachsten in Form einer Mindmap. Nutzen Sie hierzu die Ergebnisse aus Schritt 4.

- Notieren Sie in den Hauptästen die aus den Zielen abgeleiteten Inhalte.
- Fügen Sie an jeden Hauptast Stichworte zur Problemlösung und Vorgehensweise an.

Es sollten **nicht mehr als acht bis zwölf Hauptäste** sein. Fassen Sie gegebenenfalls ähnliche Inhalte in Oberpunkten zusammen und nennen Sie die dazu gehörenden Kerninhalte in der Ebene darunter. Achten Sie darauf, dass die Hauptäste Ihr relevantes

Wissensgebiet möglichst vollständig abdecken. Die Landkarte sollte das gesamte Gebiet darstellen, in dem Sie später Ihre Tiefenbohrungen vornehmen wollen.

Beschränken Sie sich bei den Angaben zum Vorgehen und zu den gelösten Problemen jeweils auf **wenige Stichworte**. Es handelt sich hier um Merkposten, die Ihnen später helfen, für den jeweiligen Zweck (Fachartikel, Vortrag, Kolumne, Buch etc.) die wesentlichen Einzelthemen auszuwählen.



## Glückwunsch!

Sie besitzen nun einen Überblick über das relevante Wissen, das Sie weitergeben möchten. Ihre persönliche Wissenslandkarte ermöglicht Ihnen den Zugang zu Ihrem Erfahrungsschatz – bezogen auf Ihr damit verbundenes Anliegen und den größtmöglichen Nutzen für Ihre Zielgruppe.

## Wie geht es weiter?

Nutzen Sie nun die Wissenslandkarte, um an ausgewählten Stellen mit den Tiefenbohrungen zu beginnen:

- Treffen Sie eine Entscheidung, auf welche Weise Sie Ihr Wissen in die Welt hinaustragen möchten (Fachartikel, Buch in einem Verlag, selbstverlegtes Buch, Internetplattform, eigenes Weblog...). Es hat sich bewährt, hier mit einfachen Schritten zu beginnen. Gut geeignet sind zum Beispiel Fachartikel, die Sie in Zeitschriften oder auf Internetplattformen veröffentlichen.
- Wählen Sie einen Zweig aus Ihrer Mindmap und gehen Sie an dieser Stelle in die Tiefe, Leiten Sie aus den Inhalten einzelne Kernaussagen und Botschaften ab – als Ausgangspunkt für Fachartikel oder eine andere mediale Aufbereitung Ihres Wissens.

Wie Sie Ihr Wissen anhand Ihrer Wissenslandkarte von der eigenen Person ablösen und abrufbereit sichern können, erfahren Sie in meinem **Wissensnavigator**, den Sie hier erwerben können: [deutsch-werkstatt.de/navigator-sp](http://deutsch-werkstatt.de/navigator-sp)

Möchten Sie die nächsten Schritte gemeinsam mit mir gehen? Gerne können Sie **direkt Kontakt aufnehmen**. Nutzen Sie hierzu das Kontaktformular: [deutsch-werkstatt.de/feedback-zur-toolbox](http://deutsch-werkstatt.de/feedback-zur-toolbox)

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Arbeit mit Ihrer Wissenslandkarte!

Christian Deutsch

---

Dieser Leitfaden ist Teil der Toolbox „Wissenslandkarte“ der

Deutsch-Werkstatt

[deutsch-werkstatt.de](http://deutsch-werkstatt.de)

Christian Deutsch, Grabengasse 4, 69117 Heidelberg – [cd@deutsch-werkstatt.de](mailto:cd@deutsch-werkstatt.de)

Ausgabe Januar 2019