

*Urs Imoberdorf: Wie ist es dazu gekommen, dass Sie Outplacement-Berater geworden sind?*

Lüscher: Ich habe Mathematik studiert, weil ich Mathematik *unterrichten* wollte. Es ging mir von Anfang an um die Menschen. Ich habe dann trotzdem in die Wirtschaft gewechselt und hatte fast 10 Jahre eine Führungsposition inne. Doch es liegt mir weniger zu politisieren und taktieren, um mich durchzusetzen, obwohl ich das durchaus kann. Deshalb wechselte ich in die Unternehmensberatung, dann in die Personalberatung und Executive Search und schliesslich ins Outplacement, also immer näher an die Menschen heran. Im Outplacement fühle ich mich sehr wohl, weil man über längere Zeit und intensiver mit den Klienten zusammen arbeitet, in einer wichtigen Phase ihres Lebens. In der sie sich nicht nur von einem Unternehmen trennen müssen, sondern oft auch einen wichtigen Entwicklungsschritt machen und die Weichen für ihre Zukunft stellen.

Avolio: Mein Studium der Nationalökonomie hatte viel mit Marketing, Finanzen und auch mit Mathematik zu tun. Obwohl ich Zahlen nicht ungern habe, suchte ich mehr Offenheit, Kreativität. Der Mensch steht für mich im Mittelpunkt. Zuerst arbeitete ich während acht Jahren in einer Informatik-Firma, in der Soft- und Hardware-Lösungen angeboten wurden. Da realisierte ich: Wenn man sich gut versteht im Team, kann man Berge versetzen. Und wenn Sand im Getriebe ist, geht oft gar nichts mehr. Zwölf Jahre arbeitete ich anschliessend im Executive Search, in der Suche von Kaderleuten. Heute schätze ich im Outplacement, dass dieses weniger repetitiv ist als die Personalsuche. Stets ist die Ausgangslage neu, ebenso die Fragen, die sich stellen, und die Antworten, die es zu finden gilt.

*Welches sind Ihre wichtigsten beruflichen Aufgaben und Ziele?*

Lüscher: An erster Stelle steht die Beratung unserer Klienten: Diese sollen eine Aufgabe finden, die zu ihnen passt, in der sie sich wohl fühlen und einen Mehrwert einbringen können. Rolle und Umfeld sollen angemessen sein. Eventuell kann ein wichtiger Entwicklungsschritt gemacht werden. – Wichtig ist natürlich auch die Pflege unserer Kunden, unseres Netzwerks und die Akquisition von neuen Aufträgen. Wir wollen unsere Firma weiter entwickeln, unsere Tools auf neuestem Stand halten und flexibel bleiben.

*Welche Mittel setzen Sie ein, um Ihre Klienten möglichst differenziert erfassen, verstehen und beraten zu können?*

Avolio: Wichtig sind für uns das Einzelgespräch, psychologische Fragebogen, die Graphologie und gewisse Tests. Diese können uns helfen zu verstehen, wo jemand hin gehen will und hin gehen kann. Wichtig ist die Erfahrung, die wir auf unserem Berufs- und Lebensweg erworben haben. Die Erfahrung in der Personalsuche, das Wissen über die Wirtschaft, die verschiedenen Unternehmen, die Banken-, Handels- oder Produktionsbetriebe. Das Wissen über die unterschiedlichen Funktionen und deren Anforderungen.

*Welche Rolle spielt die Graphologie innerhalb der Methoden, die Sie anwenden?*

Lüscher: Die Handschrift kann man nicht leicht beeinflussen. Die Graphologie ist nicht nur eine Ergänzung zu den andern Verfahren. Oft kommt es durch sie zu neuen Fragestellungen, zu Perspektivenwechseln. Gewisse Testresultate können mit Hilfe der Graphologie besser verstanden werden. Ein erfahrener Graphologe kann in kurzer Zeit ein differenziertes Persönlichkeitsbild entwerfen.

*Mit Andreas Bürgi und Pia Hönig haben Sie zwei sehr kompetente und erfahrene Graphologen zur Seite. An was erkennt man die Qualität von graphologischen Experten?*

Avolio: Dr. Andreas Bürgi kannte ich schon, als ich in der Personalsuche tätig war. Mit seiner feinen Intuition kann er die Dinge wirklich auf den Punkt bringen. Ein Beispiel: Nach einem zweistündigen Gespräch kam ich einem bestimmten Klienten nicht näher – er blieb mir fremd. Ganz ähnlich erging es Andreas Bürgi: Die Schrift war wie eine Fassade. Dann erzählte ich, wie ich einige Passagen aus dem Interview erlebt hatte, und jetzt konnte Andreas Bürgi eine hilfreiche Hypothese entwickeln. Wir konnten also - mit Hilfe dieser Interaktion - einen wichtigen Schritt zum Verständnis dieses Klienten machen.

freue mich auf weitere Be-  
legungen  
Kurzleiste  
G. Avolio

Handschrift Dr. Gilles Avolio

die nächste Gelegenheit.

S. Lüscher

Handschrift Dr. Suzanne Lüscher

Lüscher: Bei Pia Hönig schätzen wir neben ihrem psychologischen und graphologischen Einfühlungsvermögen ganz besonders ihre breite berufliche Assessment und Coaching-Erfahrung im Wirtschaftsumfeld.. Sie weiss wirklich, wie es auf den Führungsebenen zu und her geht, und was für Leute und Qualifikationen es da zum Erfolg braucht.

*Wie sieht die Zusammenarbeit mit der Graphologie konkret aus? Arbeiten Sie mit graphologischen Gutachten oder ausschliesslich im Gespräch mit dem Graphologen?*

Lüscher: In unserem Outplacement ist es ein und dieselbe Person, die für die Graphologie und die Testauswertung zuständig ist. Die Ergebnisse werden mit dem Klienten zu dritt besprochen: Klient, Outplacement-Berater und Graphologin. Dabei läuft ein Aufnahmegerät. Es findet also ein Dialog statt zwischen dem Klienten und uns Beratern. Dabei werden Stärken und Grenzen besprochen, Fremdbild mit Selbstbild verglichen, Potentiale ausgelotet: Wie kann sich dieser Klient weiter entwickeln? In welchem Umfeld kann er sich am besten entfalten?

*Wie reagieren die Klienten darauf, dass ihre Handschrift analysiert wird?*

Avolio: Durchaus positiv. Manche sind überrascht, was man in einer Handschrift sehen kann. Bei skeptischen Klienten zeigt Pia Hönig, wie ein Wort ganz unterschiedlich geschrieben werden kann. Wie sich die Dynamik, das Temperament, wie sich weitere Eigenschaften in der Handschrift manifestieren können. Den meisten leuchtet dies unmittelbar ein.

Lüscher: Wir haben Klienten aus Deutschland, wo die Graphologie weniger akzeptiert ist – wegen des Missbrauchs durch die Nationalsozialisten. Doch auch unsere deutschen Klienten sind der modernen Graphologie gegenüber meistens sehr offen.

*Ihre Art, Diagnostik und Beratung anzuwenden, möchte ich als ‚dialogisch‘ bezeichnen. Sind Sie damit einverstanden?*

Avolio: Was wir machen ist mehr als nur ein psychologisches Feedback-Gespräch. Wir helfen mit, dass der Klient wichtige Entscheidungen treffen kann. Dass er ein besseres Verständnis seiner beruflichen Rolle findet. Dass er spürt, was für ihn gut ist und was nicht. Das Gespräch gibt ihm Bestätigung und Sicherheit. Es eröffnet neue Perspektiven und Möglichkeiten. Es entwickelt sich in der Regel eine für alle Beteiligten höchst spannende Dynamik.

*Was für einen Rat würden Sie einem jungen Graphologen und Psychologen mit auf seinen Weg geben?*

Lüscher: Natürlich muss der Graphologe sein Fach beherrschen. Er muss sich aber auch richtig vernetzen. Er muss heraus finden, welcher Weg für ihn der richtige ist, in welchem Umfeld er den höchsten Mehrwert erzielen kann. Er braucht den Bezug zur Wirtschaft, zu den Aufgaben und Funktionen, auf die hin er die Menschen beurteilen muss. An der Graphologie schätze ich, dass es eine differenzierte Methode ist, die für komplexe Fragestellungen sinnvolle und weiter führende Hypothesen formulieren kann.

*Ich danke Ihnen herzlich für das Gespräch.*

**graphologie**  
Urs Imoberdorf Dr. phil.

Neptunstrasse 87 CH-8032 Zürich tel +41 44 945 6576 fax +41 44 945 6215 imoberdorf.u@swissonline.ch