

Beratungskompetenz

Dozentin

Mag. Dr. Susanna Rothmayer,
Geschäftsführerin und
Unternehmensberaterin



100 offene Lernfragen zur Stoffreflexion

1. In welchen Bereichen wird Beratung nachgefragt?
2. Was bedeutet systemisch-konstruktivistisches Denken in der Beratung?
3. Was ist unter einem holistischen Beratungsansatz zu verstehen?
4. Was sind die Ziele eines holistischen Beratungsansatzes?
5. Sollen durch die Beratung die Menschen verändert werden oder bloß ihr Handeln?
6. Welche Haltungen sind für erfolgreiche Beratungsprozesse hilfreich?
7. Wie sollen wir in der Beratung mit Mehrdeutigkeit und Widersprüchen umgehen?
8. Was bedeutet der Grundsatz der Ressourcenorientierung in der Beratung?
9. Wie gelingt es, im Beratungsprozesses Vertrauen aufzubauen?
10. Welche Sicherheiten bieten wir unseren KlientInnen im Beratungsprozesses?
11. Welche Voraussetzungen müssen wir selbst erfüllen, damit KlientInnen und vertrauen?
12. Warum ist für den Berater/die Beraterin Nichtwissen hilfreich?
13. Wie achten wir in der Beratung KlientInnen und ihre Lebenszusammenhänge?
14. Beratung findet vor der leeren Leinwand statt. Was ist damit gemeint?
15. Welche ethischen Grundprinzipien sollen in der Beratung vorherrschen?
16. Was bedeutet Äquidistanz im Kontext von Beratung?
17. Welche unterschiedlichen Beratungsformen kennen Sie?
18. Was verstehen wir unter Supervision?
19. Woher stammt der Begriff Supervision ursprünglich?

20. Welche unterschiedlichen Ansätze in der Supervision kennen Sie?
21. Nach dem jeweiligen Setting unterscheidet man welche Arten von Supervision?
22. Was versteht man unter Fallsupervision?
23. Was versteht man unter Teamsupervision?
24. Was versteht man unter Intervision?
25. Was ist der Unterschied zwischen interner Supervision und Intervision?
26. Wofür wurde der Begriff Coaching ursprünglich verwendet?
27. Welche Formen von Coaching kennen Sie?
28. Was verstehen Sie unter Mentoring?
29. Warum spricht man in der Paarberatung von einer Dreierkonstellation?
30. Was bedeutet Mediation?
31. Was versteht man unter Konfliktmanagement?
32. Welche besonderen Herausforderungen sind mit der Beratung von Gruppen verbunden?
33. Welche Arten von Gruppen spielen bei der Gruppenberatung eine Rolle?
34. Worum geht es bei der Organisationsberatung?
35. Worum geht es bei der Fachberatung?
36. Worum geht es bei der Prozessberatung?
37. Welches Wissen benötigt ein Fachberater?
38. Welches Wissen benötigt ein Prozessberater?
39. Welche Phasen im Beratungsprozesses kennen Sie?
40. Wie kann man sich auf den Erstkontakt bei einer Beratung vorbereiten?
41. Worum geht es beim Erstkontakt hauptsächlich?
42. Worum geht es in der Phase der Situationsschilderung?
43. Worauf müssen Sie als Berater.in bei der Situationsschilderung besonders achten?
44. Welche Fragen sollten Sie in der Phase der Situationsschilderung stellen?
45. Was ist unsere Aufgabe als Berater.in in der Phase der Zieldefinition?
46. Welche Kriterien für die Zielformulierung sollten Sie beachten?
47. Warum ist die Formulierung eines Zieles so wichtig?
48. Was ist die Voraussetzung, damit eine Auftragsklärung erfolgen kann?
49. Warum ist die Auftragsklärung so wichtig?

50. Was ist der genaue Inhalt der Auftragsklärung?
51. Welche Beratungsphase kommt nach der Auftragsklärung?
52. Was ist das Ziel der Ressourcenaktivierung?
53. Mit welchen Fragen können die Ressourcen der Klienten aktiviert werden?
54. Was ist der Inhalt der Beratungsphase Lösungsfindung?
55. Welches ist die wichtigste Regel in der Phase der Lösungsfindung?
56. Welche Fragen sind in der Phase der Lösungsfindung hilfreich?
57. Was müssen wir als Berater.in in der Phase der Lösungsfindung besonders berücksichtigen?
58. Welche Gefühle wollen wir in der Phase der Lösungsfindung ansprechen?
59. Durch welche Fragen entwickeln KlientInnen konkrete Maßnahmen und erste Schritte?
60. Warum ist die Beratung noch nicht aus, nachdem bereits eine Lösung gefunden wurde?
61. Was muss passieren, wenn sich herausstellt, dass Lösungen nicht umgesetzt wurden?
62. Welche Aufgabe steht zum Abschluss des Beratungsprozesses noch an?
63. Wodurch steuern wir den Beratungsprozess?
64. Was verstehen wir unter einer Intervention?
65. Wie wirkt eine Intervention?
66. Was bedeutet non-direktive Beratung?
67. Mit welcher besonderen Form von Intervention arbeiten wir in der Beratung am häufigsten?
68. Welche sonstigen Formen von Interventionen in der Beratung kennen Sie?
69. Was verstehen wir unter systemischen Fragen?
70. Was sind die Kriterien systemischer Fragen?
71. Welche Fragetypen kennen Sie?
72. Wozu stellen wir Ziel- und lösungsorientierte Fragen?
73. Worum geht es bei Verhaltensfragen?
74. Was bezwecken wir mit Fragen nach Unterschieden?
75. Was sind die Unterschiede zwischen beschreibenden, erklärenden und bewertenden Fragen?

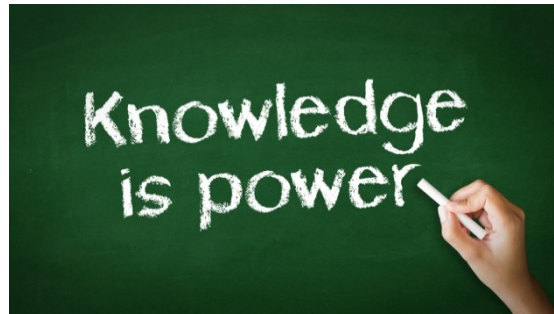
76. Was ist der Nutzen von beschreibenden, erklärenden und bewertenden Fragen?
77. Wozu fragen wir nach Mustern?
78. Was ist eine dissoziierende Frage und wozu stellen wir Sie?
79. Was sind zirkuläre Fragen und wozu stellen wir Sie?
80. Was sind hypothetische Fragen und wozu stellen wir Sie?
81. Wozu stellen wir paradoxe Fragen und was können wir damit erreichen?
82. Wozu stellen wir verrückte Fragen?
83. Welche Fragen würden Sie beim Erstkontakt und zum Beziehungsaufbau stellen?
84. Welche Fragen würden Sie zur Situation Schilderung stellen?
85. Welche Fragen würden Sie zur Zieldefinition stellen?
86. Welche Fragen würden Sie zur Auftragsklärung stellen?
87. Welche Fragen würden Sie zu Ressourcenaktivierung stellen?
88. Welche Fragen würden Sie zur Lösungsfindung stellen?
89. Welche Fragen würden Sie zur Evaluierung der Umsetzung stellen?
90. Welche Fragen würden Sie zum Abschluss eines Beratungsprozesses stellen?
91. Mit welchen Typen von Konflikten müssen Sie bei der Konfliktberatung rechnen?
92. Was müssen Sie bei der Konfliktberatung jedenfalls berücksichtigen?
93. Welche Phasen der Konflikteskalation nach Friedrich Glasl kennen Sie?
94. Worum geht es in den einzelnen Phasen der Konflikteskalation?
95. In welchen drei Phasen erfolgt die Konfliktbehandlung?
96. Welche sechs Ansatzpunkte für Interventionen gibt es bei der Konfliktbehandlung?
97. Worum geht es bei der Paarberatung?
98. Wie kann man Teams in ihren unterschiedlichen Entwicklungsphasen unterstützen?
99. Was sind die Unterschiede zwischen externer und interner Organisationsberatung?
100. Welche Prinzipien und Erfolgsfaktoren für Organisationsberatung kennen Sie?

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Fragen vor Kursbeginn: studienberatung@amc.or.at
Fragen während des Kurses: studienabteilung@amc.or.at

Infos zur Bildungskarenz:
<http://www.mba-studium.at/bildungskarenz>

Wir wünschen viel Erfolg im Studium!



Auf zum nächsten Karrieresprung!

