

Beratungskompetenz

Dozentin

Mag. (FH) Claudia Kummer, MSc
Dipl. psychosoziale Beraterin, Coach &
Supervisorin in freier Praxis,
Hochschuldozentin, Organisationsberaterin



100 offene Lernfragen zur Stoffreflexion

1. Was unterscheidet Fachberatung von Prozessberatung?
2. Was bedeutet Komplementärberatung?
3. Welche Aufgaben erfüllen die verschiedenen Beratungsformate?
4. Was verstehen Sie unter „Common Factors“?
5. Welche allgemeinen Wirkfaktoren in der Beratung kennen Sie?
6. Was sind typische Merkmale der Organisationsberatung?
7. Was sind Themen der psychosozialen Beratung?
8. Was sind die Kompetenzen im systemisch-lösungsorientierten Modells nach Lindemann?
9. Welche Kompetenzen benötigen Coaches laut International Coaching Federation?
10. Was bedeutet die eigene Involviertheit im Beratungsprozess?
11. Was ist für den Erfolg von Beratung wichtiger als Methoden und Instrumente?
12. Welche Grundsätze der Gesprächsführung kennen Sie?
13. Welche Grundhaltungen der personenzentrierten Beratung kennen Sie?
14. Was ist Kongruenz?
15. Wie definieren Sie ein System?
16. Welche Grundhaltungen der systemischen Beratung kennen Sie?
17. Welche Strömungen prägten den systemischen Ansatz?
18. Was ist die Konsequenz der Perspektivenvielfalt für die Beratung?
19. Was bedeutet Lösungs- und Ressourcenorientierung?

20. Welche Arten von Neutralität vertritt die Systemik?
21. Was zeichnet systemische Fragen aus?
22. Geben Sie ein Beispiel für eine Skalierungsfrage.
23. Geben Sie ein Beispiel für eine zirkuläre Frage.
24. Wie wird der GROW-Prozess in der Beratung angewendet?
25. Welche Aufgaben haben Berater*innen in den vier Phasen des GROW-Prozesses?
26. Welche Bedeutung kommt dem Setting in der Beratung zu?
27. Welche Prinzipien gelten für die räumliche Gestaltung des Beratungssettings?
28. Wonach lassen sich mediengestützte Beratungsformate unterscheiden?
29. Welche Besonderheiten weist die Online-Videoberatung auf?
30. Welche Prinzipien gelten für Sicherheitsstandards und Datenschutz in der Online-Videoberatung?
31. Was bedeutet mediale Reichhaltigkeit in Bezug auf Online-Videoberatung?
32. Welche Chancen und Herausforderungen bietet die Online-Videoberatung?
33. Wie können Sie den Beziehungsaufbau in der Online-Videoberatung fördern?
34. Wie führen Sie hybride Beratungsprozesse durch?
35. Welche Kollaborationstools kennen Sie?
36. Wie verhalten sich Ziel und Auftrag zueinander?
37. Inwiefern dient der erste Kontakt zur Orientierung?
38. Wie beginnen Sie das eigentliche Beratungsgespräch?
39. Was gilt es bei der Sammlung von Themen und Zielen zu beachten?
40. Welche Bedeutung hat die Zielformulierung für die Beratung?
41. Grenzen Sie Leistungsziele, persönliche und spirituelle Ziele voneinander ab.
42. Was besagt das SMART-Modell der Zielformulierung?
43. Was besagt das CLEAR-Modell der Zielformulierung?
44. Erläutern Sie die Zielformulierungskriterien im Zürcher Ressourcenmodell.
45. Wie funktioniert die Methode Auftragskarussell?
46. Inwiefern wirken intuitive Methoden förderlich in der Beratung?
47. Was versteht man unter einer Metapher?
48. Warum sollten Berater*innen den Auftrag gut überprüfen?

49. Worin unterscheidet sich das Verhalten von Kläger*in, Besucher*in bzw. Kund*in?
50. Inwiefern ist die Aussage „die *eine* Wirklichkeit gibt es nicht“ für die Klärungsphase wichtig?
51. Inwiefern sollten Problem- und Lösungsorientierung in der Beratung Raum einnehmen?
52. Welche Fragenarten eignen sich zum Einstieg in die Klärungsphase?
53. Was sind dissoziierte Fragen?
54. Wie können Sie durch empathisches Zuhören Gefühle herausarbeiten?
55. Nennen Sie die logischen Ebenen nach Dilts.
56. Welche gedanklichen Filterungsprozesse führen zu unklarer Sprache?
57. Wie können Sie Informationen in Organisationen gewinnen?
58. Was versteht man unter Prozessbeobachtung?
59. Wozu bilden Sie in der Klärungsphase Hypothesen?
60. Was müssen Sie beim Einbringen von alternativen Hypothesen beachten?
61. Wie definieren Sie Ressourcen?
62. Definieren Sie die vier Ressourcenkategorien nach Hobfoll.
63. Wie führen Sie eine Stakeholder-Analyse durch?
64. Was bildet das Genogramm ab?
65. Welche Beratungsergebnisse gelten als „Lösung“ im systemischen Sinn?
66. Wie gehen Sie bei der Lösungsfindung von praktischen Problemen vor?
67. Was müssen Sie beachten, wenn Sie Fachexpertise zur Lösung einbringen?
68. Wie gehen Sie vor, um die Ressourcen der Klient*innen zu aktivieren?
69. Erläutern Sie die Schritte im EARS-Modell nach Bamberger.
70. Welche Ebenen umfasst das ABC-Modell nach Ellis?
71. Was versteht man unter Referenztransformation?
72. Welche möglichen Denkfehler sollten Sie als Berater*in hinterfragen?
73. Was ist der Ablauf der Wunderfrage?
74. Wie wird das Rollenspiel in der Beratung eingesetzt?
75. Wie wird die Figurenaufstellung in der Beratung eingesetzt?
76. Welche Haltung vertrat Viktor Frankl in Bezug auf unabwendbares Leiden?

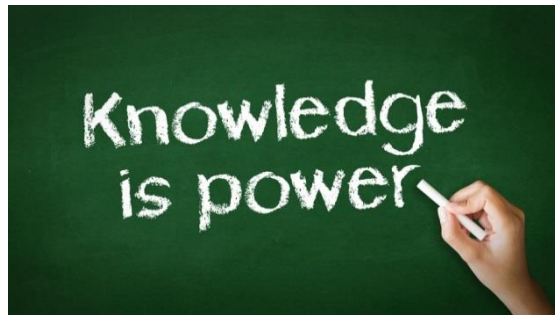
77. Inwiefern ist Änderungsmotivation relevant für den Praxistransfer?
78. Was besagt das Transtheoretische Modell?
79. Beschreiben Sie die sechs Stadien im Transtheoretischen Modell.
80. Welche Motivationshemmnisse bei Klient*innen kennen Sie?
81. Welche Grundprinzipien gelten für die motivierende Gesprächsführung?
82. Grenzen Sie Beobachtungsaufgaben und Handlungsaufgaben voneinander ab.
83. Welche Kontrakte können zur Selbstverpflichtung geschlossen werden?
84. Was versteht man unter Priming?
85. Welche Faktoren behindern nachhaltige Veränderung in Organisationen?
86. Wie gehen Sie konstruktiv mit Rückschritten und Hürden Ihrer Klient*innen um?
87. Wie wird die Methode „Brief aus der Zukunft“ eingesetzt?
88. Was müssen Sie beim Gesprächsabschluss beachten?
89. Wie schließen Sie einen längeren Beratungsprozess ab?
90. Wie funktioniert der PDCA-Zyklus in der Beratung?
91. Was ist der „Heroic-Client-Ansatz“?
92. Was sind typische Charakteristika von helfenden Beziehungen?
93. Wozu nehmen Berater*innen Selbsterfahrung in Anspruch?
94. Wie sollten Sie als Berater*in Feedback nutzen?
95. Welche Gründe machen die Evaluation von Beratungsqualität notwendig?
96. Was steht in einem Beratungsprotokoll?
97. Welche Vorteile hat die Selbstreflexion für Berater*innen?
98. Wie können Sie als Berater*in das Führen von Beratungsgesprächen erlernen?
99. Was sind typische Inhalte von weiterführenden Beratungsausbildungen?
100. Wonach bewerten Sie die für Sie passende Aus- und Weiterbildung?

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 in der Weiterbildung!



Auf zum nächsten Karrieresprung!

Version: 2

