



12. SELBSTMANAGEMENT DES BERATERS

Professionalität und Seriosität
Selbstreflexion
Selbstwertregulation
„Blinde Flecken des Beraters“
Übertragung und Gegenübertragung
Projektion
emotionale Selbstregulation
Musterbindung in der Kommunikation
persönliche Werte
Individualität
biographische Determinanten
persönliche Arbeitsorganisation
Supervision und Intervention

11. INTROSPEKTION & EMPATHIE

Sprache und psychischer Prozess
Emotionale Erlebnisinhalte
nonverbale Informationen
Deutung und Interpretation
Biographie und soziale Prägung

10. KOMMUNIKATION

zielgruppenorientierte Kommunikation
Kommunikations-Axiome
3 Formen des Kontaktes
Authentizität versus Spielemodus
Empfängerorientierung und Transferkompetenz
zielorientiert kommunizieren
Rapport und Response
Konsens und Dissens
offene, triviale und strategische Kommunikation
Absicht, Verhalten, Wirkung
die 4 Aspekte einer Botschaft
in Beziehungsbotschaften denken
nonverbale Kommunikationsmuster
symbolisches Handeln
Konsequenzen von Feedback
Nähe und Distanz
unbewusste Prozesse
Meta-Kommunikation
etc.

9. ANALYSE & INTERVENTION

Diagnose und Methoden in den verschiedenen Beratungsansätzen
direktives und nondirektives Beraten
Zweckframes
„aktives“ Zuhören
Wahrnehmungstechniken
zielorientierte Interventionstechniken
Selbstexploration fördern
Selbstreflexion fördern
Sprache als Instrument
konstruktives Feedback
Fragetechniken, zirkuläres Fragen
Konfrontationen, Übungen, Rollenspiele, Hausaufgaben
Fokussierung
Reframing
Pacing und Leading
emotionale Prozesse halten und steuern
Perspektivenwechsel herstellen
Arbeit mit Submodalitäten und Metaphern
Ressourcen aktivieren
Umgang mit Selbstbild-Fremdbild-Diskrepanzen
Selbstbildkonfrontation
Umgang mit Ambivalenzen
Umgang mit Widerständen, Blockaden und Arbeitsplateaus
Umgang mit starken Emotionen
„Bremsen“ und „Beschleunigen“
innere Zustände verändern
Realitätsmodelle und Identitätskonzepte verändern
Interventionen in Gruppen, Teams oder anderen Systemen
etc.

8. GRUPPEN VERSTEHEN

Teamkohäsion
die Gruppe als Subsystem im Gesamtsystem
gruppeninterne Subsysteme
Beziehungsdynamiken
offene und verborgene Ziele und Absichten
Phasen der Gruppenentwicklung
Normenbildung
Rollendifferenzierung
Integration und Differenzierung
Zugehörigkeit, Macht und Intimität
Konfliktmanagement
Grenzen
Veränderungswiderstände
etc.

1. BERATUNGSZIELE

Definition und Evaluierung des Zielkontextes
offene und verborgene Ziele
Zieldivergenzen
flexible Ziele
Erfolgskontrolle

2. BERATUNGSPROZESS

Auftragsklärung
relevante Daten
Phasen im Beratungsprozess
Arbeitsstruktur und Arbeitsprozessrhythmen
verschiedene Rollen im Beratungsprozess
Störungen und Krisen im Beratungsprozess
Beratungsprozesse beenden
Beratung und Akquise
Supervision
Beratungsansätze und Persönlichkeitsmodelle

3. SETTING

Klein- und Großgruppen leiten
Prozesse moderieren
das „face-to-face“-Setting
Beratung im Projektmanagement
Auftraggeber, Klient und Umfeld – strukturelle Bedingungen
Individualität und effizientes Beratungssetting
Beratung im Unternehmenskontext
Inhouse-Consulting

4. ARBEITSBEZIEHUNG

Kontrakt
Beratungsbeziehung
komplementäre Arbeitsbeziehung
Nähe und Distanz
Probleme, Störungen, Konflikte
fachliche Kompetenz und Beziehungsdynamik
Beratung als Dienstleistung
Kompetenz-Transfer

5. ROLLEDEFINITION DES BERATERS

Funktion und Rolle
Haltungen und Selbstverständnis
Qualitätsanforderungen
Professionalität
Berufs- und Arbeitsethik
Grenzen und Zuständigkeit
Rollendiffusionen

6. ORGANISATIONEN VERSTEHEN

Organisationen systemisch verstehen
formelle und informelle Strukturen
bewusste und unbewusste Prozesse
die 5 Ebenen der Konfliktdynamiken
Unternehmenskultur und Veränderungsprozesse
Widerstände und Blockaden

7. MENSCHEN VERSTEHEN

Funktionsdefinition, Rollenverständnis und persönliche Verortung
Bedingungen und Wirkfaktoren im Systemkontext des Klienten
Realitätsmodelle, Leitmotive, Denkmodelle und -muster, Menschenbild
Lebenskonzept und berufliches Verhalten
biographische Determination
intrapersonale Entwicklungs- und Veränderungsprozesse
Wahrnehmungs- und Interpretationsmuster
Motivation und Commitment
Selbstbild/Fremdbild
Haltungen, Fähigkeiten, Potentiale
Selbstwert und Selbstachtung
individuelles Ressourcenmanagement
die Dynamik innerer Kräfte
Übertragung und Projektion
Abwehrstrategien und ihre Bedeutung
etc.