

SCHRITT 1 VON 12

# Werte in der Beratung



## **KURZ UND KNAPP**

Schaffen Sie eine vertrauensvolle Atmosphäre.

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFEN**

- /// Sind Sie schon einmal systemisch beraten worden?
- /// Haben Sie vorab Fragen an mich?
- /// Wollen wir kurz über die vier Grundwerte in der Beratung sprechen?
- /// Darf ich Ihnen schon einmal den gesamten Prozessablauf zeigen?
- /// Was brauchen Sie noch, um sich in der Beratung wohlfühlen?

# Thema ist benannt



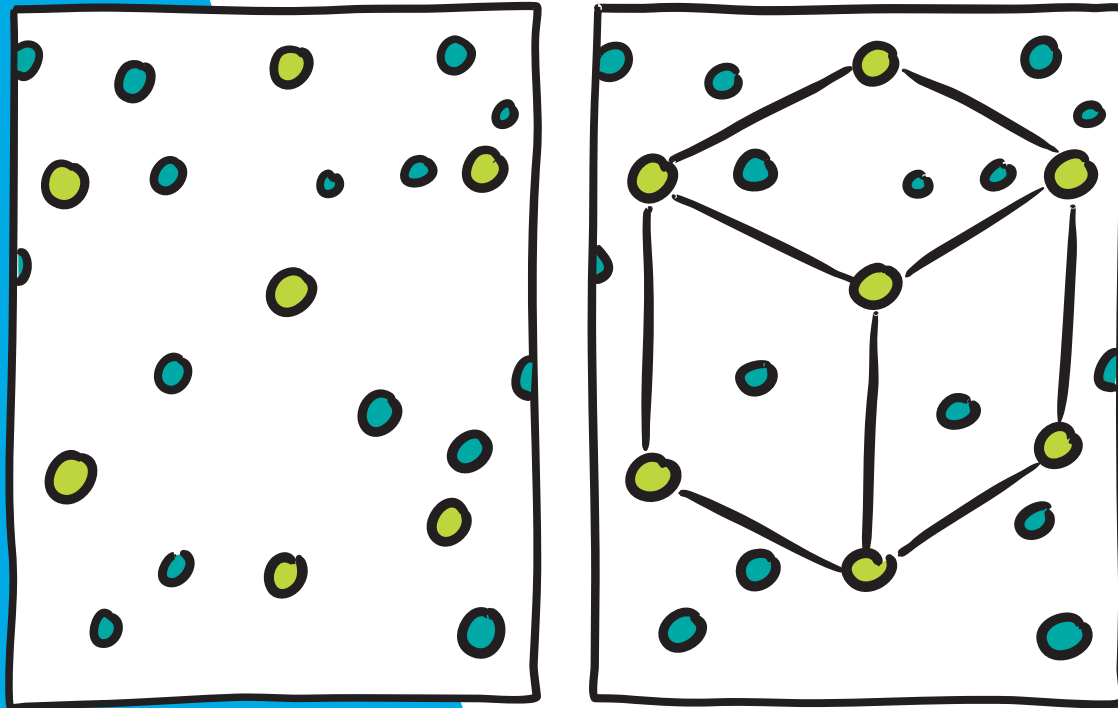
## **KURZ UND KNAPP**

Worum geht es der Person, die Sie beraten? Möglichst in einem Wort.  
Das fokussiert.

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN**

- // Was ist Ihr Thema in dieser Beratung?
- // Könnten Sie versuchen, es in ein Wort zu fassen?
- // Was beschäftigt Sie aktuell am meisten?
- // Wozu möchten Sie gerne beraten werden?

# Zusammenhänge erkennen



## **KURZ UND KNAPP**

Lassen Sie alles aufschreiben, was mit dem Thema zu tun hat. Ein Mosaik aus vielen Begriffen auf Karten entsteht. Hier werden schon viele Erkenntnisse gewonnen!

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN**

- // Was hat das alles mit Ihrem Thema zu tun?
- // Nach einer Weile: Fehlen noch Personen?
- // Wollen Sie auch Gebäude, Ziele oder Prozesse benennen?
- // Wenn nötig: Ist das Thema noch Ihr Thema?
- // Stellen Sie sich einmal hin und betrachten Sie alle Ihre Karten: Haben Sie schon eine Erkenntnis gewonnen?
- // Wie fühlen Sie sich dabei?

# Perspektive wechseln



## **KURZ UND KNAPP**

Was würden Andere aus der Welt um die beratene Person zu der Aufstellung sagen?  
Perspektivenwechsel holt aus dem Tunnelblick.

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFEN**

- /// Schauen Sie sich Ihre Aufstellung an: Welche Personen stehen dort?
- /// Wie würde diese Person Ihr Thema einschätzen?
- /// Wie würde diese Person Ihre Aufstellung zum Thema beurteilen?
- /// Was würde XY sagen, wenn diese Person mit uns am Tisch säße?



# Wahrnehmung erweitern



## KURZ UND KNAPP

Einmal durchatmen. Das aufgestellte System betrachten.  
Hier werden viele Erkenntnisse gewonnen!

## FRAGEN, DIE WEITERHELFEN

- /// Gibt es einen besonderen Brennpunkt in Ihrer Aufstellung?
- /// Wer oder was in Ihrer Aufstellung kann Ihnen bei Ihrem Thema am meisten helfen?
- /// Wer oder was behindert Sie am meisten?
- /// Wie würden Sie die Aufstellung verändern, um in Ihrem Thema besser voranzukommen?
- /// Wie sind die Personen miteinander verbunden?
- /// Wenn Sie zaubern könnten: Wie würde die Aufstellung aussehen?

# Ziel formulieren



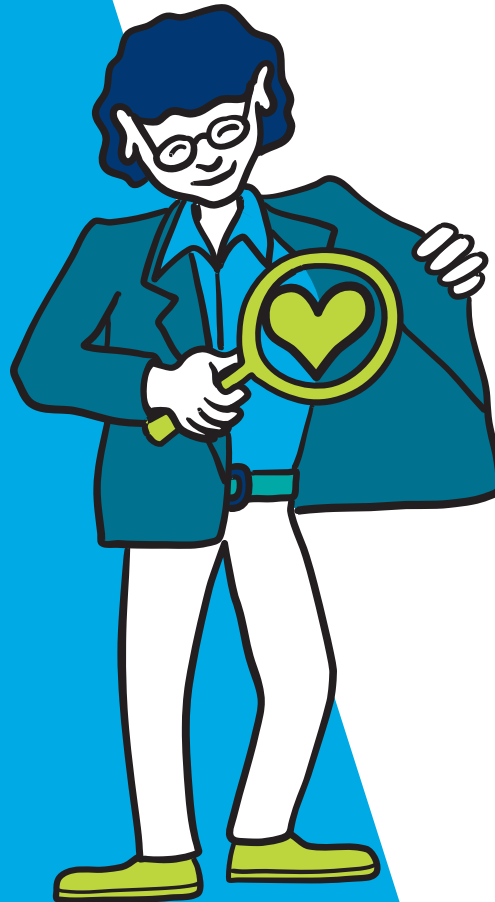
## KURZ UND KNAPP

Das Ziel beschreibt den Zustand, der erreicht wird, wenn das Thema positiv bearbeitet ist.

## FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN

- /// Was wollen Sie erreicht haben, wenn Sie Ihr Thema erfolgreich bearbeitet haben?
- /// Wann wollen Sie was erreicht haben?
- /// Was wäre der perfekte Zustand, was löst bei Ihnen Wohlbefinden aus?
- /// Welches Ziel würde Sie im Alltag motivieren?
- /// Was würden Sie gerne als Ziel zu Ihrem Thema an der Wand hängen haben?
- /// Wie attraktiv erscheint Ihnen Ihr formuliertes Ziel?  
(wenn nicht = Motivation unmöglich)

# Motive, Werte, Begabungen



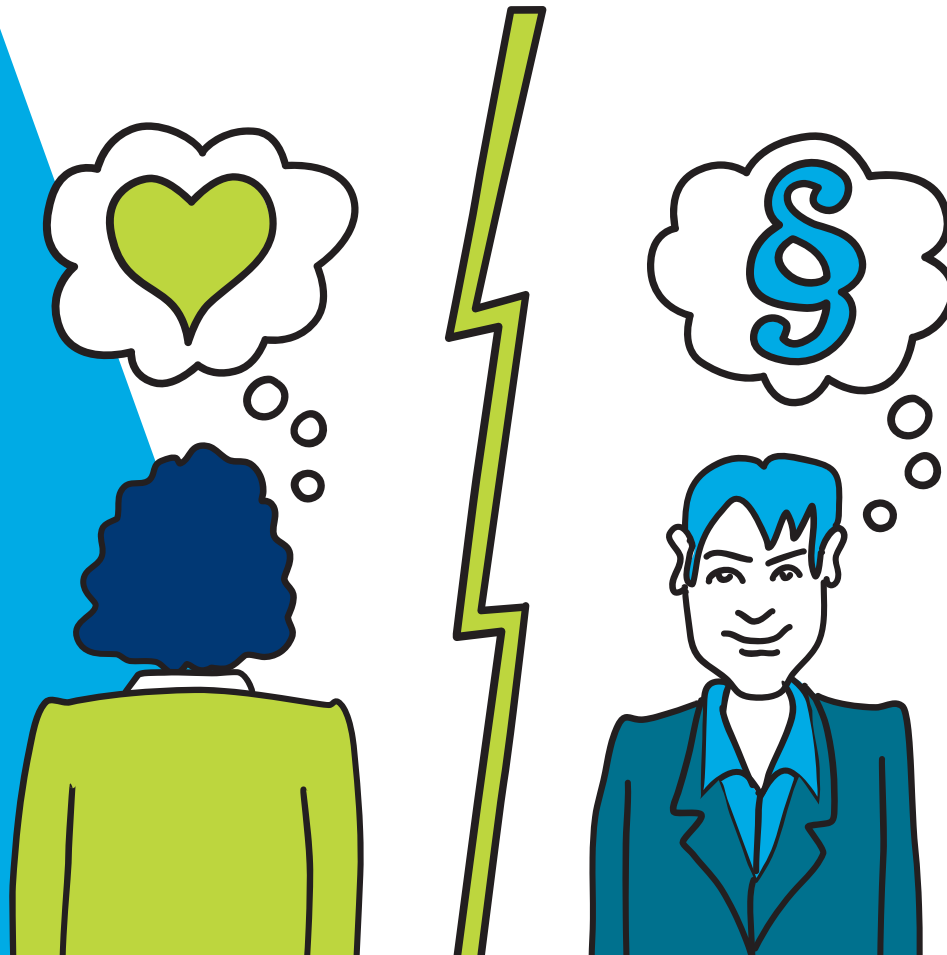
## **KURZ UND KNAPP**

Werte sorgen für Motivation, Begabungen für gute Wege – und alles wohnt in uns!

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN**

- // Was können Sie besonders gut, was gelingt Ihnen immer wieder?
- // Was ist Ihnen besonders wichtig?  
(nicht nur im Zusammenhang mit dem genannten Thema)
- // Was motiviert Sie?
- // Welche Gefühle haben Sie, wenn Sie an das Thema denken?

# Die Werte der Anderen



## **KURZ UND KNAPP**

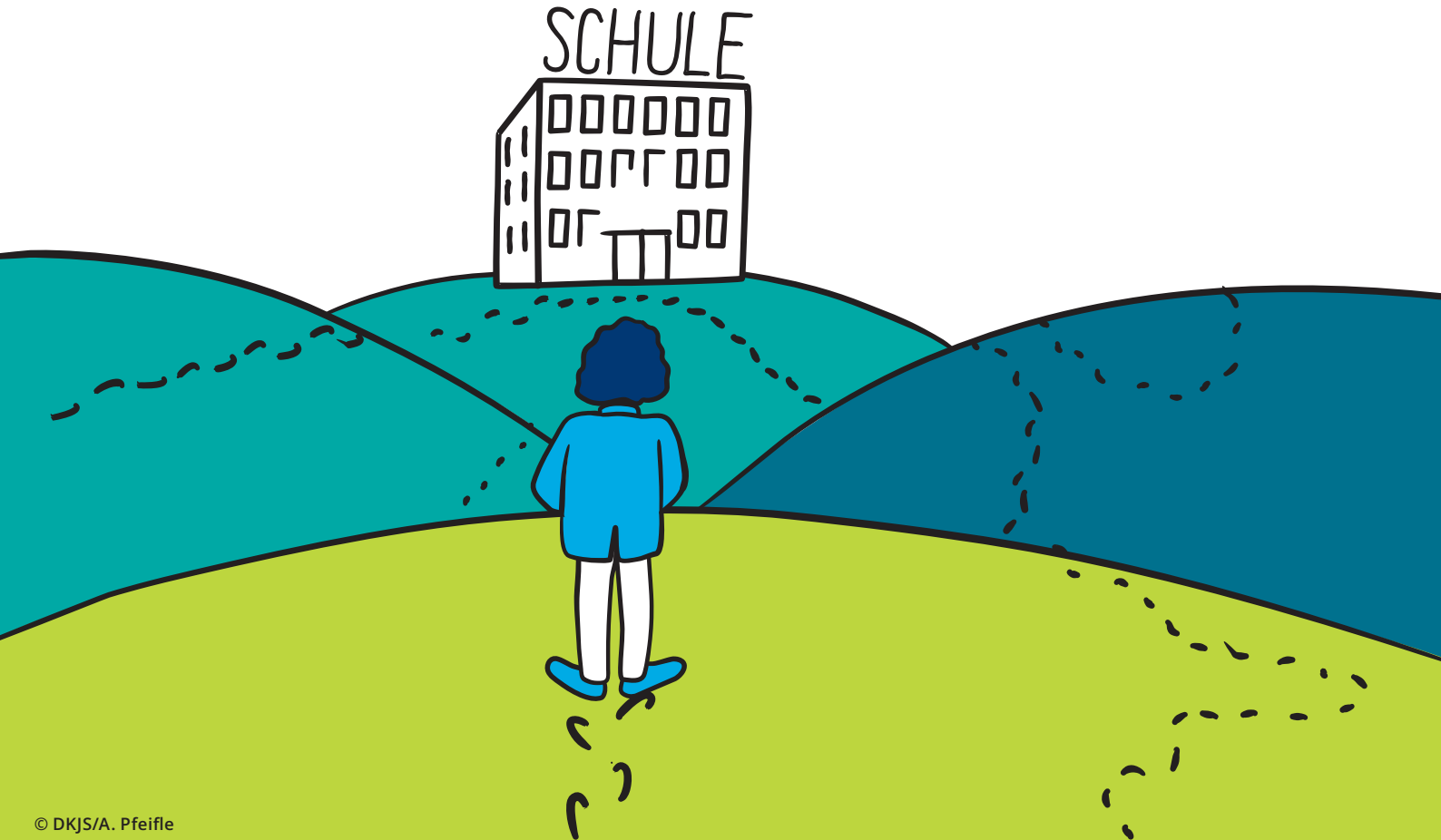
Wenn Andere nicht das wollen, was ich will, wird es schwer:  
Was bräuchten die „Gegner:innen“ unseres Ziels, um mitzukommen?

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN**

- // Was ist Anderen wichtig?
- // Schauen Sie sich Ihre Liste an, was sind die Werte der Anderen?
- // Wofür brennt Ihr Kollegium?
- // Welche Werte verbinden die Eltern mit Ihrer Schule?
- // Was ist den Schüler:innen wichtig?



# Bisheriges Verhalten



## KURZ UND KNAPP

Oft ist schon viel mehr Vergleichbares gelungen, als wir denken!

Was war damals der Treibstoff?

## FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN

- /// In welchem (ähnlichen) Kontext waren Sie schon einmal erfolgreich?
- /// Was war eine große Veränderung, die Ihnen gelungen ist?
- /// Was können Sie besonders gut?
- /// Wie sind Sie vorgegangen?
- /// Wen haben Sie einbezogen?
- /// Bei welcher Aktion waren zuletzt alle zufrieden? (Was hat dazu geführt?)
- /// Woran scheitern Sie immer wieder?
- /// Was müssten Sie anders machen, um Ihr Ziel jetzt zu erreichen?

# Handlungsalternativen



## KURZ UND KNAPP

Endlich: Jetzt geht's an die To-Do-Liste! Noch unsortiert und ohne Datum.

## FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN

Betrachten Sie Ihr Thema, Ihr Ziel, Ihre Aufstellung und alle Ressourcen in Ruhe:

- /// Was wollen Sie jetzt tun?
- /// Welche Ideen sind Ihnen schon während unserer Beratung gekommen?  
Oft kommen sehr gute Ideen schon auf dem Weg, halten Sie diese nicht zurück, sondern notieren Sie sie für diese Phase hier auf einem Zettel.
- /// Was sind Ihre nächsten Schritte?

# Handlungsplan und Plan B



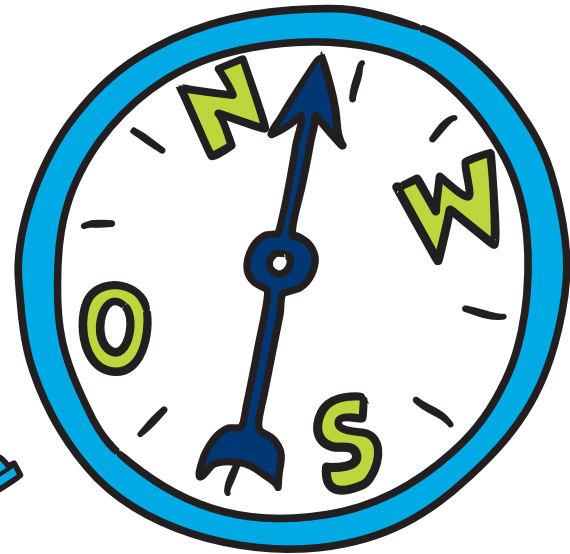
## **KURZ UND KNAPP**

Nun wird die To-Do-Liste sortiert: Wichtiges nach oben und terminieren.  
Weniger ist mehr! Die großen Hebel sind gefragt.

## **FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN**

- /// Wie halten Sie Ihre Pläne normalerweise fest?
- /// Wie kommunizieren Sie Pläne mit Anderen?
- /// In welcher Reihenfolge sollen die Schritte angegangen werden?
- /// Wer soll was tun?
- /// Bis wann?

# Neue Wege gehen & Controlling



## KURZ UND KNAPP

Nach der Beratung ist vor der Beratung: Feedback und Durchatmen, aber auch ein nächstes Treffen zur Kontrolle sind jetzt dran.

## FRAGEN, DIE WEITERHELFFEN

- // Wie war die Beratung für Sie?
- // Wie geht es Ihnen jetzt?
- // Welche Erkenntnisse haben Sie gewonnen?
- // Wie wollen Sie morgen beginnen?
- // Wann wollen wir uns wiedersehen und Ihre Pläne besprechen?
- // Wo kann ich Sie unterstützen?
- // Wie schaffen Sie sich Freiräume für zielgerichtetes Handeln in den nächsten Wochen?
- // Gibt es Ideen aus meiner Beratung, die Sie für Ihr tägliches Handeln übernehmen möchten?