

## Beratung - Effizient, moralisch gut, nachhaltig



### Checkliste für die Modelltreue

Hinweis: am besten unmittelbar nach dem Beratungsgespräch ausfüllen!

<p><b>1. „Empfang“</b></p>	<p>Sie haben der Rat suchenden Person einen Platz angeboten und ihr Zeit gegeben, sich umzusehen.</p>	<input type="checkbox"/>
<p><b>2. Erwartungen an das aktuelle Gespräch und Auftragsbestätigung</b> <i>Induktions 1: Was müsste bis um (vereinbarter Zeitpunkt für das Ende des Gesprächs) passiert sein, damit Sie sagen können: „Ich habe davon profitiert!“</i></p>	<p>Sie haben die Rat suchende Person darin unterstützt, ihre Erwartungen ganz konkret zu formulieren.</p> <p>Ggf. haben Sie ihr angeboten, zwischen einer Vorgehensweise nach dem lösungsorientierten und dem Coachingmodell zu wählen.</p>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
<p><b>3. Beschreibung des Anliegens</b> <i>Induktion 2 „: Wenn Sie jetzt (vielleicht) damit beginnen, Ihr Anliegen zu schildern ...</i></p>	<p>Sie haben der Rat suchenden Person die Gelegenheit gegeben, ihr Anliegen so kurz als möglich und so lang als nötig darzustellen.</p>	<input type="checkbox"/>
<p><b>4. Entwurf einer erwünschten Zukunft</b> <i>Induktion 3: Wunder-Induktion</i></p>	<p>Sie haben die Rat suchende Person darin unterstützt, eine ganz konkrete Vorstellung von der erwünschten Zukunft zu entwickeln –</p> <p>und zwar chronologisch</p> <p>interaktional und auf der</p> <p>Ebene des Denkens und der</p> <p>Ebene des Handelns (und Sagens)</p>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>

<p><b>5. Suche nach aktuellen Momenten der erwünschten Zukunft</b>  <i>Induktion 4: Wenn Sie an die jüngste Vergangenheit denken: Hat es da Momente gegeben, in denen das, was Sie als Wunder beschrieben haben, zumindest ansatzweise schon Wirklichkeit für Sie war?</i>  <i>Wenn ja: Was war da anders?</i>  <i>Wenn nein: Bewältigungs-Induktion</i>  Ggf. Skalierung</p>	<p>Sie haben die Rat suchende Person dazu angehalten, nach aktuellen Momenten einer erwünschten Zukunft zu suchen, und nach den Gelingensbedingungen</p> <p>Ggf. haben Sie die Bewältigungsinduktion angeboten.</p> <p>Ggf. Skalierung mit Brainstorming</p>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
<p><b>6. Abruf letzter wichtiger Informationen, Einleitung der individuellen Reflexion</b>  <i>Induktion 5: Ich möchte jetzt eine kleine Pause machen, um mir Ihre „Worte“ noch einmal durch den Kopf gehen zu lassen und um zu sehen, welche Stärken ich daraus erkennen kann...</i>  <i>Gibt es noch etwas, was ich unbedingt noch wissen sollte?</i></p>	<p>Sie haben die Pause angekündigt und deren Zweck und Dauer transparent gemacht.</p> <p>Sie haben letzte wichtige Informationen abgerufen.</p>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
<p><b>7. Individuelle Reflexion</b></p>		
<p><b>8. Würdigung von Stärken</b></p>	<p>Sie haben die Stärken u.a. in Orientierung an einer guten Problemlöserin/an einem guten Problemlöser konstruiert, und so, dass Sie diese hätten belegen können.</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p><b>9. Anregungen</b>  <i>Induktion 6: Möchten Sie noch Anregungen oder Tipps?</i></p>	<p>Sie haben die Rat suchende Person gefragt, ob sie so etwas wie Anregungen und Tipps haben möchte.</p> <p>Die Anregungen haben Sie in Orientierung an den Musterbeispielen des Notizzettels für Stärken konstruiert sowie nach dem Prinzip: Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas ganz anderes. Wenn es schon gut funktioniert, haben Sie die Rat suchende Person darin bestärkt: Weiter so!</p> <p>Die Anregungen haben Sie explizit als solche angeboten.</p>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>
<p><b>10. Gute Wünsche und Verabschiedung</b></p>	<p>Sie haben die Rat suchende Person mit guten Wünschen verabschiedet.  Zugleich haben Sie noch eine telefonische Nachfrage vereinbart.</p>	<input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>