

Inhalt

	Einleitung	9
<hr/>		
1	Wieso Beratung und Beratungskompetenz immer wichtiger werden	12
<hr/>		
2	Die beiden Grundmuster von Beratung oder: Drei Gründe, den Klienten als Experten zu sehen	18
<hr/>		
2.1	Die Sach- und die Beziehungsebene	21
2.2	Der Klient kennt die Lösung, er weiß es nur noch nicht	22
2.3	Konstruktivismus	23
<hr/>		
3	Theoretische Grundlagen oder: Die Bedeutung von Theorie für die Praxis	25
<hr/>		
3.1	Was bedeutet „systemisch“?	32
3.2	Mögliche Bedeutungen der systemischen Sichtweise für Beratungsprozesse	35
3.3	Was bedeutet „Radikaler Konstruktivismus“?	37
3.4	Mögliche Bedeutungen der radikal-konstruktivistischen Sichtweise für Beratungsprozesse	39
3.5	Was bedeutet „Sozialer Konstruktivismus“?	42
3.6	Mögliche Bedeutungen der sozial-konstruktivistischen Sichtweise für Beratungsprozesse	46

Inhalt		
3.7	Was bedeutet Narration?	50
3.8	Mögliche Bedeutungen der narrativen Sichtweise für Beratungsprozesse	52
4	Bausteine für die Praxis I	54
<hr/>		
4.1	Die Argumentation gegen die Erfahrung	56
4.2	Einige Überlegungen zur Vorgehensweise bei Beratungsgesprächen	60
4.3	Beispiele für angemessen ungewöhnliche Fragen	71
5	Bausteine für die Praxis II	98
<hr/>		
5.1	Die Bedeutung der Gegenwart für die Vergangenheit	98
5.2	Funktionalität im Kontext	101
5.3	Positives Konnotieren	103
5.4	Die Nutzung der Sprache	108
5.5	Das Reflektierende Team	112
5.6	Arbeiten mit dem Genogramm	116
5.7	Eine systemische Haltung	119
6	Ausblick oder Einladung zum Dialog	122
<hr/>		
Literatur		127