



Name:

Übungs-Beispiel für eine theoretische Coaching-Abschluss-Klausur

::::: Bitte rechts einen Rand von ca. 5 cm frei lassen :::::

*Hier frei lassen!*

1. Unterscheide Methode, Verfahren, Format...

„Systemisches Coaching“

ist die Zusammensetzung aus

- a) einem Format und einer Methode
- b) einer Methoden und einem Verfahren
- c) einen Verfahren und einem Format
- d) einem Format und einem Verfahren

Richtig ist / sind die Antwort(en): \_\_\_\_\_

Bezug: <http://www.migge-seminare.de/infos/Format%20und%20Verfahren.pdf>

2. Coaching ist im Gegensatz zur Psychotherapie

- a) immer auf Heilung ausgerichtet
- b) eine Sonderform der Beratung, die bei Gesunden Anwendung findet
- c) immer zielorientiert und beachtet nie Probleme oder Symptome
- d) eine Sonderform der Beratung, die keine staatliche Zulassung voraussetzt

Richtig ist / sind die Antwort(en): \_\_\_\_\_

Bezug: Handbuch Coaching und Beratung, S. 22ff

3. Definiere das Wort und das Beratungsformat Coaching

Bezug: <http://www.miggeseminare.de/infos/Coaching-Qualitaet.pdf>

4. Nenne vier mögliche Handlungsfelder (Gründe) für ein Business Coaching.  
Erwähne stichwortartig welche Parteien in BC den Kontrakt aushandeln.

5. Nenne vier mögliche Handlungsfelder (Gründe) für ein Personal Coaching.



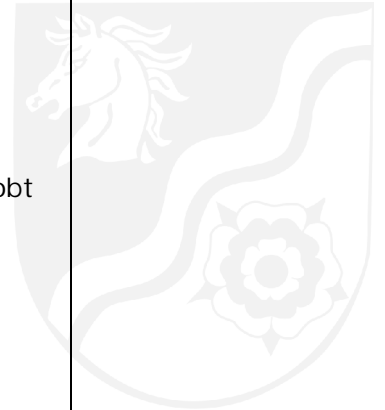


6. Nenne acht Tools / Methoden, die Du in der Ausbildung als Klient an Dir erfahren hast und schreibe dahinter in Klammern, aus welchem Verfahren sie stammen und welche Personen als Begründer dieser Verfahren gelten).

7. Nenne acht Tools / Methoden, die Du in der Ausbildung als Coach erprobt hast und schreibe dahinter in Klammern, aus welchem Verfahren sie stammen und welche Personen Begründer dieser Verfahren sind).

8. Nenne zwei Deiner größten Erfolgserlebnisse im Coaching (evtl. aus der Coach-Ausbildung).

9. Nenne zwei Deiner größten Misserfolgserlebnisse im Coaching und erkläre, welche Veränderungs-Konsequenzen Du daraus gezogen hast. Handelst Du auch nach diesen Erkenntnissen?





10. Nenne zwei bis drei realistische konkrete (!) Wünsche, die Du im Bezug auf das Coaching hast.<sup>1</sup>

11. Was kennzeichnet eine Trance oder Hypnose (knappe Definitionen)?

12. Was sind Glaubenssätze (knappe Definitionen und zwei Beispiele)?

13. Inwiefern enthält die Methode nach Hellinger systemische Ansätze und inwiefern ist die Methode nicht systemisch?

14. Wie erzeugt man eine so genannte Evidenz-Illusion in Gruppensimulationsverfahren?

Bezug: Skript Business-Coaching; „Beispiele für Aktionsmethoden in der Organisationsberatung“

---

<sup>1</sup> Fragen 7-9 sind typische Akquise-Fragen, die Coaches gestellt werden!

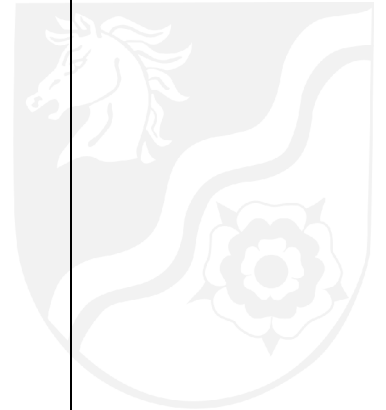


15. Erkläre sehr knapp (stichwortartig) die Methoden Tauschen und Doppeln.

16. Erkläre die psychodynamischen / psychoanalytischen Begriffe

- a) „unbewusst“
- b) „Abwehr / Widerstand“,
- c) „Übertragung“,
- d) „Projektion“

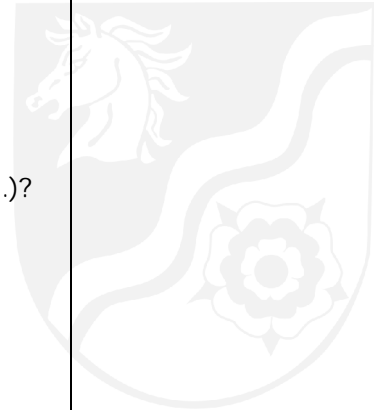
17. Erkläre sehr knapp (auf dem hier zur Verfügung stehenden Platz) Dein USP (Deine Besonderheit, Dein Unterschied zu anderen Anbietern) in Deinem Coach-Konzept.





18. Erkläre die Unterschiede zwischen Prozessberatung und Expertenberatung.

19. Wie strukturierst Du einen Coachingprozess (welche Phasen, Arbeitsschritte...)?





20. Nenne stichwortartig Beispiele zu den Aspekten: Strukturqualität, Prozessqualität, Ergebnisqualität

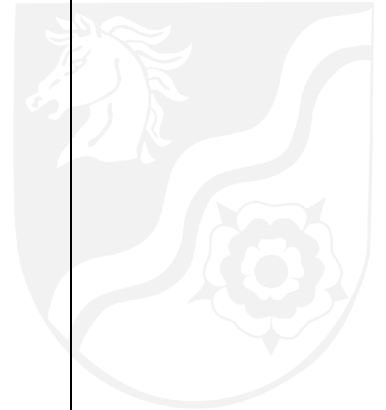
21. Was ist eine Unternehmenskultur?

Bezug: Skript Business-Coaching, Kapitel Organisationsberatung

22. Welche „Stufen“ gibt es in den so gen. „Logischen Ebenen“ nach Dilts?

23. Erklären Sie den Begriff des Paraphrasierens.

Bezug: Handbuch Coaching und Beratung, S. 516





24. Einzelne Fall-Vignetten, die analysiert werden müssen.  
[hier nicht beispielhaft aufgeführt]

Weitere Wissensfragen, zum freien Üben und zur Vorbereitung auf Coaching-Klausuren, A:

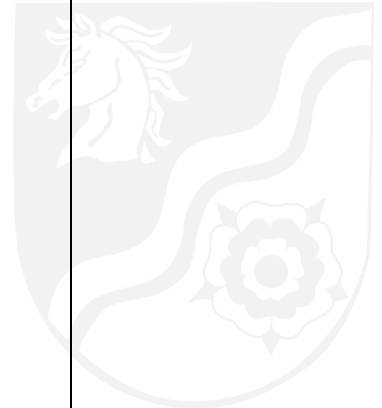
Bezug der Fragen: Skript „Business-Coaching“ (soweit in der Ausbildung zugänglich gemacht worden; sonst: Siehe Index im Handbuch Coaching und Beratung sowie: wikipedia.de)

- a. Nenne mindestens drei Coachingverbände und ihre Abkürzungen.
- b. Nenne mindestens drei Coaching-Zeitschriften.
- c. Welches sind die Grundfragen der Ethik?
- d. Was ist ein Dreiecksvertrag im Business-Coaching?
- e. Was bedeutet SMART?
- f. Nenne Hardfacts zum Individuum aus der Organisationsberatung (Kompetenzfelder)
- g. Nenne Softfacts zur Organisation (ebd.)
- h. Welche Verfahren kennen Sie, die „Aufstellungen“ anwenden?
- i. Was ist eine Soziometrie?
- j. Nennen Sie einige Phasen des MBO-Zielvereinbarungsgesprächs.
- k. Was ist transaktionale Führung?
- l. Was ist transformationale Führung?
- m. Was ist die Tripple-A-Methode (was bedeuten die drei As?)?
- n. Nennen Sie so genannte Feedbackregeln für Feedbackempfänger.
- o. Nennen Sie einige Fragen, die in einem „Karrierezwischenstopp“ sinnvoll sein können.
- p. Nennen Sie Burnout-Symptome.
- q. Welche Stressquellen für Burnout kennen Sie?
- r. Was sind Stakeholder?
- s. Was ist Resilienz? Welche Faktoren erhöhen die Resilienzfähigkeit?
- t. Was bedeutet „vielfältige Musterunterbrechung“, wenn hiermit eine Wirkhypothese für ein neuartiges Coachingverfahren gemeint ist?
- u. Was ist Pre-session Change?
- v. Welche Fragen und Themen des lösungsorientierten telefonischen Erstkontaktes kennen Sie?
- w. Welche Hausaufgaben kennen Sie in der lösungsorientierten Beratung?
- x. Was ist das Kochplattenmodell von Martina Schmidt-Tanger?
- y. Nennen Sie einige Schritte im Konzept der so genannten Gewaltfreien Kommunikation.

Weitere Wissensfragen, zum freien Üben und zur Vorbereitung auf Coaching-Klausuren, B:

Bezug der Fragen: Handbuch Coaching und Beratung

- a. Was ist aktives Zuhören?
- b. Was bedeutet Paraphrasieren?
- c. Welche Fragetypen kennen Sie?
- d. Welches sind die vier Zugangskanäle nach Friedemann Schulz von Thun?
- e. Was bedeutet VAKOG im NLP?
- f. Was sind hilfreiche Fragen zur Problemlösung (S. 91)?
- g. Was ist die Disney-Methode?
- h. Welche Fragen stellen Sie auf den unterschiedlichen Ebenen im Modell von Dilts (S. 107)?
- i. Was sind Glaubenssatzmoleküle (153)?
- j. Was bedeutet RET und welche Bedeutung haben die Buchstaben A, B und C in dieser Methode (S. 156)?
- k. Welche Formen des Reframings sind Ihnen bekannt (S. 158 f)?
- l. Kennen Sie einige Fragen aus dem Modell „The Work“ (S. 160 und 267)?





- m. Was sind Sorts (S. 162)? Gibt es Ähnlichkeiten mit dem so genannten REISS-Profil?
- n. Erklären Sie das ABCD-Modell der kognitiven Verhaltenstherapie (S. 209)?
- o. Was ist gesunder Narzissmus (S. 265)?
- p. Welche übergeordneten Ziele kennen Sie, die für die Zufriedenheit im Berufsleben bedeutsam sind (S. 295)?
- q. Was ist das Eisenhower-Prinzip (S. 299)?
- r. Was ist das Matrix-Modell von Foulkes (S. 309)?
- s. Kennen Sie typische „Mobbing-Strategien“ (S. 312)?
- t. Differenzieren Sie Übertragung und Gegenübertragung (S. 315).
- u. Was ist die Double-Bind-Hypothese (S. 344)? Vom wem stammt sie?
- v. Welche Varianten (Themen) eines Sozialen Atoms kennen Sie (S. 377)?
- w. Welche „Psychodrama-Spiele“ sind Ihnen bekannt (S. 380 f)?
- x. Nennen Sie die vier Grundformen der Angst nach Riemann (S. 424).
- y. Erklären Sie das Suizidmodell von Walter Pöldinger (S. 447).
- z. Nennen Sie Warnsignale eines drohenden Suizids (S. 448).
- aa. Nennen Sie häufige Beratungsfehler in der Beratung von präsuizidalen und suizidalen Klienten (S. 479).
- bb. Welche Felder gibt es im Portfolio der BCG (die auch im Coaching modifiziert angewandt werden können) (S. 499)?
- cc. Nennen Sie mögliche Lebensbereiche, die ein Coaching umfassen könnte (S. 500)?

Weitere Wissensfragen, zum freien Üben und zur Vorbereitung auf Coaching-Klausuren, C:

Bezug der Fragen: Alle Handouts und PDF-Dokumente der Coach-Ausbildung sowie alle Flipp-Charts.

Bitte erarbeiten Sie in der Peergroup zu jeder dieser Materialien und ihrer Inhalte entsprechende Fragen.

Diese Klausur wird voraussichtlich ausgewertet, kommentiert und benotet von den Lehr-Coaches und zusätzlich (unabhängiger Drittgutachter) der Agentur für Wissenschaftsberatung im Coaching, Dr. W. Kreis, Saarbrücken. Die Klausur darf nicht an spätere Ausbildungs-Jahrgänge ausgehändigt werden.

