



Fragebogen zur Auftragsklärung

1. Was möchten Sie entwickeln, was ist Ihr Ziel?
 - a. Was passiert, wenn alles so bleibt, wie es ist?
 - b. Was ist für wen der Vorteil des Status quo?
 - c. Wie könnten Sie / andere den Status quo verschlimmern?
 - d. Gibt es Ausnahmen zu dem Zustand, den Sie ändern wollen? Was ist dann anders?
 - e. Wenn Sie Ihr sehr großes Ziel in Etappen aufteilen, was wäre ein erstes Teilziel?
 - f. Seit wann besteht Ihr Anliegen?
 - g. Auf einer Skala von 1 – 10, wie hoch ist Ihr Wunsch, diese Situation zu verändern?
2. Woran würden Sie erkennen, dass die Beratung erfolgreich / nützlich ist?
 - a. Was wäre ein Zeichen, dass Sie wissen, es wird besser?
 - b. An welchen Kriterien würden Sie einen Erfolg der Beratung erkennen?
3. Wenn ich als Berater erfolgreich wäre, wie würden Sie das wissen?
 - a. Welche Rollen haben Sie mir zugeordnet?
 - b. Worin besteht meine Leistung für Sie?

4. Wer hätte welchen Gewinn, wenn Ihr Ziel erreicht würde?
 - a. Wer hätte welchen Gewinn, wenn „Alles beim Alten“ bliebe?
5. Was haben Sie bisher zur Lösung versucht?
6. Wie könnte ein inspirierendes „Motto“ (Ziel, „global goal“) für unsere Arbeit lauten?
7. Wer muss (unbedingt) einbezogen werden und wen werden Sie wie informieren?
 - a. Wer kann etwas zur Lösung beitragen?
 - b. Was ist das kleinstmögliche zu beratende System?
 - c. Wer kann ungestraft weggelassen werden?
 - d. Wer darf keinesfalls fehlen?
 - e. Wer hat Einfluss (auf das System)?
8. Welchen Zeitrahmen geben wir uns?
9. Habe ich etwas wichtiges noch nicht gefragt?
10. Was wir außerdem noch zu klären haben:
 - a. Wünsche und Erwartungen an die Zusammenarbeit (z.B. Berichtswesen, Kommunikation)
 - b. Zusätzliche Angebote / Support
 - c. Honorar / Zahlungsmodalitäten
 - d. Termine