

## Fragen zur Auftragserarbeitung

**Wer will was? Von wem? Wozu (offiziell und inoffiziell)? Wie viel? Wann?**

- Was führt Sie her? Gibt es einen aktuellen Anlass dafür, dass wir gerade jetzt miteinander zu tun bekommen?
- Woran werden Sie merken, dass die Beratung/die Zusammenarbeit erfolgreich ist?
- Was soll heute hier geschehen?
- Was soll am Ende der gesamten Beratung/des gesamten Hilfeprozesses geschehen sein, damit Sie sagen könnten, es hat sich gelohnt? (von jedem)
- Was haben Sie bisher zur Lösung (Vorbereitung) unternommen?
- Was sollte Ihrer Meinung nach jetzt als nächstes passieren?
- Was genau erwarten Sie dabei von mir? Was wäre Ihnen das Wichtigste?
- Was könnte ich tun, damit ich Ihnen nützlich wäre?
- Womit würde ich Sie enttäuschen oder verärgern, was sollte auf keinen Fall passieren?
- Wer sonst (anwesend oder nicht anwesend) erwartet etwas von mir - und was genau? Möchten Sie das auch?
- Wie gehen wir mit möglichen Diskrepanzen der Interessen um?
- Äußerer Rahmen: Abklären von Setting, Ort, Schweigepflicht usw.
- Angebot: Da kann ich Ihnen anbieten, mit Ihnen gemeinsam nach Lösungen suchen...