

Ausbildung zum

---

# FUTURE LEADERSHIP CONSULTANT

LERNINHALTE



# ERFOLGREICHER WERDEN ALS BERATER

---

## ***Stilles Kasino***

Kultur als Spiel

## ***Das Kraftfeld des sozialen Systems***

Warum agieren wir in jedem Umfeld anders?

## ***Systemtheorie als Erklärungsmodell für Organisationen***

Wieso brauchen wir die Systemtheorie, um zu verstehen, was in Organisationen passiert?

## ***Grundbegriffe der Systemtheorie***

Operative Geschlossenheit

Autopoiese (Selbstreferenzialität)

Informationelle Offenheit

Kommunikationen als basale Operation sozialer Systeme

Strukturelle Kopplung von sozialen und psychischen Systemen

Was bedeutet das für unser Verständnis von Organisationen?

3 Typen sozialer Systeme

## ***Die menschliche Psyche im sozialen System***

Die Koabhängigkeit von psychischen und sozialen Systemen

Wer bin ich und wenn ja wie viele?

## ***Wie soziale Systeme operieren***

Kommunikationsmodell nach Luhmann (Alter, Ego)

Die drei Akte der Kommunikation

Voraussetzung für das Entstehen von Kommunikation Kodierungen ermöglichen die Fortsetzung von Kommunikation

## ***Der "Fortsetzungswunsch" sozialer Systeme***

### ***Simons Ballspiel***

Wie sich ein System erinnert und fortsetzt

### ***Entscheidungsprämissen***

Warum ist das Beobachten von Kultur heute besonders wichtig?

Was sind die Hebel in meinem Unternehmen?

## ***Unternehmenskonstellationen für die Beratungspraxis***

Soziale Subsysteme der Gesellschaft

Codes der sozialen Subsysteme

Wesentliche Kombinationen im Beratungskontext (zB

Familienunternehmen)

Unternehmen in doppelt und einfach kontingenten Märkten

Auswirkungen der Konstellationen in der Beratungsarbeit

## ***Kausale vs. kontingente Wertschöpfung***

Warum die Erkenntnisse der Systemtheorie besonders in der kontingenten Wertschöpfung relevant sind

## ***Die Bedeutung von Akteuren und Programmen***

***Bedeutung der Unterscheidung der zwei Wertschöpfungsarten für „Future Leadership“***

## ***Future Leadership Prinzipien: Leitplanken in der Komplexität***

Prinzip 1: Lasst den Markt ins Unternehmen

Prinzip 2: Baut Mannschaften

Prinzip 3: Nomadisiert Führung

Prinzip 5: Lasst Euch selber denken

Prinzip 6: Demokratisiert Euer Wissen

Prinzip 7: Haltet Euch fit

## ***Werkzeuge für wirksame Beratungsarbeit***

Das Menschenbild: die wichtigste Entscheidung für Berater (nach Douglas McGregor)

Kultur- und Strukturmusteranalyse mittels verketteter Gespräche

Problemtransformation

Schutzraumprojekt

Qualitative Organisationsrückschau

Spielanleitung des Unternehmens

Veränderungscoalition

Praktikenputz / Play Change

Tandemgespräche

12 Geschworenen

## ***Werkzeuginventur: wirksam vs. wirkungslos***

### ***Denkhilfen für Fallarbeit***

Thesen zu Kultur in Unternehmen

Merksätze

Heuristik als Grundlage für Veränderungsvorhaben

### ***Fallarbeit***

*(Stand Juni 2019, Änderungen vorbehalten)*