

Kollegiale Beratung- Methoden und Varianten

Autorin: Constanze Gruhle

Mit der Möglichkeit der Methodenwahl kann die kollegiale Beratung auf die speziellen Interessen der Fallgeberin/des Fallgebers, die Vorlieben der Gruppe, die Besonderheiten des Falls und auf die Schlüsselfrage eingehen. Dies bietet Abwechslung und bringt Lebendigkeit in die Beratung. Zusätzlich gewinnt die Gruppe Sicherheit durch die wiederkehrende Struktur.

Ausgewählte Beratungsmethoden und -impulse für die kollegiale Beratung

Das Erfinden einer Schlüsselfrage kann eine hilfreiche Methode sein, wenn die fallgebende Person diese selbst nicht formulieren kann oder damit unzufrieden ist.

Die Beraterinnen und Berater können Fragen vorschlagen, die von der fallgebenden Person mit „kalt“, „neutral“ oder „warm“ bewertet werden. Das Problem kann auf diese Weise strukturiert und konkretisiert werden.

Das **Brainstorming** ist der Klassiker, um zunächst möglichst viele Ideen zu sammeln, ohne diese direkt zu bewerten oder zu diskutieren. Deshalb kann es sinnvoll sein, dass die Beraterinnen und Berater ihre Einfälle erst schriftlich notieren (Brainwriting). Der Einsatz ist empfohlen, wenn die fallgebende Person sich erste Ideen wünscht, um ein Problem zu lösen.

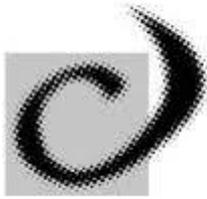
Die **Kopfstand-Methode** ist ein Brainstorming mit umgekehrten Vorzeichen. Es sollen Ideen gefunden werden, die das Gegenteil dessen sind, wonach mit der Schlüsselfrage eigentlich gesucht wird. Z.B. Schlüsselfrage: Wie kann ich den Studierenden XY dazu bewegen, mehr zu üben? Umgekehrte Schlüsselfrage: Wie kann ich den Studierenden XY dabei unterstützen, noch weniger zu üben? Mit dieser Herangehensweise lassen sich Denkblockaden lösen und kreative Ansätze finden. Die Ergebnisse zeigen entweder das, was vermieden werden sollte, oder können umgedreht werden, um wieder zu Lösungsideen zu werden.

Beim **Reflecting Team** denken die Beraterinnen und Berater laut über die Falldarstellung nach. Die fallgebende Person hört sich die Diskussion (aus der Distanz) an und erhält so eine Möglichkeit, das eigene Problem aus einer anderen Perspektive zu betrachten und aus den daraus gewonnenen Erkenntnissen neue oder andere Schlüsse zu ziehen.

Zwei wichtige Informationen ist eine Methode, bei der die beratenden Personen mit Blick auf die Schlüsselfrage die für sie wichtigsten zwei Informationen aus der Falldarstellung zu benennen. Die Fallgeberin/der Fallgeber kann damit Hinweise zur Struktur ihres/seines Problems bekommen, um es überschaubarer zu machen.

Bei der Methode **Gute Ratschläge** unterbreiten die Beraterinnen und Berater der fallgebenden Person Ratschläge und Empfehlungen, etwa mit der Einleitung „Ich an deiner Stelle würde...“ oder „Mein Rat an dich lautet...“. Die Methode eignet sich, wenn das Problem bereits gut erfasst und umschrieben ist und die Fallgeberin/der Fallgeber lediglich konkrete Tipps erhalten möchte.

Hilfreich kann es sein, in der Beratung unterschiedliche Rollen einzunehmen und aus dieser Perspektive zu beraten. Dieser **Perspektivenwechsel** dient dazu, das Problem von



verschiedenen Seiten zu betrachten, dein eigenen Fokus zu erweitern und die Ursachen und Hintergründe einzubeziehen. Die beratenden Personen nehmen hierfür sowohl die Rolle der Fallgeberin/ des Fallgebers ein als auch die Positionen anderer in den Fall involvierter Personen.

Beispiel: Position der Fallgeberin/des Fallgeber: Ich möchte, dass XY mehr übt...

Position des Studierenden XY: Ich habe keine Zeit, ich muss viele andere wichtige Dinge erledigen.

Position einer anderen beteiligten Person (soweit bekannt): ...

Die **Disney-Methode** stellt eine Alternative zum Brainstorming dar, schafft etwas Struktur und fördert die Kreativität. Beim Ideensammeln nehmen die Beraterinnen und Berater verschiedene Rollen ein (Träumer = subjektiv, begeistert, fantasievoll; Realist = pragmatisch, konstruktiv, analysierend; Kritiker = identifiziert Schwachstellen in der Argumentation) und setzen sich auf die entsprechenden Stühle. Z.B. Wie kann ich den Studierenden XY dazu bewegen, mehr zu üben?

Träumer: Er bekommt für jede zusätzliche Übungseinheit sein Lieblingseis als Belohnung.

Realist: Wie ließe sich das realisieren? Woher kommt das Eis? Wer kauft das Eis?

Kritiker: Motiviert ihn das Lieblingseis zum Üben? Ist dies überhaupt die geeignete Lösung?

Der Kritiker übergibt die aktuellen Ideen an den Träumer, der sie weiterspinn. Danach ist wieder der Realist an der Reihe und so weiter... Sobald der Kritiker keine offenen Fragen mehr hat, der Realist von dem Plan überzeugt und der Träumer von dessen Attraktivität begeistert ist, liegt ein optimales Ergebnis vor.

Soll für ein vielschichtiges Problem, dessen Lösung sehr viele Maßnahmen erfordert ein Ansatzpunkt gefunden werden, eignet sich die Methode **Ein erster kleiner Schritt**. Sie kann hilfreich sein, wenn die Fallgeberin/der Fallgeber das Ziel bereits klar ist, nicht aber der Weg dorthin.

Im **Kreuzverhör** wird der bereits ersonnene Lösungsweg auf Schwachstellen abgeklopft. Die Beraterinnen und Berater stellen der Fallgeberin/dem Fallgeber kritische Fragen zum benannten Fall und der angedachten Lösung. Diese/r kann wie ein Angeklagter schweigen oder die Fragen mit knappen Aussagen beantworten.

Quellen und weiterführende Literatur

www.kollegiale-beratung.de; ausführliche Infos zur Methode und Varianten (23.09.2018)

<http://methodenpool.uni-koeln.de/>; Lehr- und Beratungsmethoden (23.09.2018)

<http://www.ngo.de/images/stories/teamentwicklung/moderation/kollegialeberatung.pdf>;
(23.09.2018)

Tietze, Kim-Oliver: Kollegiale Beratung: Problemlösungen gemeinsam entwickeln, 2003

https://www.unternehmergeist-macht-schule.de/SharedDocs/Downloads/materialien-schueler/Walt-Disney-Methode.pdf?__blob=publicationFile; (23.09.2018)