



ZIRKEL-SUPERVISION (kollegiale Beratung)

Zwei Kreise mit Sesseln bilden: Innenkreis sind Klienten, Außenkreis sind Berater – jeder Berater sitzt einem Klienten gegenüber und kann nun eine Frage stellen („Wie machst Du...?“).

Diese Frage soll ein Thema betreffen, bei dem ein großes persönliches Interesse daran besteht, Ideen und Praxistipps von den Kollegen zu erhalten. Eventuell kann die Frage aber auch vorher vereinbart werden, z. B. bei einem Thema von allgemeinem Interesse.

Nach 4,5 Minuten Hinweis geben „Noch 30 Sekunden“, nach 5 Minuten rücken die Berater einen Stuhl weiter im Uhrzeigersinn zum nächsten Klienten usw. Wenn alle durch sind, gehen die Klienten in den Außenkreis und sind nun Berater, die bisherigen Berater die Klienten, eine neue Runde startet (evtl. mit neuer Frage).

Hier geht es vor allem darum, in kurzer Zeit möglichst viele Ideen und Praxistipps zu einer ganz bestimmten Fragestellung zu erhalten.

Bei Bedarf kann anschließend noch eine Plenumsrunde stattfinden, bei der jeder seine wichtigste Erkenntnis sagt.

Wenn eher der Coaching-Aspekt im Vordergrund stehen soll, empfiehlt sich folgende Anleitung:

- „Um was geht es?“ (Darstellung des Anliegens)
- „Was hast Du schon unternommen?“
- Weitere offene Fragen (W-Fragen)
- „Ich würde empfehlen...“ (keine Diskussion! Zuerst Fragen, erst zuletzt eine Empfehlung abgeben).

Diese Vorgangsweise kann auch als Modell für Mitarbeiter-Führung dienen!