

Dennis Sawatzki

Veränderungsprozesse

anregen - begleiten - reflektieren

75 Bildkarten

IHP Manuskript 1913 G * ISSN 0721 7870

IHP Bücherdienst * Schubbenweg 4 * 52249 Eschweiler

Tel.: 02403 4726 * Fax: 02403 20447 * eMail: office@ihp.de
www.buecherdienst.ihp.de



Dennis Sawatzki

Veränderungsprozesse

anregen - begleiten - reflektieren

75 Bildkarten

Manuskript für den Beltz Verlag vom IHP als Graduiierungsarbeit anerkannt
IHP Manuskript ISSN 0721 7870

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis
Vorwort
Wie können Sie die Bildkarten einsetzen?
Methoden für das Einzelsetting
Methoden für Gruppensettings
Nachwort
Autor

Vorwort

Manch einem Klienten, Patienten oder Teilnehmer¹ fällt es in Beratungskontexten schwer, sein Anliegen klar zu beschreiben, das Problem offen zu benennen oder seinen derzeitigen Gefühlen Ausdruck zu verleihen. Dies kann damit zusammenhängen, wie viel Vertrauen er bereits in die Beraterin oder in das Setting gefasst hat. Oftmals ist es jedoch keine bloße Frage des Vertrauens oder der Beziehungsgestaltung, sondern eine Frage des Zugangs. Besonders verkopften Klienten gelingt der Wechsel in einen Modus, in dem man neben den kognitiven auch die affektiven Aspekte beleuchtet, nicht immer leicht. Da kann es sehr dankenswert sein, wenn man mithilfe einer Karte einen niederschweligen Zugang findet und die Worte oder Bilder für sich sprechen lassen kann.

Auch können die Karten Anstoß sein, um unbewusste Anteile zutage zu fördern und damit erst bearbeitbar zu machen. Viele Klientinnen (und auch Beraterinnen!) kann es außerdem in ungeklärten, angespannten oder heiklen Momenten entlasten, eine Karte vor sich auf dem Tisch liegen zu haben, auf die man mit dem eigenen Blickverhalten und der Körpersprache referieren kann. Sie schafft einen willkommenen Fixpunkt, welcher aus der Dyade eine Triade macht und damit das konfrontative Potenzial, welches in jedem Einzelsetting steckt, zu reduzieren vermag.

Die vorliegenden Karten sind im Laufe vieler Jahre der Beratungstätigkeit entstanden und greifen Themen auf, die immer wieder den Kern des Anliegens, das Problem hinter dem Problem oder den nötigen Perspektivwechsel für die Entwicklung von Lösungen berühren. Sie beinhalten jeweils einen Text- und einen Bildimpuls. Die Aphorismen versuchen auf pointierte Weise eine Haltung zu beschreiben, die man einnehmen oder auch ablehnen kann. Sie wollen Denk- und Diskussionsanstoß zugleich sein.

Das Thema „Veränderung“ stellt die semantische Klammer des Kartensets dar. Die allermeisten der Aphorismen referieren auf Veränderungsprozesse und plädieren für eine ressourcen- und lösungsorientierte Haltung. Sie wollen ermutigen, sich selbst in Krisen-, Übergangs- oder Veränderungssituationen als handlungsfähigen Akteur wahrzunehmen und sich aus einer etwaigen Problemtrance zu befreien.

In den nächsten Kapiteln wird beschrieben, wie Sie die Karten einsetzen können. Hierbei werden zwanzig konkrete, in der Beratungspraxis erprobte Methoden für einen abwechslungsreichen, zielgerichteten und der Situation angemessenen Einsatz der Karten vorgeschlagen. Bedenken Sie jedoch: Keine Methode erfüllt einen Selbstzweck, sondern dient dem Beratungsprozess! Weichen Sie also jederzeit von einer Methode ab, wenn es Ihnen sinnvoll erscheint.

Wie können Sie die Bildkarten einsetzen?

Die Karten lassen sich auf vielfältige Weise (nicht nur) in Beratungskontexten nutzen. Sind Sie Coach, Supervisorin, Systemischer Berater, Therapeutin oder arbeiten Sie auf ähnliche Weise mit Einzelpersonen an privaten oder beruflichen Themen, so können Sie die Karten zum Einstieg in eine Sitzung, als Gesprächsanlass, als Intervention, zum Ziehen eines Fazits oder zur Vorsatzbildung am Ende einer Sitzung verwenden. Im nachfolgenden Kapitel finden Sie zehn Methodenbeispiele für einen solchen Einsatz.

Arbeiten Sie im Beratungssetting mit Gruppen, Teams oder Abteilungen zusammen oder sind Sie Trainer, Seminarleiterin oder Fortbildungsmoderator, so finden Sie auch im Gruppenkontext zahlreiche Verwendung für die Karten. Dafür werden Ihnen ebenfalls zehn Methoden vorgestellt.

Bedenken Sie hierbei, dass manch eine Methode aus dem Einzelsetting auch im Gruppenkontext eingesetzt werden kann (und umgekehrt). Und auch wenn eine Methode mal nicht „funktionieren“ sollte (was auch immer das im Beratungskontext heißen mag), so lässt sich dies doch nahezu immer als Gelegenheit nutzen, um mit den Klientinnen oder Teilnehmern das erfolgreiche Scheitern zu üben!

Die Karten sind in drei Kategorien unterteilt: In der ersten Rubrik geht es um Werte. Die dazugehörigen Karten unterstützen insbesondere bei der Reflexion eigener Haltungen und Wertevorstellungen und helfen dabei, intra- oder interpersonale Konflikt- oder Krisensituationen ursächlich auf die darin miteinander konfligierenden Werte zurückzuführen.

In der zweiten Rubrik werden ungewohnte Blickwinkel eingenommen, um beim Perspektivwechsel zu helfen. In der dritten Rubrik geht es schließlich um Impulse und Ermutigungen zur Veränderung.

¹ Nachfolgend werden Maskulinum und Femininum wechselweise verwendet, damit sich jede Leserin und jeder Leser angesprochen fühlt.

Methoden für das Einzelsetting

1) Gesprächseinstieg

Vorbereitung:

Legen Sie die Karten auf dem Boden oder auf einer großen Tischfläche aus, sodass Ihre Klientin sie bereits bei Eintritt in den Raum sieht und vielleicht neugierig wird.

Überlegen Sie, ob Sie die Karten aus einer einzelnen Rubrik nehmen möchten oder gemischt aus mehreren. Begrenzen Sie in jedem Falle die Anzahl der Karten, um Ihre Klientin nicht zu überfordern.

Ablauf:

Laden Sie Ihre Klientin dazu ein, sich in Ruhe umzuschauen (gerne auch im Stehen oder Gehen) und die Karten auf sich wirken zu lassen. Geben Sie ihr eine Leitfrage mit, damit sie eine bessere Orientierung erhält, wonach sie eine Karte auswählen soll. Diese Leitfrage könnte zum Beispiel lauten: *Welches Bild passt heute am besten zu meiner Stimmung?* oder: *Welcher Leitspruch passt heute am besten zu meinen Gedanken?*

Bitten Sie sie, sich eine Karte vom Boden oder vom Tisch zu nehmen, und setzen Sie sich beide wieder, sobald die Karte ausgewählt wurde.

Nun fragen Sie, was die Klientin mit der Karte verbindet oder darunter versteht und warum sie sich für sie entschieden hat.

Tipps:

- Um sich auf eine gemeinsame Ebene zu bringen, ist es hilfreich, wenn Sie sich ebenfalls hinstellen, während Ihre Klientin steht und sich nach den Karten umschaute. Bleiben Sie jedoch im Hintergrund.
- Versuchen Sie in dieser Phase nicht zu sprechen, da Kommunikation Aufmerksamkeit bindet und ggf. sogar sozialen Druck erzeugt.
- Wenn Ihre Klientin jedoch sehr lange für die Auswahl einer Karte benötigen sollte, können Sie ermutigende Worte wählen, etwa: *Wenn Sie zwischen zwei Karten schwanken, dann dürfen Sie sich jetzt einfach für eine der beiden entscheiden. Vertrauen Sie bei der Wahl Ihrer Intuition. Es gibt keine falsche Entscheidung. Oder: Wenn Sie noch nicht fündig geworden sind, erleichtern Sie sich selbst die Auswahl, indem Sie sich zugestehen, dass es nicht die hundertprozentig perfekte Karte sein muss. Begnügen Sie sich vielleicht mit 80 Prozent. Oder: Wenn Sie keine passende Karte finden: Welche wäre denn die für Sie unpassendste?*

2) Commitment

Vorbereitung:

Legen Sie die Karten in mehreren Reihen auf einem Tisch oder einer anderen ebenen Fläche aus. Reduzieren Sie sie am besten auf eine Rubrik bzw. maximal 24 Stück, damit es nicht unüberschaubar wird.

Ablauf:

Bitten Sie Ihren Klienten, sich einen ersten Überblick zu verschaffen. Geben Sie ihm hierfür 3-5 Min. Zeit. Bitten Sie ihn nun, eine Karte auszuwählen, welche gewissermaßen das Credo Ihrer Zusammenarbeit werden soll. *Welchem Leitmotto sollen Sie beide in Ihren Sitzungen besonders Rechnung tragen (= gemeinsamer Auftrag)?*

Nachdem diese Karte ausgewählt wurde, bitten Sie Ihren Klienten nun, sich eine zweite Karte auszusuchen, die er als explizite Bitte an Sie als Berater richtet. *Was sollen Sie in Ihrer beratenden, supervidierenden oder therapeutischen Rolle ausdrücklich einhalten oder beachten (= Fremdauftrag)?*

Im dritten Schritt soll der Klient nun noch eine Karte auswählen, welche ihm selbst in seiner Rolle als Berater oberstes Leitmotiv für die gemeinsamen Sitzungen sein soll. *Was nimmt sich der Klient selbst vor (= Selbstauftrag)?* Mit dieser Karte legitimiert er Sie zugleich, ihn in gegebenen Momenten daran zu erinnern.

Tipps:

- Die erste Karte betrifft Sie beide, die zweite Karte insbesondere Sie als Berater und die dritte Ihren Klienten. Hängen Sie die Karten auf oder legen Sie sie gut sichtbar während Ihrer Sitzungen aus und positionieren Sie sie dabei so, dass die Zugehörigkeit (ich – du – wir) kenntlich wird.
- Lassen Sie jede ausgewählte Karte vom Klienten erläutern, damit deutlich wird, was er jeweils damit meint. Ansonsten haben Sie womöglich zwei sehr unterschiedliche Lesarten, sodass Sie sich nicht auf ein gemeinsames Verständnis berufen können.
- Sie können ggf. den ersten Schritt auslassen oder nur den ersten Schritt durchführen und die Schritte zwei und drei weglassen. Evtl. können Sie auch noch einen vierten und fünften Schritt ergänzen, in dem Sie selbst eine Karte für Ihren Klienten (= Fremdauftrag 2) und eine Karte für sich als Berater (= Selbstauftrag 2) auswählen.
- Reflektieren Sie am Ende der ersten Session und immer wieder nach ein paar weiteren Sitzungen, wo Sie mit Ihren Karten stehen. Nutzen Sie sie also, um gemeinsam auf eine Metaebene zu wechseln.

3) Wertereflexion

Vorbereitung:

Wählen Sie ca. 12-20 Karten aus. Halten Sie einen Stift und drei kleine Zettel (z. B. Klebezettel) bereit.

Ablauf:

Bitten Sie die Klientin, sich die Karten unter folgender Fragestellung anzuschauen: *Mit welchen drei Leitprinzipien kann ich mich besonders gut identifizieren?*

Sie soll nun die Karten durchblättern und einige auswählen. Dies dürfen im ersten Schritt auch mehr als drei Karten sein. Im darauffolgenden Schritt soll sie jedoch die ausgewählten Karten auf drei reduzieren (es dürfen auch weniger, aber nicht mehr sein).

Nun soll sich die Klientin zu den ausgewählten Karten einen jeweiligen Wert überlegen, der dort für sie sichtbar wird, und diesen auf jeweils einen Zettel schreiben. (In Bezug auf die vorliegenden Karten kann dies z. B. Kreativität, Zuversicht, Mut usw. sein.)

Ergünden Sie anschließend fragengeleitet, welche Werte Ihre Klientin auf den Karten identifiziert hat, warum sie sie ausgewählt hat, was sie ihr bedeuten, wo sie im Alltag oder Beruf zum Tragen kommen etc. Sind die drei Werte miteinander verwandt? Oder gar identisch? Schließen sie sich womöglich in manchen Lebenslagen gegenseitig aus? Gibt es einen übergeordneten Wert, der für die Klientin noch bedeutsamer, noch handlungsleitender, noch unabdingbarer ist? War dieser Wert schon immer wichtig? Oder seit wann spielt er eine solch große Rolle? Was geschieht, wenn dieser Wert missachtet wird? Und was, wenn er Berücksichtigung findet? Verlangt die Klientin sich selbst diesen Wert in gleichem Maße ab wie ihren Mitmenschen? Oder macht sie hierbei Unterschiede?

Nutzen Sie diese oder weitere Fragen, um der Klientin bei der eigenen Wertereflexion zu helfen. Übertragen Sie die Werte immer wieder gemeinsam auf Alltagssituationen der Klientin oder auf das Beratungsanliegen.

Tipps:

- Bedenken Sie – hier wie sonst auch in der Beratung –, dass es nicht um eine Bewertung der Klientenaussagen geht. Werte erfüllen einen Selbstzweck und sollten konsequent unbewertet bleiben dürfen.
- Wenn Ihre Klientin keine Ideen findet, ihren drei Karten jeweilige Werte zuzuordnen, geben Sie ihr ein analoges Beispiel zu einer vierten Karte, die sie nicht ausgewählt hat, und benennen Sie exemplarisch weitere Werte, damit sie eine Vorstellung erhält, was mit dem abstrakten Begriff „Wert“ alles gemeint sein darf.
- Achten Sie darauf, dass die Werte neutral bis positiv formuliert werden (statt „kein Dogmatismus“ etwa „Weltoffenheit“ oder „Flexibilität im Denken“).

4) Rollenreflexion

Vorbereitung:

Legen Sie alle Karten weitläufig auf dem Boden aus.

Ablauf:

Ihr Klient läuft durch den Raum und „scannt“ die Karten in Bezug auf die Frage: *Welche „Slogans“ sind für meine berufliche Rolle am wichtigsten?*

Es geht nicht darum, alle Karten in Gänze durchzulesen, sondern den Blick schweifen zu lassen und Karten vom Boden aufzunehmen, die zur Leitfrage passen. Sobald der Klient sechs Karten auf der Hand hat, bitten Sie ihn, wieder Platz zu nehmen.

Nun soll er erläutern, welche Karten er aus welchen Gründen ausgewählt hat. Haken Sie nach, ob es bestimmte Situationen gibt, an die er gerade denkt. Und wenn dies eher Negativbeispiele sind: Bitten Sie ihn, auch an positive Beispiele zu denken (zur Not aus früheren beruflichen oder anderen, nicht-beruflichen Kontexten).

Lassen Sie ihn die Karten in zwei Stapel aufteilen: Stapel A für diejenigen Leitsätze, denen er aus seiner Sicht in der Regel folgt, und Stapel B für die Sätze, die er noch mehr beherzigen könnte. Nutzen Sie die nun vorliegenden Stapel, um gemeinsam in die Tiefe zu gehen.

Tipps:

- Manche Klienten haben ein ausgeprägtes Vollständigkeitsbedürfnis. Ihnen fällt es womöglich sehr schwer, die anderen Karten, die sie noch nicht anschauen konnten, unbeachtet links liegen zu lassen. Vermitteln Sie ihnen die notwendige Gelassenheit, dass es nicht auf *die eine* Karte ankommt, sondern auf den Reflexionsprozess, der hierdurch angestoßen werden soll (und der grundsätzlich auch ohne Karten stattfinden könnte).
- Halten Sie ein bis zwei leere Papierblätter im Kartenformat bereit. Vielleicht fällt Ihrem Klienten ja ganz spontan ein eigener Leitspruch ein ...
- Reflektieren Sie evtl. gemeinsam, welche Kompetenzen benötigt werden, um einen Leitspruch in konkrete Handlung überführen zu können. So lässt sich ein Stärken-Schwächen-Profil abbilden, welches eng verzahnt ist mit der Haltung Ihres Klienten.

5) Identifizierung unbewusster Anteile

Vorbereitung:

Legen Sie 12-20 Karten wie ein Memospiel verdeckt und als Schachbrettmuster auf einem Tisch aus. Treffen Sie in Abwesenheit des Klienten ggf. bereits eine zielgerichtete Vorauswahl der Karten, wenn Sie schon eine Ahnung haben, welche Anteile der Klient erfolgreich verdrängt.

Ablauf:

Stellen Sie Ihrem Klienten folgende Frage: *Welche Karten sprechen Sie an und mit welchen Karten können Sie wenig anfangen?*

Mit dieser Fragestellung soll der Klient nach und nach (und gerne auch etwas kreuz und quer) eine Karte aufdecken. Spricht sie ihn an (ohne dass er dies bereits begründen muss), so lässt er sie aufgedeckt. Spricht sie ihn weniger an, so dreht er sie wieder auf die verdeckte Seite zurück. Dabei gibt es keine Begrenzung, wie viele Karten dies jeweils sein sollen.

Nachdem auf diese Weise alle Karten inspiziert wurden, bitten Sie Ihren Klienten, alle aufgedeckten Karten auf die Hand zu nehmen – um sie dann zur Seite zu legen.

Die übrigen noch ausliegenden Karten werden aufgedeckt. Mit diesen wird nun gearbeitet.

Stellen Sie verschiedene Fragen, die auf die unbewussten Anteile oder die leisen Stimmen des inneren Teams abzielen: *Was „sagen“ Ihnen die vorliegenden Karten? Gibt es versteckte Botschaften? Eine zweite Lesart? Spüren Sie Widerstand gegen einzelne Karten? Woher rührt er? Was können Sie von der Karte lernen, wenn Sie Ihren Widerstand einmal beiseitelegen? usw.*

Tipps:

- Gehen Sie im Tempo Ihres Klienten vor. Die Tatsache, dass die seinerseits ausgewählten Karten einfach aussortiert werden, kann für manche bereits eine Kränkung bedeuten und Ärger oder Unsicherheit hervorrufen.
- Nutzen Sie am besten die Kraft des Humors, um es Ihrem Klienten leichter zu machen, von „seinen“ Karten abzulassen – etwa: Wer loslässt, hat die Hände frei!
- Wenn Ihr Klient mit allen Karten etwas anfangen konnte und alle aufgedeckt hat, erläutern Sie die eigentlich angedachte Methode, machen Sie reinen Tisch und entfernen Sie konsequent alle Karten und fragen Sie Ihren Klienten anschließend, was ihm der leere Tisch nun über ihn verrät.

6) Entwicklung neuer Denk- und Verhaltensmuster

Vorbereitung:

Halten Sie etwa die Hälfte der Karten im Hintergrund bereit. Legen Sie sie noch nicht aus.

Ablauf:

Bitten Sie Ihre Klientin an eine konkrete Situation zu denken, in der sie mit ihrer eigenen Reaktion unzufrieden war. Lassen Sie sich die Szene und vor allem die dadurch ausgelösten Gedanken und Gefühle möglichst genau beschreiben. Ergründen Sie außerdem, wie genau Ihre Klientin nach außen reagiert hat. Was konnte der Gegenüber (oder ein fiktiver Beobachter) in diesem Augenblick sehen und hören?

Geben Sie Ihrer Klientin nun den Kartenstapel in die Hand und bitten Sie sie, sich zu überlegen, was ihr womöglich in der Situation geholfen hätte, um anders zu reagieren: *Welcher Leitspruch hätte Sie darin unterstützen können, sich in diesem Moment anders zu verhalten, als Sie es letztlich getan haben?*

Spielen Sie das Szenario im Kopf (oder im gestalttherapeutischen Sinne „in echt“) durch. Welche alternative Reaktion wäre erfolgt?

Bleiben Sie am Ball: Welche weiteren Reaktionen wären noch denkbar gewesen?

Lassen Sie die Klientin nach mindestens drei oder vier Handlungsalternativen auswählen, was sich für sie in diesem Moment am stimmigsten anfühlt. Ermutigen Sie sie, in einer vergleichbaren künftigen Situation auf die neue Weise reagieren zu dürfen.

Tipps:

- Geben Sie Ihrer Klientin zu bedenken, dass eine „andere“ Reaktion nicht zwingend eine „bessere“ sein muss, sondern dass es darauf ankommt, eingeschliffene Muster und Automatismen zu überwinden und mehr Flexibilität in das eigene Verhaltensrepertoire zu bringen.
- Lassen Sie die Klientin ggf. ein Foto von der Karte machen, damit sie sich daran auch im Nachgang an die Sitzung immer wieder mal erinnern kann.
- Wenn es ihr schwer fällt, alternative Reaktionsweisen zu entwickeln, so können Sie ihr eine Idee schenken und selbst eine Alternativreaktion kreieren. Dies braucht es manchmal, damit unsere Klienten mutiger werden, ihre Denkstrukturen zu überwinden.

7) Kopfstandmethode

Vorbereitung:

Legen Sie ca. 12-15 Karten auf einen großen Tisch. Sie sollten untereinander gelegt werden, also eine Spalte bilden. Wählen Sie hierfür solche Karten aus, die eine Lebensweisheit beinhalten (und nicht solche, die als Frage oder reines Wortspiel angelegt sind).

Unter- oder oberhalb der Kartenspalte können Sie mit kleinen Zettelchen (z. B. Klebezetteln) eine Skala als horizontale Linie einrichten. Die Skala sollte von 0-10 gehen.

Ablauf:

Geben Sie Ihrem Klienten Zeit, sich einen Überblick zu verschaffen. Fordern Sie ihn anschließend auf, die Karten auf der Skala zu verschieben. 0 bedeutet, ich bin nicht einverstanden mit der Kernaussage der Karte bzw. sie passt überhaupt nicht zu mir. 10 bedeutet, ich kann mich vollends mit der Aussage identifizieren.

Lassen Sie Ihren Klienten diese Phase schweigend durchführen. Er soll sich ganz und gar einlassen und nicht in einen Erklär- oder Rechtfertigungsmodus abdriften.

Nachdem alle Karten skaliert wurden, nehmen Sie die drei Karten mit dem niedrigsten Wert in den Fokus. Stellen Sie Fragen: *Was müsste geschehen, damit die Karte auf der Skala weiter nach oben wandert? In welchen Situationen würden Sie ihr zustimmen? Welcher Punkt stört Sie an dem Ausspruch? Was würden Sie anders formulieren, damit die Karte besser zu Ihnen passt?*

Tipps:

- Wir verharren oft in unseren vertrauten Denkstrukturen und Bewertungsmustern. Dadurch nehmen wir deutlich mehr Informationen wahr und auf, die unseren Strukturen entsprechen und unsere Muster bestätigen. Je fester wir in diesem Denken verhaftet sind, desto schwerer fällt es uns, eine Situation aus einer anderen Perspektive zu betrachten, sie anders zu bewerten als sonst üblich und somit vielleicht in einem ganz neuen Licht zu sehen. Diese Methode soll als Übung verstanden werden, auch mit denjenigen Aspekten achtsam umzugehen, die einem zunächst innere Widerstände bereiten. Dies kann den eigenen Horizont weiten und zu mehr Gelassenheit führen.
- Geben Sie ggf. ein eigenes Beispiel, bei dem Sie eine Situation neu bewertet haben, und beschreiben Sie, was das mit Ihnen gemacht hat.
- Lassen Sie konkrete Situationen schildern, damit der Kartenspruch anschlussfähig wird. Dies können reale oder fingierte Situationen sein.

8) Konfliktklärung

Vorbereitung:

Halten Sie das Kartenset sowie zwei kleine Zettel und einen Stift bereit.

Ablauf:

Lassen Sie sich den Konflikt der Klientin beschreiben. Handelt es sich um einen inter- oder einen intrapersonellen Konflikt? Sind die konfligierenden Parteien also verschiedene Personen oder verschiedene Stimmen innerhalb der Klientin?

Erläutern Sie die Annahme, dass hinter jedem Verhalten und jeder Reaktion ein Bedürfnis steckt, das erfüllt werden möchte. Lassen Sie die Klientin nach den beiden zentralen Bedürfnissen suchen, die im Konflikt miteinander duellieren, und lassen Sie sie anschließend auf Zettel schreiben.

Gibt es eine Nicht-Übereinstimmung der beiden Bedürfnisse? Sind sie konträr? Oder schließen sie einander gar nicht aus und sind sogar eher komplementär?

Wie könnte eine Lösung aussehen, damit beide Bedürfnisse befriedet werden?

Geben Sie Ihrer Klientin nun das Kartenset und lassen Sie sie die Karten durchforsten. Die Leitfrage lautet: *Welche Aussage trifft am stärksten auf den Konflikt zu?*

Wird sie fündig, können Sie hiermit weiterarbeiten. Bleibt sie ratlos, verändern Sie die Leitfrage: *Welche Aussage hat das größte Potenzial zur Problemlösung?*

Die Aussagen betreffen vorrangig Haltungen. Ergründen Sie daher anschließend mit Ihrer Klientin, wie aus der Haltung ein Verhalten erwachsen kann und wie dieses aussehen müsste.

Tipps:

- Konflikte sind emotional aufgeladen. Ebenso die Auseinandersetzung mit ihnen. Dadurch wird der Blick für die Lösung oftmals eingengt. Die Karten beschreiben nicht den Konflikt, sondern einen möglichen Ausstieg aus ihm. Dies kann manch einer Klientin abwegig oder zu schnell erscheinen, wenn sie sich in ihrer Kränkung oder Verletzung noch nicht gesehen fühlt. Achten Sie daher auf das richtige Tempo, wenn Sie von der Problemdimensionierung zur Lösungsorientierung übergehen.
- Denken Sie daran, dass Ihre Klientin über eine Lösung des Problems verfügt – nicht Sie. Helfen Sie ihr daher, sich danach auf die Suche zu machen. Hierbei ist es immer wieder erforderlich, von der geplanten Route abzuweichen. Klammern Sie sich also nicht an einen prototypischen Ablauf der Methode, sondern agieren Sie frei und spontan. Nur so fühlt sich Ihre Klientin angenommen.

9) Ankerkarte

Vorbereitung:

Halten Sie einen überschaubaren Schwung an Karten bereit. Es sollten nicht mehr als 25 Stück sein.

Ablauf:

Im Beratungsprozess tauchen immer wieder Aha-Momente, Erkenntnisse und Ideen auf, die so zentraler Natur sind, dass sie bewahrt und konserviert werden sollten. Denn sobald der Klient den Beratungskontext verlassen hat, wird er wieder gepackt vom reißenden Strom des Alltags. Dabei werden viele Ergebnisse, die in der Beratung aufgekommen sind, womöglich mitgerissen und gehen gleich wieder unter. Bieten Sie daher immer wieder Ankerpunkte an. Diese können aus gemalten Bildern, geschriebenen Worten oder Sätzen (z. B. Erlaubnissätzen) sowie aus konkreten Gegenständen bestehen. Ebenso funktionieren die Karten. Manchmal ist es eher das Bild, manchmal mehr der Satz, welcher als Anker fungiert.

Immer wenn Ihr Klient an einen solchen Erkenntnispunkt gelangt, fragen Sie ihn danach, ob er einen Anker setzen möchte. Bieten Sie ihm die o.g. Optionen an. Falls er sich für die Karten entscheidet, so lassen Sie ihn aus dem Stapel auswählen, was aus seiner Sicht am besten passt. Diese Ankerkarte kann er bis zur nächsten Sitzung mitnehmen und irgendwo zuhause oder am Arbeitsplatz gut sichtbar platzieren, um dann beim nächsten Mal zu beschreiben, was damit geschehen ist.

Tipps:

- Wenn Sie die Karten vielfältig einsetzen oder die nächste Sitzung in weiter Ferne liegt und Sie die Ankerkarte daher nicht aus der Hand geben möchten, können Sie Ihrem Klienten auch vorschlagen, dass er sich mit dem Handy ein Foto davon macht und es zuhause ausdruckt oder Sie es abfotografieren/einscannen und ihm zu-mailen.
- Lassen Sie Ihren Klienten direkt vor Ort entscheiden, wo er die Ankerkarte aufhängen oder hinstellen möchte. So reduzieren Sie seine etwaige Hemmschwelle, das Vorhaben auch in die Tat umzusetzen, und erhöhen zugleich die Verbindlichkeit darüber, da Sie eine gemeinsame Vereinbarung getroffen haben.
- Greifen Sie die Karte zu Beginn der nächsten Sitzung auf. Fragen Sie nach, wo sich die Karte befunden hat, wie oft der Klient sie beachtet hat und ob es Entwicklungen gab, die er mit der Karte in Verbindung bringt. Fragen Sie außerdem, ob der Anker noch gesetzt bleiben soll oder Sie ihn einholen und weiterfahren können.

10) Persönliches Fazit

Vorbereitung:

Verteilen Sie die Karten als dekoratives Element im Raum. Dabei können Sie sie hinlegen (z. B. auf dem Boden), hinstellen (z. B. angelehnt an Wände, Bücher, Blumenvasen) oder aufhängen (z. B. mit Klammern an aufgespannten Wäscheleinen oder Seilen, die über Kopfhöhe quer durch den Raum gehen).

Ablauf:

In der letzten Beratungssitzung geht es auch um den Abschluss. Fast immer geht der Prozess für die Klientin auch nach der Beratung noch weiter. Dennoch ist ein Meilenstein erreicht und die Arbeit an und mit den Themen sollte gewürdigt werden. Daher können Sie in den letzten 15-20 Minuten Ihrer Sitzung auf die Karten verweisen, welche die Klientin ohnehin bereits die ganze Zeit gesehen hat.

Leiten Sie ein, dass die Klientin nun eine Karte auswählen darf, die ihres Erachtens am besten zum Prozess der zurückliegenden Wochen oder Monate passt. Hierbei soll sie nicht nur die Sitzungen einbeziehen, sondern auch die Zeiten zwischen den Sitzungen, in denen erfahrungsgemäß ja am meisten in Bewegung gerät.

Sobald sie eine Karte ausgewählt hat, geben Sie Ihrer Klientin Gelegenheit, ihre Wahl zu erläutern und ein persönliches Fazit zu ziehen.

Tipps:

- Weisen Sie zu Beginn der Sitzung darauf hin, dass die Karten gegen Ende zum Einsatz kommen werden. So kann die Klientin schon mal zwischendurch einen Blick auf die Karten riskieren und sie weiß Bescheid, dass es später explizit darum gehen wird.
- Es geht nicht darum, dass Sie sich ein Lob bei der Klientin abholen. Bitten Sie sie daher ausdrücklich darum, bei Ich-Botschaften zu bleiben und für sich zu resümieren, was sie aus der Arbeit für sich hat ziehen können.
- Sie können auch beide eine Karte auswählen, sodass auch Sie aus Sicht des Beraters beschreiben, wie Sie den gemeinsamen Prozess erlebt haben. Dies kann Ihre Klientin entlasten und ihr außerdem eine gewinnbringende Außenperspektive eröffnen oder einen zusätzlichen Impuls bereitstellen.
- Sie können noch einen Schritt weitergehen und Ihre Klientin darum bitten, abschließend einen Vorsatz aus der Karte abzuleiten (vgl. hierzu auch Methode Nr. 20). Sie soll diesen Vorsatz, Hinweis oder Gedankenanstoß schriftlich ausformulieren (als vollständiger Satz, positiv formuliert, als Aktivkonstruktion und in der Ich-Form) – so erhält er eine konkretere Gestalt und eine höhere innere Verbindlichkeit.

Methoden für Gruppensettings

11) Eisbrecher

Vorbereitung:

Legen Sie die Karten je nach räumlicher Möglichkeit quer gestreut aus, sodass Ihre Teilnehmenden an verschiedenen Plätzen darauf aufmerksam werden (am eigenen Sitzplatz, am Getränketisch, am Büchertisch, an den Stehtischen, falls Sie mit einem Stehkafee beginnen, o. Ä.).

Ablauf:

Die Karten dienen in diesem Falle lediglich einem Eisbrecher oder Blickfang. Folglich thematisieren Sie sie gar nicht näher, sobald Sie mit der Veranstaltung begonnen haben. Vertrauen Sie darauf, dass die Karten innere Gedankenprozesse anstoßen oder dazu beitragen, dass die Vorabgespräche zwischen den Teilnehmenden auf die eine oder andere Karte gerichtet sein werden.

Tipps:

- Falls Sie doch das Bedürfnis haben sollten, die Karten zu kommentieren, oder explizit danach gefragt werden, so weisen Sie doch einfach darauf hin, dass Sie sich anstelle von dekorativen Blumen für diese bunten Karten entschieden haben. Oder erläutern Sie, dass die Karten die konstruktive Haltung der Gruppe positiv stimulieren wollen.
- Ordnen Sie die Karten etwas schräg und nicht allzu akkurat an, das lockert die Szenerie optisch auf und deutet an, dass es sich nicht um eine strikte Methode handelt und ein informeller Austausch darüber erwünscht ist.
- Natürlich können Sie jederzeit im Laufe der Veranstaltung auf die Karten referieren, wenn es Ihnen sinnvoll erscheint. Sie können sie auch spontan einbinden, wenn es zum Beispiel darum geht, ein gemeinsames Commitment zu finden (vgl. Methode Nr. 14) oder sich untereinander besser kennenzulernen (z. B. Nr. 12).
- Wenn Sie die Möglichkeit dazu haben, dann bilden Sie doch mit einer dünnen Schnur über Kopfhöhe ein Netz. Dies geht immer dann besonders leicht, wenn es mehrere Balken im Raum gibt (dann die Schnur einfach 2x um den Balken wickeln) oder Haken an der Decke oder Wand hängen. Bringen Sie ein paar Wäscheklammern mit und befestigen Sie die Karten damit an den Schnüren. Sie können immer zwei Karten miteinander an dem Seil befestigen (je mit der Vorderseite nach außen) und die Teilnehmenden können von beiden Seiten aus lesen.

12) Kennenlernen

Vorbereitung:

Wählen Sie etwas mehr Karten als Teilnehmende (= TN) aus (z. B. TN-Zahl plus 5). Bei kleineren Gruppen sollten Sie jedoch mindestens 15 Karten auslegen. Verteilen Sie sie möglichst auf mehrere Tische. Dies können die Tische sein, an denen Ihre TN sitzen, oder Tische am Rand des Raumes.

Ablauf:

Nach dem Einstieg in die Sitzung oder das Seminar leiten Sie eine alternative Kennenlernvariante ein. Hierfür bitten Sie Ihre TN aufzustehen und sich zunächst einen Überblick über die vorhandenen Karten zu verschaffen. Wenn eine Karte entdeckt wird, die einen TN besonders anspricht oder anspricht (sei es aufgrund des Bildmotivs oder des Leitspruchs), so darf er sie an sich nehmen und zu seinem Sitzplatz zurückkehren. Sobald alle TN wieder sitzen, nehmen Sie sich selbst auch noch eine Karte von den verbliebenen.

Moderieren Sie die nächste Phase an. Ein TN, der beginnen mag, beginnt, indem er sich kurz vorstellt und erläutert, warum er genau diese Karte gewählt hat. Danach gibt er entweder an den linken oder die rechte Nachbarin weiter. Von nun an steht die Reihenfolge fest (im oder gegen den Uhrzeigersinn) und jeder TN kommt an die Reihe.

Zum Schluss stellen Sie Ihre Karte vor und erläutern, was sie mit Ihnen und mit der Veranstaltung zu tun hat. Nutzen Sie die Gelegenheit für eine geschmeidige Überleitung in die nächste Phase.

Tipps:

- Legen Sie die Karten an verschiedenen Stellen im Raum aus. Je mehr Fläche Sie hierfür nutzen, desto weniger stehen sich die TN bei der Sichtung und Auswahl gegenseitig im Weg.
- Manchmal hat ein TN einem anderen dessen favorisierte Karte bereits weggeschnappt. In diesem Falle lassen Sie gerne auch „Doppelbesetzungen“ zu, da manche TN sonst ins Kind-Ich gehen und bockig werden.
- Sie werden feststellen, dass es den Teilnehmenden deutlich leichter fällt, auf eine Karte zu referieren, anstatt sich frei in der Runde vorzustellen. Außerdem erfährt man viel mehr Persönliches, als wenn man eine klassische Vorstellungsrunde mit „Name, Alter, Beruf“ o. Ä. durchführen würde. Und auch Teilnehmende, die sich untereinander bereits gut kennen (z. B. in einer Teamsupervision), erfahren so durchaus noch etwas Neues voneinander.

13) Erwartungsabfrage

Vorbereitung:

Legen Sie alle Karten aus.

Ablauf:

Erwartungsabfragen bleiben oftmals auf der inhaltlichen Ebene. Dabei entscheidet über den Erfolg einer Veranstaltung sehr viel mehr als nur der Inhalt. Mithilfe der Karten können Sie auch die methodische und die sozial-gruppensdynamische Ebene in die Erwartungsabfrage einbeziehen.

Fragen Sie die TN: *Welchen Leitsatz sollten wir Ihres Erachtens unbedingt berücksichtigen?* Lassen Sie sie umhergehen und eine Karte auswählen. Schränken Sie die Zeit zum Sichten und Auswählen ein, damit deutlich wird, dass es nicht darum geht, sich alle Karten anzuschauen.

Nachdem jeder TN fündig geworden ist und alle wieder Platz genommen haben, fragen Sie nach einer Freiwilligen, die mit ihrer Karte beginnt. Gehen Sie im sogenannten „Popcorn-Verfahren“ vor, d. h. dass sich die TN in einer scheinbar willkürlichen Reihenfolge zu Wort melden und „aufpoppen“. Ein Entscheidungskriterium hierfür kann sein, dass der eigene Wortbeitrag ganz gut an den vorherigen anknüpft.

Sobald alle TN an der Reihe waren, sollten selbstverständlich auch Sie noch ergänzen, welchen Leitsatz Sie als hilfreich für die Zusammenarbeit erachten.

Tipps:

- Es kann sein, dass einzelne TN bereits im Vorfeld sehr genau wissen, was sie sich von der Gruppe wünschen bzw. erhoffen. Und dann kann es passieren, dass keine passende Karte für sie dabei ist. Legen Sie also ggf. auch ein bis zwei Blankokarten im selben Format und einen Filzstift aus, damit die betreffenden TN ihre Erwartungshaltung selbst ausformulieren und aufschreiben können.
- Die TN können ihre Karte bis zum Ende der Sitzung an ihrem Platz behalten, um abschließend zu resümieren, ob und inwieweit ihre eingangs formulierte Erwartungshaltung erfüllt wurde und woran sie dies im Einzelnen festmachen. Hieraus lassen sich auch Wünsche für die künftige Zusammenarbeit, Vorsätze oder Regeln ableiten, die dann am besten schriftlich von Ihnen festgehalten werden sollten, damit sie nicht direkt wieder in Vergessenheit geraten und mit einer höheren Verbindlichkeit einhergehen.

14) Arbeitsvereinbarung

Vorbereitung:

Wählen Sie Karten aus, die wertvolle Aspekte für eine erfolgreiche Zusammenarbeit umfassen. Dies sollten etwa 6-12 Karten sein. Legen Sie diese Karten auf dem Boden aus oder hängen Sie sie mit Kreppklebeband an verschiedene Ecken des Raumes (jeweils leicht über Kopfhöhe).

Ablauf:

Diese Methode knüpft an der vorher beschriebenen an, geht jedoch einen Schritt weiter. Sie können sie also miteinander kombinieren, wenn Sie es verbindlicher haben möchten.

Die TN schauen sich im Raum um und lesen alle Karten durch. Auf Ihr Kommando sollen sie sich nun einer Karte zuordnen, die ihnen am wichtigsten für eine erfolgreiche Zusammenarbeit erscheint. Die TN gehen in die jeweilige Kartenecke und es zeichnet sich eine Mehrheitsbildung ab. Interviewen Sie einige TN in den jeweiligen Ecken, warum sie sich so positioniert haben und was sie unter dem Leitspruch verstehen.

Anhand der „Grüppchenbildung“ können Sie nun den oder die obersten Leitlinien definieren. Hängen Sie die Karte nach vorne, damit sie für den weiteren Prozess präsent bleibt und Sie ggf. bei Nicht-Einhaltung intervenieren und auf die Karte verweisen können.

Tipps:

- Wenn der Raum zu klein ist oder die Wände nicht beklebt werden können/dürfen, so können sie die Karten alternativ auch an einer Stellwand aufreihen oder auf einem Tisch auslegen. Fügen Sie jeder Karte einen Klebezettel bei und bitten Sie die TN, mit einem Stift einen Punkt oder ein Kreuz auf den Zettel zu setzen – je nachdem, für welche Karte sie sich entscheiden.

Sie können auch zwei Kreuze gestatten, die entweder auf eine besonders wichtige Karte oder auf zwei verschiedene Karten verteilt werden dürfen. So bildet sich womöglich ein noch eindeutigeres Bild ab, welchem Grundsatz die Mehrheit der Gruppe beipflichtet und welchen sie zu ihrer eigenen Maxime erheben will.

- Sichern Sie ab, dass sich jeder TN an diese Maxime zu halten versuchen wird, indem sie den Blick durch die Runde streifen lassen und von jedem ein Kopfnicken einfordern.
Holen Sie sich gleichzeitig die Legitimation der Gruppe ein, dass Sie in Ihrer Funktion darauf verweisen dürfen, wenn die Maxime nicht eingehalten wird.
- Überlegen Sie ggf. gemeinsam (falls der Leitspruch zu abstrakt zu sein scheint), woran sich konkret feststellen lässt, wenn sich die Gruppe (nicht) dran hält.

15) Gruppenbildung

Vorbereitung:

Überprüfen Sie, wie viele TN Sie haben werden, und überlegen Sie sich, wie groß die Gruppen sein sollen, mit denen Sie arbeiten möchten.

Wählen Sie dann die Karten nach ihrem Bildmotiv aus.

Ablauf:

Fächern Sie die Karten auf. Die Rückseite zeigt nach oben. Lassen Sie Ihre TN jeweils eine Karte ziehen. Bitten Sie sie dann, sich in Zweierpaare, Dreier- oder Vierer-Gruppen zusammenzufinden, und geben Sie das entsprechende Kriterium vor. Die Kriterien könnten zum Beispiel so aussehen:

Zweierpaare	Dreiergruppen	Vierergruppen
Gebirge	Bäume	Menschen
Felsen	Blumen	Holz
Kreise	Tiere	Meer

Tipps:

- Kleingruppen sind oftmals konkreter und schneller, wenn es darum geht, Ergebnisse zu erzielen. Bei manchen Themen lässt sich auch gut arbeitsteilig vorgehen. Hier können Sie in Ihre Veranstaltung eine Gruppenarbeitsphase einbauen. Die Empfehlung für eine wirklich kooperative und effiziente Gruppengröße liegt bei zwei bis vier Personen.

- Manche TN haben ein Problem damit, wenn sie bei der Gruppeneinteilung bevormundet werden und nicht mit ihren „Lieblingskollegen“ arbeiten dürfen. Durch die Karten steht allerdings nicht so sehr das Zufallsprinzip im Vordergrund, sondern mehr die Neugierde, welche Karte man denn „erwischt“ hat und mit wem man denn in einer Gruppe landen wird. Insofern erhöht das didaktische Ablenkungsmanöver „Karten ziehen“ die Akzeptanz von Zufallsgruppen.
- Rechnen Sie vorher unbedingt durch, ob es auch wirklich aufgeht. Alternativ können Sie auch mit den dominierenden Farben auf den Karten arbeiten oder Sie nutzen der Einfachheit halber die Kartennummern zur Gruppenbildung. Die Karten können für eine anschließende Kennenlernphase oder Kontaktaktivität in der Kleingruppe genutzt werden (s. nächste Methode).

16) Kontaktaktivität

Vorbereitung:

Am besten haben Sie bereits im Vorfeld Gruppentische eingerichtet, damit die Gruppen gut zusammenarbeiten und sich aufeinander beziehen können. Des Weiteren haben Sie für die Arbeitsphase Kleingruppen gebildet (Zweier- bis Viererteams) – entweder mithilfe der Karten (Variante 1, s. vorherige Methodenbeschreibung) oder auf andere Weise (Variante 2, z. B. als Neigungsgruppen, Themengruppen o. Ä.). Bei Variante 1 verfügt bereits jedes Gruppenmitglied über eine Karte. Bei Variante 2 legen Sie ca. 8-10 Karten je Gruppe in die Mitte des jeweiligen Gruppentisches.

Ablauf:

Die Methode entspricht im weitesten der Methode Nr. 12, findet hier aber nicht im Plenum, sondern innerhalb der Kleingruppen statt. Die TN nehmen ihre Karte zur Hand (Variante 1) oder suchen sich aus den ausliegenden Karten eine für sie passende aus (Variante 2).

Eine zuvor nominierte Person je Gruppe beginnt (z. B. diejenige Person, die zuletzt Geburtstag hatte). Sie stellt sich den anderen vor und beschreibt, was die Karte mit ihr zu tun hat, was sie ihr „sagt“ und warum sie sie ausgewählt hat. Danach geht es im Uhrzeigersinn weiter, bis alle Gruppenmitglieder zu Wort gekommen sind.

Tipps:

- Achten Sie darauf, dass in dieser Phase wirklich jedes Gruppenmitglied an die Reihe kommt. Bei besonders gesprächigen Gruppen können Sie die Redezeit je Person begrenzen und bspw. nach je einer oder anderthalb Minuten ein Signal geben (am besten ein akustisches via Klangstab oder Klangschale), damit die Gruppe Bescheid weiß, dass nun die nächste Person an der Reihe ist.
- Sie können auch eine übergeordnete Leitfrage mit in diese Gruppenphase hineingeben, etwa: *Was haben wir gemeinsam?* oder: *Wie wollen wir vor dem Hintergrund unserer Karten zusammenarbeiten?* Die TN können auf Basis dessen eine Art Slogan oder Motto entwickeln, der bzw. das sie als Gruppe leiten soll (vgl. hierzu auch die nächste Methode).
- Eine solche Kontaktaktivität ist etwas anders gelagert als eine klassische Kennenlernmethode. Denn hierbei spielt es keine Rolle, ob sich die TN untereinander bereits kennen oder nicht. Eine Kontaktaktivität soll sie miteinander in Kontakt bringen, damit sie sich anschließend besser aufeinander und auf den gemeinsamen Gruppenprozess einlassen können. Dies lohnt immer dann, wenn die anschließende Phase besonders lange dauern soll oder wenn sie besonders wichtig ist.

17) Identitätsbildung

Vorbereitung:

Wenn Kleingruppen über einen längeren Zeitraum zusammenarbeiten, kann es die gruppenspezifischen Prozesse begünstigen und beschleunigen, wenn die Gruppenmitglieder eine gemeinsame Identität entwickeln. Getreu dem Motto: Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer – und eine Gruppe ist noch längst kein Team.

Verteilen Sie hierfür einen Schwung Karten an die jeweiligen Gruppentische und legen Sie z. B. einen DIN A3-Bogen und Filz- oder Buntstifte aus.

Ablauf:

Die Gruppenmitglieder haben nun die Aufgabe, sich gemeinsam eine der vorliegenden Karten auszusuchen. Es müssen alle mit der Wahl einverstanden und zufrieden sein. Falls es zu keiner Einigung kommen sollte, können zur Not auch zwei Karten ausgewählt werden.

Im nächsten Schritt überlegen sie sich ein Bild, welches ihr gemeinsames Verständnis des Leitspruchs zum Ausdruck bringt. Dieses Bild bringen sie – gemeinsam! – auf den Papierbogen. Wichtig ist hierbei, dass alle Gruppenmitglieder auch tatsächlich aktiv mitgestalten.

Abschließend stellt jedes Team sein Bild aus und erläutert ggf. kurz, was zu sehen ist und welche gemeinsame Idee dahinter steckt.

Tipps:

- Wenn Sie nicht so viel Zeit für diese Phase anberaumen wollen oder können, so können Sie alternativ auch einen Teamnamen anstelle eines Gruppenbildes entwickeln lassen.
- Wenn Sie die Idee weiterführen möchten, können Sie die Teams nun darum bitten, sich konkret zu überlegen, wie sie ihrem Bild oder Teamnamen gerecht werden. Hieraus soll eine Art Commitment oder Teamvertrag entstehen und in schriftlicher Form festgehalten werden.
- Nach Beendigung der Gruppenarbeit lohnt sich ein Blick zurück: Haben wir uns an unsere Arbeitsvereinbarung gehalten? Was hat gut funktioniert und wo sind Schwierigkeiten aufgetreten?

18) Aufgabenverteilung

Vorbereitung:

Verantwortung für den gemeinsamen Prozess im Seminar oder in der Teambesprechung tragen nicht alleine Sie als leitende Person, sondern in mindestens gleichem Maße auch die Teilnehmenden. Damit dies jedoch auch deutlich wird, kann es sehr sinnvoll sein, konkrete Verantwortungsbereiche zu benennen und zu verteilen. Dies kann ein „Zeitwart“ sein, der Ihnen nonverbale Hinweise gibt, wenn eine Pause ansteht, oder ein „Energizer“, der nach einer Pause eine kurze Aktivierungsübung anmoderiert. Ebenso können Sie auch Rollen für Kleingruppenphasen vergeben, damit jede Gruppe maximal selbstbestimmt und eigenverantwortlich zu Werke gehen kann. Solche Rollenaufgaben können jedoch nicht nur die Arbeitsorganisation betreffen, sondern auch die Kommunikationsregeln, das soziale Miteinander oder die inhaltliche Arbeit.

Verteilen Sie im Raum die Karten, sodass alle TN sie gut sehen und frei begehren können.

Ablauf:

Jeder TN erhält den Auftrag, sich umzuschauen und eine Karte auszuwählen, mit der er oder sie eine konkrete Aufgabe für sich verbindet. Sobald alle TN eine Karte gewählt und mit zu ihrem Platz genommen haben, stellt reihum jeder TN seine Karte und die damit verbundene Aufgabe vor.

Tipps:

- Geben Sie ein Beispiel für eine solche Aufgabe, damit sich die TN etwas Genaueres darunter vorstellen können. Etwa: *„Wir können Vergangenes nicht umkehren. Doch wir können Künftiges gestalten.“ Ich biete mich an, besonders darauf zu achten, dass wir unseren Blick stets nach vorne richten und nicht zu lang in mühsamen Retrospektiven verharren. Wenn mir über eine längere Phase eine solche Rückwärtsgerichtetheit begegnen sollte, weise ich uns als Gruppe freundlich darauf hin.*
- Sie können die Aufgabenverteilung sowohl für die Kleingruppenarbeit (Variante 1) als auch für gemeinsame Plenumsphasen vornehmen (Variante 2). Für Variante 2 müssen nicht zwangsläufig alle TN eine solche Zusatzaufgabe zugeteilt bekommen, da es sonst eine sehr unterbrechungsreiche Veranstaltung werden könnte und die Gruppenkommunikation weitgehend auf der Metaebene abläuft. Hier droht die Gefahr, dass man inhaltlich nicht sehr weit kommt. Daher ist es immer auch eine Frage der Verhältnismäßigkeit. In größeren Gruppen können Sie alternativ vorschlagen, dass Ihre TN je eine Karte auswählen, mit der sie einen selbst-ODER einen gruppenbezogenen Auftrag verbinden. Selbstbezogen könnte in Bezug auf das obige Beispiel bedeuten, dass man bei sich selbst auf eine Lösungsorientierung achtet.

19) Gruppenreflexion

Vorbereitung:

Einer längeren Zusammenarbeit gebührt ein angemessener Abschluss. Wenn dann noch Erkenntnisse für künftige Teamkontexte dabei abfallen, umso besser. Daher lohnt sich die Zeitinvestition in eine gemeinsame Gruppenreflexion. Verteilen Sie hierfür die Bildkarten auf dem Boden und ordnen Sie sie kreisförmig an. Schaffen Sie ggf. Platz im Raum, damit die Teilnehmenden außen um den Kreis herumgehen und sich die Karten anschauen können. Je nach TN-Zahl sowie aus Platz- und Zeitgründen sollten Sie sicherlich zuvor eine Vorauswahl getroffen haben und vielleicht 15 bis max. 25 Karten auslegen.

Ablauf:

Laden Sie die TN ein, sich die Karten in Ruhe anzuschauen. Die Fokusfrage hierfür lautet: *Welchen Grundsatz haben wir aus meiner Sicht besonders beherzigt?*

Nachdem alle TN einmal ringsum gegangen sind und gelesen haben, treten sie nach außen und geben den Innenbereich des Kreises wieder frei. Auf ein Kommando sollen sie sich nun positionieren und hinter die Karte stellen, die sie zur Beantwortung der o. g. Frage ausgewählt haben. Machen Sie anschließend eine Blitzrunde, in der jede Teilnehmerin benennt, warum sie diesen Leitspruch besonders erfüllt sieht und woran sie dies im Einzelnen festmacht.

Tipps:

- Es ist kein Problem, wenn mehrere Personen hinter einer Karte stehen. Im Gegenteil spricht dies womöglich für ein ähnliches Gruppenerleben. Bitten Sie dennoch jeden TN um eine Rückmeldung, da die Beweggründe für die Kartenauswahl durchaus sehr verschieden sein können.
- Wenn Sie die Gruppenreflexion nicht als summative Auswertung, sondern als formative Zwischenbilanz betrachten, können Sie nach der ersten Runde noch eine zweite Fokusfrage stellen: *Welchen Grundsatz haben wir bislang zu wenig berücksichtigt?*
Wieder sollen sich die TN auf Ihr Signal positionieren und wieder drehen Sie eine Rückmelderunde. Hieraus lassen sich Schlussfolgerungen zur Verbesserung der weiteren Zusammenarbeit ableiten, die die Teilnehmenden als Wünsche oder Bitten an die Gruppe formulieren sollten.
- Wenn es der Platz im Raum partout nicht zulässt, die Karten auf beschriebene Weise auszulegen, können Sie sie evtl. mit Kreppband an die Wände hängen.

20) Handlungsplanung

Vorbereitung:

Wenn die Ergebnisse der Sitzung oder des Seminars erfolgreich in den (beruflichen oder privaten) Alltag transferiert werden sollen, so müssen sie nachhaltig verankert werden. Dies kann durch eine konkrete schriftliche Vorsatzbildung – angelehnt an den Leitspruch einer Bildkarte – unterstützt werden. Vorsätze sind jedoch bekanntermaßen willkommene Gelegenheiten, sich in Inkonsequenz zu üben. Daher sollten Sie einen Schritt weiter gehen und die Teilnehmenden zu einer konkreten Handlungsplanung auffordern.

Legen Sie auch hierfür wieder einige der Bildkarten aus (z. B. auf Tischen oder auf dem Fußboden) und stellen Sie ggf. Schreibutensilien bereit, sofern die TN keine dabei haben sollten.

Ablauf:

Die TN stehen auf und lesen sich die Karten unter folgender Fragestellung durch: *Welchen Leitspruch nehme ich für mich persönlich mit?*

Sobald sie fündig geworden sind, nehmen sie die Karte an sich und kehren an ihren Platz zurück. Sollten mehrere TN die gleiche Karte angesteuert haben, setzen sie sich mit ihren Schreibunterlagen vorübergehend zusammen.

Nun erhält jeder TN in einer fünf- bis achtminütigen Einzelarbeitsphase die Gelegenheit, zu dem ausgewählten Leitspruch einen konkreten, handlungsorientierten Vorsatz zu formulieren und niederzuschreiben.

Anschließend liest jede Teilnehmerin ihren Satz im Plenum vor und veröffentlicht ihn damit gewissermaßen. Hierdurch soll einerseits dessen Verbindlichkeit erhöht werden und andererseits wird deutlich, wie vielfältig und verschieden die Erkenntnisse und Schlussfolgerungen aus einem solchen gemeinsamen Beratungs- oder Seminarprozess sein können und dürfen.

Tipps:

- Geben Sie ein Beispiel für eine solche Handlungsplanung, damit den Teilnehmenden der Grad der Konkretheit und Verbindlichkeit deutlich wird.
- Führen Sie hierfür ggf. auch unterstützende Selbstmanagement-Tools wie die SMART- oder ZWERG-Formel o. Ä. ein.
- Lassen Sie Ihre TN den Vorsatz/Handlungsplan zunächst vorschreiben und dann ein weiteres Mal mit der anderen Hand aufschreiben. Dies ist eine Achtsamkeitsübung, durch die sich der Satz tiefer verankert.
- Weisen Sie darauf hin, dass die vorgelesenen Sätze unkommentiert und unbewertet im Raum stehen bleiben dürfen.

Nachwort

Die vorangehend beschriebenen Methoden möchten Ihnen einige Ideen mitgeben, wie Sie Ihre Beratungs- oder Seminarsituationen um eine kreative Komponente ergänzen können. In erster Linie sollen sie jedoch dabei helfen, in eine Tiefenstruktur zu gelangen, denn Glaubenssätze, Selbstbilder und Handlungsmuster sind tief in unserer Person verankert. Daher ist es nicht ganz leicht, sie in Betracht zu nehmen geschweige denn zu verändern. Kurze, prägnante Sinnsprüche können dabei gute Impulse von außen sein, um sie auf sich selbst zu beziehen und mit den eigenen Vorstellungen und inneren Bildern abzugleichen. Dabei bieten sie genügend Interpretationsspielraum, um die eigene Lesart entfalten zu können, regen durch ihre Doppeldeutigkeiten zum Überdenken der eigenen Ansichten an und bleiben dabei doch erfreulich unverbindlich, da sie nicht konkret auf mein Leben zugemünzt oder an meine Person adressiert sind. Dies mögen einige zentrale Aspekte dafür sein, dass es in jedem Schreibwaren-, in jedem Geschenkeladen, ja selbst auf den meisten Restauranttoiletten so viele Sprüchekarten gibt und sich diese offenbar eines ungebrochenen Interesses erfreuen. Nutzen Sie diese „Alltagstauglichkeit“ solcher Karten, gehen Sie mit Ihren Klient*innen oder Teilnehmer*innen einen Schritt weiter bzw. tiefer und seien Sie gespannt, welche Einsichten sich dahinter auftun werden. Viel Spaß!

Autor



Dennis Sawatzki

Supervisor und Coach (DGSv), Counselor, Fortbildungsmoderator und Schulentwicklungsberater. Geschäftsführer ISH – Institut für Schulentwicklung und Hochschuldidaktik GmbH, Lyriker und Aphoristiker

Kontakt:

Dennis Sawatzki

www.dennis-sawatzki.de

E-Mail: mail@dennis-sawatzki.de

IHP Bücherdienst * Schubbenweg 4 * 52249 Eschweiler
Tel.: 02403 4726 * Fax: 02403 20447 * eMail: office@ihp.de
www.buecherdienst.ihp.de
IHP Manuskript 1913 G * ISSN 0721 7870
2019

