



| Case Clinic  
Kollegiale Beratung in der Kleingruppe



# Case Clinic



## Anwendungsbereiche

Das Modell der Case Clinic ist eine sehr effiziente Art und Weise

- Sich über die eigenen Themen (Fälle) bewusst zu werden
- Neue Perspektiven zu gewinnen
- Lösungsstrategien für Probleme und Ziele zu entwickeln

## Ziel

Nutzung des Wissens und der verschiedenen Erfahrungen von Kolleginnen und Kollegen im beruflichen oder privaten Umfeld, um für den eigenen Fall innert kürzester Zeit Lösungen zu entwickeln. In der Firma und/oder im Bekanntenkreis ein Modell zu haben, die vorhandenen Ressourcen gegenseitig zu nutzen.

## Dauer

ca. 45–50 Minuten

## Materialbedarf

Stühle im Stuhl(halb-)kreis  
Filzschreiber

# Worum es geht



„Alle Ressourcen um ein Problem zu lösen sind immer im System.“  
Albert Einstein

Im Beruf wie im Privatleben sind wir immer wieder mit schwierigen Aufgaben, die unseren Wissens- und Erfahrungshorizont übersteigen und scheinbar ausweglosen Situationen konfrontiert. Oft genug versperren uns die Nähe zum Problem oder eingefahrene Denkmuster den Blick auf die Lösung. Die Case Clinic, auch kollegiale Beratung genannt, kann uns helfen in kürzester Zeit neue Wege und Lösungsmöglichkeiten zu entdecken. Teams und Firmen, welches dieses Instrument nutzen, entwickeln sehr schnell eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung und eine hohe Lösungsorientierung.



# Die kritischen Erfolgsfaktoren



Es braucht bei dieser Form des Austauschs von allen Beteiligten eine hohe Aufmerksamkeit, eine prägnante Ausdrucksweise und eine grosse Disziplin zur Einhaltung der Regeln in der jeweiligen Phase.

Im Weiteren braucht es das Vertrauen aller Beteiligten zueinander, damit der Fall schonungslos offen dargestellt werden kann.

Zwei Consultants sind minimal erforderlich, damit die Case Klinik funktioniert.



# Und so geht's

## 1 Den Fall schildern und aufnehmen

Der Case Owner stellt seinen Fall möglichst fokussiert, kurz und knapp und ohne Beschönigungen dar. Er schildert sein Anliegen und die Fragen, die geklärt werden sollen.

Allenfalls Eröffnung des Themen- und Fragenspeicher und visualisieren der Anliegen und Fragen des Case Owners.

Zeit: 5 Minuten

Spielregel:

Der Case Owner hat die Bühne für sich alleine. Er wird nicht unterbrochen; auch nicht für Fragen. Die Consultants sind aufmerksam und konzentriert, achten auf Stimme, Haltung, Tonfall, Körpersprache, die Reihenfolge der Informationen und ihre Empfindungen.

## 2 Fallklärung

Die Consultants können Informations- und Verständnisfragen an den Case Owner stellen.

Zeit: 10 Minuten

Spielregel:

Es sind nur Informations- und Verständnisfragen erlaubt. Der Case Owner beantwortet die Fragen. Keine Diskussion.

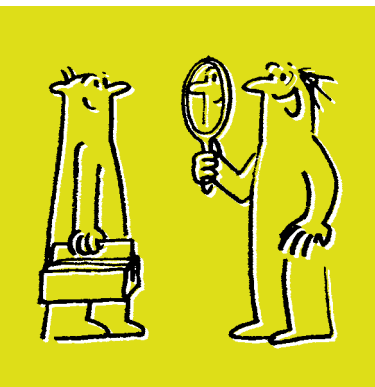
## 3 Lösungsideen sammeln

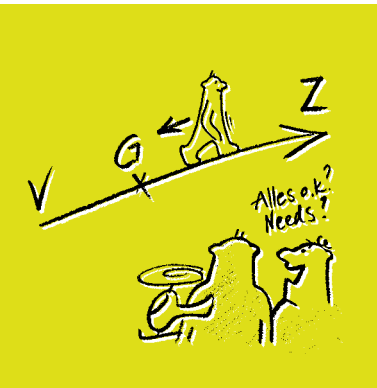
Die Consultants tragen aus ihrer eigenen Erfahrung Lösungsmöglichkeiten zusammen. Jeder der Consultants sagt, was er anstelle des Ratsuchenden tun würde. Die Consultants diskutieren das miteinander.

Zeit: 10 Minuten

Spielregel:

Der Case Owner hält sich während dieser Phase – auch wenn etwas nicht richtig sein sollte – ganz zurück. Er konzentriert sich darauf, alles aufzunehmen, was den Consultants zu seiner Situation einfällt.





#### 4 Rückmeldung des Case Owners

Der Case Owner sortiert das Gehörte und gibt Feedback zu den vorgebrachten Ideen und Lösungsvorschlägen, was er für sich verwenden kann und was für ihn nicht brauchbar ist.

Spielregel:  
Die Case Owner hören still zu.

Zeit: 5 Minuten



#### 5 Abschlussrunde – Sharing

Der Case Owner sagt, wie es ihm geht. Die Consultants äussern sich im Sinne

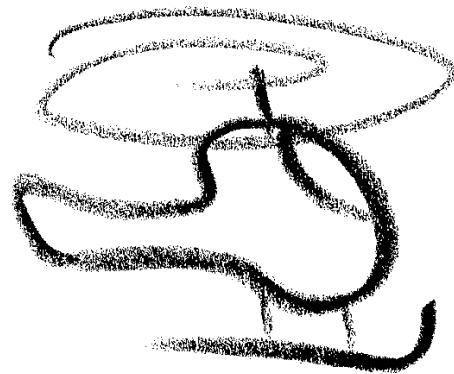
Dies entlastet den Case Owner und verbindet die Menschen.

„Was nehme ich aus dem Gespräch mit?“

Persönliche Anmerkung:

„Ich habe aus Deiner Arbeit gelernt, ...“

Zeit: 5 – 10 Minuten



Metaposition

# Weitere Informationen



Weitere Informationen und Unterlagen zu interessanten Management-, Coaching- und Kreativitätsmethoden auf [www.ife-web.com](http://www.ife-web.com).

## Literatur

- Brinkmann, R. (2002): *Intervision - Ein Trainingsbuch der kollegialen Beratung für die betriebliche Praxis* – I.H. Sauer-Verlag, Heidelberg.
- Tietze, K.O. (2003): *Kollegiale Beratung – Problemlösungen gemeinsam entwickeln*. Reinbek: Rowohlt.
- Franz, HW.; Kopp, R. (2003) *Kollegiale Fallberatung – state of the art und organisationale Praxis*, Köln: ehp

