

Kollegiale Beratung klar moderieren

Moderationssätze für saubere Übergänge zwischen den Beratungsphasen

DIE KERNIDEE

Kollegiale Beratung zerfasert nicht, weil der Fall schwierig ist, sondern weil Gesprächsphasen ineinanderlaufen. Gute Moderation macht hörbar, was jetzt gerade dran ist - und was noch warten muss.

1 Jede Phase braucht eine andere Sprache

Die Moderation muss nicht viel sagen. Ein klarer Satz pro Übergang reicht oft, damit Fragen Fragen bleiben, Resonanzen offenbleiben und Lösungen nicht vorschnell diskutiert werden.

FALLKLÄRUNG

Worum genau soll es in der Beratung gehen?

Das Anliegen zuspitzen, bevor die Gruppe einsteigt.

VERSTÄNDNIS

Welche Information fehlt Ihnen noch?

Nur klären - noch nicht deuten oder beraten.

RESONANZ

Welche mögliche Lesart fällt Ihnen auf?

Hypothesen als Angebote formulieren, nicht als Diagnose.

LÖSUNG

Welche konkrete Möglichkeit könnte ausprobiert werden?

Optionen sammeln, ohne sie gegeneinander auszuspielen.

ABSCHLUSS

Was davon hilft Ihnen weiter?

Die Auswahl bleibt bei der Fallgeber:in.

2 Drei typische Kipppunkte früh stoppen

FRAGE WIRD RATSCHLAG

„Haben Sie schon versucht ...?“

„Das ist schon eine Idee für später. Welche Information möchten Sie zuerst noch verstehen?“

RESONANZ WIRD DIAGNOSE

„Das liegt sicher daran, dass ...“

„Formulieren Sie das bitte als mögliche Lesart, nicht als Feststellung.“

LÖSUNG WIRD DISKUSSION

„Nein, das würde ich anders machen ...“

„Wir brauchen keine Einigung. Lassen wir die Vorschläge zunächst nebeneinanderstehen.“

MERKSATZ

Nicht mehr moderieren als nötig - aber genau an den Übergängen eindeutig sein.

Moderationssätze für die entscheidenden Momente

Kurz genug für die Praxis - klar genug, um die Beratungslogik zu halten

WICHTIG

Die Sätze sind keine starre Moderationsanleitung. Sie helfen an den Stellen, an denen Rollen oder Phasen unscharf werden. Nutze nur den Satz, der gerade wirklich gebraucht wird.

1 Fünf kurze Sätze, die Struktur halten

FALLKLÄRUNG

„Woran möchten Sie nach der Beratung klarer sein als jetzt?“

VERSTÄNDNISFRAGEN

„Welche Information brauchen Sie noch, um die Situation besser zu verstehen?“

RESONANZRUNDE

„Formulieren Sie Wahrnehmungen und mögliche Deutungen als Angebote.“

LÖSUNGSRUNDE

„Sammeln Sie konkrete Möglichkeiten - noch ohne Bewertung oder Diskussion.“

ABSCHLUSS

„Was davon nehmen Sie mit, und was möchten Sie als Nächstes tun?“

2 Wenn es trotzdem kippt: Kurz zurückführen

Ein knapper Rückführsatz schützt die Beratungsphase besser als eine lange Erklärung.

ZU FRÜH GELÖST

„Parken wir die Idee kurz. Wir sind noch beim Verstehen.“

ZU FEST GEDEUTET

„Bitte als Hypothese formulieren: Eine mögliche Erklärung wäre ...“

ZU VIEL DISKUTIERT

„Wir sammeln Optionen. Entscheiden wird anschließend die Fallgeber:in.“

FÜR DEN NÄCHSTEN EINSATZ

Lege dir vor der Beratung zwei Rückführsätze bereit.

Entscheidend ist nicht, jede Phase auszumoderieren, sondern an den Kipppunkten schnell und ruhig zur Beratungslogik zurückzuführen.