



Methode des Reflecting Team

Das Reflecting Team ist eine Methode aus der Beratung, die die Teilnehmenden dazu anregt, sich in andere Personen hineinzuversetzen und so festgefahrene Situationen aufzulösen. So kann diese Methode dazu beitragen, Prozesse und Aufgaben zu reflektieren, aber auch den Wissenstransfer im Team selbst zu verbessern, je nach aktuellem Bedarf. Wie Sie als Führungskraft die Methode einführen können, erfahren Sie im Folgenden.

Wen braucht es dafür?

In dieser Übung gibt es einen „Berater“ und einen „Klienten“ sowie bis zu vier Personen, die das „Reflecting Team“ bilden

Wie läuft die Methode ab?

Lassen Sie das Team die verschiedenen Rollen festlegen. Eine Person übernimmt den Klienten, welcher sich mit seinem Anliegen an eine weitere Person, den Berater wendet. Die Rolle des Klienten liegt meist schon vorab fest, da es sich um ein reales Anliegen handeln sollte, das Ausgangspunkt für diese Methode ist. Die verbliebenen Mitglieder sind das Reflecting Team. Sie als Führungskraft sollten abwägen, ob es für die ungestörte Durchführung förderlicher ist, wenn Sie nicht dabei sind oder ob Sie als stummer Beobachter bleiben können. Die Methode gliedert sich in drei aufeinanderfolgende Schritte:

1. Der Klient erzählt dem Berater von seinem Anliegen. Dies kann je nach der aktuellen Situation auf einzelne Prozesse und Aufgaben aber auch den Wissenstransfer im Team insgesamt bezogen sein. Der Berater stellt Rückfragen, um das Anliegen genau zu verstehen. Beide konzentrieren sich nur aufeinander und lassen die anderen außen vor. Das Reflecting Team sitzt etwas abseits und hört zunächst nur zu und macht sich Notizen.
2. Nun tauscht das Reflecting Team getane Beobachtungen aus und diskutiert Lösungsmöglichkeiten. Dabei sprechen sie ausschließlich untereinander, während Klient und Berater aufmerksam zuhören.
3. Anschließend reflektiert der Klient das soeben gehörte Gespräch mit dem Berater.
 - Was war dabei interessant und aufschlussreich?
 - Wie war das Gespräch für den Klienten?
 - Welche Lösungsansätze kommen für den Klienten in Frage?

Der Berater unterstützt den Klienten in dieser Phase wieder, indem er Fragen stellt.

Bei Bedarf kann dieser Prozess nun wiederholt werden.



In allen Phasen gelten **Kommunikationsprinzipien** aus der systemischen Beratung:

- **Wertschätzung:** alle Personen äußern sich untereinander gegenüber und auch zu gemachten Äußerungen wertschätzend und respektvoll
- **Keine absoluten Wahrheiten:** Es gibt kein richtig oder falsch, denn alle Perspektiven sind wertvolle Einblicke
- **Vorschläge als Angebote:** Aussagen sollten immer vorsichtig formuliert werden, also kein „Du musst aber...“ sondern mehr ein „Vielleicht könntest du...“

Quelle: Kauffeld, S. (2010). *Nachhaltige Weiterbildung*. Berlin: Springer.