

***solutionsurfers***<sup>®</sup>



## Ein lösungsorientiertes Supervisions-Tool

Reflexionspraxis mit Teams / Gruppen  
***solutionsurfers***<sup>®</sup>

# Ideenshopping

Lösungsorientierte Tools und Methoden eignen sich für die zielgerichtete, effiziente und ressourcenorientierte Arbeit mit Klienten und Klientinnen in Coaching, Meetings, Supervision und Beratung. Nicht das Problem, sondern die Arbeit an Lösungen steht im Vordergrund.

Zweck: Ideen bei anderen einholen und über eine Situation nachdenken, die dich herausgefordert hat und für die du nach neuen Ideen, Möglichkeiten und Reaktionsweisen suchst.

Wichtig ist, dass jemand die Moderation übernimmt und auf Zeit und Einhaltung des Ablaufes achtet.

Phasen	Aktivität	Spielregeln
Präsentieren 3 Minuten	Die Ideensuchende beschreibt den Vorfall kurz. Und erklärt, in welcher Situation sie Unterstützung möchte <ul style="list-style-type: none"> <li>- Was ist geschehen?</li> <li>- Wer war involviert</li> <li>- Welche Herausforderung gab es?</li> </ul>	Nur die Fallgeberin / Ideensuchende spricht.
Klären 10 Minuten	Das Team klärt offene Fragen und stellt lösungsorientierte Fragen, die z.B lauten könnten: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Was sind die kühnsten Hoffnungen, an die Ausbeute dieses Einkaufsbummels?</li> <li>- Angenommen, das wird eine wirklich gute Runde, wie und womit würdest du dann hier rausgehen?</li> <li>- Auf welche Frage hättest du gerne Antworten?</li> <li>- Wenn du auf diese Situation zurückblickst, womit bist du am meisten zufrieden?</li> <li>- Wann gab es schon mal eine ähnliche Situation, und wie bist du ihr begegnet?</li> <li>- Was ist dir in der Situation besonders gut gelungen?</li> <li>- Wie soll es anders werden? - Wie wird sich das auswirken?</li> <li>- Woran würden deine Kollegen/Klienten merken, dass dies eine hilfreiche nützliche Runde war?</li> <li>- Was wurde schon versucht und hat am Ehesten funktioniert?</li> <li>- Was war hilfreich?</li> <li>- etc.</li> </ul>	Die Teammitglieder stellen reihum jeweils nur eine Frage, welche von der Fallgeberin beantwortet wird.  Sie bleiben dann ruhig, bis sie wieder an der Reihe sind.  Offene Fragen stellen und «Warum»-Fragen vermeiden.

<p>Ressourcen – Tratsch</p> <p>5 Minuten</p>	<p>Das Team tratscht indirekt über Fähigkeiten, Ressourcen, Talente und allerlei Beeindruckendes der Fallgeberin.</p>	<p>Die Teammitglieder sprechen in freier Reihenfolge.</p> <p>Die Fallgeberin bleibt still.</p>
<p>Ideen – Shopping</p> <p>5 Minuten</p>	<p>Die Gruppe wechselt sich ab, um eine ähnliche Situation zu erwähnen, und wie die Fallgeberin damit umgegangen sind.</p> <p>Welche Ideen gibt es bei der Fallreflexion und zu den Handlungsmöglichkeiten?</p> <p>Teilen der Erkenntnisse und erwähnen der Ideen oder Strategien, die sie beim nächsten Mal anwenden kann, wenn sie in eine ähnliche Situation geraten wird.</p> <p>Bemerkungen sollten im Konjunktiv formuliert sein. Zum Beispiel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ich könnte mir vorstellen...</li> <li>- Was würde wohl geschehen, wenn...</li> <li>- Könnte es auch sein, dass...</li> <li>- Mir fällt noch ein, dass...</li> <li>- Vielleicht könnte man auch daran denken, oder versuchen zu...</li> </ul>	<p>Die Teammitglieder sprechen reihum nacheinander.</p> <p>Sie äussern nur eine Aussage pro Mal.</p> <p>Die Fallgeberin bleibt still.</p> <p>(Wenn die Aussagen wiederholt auf einem Missverständnis basieren, kann die Fallgeberin das kurz klarstellen.)</p>
<p>Fallgeber – Reflexion</p> <p>2 Minuten</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Was des soeben gehörten, hat deine Aufmerksamkeit auf sich gezogen und eine neue Art des Denkens über die Herausforderung angeregt?</li> <li>- Was erscheint anwendbar?</li> <li>- Was könnte am ehesten konkret umgesetzt werden?</li> </ul>	<p>Nur die Fallgeberin spricht.</p>
<p>Gruppen – Reflexion</p> <p>3 Minuten</p>	<p>Was nimmst du mit auf deinen Einkaufszettel? Wozu inspiriert dich diese Runde für eine eventuelle ähnliche zukünftige Situation?</p>	

Inspiration Quellen: Paul Montgomery / Growthcoaching.com

