

## **Kollegiale Beratung**

Die anspruchsvolle Tätigkeit des Güterichters erfordert eine ständige Weiterentwicklung von Kreativität, Kommunikations- und Empathiefähigkeit. Hierfür eignet sich besonders der Austausch mit anderen Güterichtern in Form der kollegialen Beratung (Covision). Dieses Verfahren enthält Elemente von Intervision und Mediation und vermittelt besonders nachhaltige Erkenntnisse. Benötigt wird hierfür außer einem Moderator, der das Treffen der Arbeitsgruppe organisiert und leitet, ein Teilnehmer, der einen eigenen Fall in die kollegiale Beratung einbringt (Fallgeber).

### **Einleitung**

Der Moderator bedankt sich beim Fallgeber und erläutert das Verfahren.

Er weist nochmals auf die Vertraulichkeit hin und stellt sicher, dass keiner der Anwesenden mit dem zu behandelnden Fall als Prozessrichter befasst ist.

Sodann organisiert er die Besetzung der Rollen. Neben dem Fallgeber werden ca. fünf Berater benötigt.

Das Setting wird wie folgt eingerichtet:

Der Fallgeber sitzt den im Halbrund platzierten Beratern gegenüber. Etwas versetzt hinter ihm steht der Moderator am Flip-Chart.

Die übrige Gruppe sitzt als Zuhörer außerhalb des Beraterkreises.

### **Phase 1 – Fall Erzählung**

Der Moderator bittet den Fallgeber, den Kollegen kurz zu erläutern, aus welchem Grund er ihre Beratung wünscht, und sodann in wenigen Minuten den zugrunde liegenden Sachverhalt darzustellen.

Beispiele für die Schilderung des Beratungsanlasses:

*Ich befinde mich zurzeit in einem schwierigen Güterichterverfahren und wünsche mir Ideen für mein weiteres Vorgehen.*

*Ich suche nach einer Erklärung für einen für mich völlig überraschenden Verfahrensverlauf.*

*Ich stelle immer wieder fest, dass ... und habe dann das Gefühl, den Beteiligten nicht voll gerecht geworden zu sein.*

Bei der Sachverhaltsschilderung beschränkt sich der Fallgeber auf die Informationen, die aus seiner Sicht notwendig sind, um die zu erörternde Problemstellung zu erfassen. Der Moderator unterstützt ihn ggf. durch sachdienliche Fragen und gibt den Beratern Gelegenheit, etwaige Unklarheiten durch Nachfragen zu erhellen. Er achtet darauf, dass die Fragen noch nicht auf die Problemlösung abzielen, sondern sich auf die Erfassung des Sachverhalts beschränken.

## Phase 2 – Fragestellung

Der Moderator bittet den Fallgeber, seine aus dem dargestellten Sachverhalt abgeleitete Frage an die Berater zu formulieren. Ggf. unterstützt er ihn bei der konkreten Formulierung dieser Frage, u.U. auch unter Einbindung der Berater.

Beispiele:

*Wie hätte ich auf diese Intervention des Rechtsanwalts reagieren können?*

*Woran kann es gelegen haben, dass die Partei unmittelbar vor dem Vergleich einen Rückzieher gemacht hat?*

*Wie verhalte ich mich, wenn ich das Auftreten einer Partei als absolut unerträglich empfinde?*

## Phase 3 – Methodenwahl

Der Moderator leitet die Auswahl der Methode an, mit der die Antwort auf die vom Fallgeber gestellte Frage gefunden werden soll. In Betracht kommen insbesondere:

- a) **Hypothesenbildung** (z.B. Parteien waren nicht verhandlungsbereit; Güterichter hat seine Allparteilichkeit verloren)
- b) **Brainstorming**: Berater äußern unbewertete Lösungsoptionen/Handlungsmöglichkeiten
- c) **negatives Brainstorming**: Berater sammeln Ideen dazu, wie genau das Gegenteil des Bezweckten erreicht werden könnte
- d) **Actstorming**: Hier werden Lösungsvorschläge nicht nur genannt, sondern gespielt, insb. Verhalten oder Äußerungen gegenüber einem (imaginären) Beteiligten. Dazu werden z.B. zwei Stühle aufgestellt, der eine für den Berater, der zweite bleibt leer. Die Berater spielen nacheinander vor, wie in der vom Fallgeber geschilderten Situation reagiert werden könnte.
- e) **Rollenspiel**: Der Fallgeber wählt Rollenspieler aus, die sich in die Situation der Parteien versetzen und die eingehenden Vorschläge/Hypothesen auf sich wirken lassen.
- f) **Resonanzrunde**: Berater geben wieder, welche Gedanken und Gefühle die Erzählung des Fallgebers bei ihnen ausgelöst hat.

## Phase 4 – Beratung

Die Berater geben entsprechend der vereinbarten Methode ihre Hypothesen, Ideen oder Schilderungen ab. Der Moderator notiert die Beiträge der Berater stichwortartig am Flip-Chart.

Der Fallgeber hört in dieser Phase nur zu und lässt die Ideen der Berater auf sich wirken. Dies wird dadurch erleichtert, dass er seinen Platz gegenüber den Beratern verlässt und deren Beiträge von außen verfolgt.

Der Moderator wacht darüber, dass auch zwischen den Beratern keine Diskussion, etwa über den Sinn oder die Realisierbarkeit von Vorschlägen, stattfindet. Ggf. gibt er Anstöße für die Entfaltung von Kreativität oder wirkt auf die Klarheit der Vorschläge hin.

### **Phase 5 – Bewertung**

Auf entsprechende Bitte des Moderators nimmt der Fallgeber Stellung zu den Äußerungen der Berater, am besten anhand der Aufzeichnungen am Flip-Chart. Welche Vorschläge hält er für nicht realisierbar oder für nicht sachgerecht? Welche erscheinen erwägenswert, sollten umgesetzt werden? Welche Hypothesen können zutreffen oder ausgeschlossen werden? Welche Anregungen lassen sich weiterdenken? Welche Gefühle hat die Resonanz der Kollegen ausgelöst?

### **Phase 6 – Feedback**

Fallgeber, Berater und Zuhörer erörtern die Erkenntnisse aus diesem Verfahren. Was hat es den Beteiligten – auch über den konkreten Fall hinaus – erbracht? Wurde die optimale Methodenwahl getroffen? Worauf sollte man bei künftigen Covisionen achten?