

## Von “Nein, das ist nichts für mich” zu

### “Ja, ich möchte gerne einen unverbindlichen Termin mit einem/einer Familienrat-Koordinator\*in.”

**Ziel:** Es geht nicht um eine Entscheidung über den Familienrat, sondern über ein Informationsgespräch mit einem/einer Koordinator\*in.

#### 1. Schaffe einen natürlichen Übergang zum Vorschlag Familienrat/Zukunftsrat.

- Fasse kurz zusammen, was bisher besprochen wurde:  
*„Frau Kremer, Sie machen sich Sorgen um ihre Tochter, weil sie schon länger nicht in die Schule geht.“*
- Kündige an, dass Du einen neuen Vorschlag hast und bitte um Zustimmung.  
*„Ich möchte Ihnen gerne eine gute neue Möglichkeit vorschlagen. Ist das okay?“*

#### Fallstricke:

- *„Etwas ganz Neues, was ich selber noch nicht so gut kenne...“*
- Innerlicher Zweifel, ob es echt passend wäre.
- Fachsprache.



Ich bin davon überzeugt, dass hier ein Familienrat helfen kann!

#### 2. Erkläre so viel wie nötig, so wenig wie möglich über den Familienrat, um die Neugierde zu wecken.

- Gib einen winzigen Einblick, was dieser Ansatz beinhaltet.  
*„Für eine gute Lösung ist es wichtig alle Kräfte zu sammeln, es braucht eine Mischung aus professioneller Unterstützung und die Tatkraft von Freunden und Ihnen als Familie.“*
- Zustimmung, um Erzählen zu dürfen erfragen.  
*„Haben Sie Lust ein bisschen mehr drüber zu hören?“*
- Etwas mehr erzählen, einfache Sprache, kleine Informationseinheiten.  
*„Wir helfen ein Treffen aller, denen ihre Tochter und Sie am Herzen liegen zu organisieren, Und dann schauen wir auch, dass die Fachleute mit an den Tisch kommen, die wichtig sind und Hilfe anbieten können. Dann können Sie gut entscheiden, was Ihnen helfen kann.“*

#### Fallstricke:

- Zu viel und/oder ohne Zustimmung erklären.
- Fachwörter

#### 3. Flotter konkreter Schritt Richtung Infotermin mit Koordination

- Wenn die Neugierde geweckt ist, baldigst einen konkreten Schritt vorschlagen.  
*„So ein Treffen heisst Familienrat oder Zukunftsrat, da gibt es Leute, die Sie dabei unterstützen das gut vorzubereiten. Ich würde Ihnen gerne jemanden vorstellen, die/der sich damit auskennt und gut erklären kann, wie das alles funktioniert und welche Erfahrungen es gibt, dann können Sie entscheiden, ob es für Sie passt.“*
- Reaktion entlocken, damit Mutter/Vater an Bord bleiben: *„Wären Sie dafür offen?“*

### **Falls noch mehr notwendig ist: Mögliche Fragen so kurz wie möglich beantworten und zur Koordinator\*in vermitteln.**

- Kurze Fragen kurz beantworten.  
*„Oh, bedeutet das, dass jemand anderer das organisiert und nicht Sie?“*  
*„Ja, das stimmt.“*
- Vorbehalte normalisieren.  
*“Wir sehen es oft, dass Familien beim Gedanken, dass Freunde oder Verwandte kontaktiert werden, zurückschrecken. Die, die sich trauen sagen meist, dass es sich lohnt. Und Freunde/Verwandte sind dankbar, dass sie etwas beitragen dürfen.“*
- Fragen zum Prozess so schnell wie möglich an den/die Koordinator\*in verweisen:  
*“Der Prozess wirft viele Fragen auf, es soll ja alles genau zu Ihrer Familie passen. Sie werden von einer Koordination unterstützt, die dazu ausgebildet ist.”*  
*“Es gibt eine gründliche Vorbereitung und einzelne Gespräche mit jedem - damit (auch im Streit) gut geklärt ist, wie man gemeinsam sprechen kann.”*  
*“Die Koordination erklärt Ihnen alles in einem unverbindlichen Infogespräch und dann können Sie eine Entscheidung treffen, ob das etwas für Sie ist.”*
- Deutlich machen, dass Mutter/Vater, Kinder im Mittelpunkt stehen und Eltern das letzte Wort haben/die Entscheidungen treffen.  
*„Bei diesem Treffen stehen Sie im Mittelpunkt. Sie entscheiden letztendlich was Sie in Ihrer Situation für richtig halten. Sie haben das Sagen.“* (Einschränkung bei Mindestanforderungen Kinderschutz)
- Glaubwürdigkeit stärken durch positive Erfahrungen anderer Familien  
*“Es ist ein Angebot, mit dem wir auch anderen Familien in ähnlich komplizierten Situationen schon helfen konnten...ich denke, das könnte auch was für Sie sein.”*  
Ganz wichtig: (winzig) kleine Informationseinheiten anbieten, auf Reaktion warten.

### **Vorsichtiges Heranführen an einen Termin.**

*“Falls Sie darüber nachdenken wollen, ob das etwas für Sie ist, kann ich Sie für ein Info Gespräch mit einer Koordination anmelden, oder Sie melden sich selbst dort. Die Koordination erklärt Ihnen alle Details und dann können Sie eine Entscheidung treffen, ob das etwas für Sie ist.”*

- Unterstreichen, dass ein Gespräch unverbindlich ist.  
*“Sie brauchen sich hier und heute noch für gar nichts entscheiden. Ein Gespräch mit einer Koordination ist völlig unverbindlich. Sie erklärt Ihnen alles und dann können Sie eine Entscheidung treffen, ob das etwas für Sie ist.”*

### **Fallstricke:**

- Alles über den Prozess erklären wollen. Das ist die Expertise des/der Koordinator\*in
- Mehr als nur die Frage beantworten und damit noch mehr Fragen aufwerfen, die eigentlich ins Gespräch mit dem/der Koordinator\*in gehören.
- Bei Fragen alle Information geben wollen, und die Menschen mit Information ‘überschwemmen’.
- Fragen von Klienten abwimmeln und nur auf den/die Koordinator\*in verweisen.