
essentials

Essentials liefern aktuelles Wissen in konzentrierter Form. Die Essenz dessen, worauf es als „State-of-the-Art“ in der gegenwärtigen Fachdiskussion oder in der Praxis ankommt, komplett mit Zusammenfassung und aktuellen Literaturhinweisen. Essentials informieren schnell, unkompliziert und verständlich

- als Einführung in ein aktuelles Thema aus Ihrem Fachgebiet
- als Einstieg in ein für Sie noch unbekanntes Themenfeld
- als Einblick, um zum Thema mitreden zu können.

Die Bücher in elektronischer und gedruckter Form bringen das Expertenwissen von Springer-Fachautoren kompakt zur Darstellung. Sie sind besonders für die Nutzung als eBook auf Tablet-PCs, eBook-Readern und Smartphones geeignet.

Essentials: Wissensbausteine aus Wirtschaft und Gesellschaft, Medizin, Psychologie und Gesundheitsberufen, Technik und Naturwissenschaften. Von renommierten Autoren der Verlagsmarken Springer Gabler, Springer VS, Springer Medizin, Springer Spektrum, Springer Vieweg und Springer Psychologie.

Weitere Bände in dieser Reihe

<http://www.springer.com/series/13088>

Christiane Hellwig

Wertebasierte Gesprächsführung

Wirkprinzipien des Personzentrierten
Ansatzes

 Springer

Christiane Hellwig
Deutsche Akademie für Coaching
und Beratung
Essen
Deutschland

ISSN 2197-6708
essentials

ISSN 2197-6716 (electronic)

ISBN 978-3-658-12050-4

ISBN 978-3-658-12051-1 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-658-12051-1

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Was Sie in diesem Essential finden können

- Die wichtigsten, grundlegenden Begriffe des Personenzentrierten Ansatzes, alltagspraktisch dargestellt
- Zusammenhänge von Motiven, Werten und Motivation, ihre Wirkung in Gesprächen und ihr Einfluss auf selbstgesteuertes Handeln
- Die sechs Wirkfaktoren zur Gestaltung von wertschätzenden, professionellen Beziehungen, mit Beispielen und Anregungen zur Umsetzung und Selbstreflexion
- Relevanz von Wechselwirkungen zwischen Personen und der Dynamik der eigenen Wahrnehmung
- Integrative Ergänzungen zur Personenzentrierten Haltung und die Bedeutung von handlungsorientiertem Vorgehen

Vorwort

Wertschätzung, Empathie und Kongruenz sind Inbegriffe des Personenzentrierten Ansatzes. Sie implizieren die Annahme, dass bei „Anwendung“ dieser drei „Basisvariablen“ „Personenzentriert gearbeitet“ wird. Dabei sind diese Begriffe nur ein Teil einer tiefgreifenden Theorie, die der amerikanische Psychologe Carl Ransom Rogers (1902–1987) ab den 40er Jahren bis zu seinem Tod entwickelt, erweitert und in Studien verifiziert hat.

Als Klientenzentrierte Gesprächsführung oder auch als „Gesprächspsychotherapie“ (Tausch 1968) ist Rogers' „Client-Centered Therapy“ für den deutschen Sprachraum übersetzt worden. Mit dieser Konzentration auf „Gespräche“ wurde der Weg geebnet, sich auf kommunikationsanalytische Zusammenhänge zu konzentrieren, mit all ihren strategisch-linearen Bestandteilen. In der Folge wurden Gesprächstechniken, wie bspw. das „Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte“, „gelehrt“, die als „Technik“ eben gut „eingeübt“ werden konnten (Kriz, 2007).

Das ist das Problem. Denn Rogers' Erkenntnisse wurden damit vielfach auf Einfachheit getunt und dadurch in wesentlichen Aussagen begrenzt. Doch wenn sechs Bedingungen einer grundlegenden Haltung auf drei Variablen – zu einer Technik – reduziert werden, dann fehlen maßgebliche Teile.

Und leider wurde damit ausgerechnet der Mann, der sich sein berufliches Leben lang für das Verstehenwollen des und der anderen eingesetzt hat, in wichtigen Teilen seiner Theorie selber missverstanden: Carl Rogers' Personenzentrierter Ansatz ist viel mehr, als „mit den drei Variablen“ zu kommunizieren. Die englische Bezeichnung „Person-Centered Approach (PCA)“ (= Ansatz, Annäherung) verdeutlicht zudem, dass sich das Vorgehen nicht nur auf eine therapeutische Technik bezieht, sondern auf die grundlegende Beziehungsgestaltung in (professionellen) Kontakten und die damit verbundene spezifische Haltung, die gegenüber einer Person aufgebaut werden kann. Diese ist unabänderliche Bedingung für einen zwischen-

menschlichen Gesprächsprozess, der den Anspruch hat, Menschen zu unterstützen – unabhängig von ihrem beruflichen Kontext.

Das macht seinen Ansatz so wertvoll: Er ist übergreifend einsetzbar und das Fundament jeglicher zwischenmenschlichen Interaktion. Er ist zentrale kommunikative Handlungsgrundlage in psychosozialen genauso wie in wirtschaftlichen Arbeitsfeldern – unabhängig von der „Sache“, um die es geht: Er ist die tragende Säule, in Form einer spezifischen Haltung im Miteinander – in der Gestaltung einer professionellen Beziehung.

Deshalb sollte prozesshafte Begleitung von Menschen – wie z. B. in den Arbeitsfeldern Coaching, Beratung und im Gesamt der Mitarbeiterführung – auf die sechs „notwendigen und hinreichenden Bedingungen“ aufgebaut werden können, die Rogers für den Psychotherapieprozess aufgestellt hat, die jedoch für jede förderliche Begleitung gelten. Denn sie vervollständigen „Technik“ und „Variablen“ zu jener Haltung, mit der Menschen – *mit ihren systemrelevanten Bezügen, auch in schwierigen Situationen*– erreicht werden können. Dies geschieht auf der Ebene einer wertschätzenden Beziehungsgestaltung, die weit über eine Gesprächstechnik hinausgeht.

Als „Wirkfaktoren einer wertebasierten Gesprächsführung“ werden diese Bedingungen für eine konstruktive Prozessgestaltung in diesem Essential erschlossen, so dass das Potential, das diesen Grundbedingungen obliegt, kontextübergreifend genutzt werden kann.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung, oder: Von Motiven, Motivation und Werten	1
1.1	Streben nach Selbst-Entfaltung	3
1.2	Relevanz wertebasierter Gesprächsführung	4
1.3	Inhaltlicher Aufbau	6
2	Die Basis: Haltung vs. Technik	9
3	Sechs Bedingungen konstruktiver Prozessbegleitung	15
3.1	Verbindung herstellen: In-Kontakt-Kommen	15
3.2	Inkongruenz: Unstimmigkeit erspüren	17
3.3	Kongruenz: Einklang finden	19
3.4	Wertschätzung: Bedingungslos und positiv	21
3.5	Empathie: Einfühlung erfahren	25
3.6	Erreichen: Resonanz spüren	28
4	Drei Arten von Wissen	31
4.1	Innerer Bezugsrahmen	32
4.2	Äußerer Bezugsrahmen	35
5	Potential: Personzentriert-integratives Vorgehen	39
6	Konsequenzen einer integrativen Haltung	43
	Literatur	47