

Ihr Fernstudium

# PSYCHOLOGISCHE BERATUNG

STUDIENHEFT 10  
BEHAVIORISTISCHE VERHALTENSBERATUNG

Autorin: Antje Limbach-Mayerhöfer | zertifizierte Dozentin in der Erwachsenenbildung  
Herausgegeben von:



**PRIVATAKADEMIE FÜR  
PRAKTISCHE PSYCHOLOGIE**

© 2024

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

IMPRESSUM:

Entwicklung und Gestaltung: Oleg Haak.

Oberstraße 3, 47829 Krefeld

[www.psychologie-zertifikat.de](http://www.psychologie-zertifikat.de)

## Inhaltsverzeichnis

Lernorientierung.....	4
Einleitung.....	4
1 Die Prämissen der Verhaltensberatung.....	7
1.1 Die Idee von der Irrelevanz innerer Vorgänge.....	7
1.2 Klassisches Konditionieren.....	9
1.3 Operantes/instrumentelles Konditionieren.....	11
2 Grundzüge des Behaviorismus.....	12
2.1 Verhalten.....	12
2.2 Lernen.....	13
2.2.1 Passives und aktives Lernens.....	14
2.3 Das behavioristische Menschenbild.....	16
2.4 Historische Eckdaten und gesellschaftlicher Hintergrund.....	17
3 Lernen und Veränderung – eine lebenslange Verbindung.....	19
3.1 Definition und lerntheoretische Begriffe.....	20
3.2 Vorbedingungen des Lernens.....	24
4 Die Entstehung von Problemen.....	26
5 Wie hilft die Verhaltensberatung?.....	27
5.1 Die Umsetzung in der Praxis.....	28
5.2 Was wird gemacht?.....	28
5.3 Ablauf und Methoden der Beratung.....	29
5.4 Die nachhaltige Wirkung der Verhaltensberatung.....	36
6 Die Arbeitsbeziehung in der behavioristischen Beratung.....	38
6.1 Die Förderung der Motivation.....	39
6.2 Operantes Konditionieren als Chance für die Beziehung.....	40
7 Die Gesprächsführung in der Verhaltensberatung.....	42
8 Verhaltensberatung kompakt – die Zusammenfassung.....	48
9 Schlussbetrachtung.....	51
10 Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung.....	54
11 Verwendete Literatur.....	57

## Lernorientierung

Nach Bearbeitung dieses Studienhefts sind Sie in der Lage,

- zu beschreiben, warum und was eine Verhaltensänderung mit Lernen zu tun hat;
- die Grundzüge des Behaviorismus wiederzugeben;
- zu erklären, was eine behavioristische Verhaltensberatung ausmacht;
- die Leistungen und Grenzen dieses Beratungsansatzes sicher zu erkennen.

## Einleitung

Gegenstand dieses Studienheftes ist das Konzept der behavioristischen Verhaltensberatung. Wenn Sie nun, während Sie diese einleitenden Worte lesen, an eine direkte Auseinandersetzung mit Ängsten oder einem übervorsichtigen Verhalten denken, dann liegen Sie gar nicht mal so falsch. Dieses Konzept einer Beratung geht unter anderem davon aus, dass eine solche Konfrontation nicht bloß unangenehm und angsterregend, sondern auch von Nutzen ist. Ein Anspruch dieses Beratungsmodells ist es, nicht nur bei konkreten heftigen Abneigungen zu helfen, sondern außerdem bei allgemeinen Situationen, die uns „ins Schwitzen bringen“ und vor denen wir am liebsten davon laufen möchten.

Wir beginnen mit einer Betrachtung der einzelnen Grundideen der Verhaltensberatung und informieren uns über die psychologische Schule, der dieses Beratungskonzept entspringt. Anhand ausgewählter Fragestellungen erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die Materie. Insbesondere wollen wir der Vorstellung von Lernen als einer Form von Veränderung auf den Grund gehen. Dann erkunden wir, wie sich der Behaviorismus die Entstehung von Problemen erklärt und auf welche Weise ein Beratungskonzept, das diesen theoretischen Pfaden folgt, in der Praxis umzusetzen ist.

All diese Informationen geben Ihnen bereits eine gute Einführung in das Konzept. Mittlerweile werden Sie verstanden haben, dass es nicht ausreicht, die Grundannahmen einer Theorie zu kennen. Um sie zu verstehen, brauchen Sie Hintergrundinformationen, die Ihnen erklären, warum sie so und nicht anders formuliert wurde. Nur dann können Sie den Benefit wirklich erkennen und auch Kritik üben, wenn Sie das wollen.

Das Menschenbild beispielsweise, das einem Denkmodell oder einer Methode zugrunde liegt, gibt uns wesentliche Informationen darüber, aus welchem Blickwinkel die Welt und die darin befindlichen Menschen gesehen werden. Dies ist bedeutsam, denn das Menschenbild definiert, wie die Vertreter/innen dieser Sichtweise an menschliche Probleme herangehen. Die jeweilige Einstellung dazu, wie menschliches Verhalten funktioniert, wie man Verhaltensweisen erlernen kann und warum oder aus welchem Grund ein Problemverhalten entsteht, ist entscheidend, wenn die Beratung einer Person geplant ist. Jeden dieser Punkte sollte sich eine Beraterin/ ein Berater im Vorfeld selbst zufriedenstellend beantwortet haben.

Dann ist da noch das Ziel der jeweiligen Beratung, das direkt Anlass zu ein paar Fragen gibt: Was habe ich vor? Will ich eine Verhaltensweise abändern oder will ich das Verhalten näher erforschen, um diese Veränderung herbeizuführen? Wenn es um die Praxis geht, wird uns ein wesentlicher Aspekt des Behaviorismus ganz unmittelbar klar. Der behavioristische Ansatz zielt auf das, was beobachtet

werden kann. Innere Prozesse oder unbewusste Motive sind hingegen, jedenfalls vordergründig, nicht von Interesse.

Die nachhaltigen Effekte dieses Ansatzes sind unumstritten. Daher ist es wichtig für Sie, sich in den Grundlagen auszukennen. Natürlich kann das Konzept der Verhaltensberatung nicht komplett dargestellt werden. Sie haben hier aber einen guten Querschnitt vor sich sowie entscheidende Elemente der Theorie, die Ihnen helfen werden, dieses Modell zu verstehen.

Wir wünschen Ihnen eine produktive Lernzeit und viel Spaß!

*Dr. phil. Marcus Klische, Pädagogische Leitung und Antje Limbach-Mayerhöfer, zerti­fizierte Dozentin in der Erwachsenenbildung*

# 1 Die Prämissen der Verhaltensberatung

Prämissen (abgeleitet von lat. praemissa „das Vorausgeschickte“) sind die leitenden Annahmen oder Voraussetzungen eines Denkmodells – Aussagen, aus denen logische Schlussfolgerungen gezogen werden. Im vorliegenden Studienheft erfahren Sie, was in dieser Hinsicht zur Verhaltensberatung zu sagen ist und welche theoretischen Konzeptionen zu dieser Form der Beratung geführt haben.

Unter dem Begriff Verhaltensberatung sind diverse Techniken zur Veränderung von Verhalten zusammengefasst. Die Verhaltenstherapien betreffen echte Verhaltensstörungen, eine Verhaltensberatung wird durchgeführt, um unerwünschte Verhaltensweisen abzustellen und erwünschte zu verstärken. Wie die Verhaltenstherapie, so stützt sich auch die Verhaltensberatung auf die Erkenntnisse der Lerntheorien und umfasst ein weites Spektrum an Methoden und Techniken.

Entstanden ist die Verhaltensberatung aus den Ideen des Behaviorismus, der sich darauf fokussiert, dass wir Menschen von unserer Umwelt lernen. Diese psychologische Schule wird heute in erster Linie mit den Namen SKINNER und WATSON verknüpft. Ihre Ursprünge liegen jedoch in experimentellen (Tier-) Versuchen, die von Iwan P. PAWLOW (1849 - 1936) durchgeführt wurden.<sup>1</sup>

## 1.1 DIE IDEE VON DER IRRELEVANZ INNERER VORGÄNGE

Der Begriff Behaviorismus entstammt dem englischen Wortschatz (*behavior*) und bedeutet übersetzt *Verhalten*. Die Grundidee des Behaviorismus ist, menschliches Verhalten mit Hilfe empirischer Forschung zu verstehen:

### INFO

Das Instrumentarium naturwissenschaftlicher Methoden wird dazu genutzt, ein objektiv beobachtbares Verhalten von Menschen oder Tieren zu erfassen und zu erklären.

Kennzeichnend ist, dass der Behaviorismus jedes Verhalten als die **Reaktion** eines **Reizes** ansieht. Für Reaktion ist auch der Begriff Output (von englisch *output* für „Ausgabe, Ausstoß“) als Ergebnis einer Aktivität üblich. Der Reiz ist

<sup>1</sup> vgl. Kriz, Jürgen, Grundkonzepte der Psychotherapie, 2001(S.109)

dementsprechend ein Input (von englisch *input* für „Eingabe, Einspeisung“). Die Grundannahme dieser Lehre beruht also auf dem, was außerhalb aller inneren Prozesse stattfindet: dem sogenannten **Reiz-Reaktions-Schema**:

Bestimmte **Reize** (*Stimuli*), wie z. B. Geräusche oder Licht, ziehen bestimmte **Reaktionen** (*Responses*) nach sich, wie es das Speicheln ist oder das Hinwenden zur Lichtquelle.

In der Konzentration auf dieses Schema liegt eine Abkehr von der zu Beginn des 20. Jahrhunderts aufkommenden psychologischen Forschung, die sich vor allem mit geistigen und seelischen Vorgängen befasste. Subjektive Phänomene und Begriffe wie Bewusstsein, Empfindung oder Wahrnehmung rückten für die Pioniere des Behaviorismus in den Hintergrund. Eine Introspektion (Selbstbeobachtung), wie sie die Tiefenpsychologie kannte, war in diesem Konzept nicht vorgesehen.

Diese empirische Herangehensweise sollte unter anderem dazu dienen, den Ruf der Psychologie zu verbessern. Man wollte aus ihr eine ernst zu nehmende wissenschaftliche Disziplin machen.<sup>2</sup>

#### I N F O

---

Die Naturwissenschaften arbeiten mit exakt beobachtbaren und messbaren Variablen. Wenn Sie naturwissenschaftlich vorgehen, können Sie eine akkurate Aussage treffen zu der Menge Flüssigkeit, die in ein Glas hineinpasst.

Auch sind Sie in der Lage, die genaue Größe einer Sache zu ermitteln. Diese Akkuratess gibt es nicht ist bei den Prozessen, die in unserem Gehirn ablaufen. Alles, was innerhalb des Gehirns geschieht, unterliegt stets unseren subjektiven Empfindungen.

Nun wissen Sie, warum sich der Behaviorismus auf die Untersuchung objektiv messbarer Aspekte beschränkt:

---

<sup>2</sup> vgl. McLeod, J., *Counselling- eine Einführung in Beratung*, 2004 (S.98)

Reize und die Reaktionen auf diese Reize sind von außen wahrnehmbar. Sie sind einer Definition und Messung zugänglich, anders als vage subjektive Vorgänge.



Dementsprechend gezielt wurde nach Gesetzmäßigkeiten Ausschau gehalten, die zuverlässig zwischen den Bedingungen eines Verhaltens und dessen Folgen bestehen. John Broadus WATSON gab der Lehre, die aus diesem Projekt folgte, in seinem Artikel „Psychology as the behaviorist views it“<sup>3</sup> dann erstmals den passenden Namen: **BEHAVIORISMUS**.

Wichtige und allgemein bekannte Fachbegriffe des Behavioristischen Ansatzes sind die *Klassische Konditionierung* und das *operante Konditionieren*.<sup>4</sup>

Wenn ein Kind ein Geschenk erhält, dann wird allgemein erwartet, dass es mit einem höflichen „Dankeschön“ antwortet. „Was sagt man?“ – Diese Frage soll dem Kind auf die Sprünge helfen. Es weiß sofort, dass es sich bedanken soll und dafür gelobt wird.

Ein kleines, sehr typisches Beispiel einer sogenannten *Konditionierung*, die wir hier als klassische Methode des Behaviorismus kennenlernen.

Auf den Spuren der Ursprünge des Behaviorismus finden Sie mitunter auch Verweise auf die Evolutionstheorie des britischen Naturforschers Charles DARWIN (1809-1882), auf den die These zurückzuführen ist, dass jeder Organismus von Geburt an über adaptive Verhaltensweisen (anpassendes Verhalten) verfügt.

## 1.2 KLASSISCHES KONDITIONIEREN

Der Behaviorismus ist also die Theorie der Wissenschaft von menschlichem und tierischem Verhalten. Im Sinne dieser Theorie ist Verhalten das Ergebnis der Einwirkung *verstärkender* oder *abschwächender* Faktoren.

Zunächst untersuchte der russische Physiologe Ivan Petrowitsch PAWLOW (1849 – 1936) in seinen berühmt gewordenen Versuchen die Kopplung von Reizen und den durch diese Reize ausgelösten Reaktionen. Seine

---

<sup>3</sup> frei übersetzt: »Psychologie, wie Behavioristen sie verstehen«

<sup>4</sup> Beide Termini stellen „Lernprinzipien“ dar, auf welche an späterer Stelle genauer eingegangen wird.

Forschungen boten die Grundlage für den Behaviorismus als psychologisches Paradigma.

Dabei war Pawlow wie zufällig auf den Befund des klassischen Konditionierens gestoßen, denn eigentlich forschte er an den Verdauungssäften. Während er damit beschäftigt war, stellte er fest, dass man die Absonderung von Drüsen durch Sinnesreize hervorrufen könne. In weiteren Versuchen führte ihn diese Annahme dann zu der Entdeckung der *bedingten Reflexe*. Pawlow erkannte die Prozesse des klassischen Konditionierens.

John B. Watson (1878 – 1958), Professor für experimentelle und vergleichende Psychologie an der renommierten John Hopkins University in Baltimore, forschte weiter. Er übertrug Pawlows Modelle und Prinzipien auf die Menschen und formulierte eine Theorie, die sämtliches menschliche Verhalten aus solchen Reiz-Reaktions-Kopplungen erklärt. Er war der Auffassung, die Entwicklung einer Person werde allein von den Bedingungen geprägt, unter der sie aufwache. Dieser Gedanke hatte einen großen Einfluss auf das Verständnis von Erziehung: Lernen wurde die zentrale Größe.

Edwin GUTHRIE (1886 – 1959) baute diesen Ansatz aus, indem er das Üben betonte.

Edward Lee THORNDIKE (1874 – 1949), Pädagoge und Psychologe und als Präsident der Amerikanischen Psychologischen Vereinigung einer der prominentesten amerikanischen Wissenschaftler, nahm seine Arbeiten ebenfalls in diesem Rahmen auf. Die „Intelligenz von Tieren“ war der Gegenstand seiner eigenen Forschungen. Grundlage des Lernens war für Thorndike zunächst ein assoziativer Prozess, genauer gesagt die Assoziation zwischen Sinneseindrücken und Handlungsimpulsen<sup>5</sup>.

Sein „Gesetz der Auswirkung“ brachte jedoch eine neue theoretische Facette mit sich: das *instrumentelle* oder auch *operante Konditionieren*.

Thorndike hatte den Mut und nahm sich die Zeit, seine eigenen Theorien mehrere Male zu überarbeiten, dennoch sind sie heute nicht mehr maßgebend. Die mechanistische Vorstellung vom menschlichen Lernen gilt als überholt. Zu ihrer Zeit waren Thorndikes bahnbrechend für die Entwicklung der Lernpsychologie, denn von nun an wurde die Forschungsaktivität rege ausgeweitet.

---

<sup>5</sup> Bodenmann, G. et al., Klassische Lerntheorien. Grundlagen und Anwendungen in Erziehung und Psychotherapie, 2016 (S. 98– 103)

### 1.3 OPERANTES/INSTRUMENTELLES KONDITIONIEREN

Nicht in jedem Fall reicht das bisher Gesagte aus, um die Verhaltensweise eines Organismus oder eines Individuums zu begründen. Denn nicht immer haben wir es mit einer Reaktion auf einen Reiz, der aus der Umwelt auf diesen Organismus trifft, zu tun. Organismus bzw. Individuum können ihrerseits auf diese Umwelt Einfluss nehmen. Sie können sie gestalten und in ihr handeln. Diese Aktivitäten im Außen haben Folgen, die wiederum Anlass dafür sein können, das Verhalten zu verändern. In diesem Fall heißt es: Wir lernen.

Burrhus Frederic SKINNER (1904 – 1990) machte aus diesem Impulsgedanken eine ausgeklügelte Theorie, deren wichtigster Faktor die *Verstärkung* oder auch *Bekräftigung* ist. Er vertrat in seinem radikalen Behaviorismus die Überzeugung, mit dieser Idee jede Form von Lernen – und insbesondere das des Menschen – lückenlos erklären zu können. Für ihn war jedes menschliche Tun und Sein ausschließlich ein Resultat der Erfahrung von Belohnung und Bestrafung.<sup>6</sup>

Er ließ diese Idee sogar in einem Roman Gestalt annehmen. Seine Utopie „Walden Two“ oder „Futurum II“ handelt von einer Gesellschaft, die nach dem Prinzip der operanten/ instrumentellen Konditionierung („operant conditioning“) funktioniert. Ursprünglich hatte er dieses Prinzip seinen Studien mit Tauben entnommen.

Ein Beispiel? Blättern Sie zurück zu Kapitel 1.1. Das Kind nimmt die Anmerkung „Was sagt man?“ zum Anlass, sich höflich zu verhalten und „Dankeschön“ zu sagen. In dieser Frage steckt eine Verstärkung.

Bis 1936 arbeitete SKINNER an der Harvard Universität. Er war fasziniert davon, menschliches und tierisches Verhalten zu beobachten. Dazu konstruierte er besondere Tierkäfige, die „Skinner boxes“, die durch ihre Automatik die Einflüsse durch die Versuchsleitung reduzieren sollten.

Um die Experimente mit Menschen durch eine kontrollierte Umgebung ebenso zuverlässig zu gestalten, entwickelte er auch eine „Baby Box“. Seine eigene Tochter wurde in ihrem ersten Lebensjahr in dieser fragwürdigen Box zu seinem Versuchsobjekt.

SKINNER hatte mit seiner strikten Fokussierung auf das sichtbare Verhalten in seiner Zeit einen enormen Einfluss auf das Verständnis von Lernen. Ihm war

---

<sup>6</sup> Bodenmann, G. et al., Klassische Lerntheorien. Grundlagen und Anwendungen in Erziehung und Psychotherapie, 2016 (S. 103–105).

niemals daran gelegen, die Psyche des Menschen als solche zu begreifen. Sein Werk gilt als Höhepunkt des Behaviorismus!

## INFO

Auch moderne Lerntheorien gehen davon aus, dass wir jegliches Verhalten in unserem Leben erlernt haben. Sie beziehen die Wahrnehmung, das Denken und das Fühlen in diesen Prozess mit ein und bilden die Basis der modernen Verhaltenstherapie und -beratung.

### **Wir haben etwas Ungünstiges gelernt? Wir können es wieder verlernen!**

Dieses Modell der Konditionierung ist grundlegend für die Ansätze der Verhaltensberatung.

## 2 Grundzüge des Behaviorismus

Sie werden es schon bemerkt haben: VERHALTEN und LERNEN sind zwei zentrale Termini in der Sphäre des Behaviorismus. Daher werfen wir nun einen etwas genaueren Blick auf diese beiden Begriffe und auch auf das Menschenbild dahinter.

### 2.1 VERHALTEN

Ein Verhalten gilt in der Regel als das Resultat von Lernprozessen, die ein Organismus durchläuft.

Im Detail müssen diese Reaktionen

- direkt beobachtbar,
- mit Instrumenten nachweisbar
- oder auf andere Weise sicher ermittelbar sein; etwa durch Beobachtungen und Feststellungen.

Verhalten hat unterschiedliche Quellen. Es kann hervorgerufen werden durch:

- Zufall,
- Experimentieren und

- Reflexe.

Ferner kann es angeregt werden durch:

- eine Anweisung (Direktive)
- die Beobachtung eines Vorbildes und
- durch problemlösendes Denken.

Beispiele für **beobachtbares Verhalten** sind:

- Körperreaktionen (z. B. Zittern, Schwitzen, Weglaufen),
- eine Sache mit der Hand ergreifen
- einen Knopf drücken
- „Guten Morgen“ sagen.

Die **inneren Prozesse**, die vom Behaviorismus bewusst ignoriert werden sind hingegen:

- Emotionen (z. B. Angst, Freude, Wut)
- Motive und Intention einer Handlung (z. B. der Wille, eine Belohnung zu bekommen),
- der Inhalt der „Black-Box“.

Dazu im nächsten Kapitel mehr!

## 2.2 LERNEN

Das Lernen umfasst sämtliche Prozesse, durch die ein Organismus

- seine Umwelt erforscht bzw. kennenlernt
- und sich an diese Umwelt anpasst.

Davon ausgenommen sind Abläufe, die sich aus folgenden Faktoren ergeben:

- Genetische Disposition,
- Reifung,
- Ermüdung
- andere zeitlich begrenzte Zustände.

Lernen ist *Wissenserwerb plus*

- Aneignung und
- umfassende Veränderung von Verhaltensweisen.

### 2.2.1 Passives und aktives Lernens

Das Lernen lässt sich unterscheiden in:

- Lernen infolge passiv gemachter Erfahrung,
- Lernen als Ergebnis eigener Aktivität.

**Passives Lernen** ist:

- Wahrnehmungslernen oder
- das Lernen durch die Bildung von Assoziationen<sup>7</sup>.

Passiv erleben wir etwas, sind live dabei, beobachten, spüren und ziehen unsere Schlüsse, auch unbewusst.

Anders sieht es aus, wenn wir uns vornehmen, gleich zwei Stunden lang Französischvokabeln zu pauken, um uns im nächsten Urlaub endlich perfekt unterhalten zu können. Dann sind wir sehr aktiv. Vorausgesetzt wir tun es dann auch.

**Aktives Lernen** ist das

- instrumentelle Lernen.

Wenn wir das Begriffssystem des Behaviorismus hinzuziehen, dann entspricht dies ungefähr der Differenzierung in:

- klassisches Konditionieren und
- operantes bzw. instrumentelles Konditionieren.

Weil man es bei einer großen Vielzahl an Organismen beobachten konnte, wurde das **klassische Konditionieren** zur Verkörperung eines grundlegenden Lernprozesses. In Kapitel 3.1 werden Sie dazu noch Genaueres erfahren.

Sie können sich aber schon merken, dass die klassische Konditionierung Lernprozesse beinhaltet, die durch eine Kopplung von vorhergehenden Bedingungen mit nachfolgenden Reizen entstehen: Ein anfänglich neutraler Reiz

---

<sup>7</sup> Die *Assoziation* ist eine gedankliche Verknüpfung, die unwillkürlich geschieht.

wird mit einem nachfolgenden Reiz, der eine angeborene Reaktion auslöst gekoppelt. Wird dies oft genug wiederholt, verfestigt sich diese Kopplung und die angeborene Reaktion wird durch diesen Reiz zuverlässig ausgelöst.

Das **Operante Konditionieren** (instrumentelle Konditionierung) hingegen ist ein Lernprozess, bei welchem das aktiv gezeigte Verhalten durch die Art der nachfolgenden Bekräftigung gefestigt oder gemindert wird.<sup>8</sup>

In unserem Beispiel lernen wir fleißig Französisch, weil wir an einem Erfolg interessiert sind. Die Aussicht, im nächsten Urlaub flüssiger sprechen zu können, ist hier ein Verstärker unserer Absicht dranzubleiben.

Operantes Lernen ist eine weitere Bezeichnung dafür, dass hier gezielt dieses Mittel zum Einsatz kommt. Eine operante Konditionierung geschieht, wenn das Auftreten eines Verhaltens wahrscheinlicher oder auch unwahrscheinlicher wird. Der Grund dafür liegt in den darauffolgenden Konsequenzen. Diese Reaktionen können angenehm sein (appetitiv) *oder* unangenehm (aversiv).

Verstärkend kann alles wirken, was die Wahrscheinlichkeit einer Handlung erhöht<sup>9</sup>: Ein unangenehmer Reiz wird entfernt oder aber, ein angenehmer Reiz wird dargeboten.

Umgekehrt sinkt die Verhaltenswahrscheinlichkeit aufgrund einer negativen Konsequenz (Bestrafung). Dies geschieht durch die Entfernung eines angenehmen Reizes oder durch die Darbietung eines unangenehmen Reizes.<sup>10</sup> Auch dazu später mehr unter Kapitel 3.1.

Im Prinzip ist jedes LERNEN ein schrittweiser Prozess mit drei aufeinander aufbauenden Abläufe:

1. Gegenstände und Vorgänge in der Umwelt werden *kennengelernt*.
2. Dann lernt man etwas *über* sie.
3. Letztlich *üben* wir den Umgang mit diesen Dingen.

Es ist auch möglich, etwas zu verlernen. Dies gestaltet sich nach denselben Regeln wie das Erlernen eines Verhaltens.

---

<sup>8</sup> Becker-Carus, Chr., Lernen - In: Becker-Carus, Christian: Allgemeine Psychologie. Eine Einführung, 2004 (S. 315)

<sup>9</sup> vgl. Kriz, J. Grundkonzepte der Psychotherapie, 2001 (S. 125)

<sup>10</sup> Bodenmann, G. et al., Klassische Lerntheorien. Grundlagen und Anwendungen in Erziehung und Psychotherapie, 2016 (S. 105)

Das Gegenstück zur Konditionierung ist die Dekonditionierung.



### Wiederholungsfrage № 1:

Versuchen Sie, diese Begriffe mit Leben zu füllen. Denken Sie sich Beispiele aus und notieren Sie diese. Im weiteren Verlauf Ihrer Lektüre werden Sie noch mehr dazu erfahren.

## 2.3 DAS BEHAVIORISTISCHE MENSCHENBILD

Das Menschenbild des Behaviorismus lässt sich besonders treffend mit einem Zitat von John B. Watson beschreiben:

*»Gebt mir ein Dutzend gesunder, wohlgebildeter Kinder, und meine eigene Umwelt, in der ich sie erziehe, und ich garantiere, dass ich jedes nach dem Zufall auswähle und es zu einem Spezialisten in irgendeinem Beruf erziehe, zum Arzt, zum Richter, Künstler, Kaufmann oder zum Bettler und Dieb, ohne Rücksicht auf seine Neigungen, Fähigkeiten, Anlagen und die Herkunft seiner Vorfahren.«*

Es wird sogleich klar, dass der Behaviorismus uns Menschen als Geschöpfe betrachtet, deren Verhalten gezielt veränderbar und folglich auch vorhersehbar und manipulierbar ist. Andere Variablen wie Erbanlagen, Interessen und Fähigkeiten werden vollkommen außer Acht gelassen, selbst bei der Überlegung, was wohl alles einen Menschen in seinem Wesen ausmachen wird.

Im Behaviorismus geht man stattdessen davon aus, dass sich Menschen und Tiere durch Bestrafung oder Bestärkung „programmieren“ lassen. Emotionen spielen ebenfalls höchstens eine untergeordnete Rolle. Menschliches Verhalten wird als mechanisch und planbar betrachtet – nicht als etwas, das sich frei und in individuellen Schritten entwickelt.

Nach dieser Ansicht bedarf es nur der »richtigen« Erziehung und jede Person hat das Zeug zur Ärztin / zum Arzt, zum Anwalt / zur Anwältin oder worauf wir sonst noch kommen könnten. Dies heißt aber auch, dass der Mensch selbst durch seine Person keinen Einfluss auf die Umwelt nehmen kann. Allein die Umwelt wirkt auf den Menschen ein. Das, was im Inneren eines Menschen geschieht bleibt gut verschlossen – eingeschlossen in der sogenannten „**Black Box**“.

Der Ausdruck „Black-Box“ ist ein Sinnbild für sämtliche psychischen und kognitiven Prozesse im Gehirn, die sich (bislang) der Messung mit naturwissenschaftlichen Methoden entziehen oder sich noch nicht nachstellen lassen.

In der Black-Box ist somit all das enthalten, was zwischen Reiz (*Input*) und Reaktion (*Output*) passiert.

#### INFO

Das Desinteresse des orthodoxen Behaviorismus an der Biologie und an jeglicher genetischen Disposition menschlicher Individuen zeigt sich in der Art und Weise der praktischen Forschung: In der Anordnung der Versuche gibt es keine bemerkenswerten Unterschiede, ganz gleich, ob es sich um Menschen oder Mäuse und andere Tiere handelt.

Den Begriff des *orthodoxen Behaviorismus* finden Sie bei Nolting & Paulus, 2012. Diese pure Form des Behaviorismus lässt neben dem *beobachtbaren Verhalten* nur solche Phänomene gelten, die durch Operationalisierung beobachtbar und messbar gemacht werden. Ein Beispiel: Hunger kann als die Zeit seit der letzten Nahrungsaufnahme operationalisiert werden (vgl. ebd.). Da jedes Verhalten mit entsprechenden Analysen erklärt werden kann, spricht man deshalb auch von *deskriptivem Behaviorismus*.

## 2.4 HISTORISCHE ECKDATEN UND GESELLSCHAFTLICHER HINTERGRUND

Der Behaviorismus ist unmittelbar verknüpft mit der Bildung erster Lerntheorien. Mit Interesse beobachtete man die Vorgänge des Lernens. Sie können Beschreibungen dazu finden, wie diese Untersuchungen sowohl im Labor wie auch in der Feldforschung durchgeführt wurden.

Der große Erfolg der behavioristischen Schule innerhalb der amerikanischen Psychologie mag darin begründet sein, dass die Materie tatsächlich greifbar ist. Watson war dieser Meinung und überzeugt davon, dass es die menschlichen Verhaltensweisen oder die Aktivitäten des Menschen sein müssten, die im Zentrum der Psychologie stehen sollten.

Der Behaviorismus kennt keine ausführlichen Erklärungen für so ätherische Begriffe wie *Bewusstsein* oder *Seele*. Daher wurden derartige Phänomene nicht mehr in die psychologische Arbeit integriert. Das beobachtbare Verhalten wurde für lange Zeit zum Fixpunkt dieser Lehre<sup>11</sup>.

Für den frühen Behaviorismus waren die Erkenntnisse Pawlows maßgebend. Die Begriffe, die er verwendete, bildeten die Grundlage der Fachsprache der Behavioristen. Mit dem Ende des Ersten Weltkrieges wurde dieses Konzept auch in Deutschland populär. Die Menschen dieser Zeit waren gegenüber jeglichen Trends aus Amerika sehr aufgeschlossen; die Fachwelt erkannte dazu noch die Bedeutsamkeit des Behaviorismus.<sup>12</sup> Diese Begeisterung konnte sich bis in die frühen 30-er-Jahre halten; das nationalsozialistische System setzte dem jedoch ein Ende. Viele der psychologischen Theorien passten nicht zu dieser Ideologie. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg konnte man sich wieder im Rahmen wissenschaftlicher Freiheit auch der psychologischen Forschung zuwenden.

Die Begeisterung für den Behaviorismus in den Jahren 1913 bis 1933 lässt sich mit den vielen neuen und faszinierenden Gedanken begründen. Dennoch, dieser erkenntnistheoretische Ansatz war auch gewöhnungsbedürftig. Denn er hatte kaum eine Gemeinsamkeit mit den anderen bevorzugten Theorien dieser Zeit, die sich ausführlich den Fragen nach einem Bewusstsein und der Selbstbeobachtung widmeten.<sup>13</sup>

**Der Behaviorismus suchte die Präzision in einer Psychologie ohne subjektiven Komponenten.**



Kritisiert wurde unter anderem, dass es nicht ausreichte, Verhalten nur zu beobachten, um alle Zusammenhänge erklären zu können. Und auch die

---

<sup>11</sup> so Watson, John B. 1930, S. 17–30; Werth, R., *Bewusstsein – psychologische, neurobiologische und wissenschaftstheoretische Aspekte*, 1983 (S. 19)

<sup>12</sup> so Sander, Fritz 1932, *Der Behaviorismus, Darstellung und Kritik*, 1932, S. 704–710

<sup>13</sup> vgl. Sander, 1932, ebenda

generelle Abwertung anderer bewusstseinsorientierter und an der Innenschau ausgerichteter Verfahren als unwissenschaftlich stieß auf Unverständnis<sup>14</sup>.

Im Laufe der weiteren Forschung veränderte sich der Behaviorismus. Bereits Ende der 1920er-Jahre entstand eine neobehavioristische Strömung, welche die vorher ignorierten kognitiven Prozesse<sup>15</sup> in ihre Theorie mit einbezog. Das persönliche Erleben fand wieder Eingang in die Lehre, wenn es auch noch eine Zeit lang dauerte, bis dies umfassend geschehen sollte.

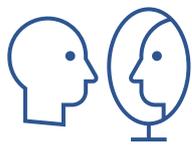
In den 1960er-Jahren kam es schließlich zur sogenannten *kognitiven Wende*. Mit dem Kognitivismus, der nun wieder die individuelle Informationsverarbeitung im Blick hatte, wurde ein neues Paradigma in der Psychologie wegweisend.

Dennoch ist der Behaviorismus aktuell weiterhin präsent, und dies in den verschiedensten Lebensbereichen. Hier nur ein paar Beispiele: Projekte in der Werbung, Pädagogik, Soziale Arbeit, Klinische Psychologie und andere mehr.

### 3 Lernen und Veränderung – eine lebenslange Verbindung

Lernen ist ein überaus wichtiger Lebensinhalt. Denn es sichert allen Lebewesen das Überleben und im Falle des Menschen garantiert er auch die Entwicklung seiner Menschlichkeit.

Das Lernen macht uns die Chancen zugänglich, die wir brauchen, um uns in vielerlei Hinsicht als Wesen Mensch zu erfahren. Wenn Sie eine Umfrage starten würden, dann würde diese im Ergebnis sehr wahrscheinlich Folgendes bestätigen: Traditionell verknüpfen wir den Begriff des Lernens mit der Pädagogik. Und sowieso haben verschiedene Leute sehr verschiedene Vorstellungen von dem, was Lernen ist und wie es vor sich geht.



#### Kleine Selbstreflexion:

„Auf ein Neues!“ – Lernen und Leben

Was halten Sie vom Lernen? Greifen Sie zu Ihrem Lerntagebuch:

---

<sup>14</sup> so: **Duncker**, Karl. 1932. Behaviorismus und Gestaltpsychologie, 1932

<sup>15</sup> Der Vorgang, bei dem Informationen aus der Umwelt (Reize) durch eine Menschen wahrgenommen werden, um anschließend im Gehirn verarbeitet und abgespeichert zu werden wird *kognitiver Prozess* genannt. An diese Informationsverarbeitung schließt sich eine Reaktion oder ein Verhalten des Menschen an. Demgemäß konzentriert sich der Kognitivismus in der Psychologie auf *das Innere im Menschen* und dessen *Gedankengänge*.

Sind Sie bereit, mit etwas Neuem zu experimentieren und etwas zu lernen? Oder lassen Sie heute lieber alles beim Alten? Wie groß ist Ihre Lust auf neue Erfahrungen und Erkenntnisse?

Wer etwas lernen will, der muss bereit sein, bereits Gelerntes zu überprüfen und es gegebenenfalls aufzugeben. Wer etwas Neues entdecken will, muss bereit sein, immer wieder neu auf das Leben zuzugehen, Finden Sie nicht auch?

Je mehr wir lernen, desto mehr wird deutlich, dass dieses Wissen nicht im Geringsten die Neugier ersetzt, die jedenfalls für uns Menschen Antrieb ist, dem Leben täglich aufs Neue offen zu begegnen und weiter zu lernen. So viel dürfte klar sein.

Auch in der Wissenschaft gibt es eine ganze Reihe von Definitionen und auch ein ausladendes Gebilde aus Theorien zu einzelnen Aspekten, das selbst für Spezialistinnen und Experten schwer zu überblicken ist.

### 3.1 DEFINITION UND LERNTHEORETISCHE BEGRIFFE

Entwicklung auf Grundlage von Lernprozessen geschieht. Die Reaktionen auf Umweltreize, die sich im Laufe eines individuellen Lebens ergeben, führen zu immer komplexeren und abstrakteren Systemen aus Gewohnheiten. Dieses Gebilde aus Gewohnheiten, also immer wiederkehrendem Verhalten wird von uns als die Persönlichkeit eines Menschen wahrgenommen.

Wenn wir nun ein Verhalten oder die Möglichkeit eines Verhaltens verändern, dann tun wir dieses aus einer Erfahrung heraus. Irgendetwas in dieser Erfahrung sagt uns, dass es günstiger ist, ein anderes Verhalten zu entwickeln und zu zeigen. Das ist Lernen.

Nicht immer bleibt uns das, was wir erlernt haben, dauerhaft erhalten. Machen wir neue Erfahrungen, die uns zu neuen Erkenntnissen führen und unseren Wissensschatz verändern, sind wir möglicherweise nicht mehr in der Lage, zuvor Gelerntes weiterhin anzuwenden. Wir haben wieder etwas (dazu-)gelernt und verhalten uns daher anders als zu vor. Lernen hat also mit einer Veränderung im Verhalten oder im Verhaltenspotenzial eines Organismus zu tun, welches sich in einer spezifischen Situation zeigt. Diese Veränderung basiert auf Erfahrungen, die wiederholt in eben dieser Situation gemacht werden.

Doch gibt es Ausnahmen! Das sind Verhaltensänderungen, die auf angeborenen Faktoren oder vorübergehenden Zuständen (wie etwa Müdigkeit, Trunkenheit,

Triebzustände, usw.) beruhen. Diese, so definiert dies die Fachwelt, fallen nicht unter unseren Begriff des Lernens.

Einige Lernarten konnten Sie bereits Kapitel 2.3 entnehmen, darunter auch die im Behaviorismus existierenden Fachbezeichnungen für das Lernen und die damit verbundenen Prozesse der Veränderung:

- Klassische Konditionierung
- Operante / instrumentelle Konditionierung.

Darüber erfahren Sie jetzt mehr.

Sie erinnern sich: Wir sprechen von einer *Konditionierung*, wenn Assoziationen zwischen Reizen (bei der klassischen Konditionierung) oder zwischen Reaktionen und ihren Folgen (bei der operanten Konditionierung) gebildet werden (vgl. Kapitel 1).

Die klassische Konditionierung, die Pawlow erstmals an einem Hund durchführte, stützt sich auf **Reiz-Reaktions-Schemata**: Ein bestimmter Reiz (*Stimulus*), zum Beispiel Licht zieht eine bestimmte Reaktion (*Response*) nach sich, wie etwa das Hinwenden zur Lichtquelle.

Pawlow entwickelte seine Lernprinzipien aufgrund einer Versuchsreihe, die an Hunden durchgeführt wurde, denn dabei fand er heraus, dass natürliche Reize veränderbar sind.

Normalerweise fing der Hund an zu speicheln, sobald er sein Futter bekam. Diesen natürlichen Reiz verband Pawlow gezielt mit einem neuen Reiz: einer Glocke. Erst nachdem die Glocke läutete, bekam der Hund sein Futter. Nach ein paar Wiederholungen fing der Hund bereits an, Speichelflüssigkeit zu entwickeln, sobald er nur den Glockenton hörte. Die Konditionierung, die Pawlow an dem Hund durchführte, bestand darin, auf einen Glockenton, also ein bestimmtes Geräusch mit erhöhtem Speichelfluss zu reagieren: Der Hund hatte erlernt, dass auf exakt diesen Ton eine Futtergabe folgte.

Ein simples Experiment, das jedoch zu einem Meilenstein wurde und weltweit große Anerkennung fand. 1904 bekam Pawlow den Nobelpreis für Physiologie und Medizin.

Der naturgegebene Reiz wurde durch den konditionierten Reiz abgewandelt. Er wurde mit einem anderen (nicht gelernten) Reiz gepaart. Das Ergebnis: Die Verknüpfung zwischen einem neutralen Reiz und einem konditionierten Reiz (Assoziation) bzw. eine neue konditionierte (unnatürlich, gelernte) Reaktion. Diese bahnbrechenden Erkenntnisse bildeten den Grundstein für die

Lerntheorie und Grundlagen für die Verhaltensforschung, wie wir sie heute kennen.



### Wiederholungsfrage № 2:

Beschreiben Sie das Experiment PAWLOWS in eigenen Worten. Wie ist die zentrale Erkenntnis, die dieser Versuch mit sich brachte

Watson orientierte sich an den Experimenten Pawlows und führte die Klassische Konditionierung an einem Menschen durch. Im „Little Albert“ – Experiment wurde ein Kleinkind von 11 Monaten darauf konditioniert, auf eine weiße Ratte mit einer sehr starken Angstreaktion zu reagieren<sup>16</sup>. Nach diesem Versuch, der aus der interessanten Zusammenarbeit mit einem Schüler Sigmund Freuds entstand, behauptete Watson, dass das menschliche Verhalten einzig und allein auf eine Reihe von Konditionierungen zurückzuführen sei.

Auf dieses Experiment antwortete Mary Cover Jones mit ihrem Projekt zum „Abbau von Ängsten bei Kindern“<sup>17</sup>. Von ihr stammt der Begriff der *Gegenkonditionierung*.

Der Vorgang der *einfachen Konditionierung* (Reiz + Reaktion = neues Verhalten) ist auch als implizites Lernen bekannt.

Setzen wir einen Reiz:

*„Ich besuche meine Oma und rieche, dass sie meinen Lieblingskuchen im Ofen hat“.*

*Schauen wir auf die Reaktion:*

*„Mir läuft das Wasser im Mund zusammen“.*

---

<sup>16</sup> vgl. Kriz, J., Grundkonzepte der Psychotherapie 2001 (S. 113)

<sup>17</sup> ebenda (S. 114)

Das *operante Konditionieren*, das SKINNER einführte, lässt sich wie folgt skizzieren:

	<b>Darbietung</b>	<b>Beseitigung</b>
<b>Positive Verstärker</b>	Positive Verstärkung (Belohnung)	Bestrafung
<b>Negative Verstärker</b>	Bestrafung	Negative Verstärkung

Die vier Möglichkeiten der Verstärkung. Nach Kriz, Jürgen. Grundkonzepte der Psychotherapie 2001 (S. 49)

Diese Tabelle zeigt noch einmal deutlich, dass ein Verhalten im Hinblick auf die daraus resultierenden Konsequenzen erlernt wird.

Sogar der Wegfall von etwas Negativem, kann eine positive Konsequenz eines Verhaltens sein und somit ebenfalls verstärkend wirken.<sup>18</sup>

Sie sehen, dass es im Behaviorismus zwei zentrale Faktoren für den Lernprozess gibt:

- die Art und Weise wie die Außenwelt/ Umwelt reagiert,
- die Verwendung von Reiz-Reaktions-Schemata.

Beide Faktoren charakterisieren einen einfachen Vorgang des Lernens. Die Reaktionen der Umwelt entscheiden darüber, welches Verhalten überhaupt erlernt wird.

Kommen weitere Faktoren hinzu, wird das Konditionieren komplizierter, so etwa wenn es um den Aufbau ganzer Verhaltensketten geht.

Auch das verbale Lernen, bei dem das Hauptaugenmerk auf dem gesprochenen oder geschriebenen Wort liegt, führt zu komplexeren Lernprozessen. Wir müssen uns hier an Fakten erinnern, unser deklaratives Gedächtnis<sup>19</sup> ist involviert. Dieses besteht aus Erinnerungen an Dinge oder Ereignisse, die wir bewusst wahrgenommen haben.

<sup>18</sup> vgl. Borgs-Lauf, M., Verhaltensberatung nach dem kognitiv-behavioristischen Modell. In: Nestmann, Frank (Hrsg.): Das Handbuch der Beratung, 2004 (S. 630)

<sup>19</sup> Das *nicht deklarative* oder prozedurale Gedächtnis bezieht sich demgegenüber auf die die Fähigkeit, erlernte Fähigkeiten oder Aktivitäten auszuführen.

Man spricht auch von einem bewusstseinsfähigen Lernprozess, der zu deklarativen Erinnerungsinhalten führt.<sup>20</sup>

Viele der behavioristischen Prämissen werden von der kognitiv orientierten Lern- und Verhaltenstheorie abgelehnt. Diese Meinung war es, die den Behaviorismus Watsons seit den 1960-er-Jahren stark veränderte, denn sie bezieht die innerpsychischen Prozesse wieder ausdrücklich in den Lernvorgang mit ein.<sup>21</sup> Immer mehr kognitive Prozesse wurden in die Verhaltensbeschreibung und -erklärung einbezogen.

Viele dieser Vorgänge innerhalb des Menschen seien dazu geeignet, die Assoziation zwischen einem äußerem Reiz und einem gezeigtem Verhalten zu beeinflussen. Man könne diese *intrapsychischen* Prozesse zwar nicht unbedingt unmittelbar beobachten, jedoch indirekt durch Erfragen oder Verhaltensbeobachtung begreifen.<sup>22</sup>

Diese Elemente wurden nun aus der „Black Box“ entlassen und wieder ans Licht geholt.

**Stellen sie sich einen solchen intrapsychischen Prozesse als ein Element vor, das zwischen Reiz (Stimulus) und Reaktion vermittelt, sich aber nicht als sichtbares Verhalten äußert.**



### 3.2 VORBEDINGUNGEN DES LERNENS

Heutzutage gehen wir überwiegend von Folgendem aus: Damit wir Menschen etwas lernen können, müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein. Diese Faktoren haben mit unserer Biologie, unserer Psyche und unserer Umwelt zu tun. Sie alle nehmen aufeinander Einfluss.<sup>23</sup>

Zunächst einmal brauchen wir dazu unser *Gedächtnis*. Das Gedächtnis ist ein kognitives System, denn es nimmt aktiv Informationen auf, die es dann

---

<sup>20</sup> Gold, A. & Brod, G., Lernen. In S. Preiser (Hrsg.), Pädagogische Psychologie: Psychologische Grundlagen von Erziehung und Unterricht, 2021 (S. 93)

<sup>21</sup> Nolting, H.-P. & Paulus, P. Psychologie lernen, 2018

<sup>22</sup> Bodenmann et al., Klassische Lerntheorien. Grundlagen und Anwendungen in Erziehung und Psychotherapie, 2016 (S. 18).

<sup>23</sup> Bodenmann et al., Klassische Lerntheorien. Grundlagen und Anwendungen in Erziehung und Psychotherapie, 2016 (S. 24)

entschlüsselt, in eine passende Form bringt und auf Abruf wieder bereithält. Unterschiedliche Gehirnstrukturen kommunizieren dazu ununterbrochen miteinander.<sup>24</sup>

Die nächste Voraussetzung für Lernen ist die *Wahrnehmung*, die direkte oder indirekt vor sich gehen kann. Unsere Wahrnehmung bildet die Basis für all unsere psychischen und geistigen Aktivitäten. Sie ist die Vorbedingung dafür, dass wir fähig sind, etwas zu denken, zu handeln, eine Sache zu wollen oder auch fühlen zu können.<sup>25</sup>

Ein weiteres Element ist die *Aufmerksamkeit*. Wir müssen in der Lage sein, aus der Masse an permanent einströmenden Reizen diejenigen herauszufiltern, die wichtig genug sind, um verarbeitet zu werden. Einige Reize werden auch noch nach der Verarbeitung als irrelevant abgelegt.<sup>26</sup> Auf diese Weise schonen wir unsere Kapazitäten.

Des Weiteren sind unsere Beweggründe wichtig, die in der *Motivation* münden, ein spezifisches Verhalten zu entwickeln oder es abzulegen. Die einzelnen Beweggründe ergeben sich aufgrund der Dynamik zwischen personeninternen (Ziele, Bedürfnisse) Faktoren und solchen Aspekten, die in unserer äußeren Welt liegen (Chancen, Erwartungen der Umwelt). Je nachdem, wo die Motivation konkret ihren Ursprung hat, ist sie intrinsisch oder extrinsisch.<sup>27</sup>

Nicht zuletzt kommt es beim Lernen auf die konkrete Art und Weise an, wie ein Reiz gesetzt wird (Stimulation). Diese kann variieren, dies entspricht auch den vielfältigen Ausprägungen menschlicher *Intelligenz*.<sup>28</sup>



### Ihre Übung:

Na, heute schon motiviert?

Sie lesen eifrig dieses Studienheft. Warum? Wollen Sie sich beruflich verändern? Streben Sie eine rundherum erfüllende Tätigkeit an? Wollen Sie Menschen helfen? Das sind intrinsische Aspekte Ihrer Motivation.

---

<sup>24</sup> ebenda (S. 25–28)

<sup>25</sup> Bodenmann et al., ebenda (S. 28)

<sup>26</sup> Bodenmann et al., (S. 29)

<sup>27</sup>Bodenmann et al., *Klassische Lerntheorien. Grundlagen und Anwendungen in Erziehung und Psychotherapie*, 2016 (S. 30).

<sup>28</sup> ebenda, 2016 (S. 31–34)

Sie gehen gedanklich in Ihre Schulzeit zurück: Warum haben Sie damals gelernt? Waren Sie ebenso fasziniert wie heute? Oder haben Sie gespürt, dass es von Ihnen erwartet wurde? Alle waren zufrieden und Sie hatten Ihre Ruhe, wenn Ihre Leistungen gut waren? Letzteres würde bedeuten, dass Sie eine extrinsische Motivation hatten.

Halten wir fürs Erste Folgendes fest:

Theorien, die das Lernen erklären wollen, basieren auf der Beobachtung von Verhalten und dem, was passiert, wenn sich ein Verhalten verändert. Packen wir das uns in einen Merksatz:

**Lernen = Verhaltensänderung als Resultat von Erfahrung.**



Übrigens: Dieses Verständnis zeigt sich auch im gleichberechtigten Gebrauch der Begriffe *Lerntheorie*, *Verhaltenstheorie* und *Behaviorismus* in der psychologischen Literatur.



#### Wiederholungsfrage N° 1:

a) Worin unterscheiden sich die klassische und die operante Konditionierung?

b) Was macht den orthodoxen Behaviorismus aus?

c) Welche Vorbedingungen für das Lernen kennen Sie?

## 4 Die Entstehung von Problemen

Die Quintessenz des Behavioristischen Ansatzes ist es, dass sowohl die Entstehung von Problemen als auch deren Eliminierung durch dieselben

Phänomene erklärt werden, da eine Veränderung des Verhaltens erzeugt werden soll. Man geht hier davon aus, dass ein Problem oder eine psychische Störung entsteht, wenn etwas gelernt wurde, das sich langfristig als ungünstig erweist.

Denken Sie nur an „Little Albert“. Es wurde möglich, eine Phobie durch die Klassische Konditionierung zu erklären. Das Kind reagierte auf den Reiz „weiße Ratte“ nach einer entsprechender Konditionierung mit einer ausgeprägten Angstreaktion. Wahrscheinlich hätte diese Angstreaktion auch auf andere Tiere mit (weißem) Fell ausgedehnt werden können. Dazu hätte man diese Angstreaktion nur gezielt auf ähnliche Reize übertragen müssen.<sup>29</sup>

Jugendliche, die sich an riskanten Mutproben beteiligen, könnten dies tun, weil sie aus den Reihen ihrer Altersgenossen dafür viel Anerkennung erhalten. Aus behavioristischer Perspektive werden diese jungen Leute in ihrem Verhalten positiv verstärkt, da es eine Belohnung für sie gibt, das Lob der anderen.

## 5 Wie hilft die Verhaltensberatung?

Die Verhaltensforschung hat eine Grundidee: Problematisches Verhalten wird erlernt (vgl. Kapitel 4) und unter den Verhaltensmustern gibt es solche, die veränderbar sind. Der Behaviorismus, die Basis dieser Annahme, machte Angststörungen erklärbar und offenbarte zugleich eine Möglichkeit wie sie behandelt werden können.

Die Verhaltensberatung will hier Hilfe zur Selbsthilfe leisten. Sie macht sich diese Grundidee bei folgenden Störungen zunutze:

- Ängste
- Depressionen
- Lebenskrisen
- Süchte (zum Beispiel Alkohol- und Drogensucht)
- Zwänge
- Störungen der Sexualität
- Soziale Ängste und Unsicherheiten
- Phobien

---

<sup>29</sup> vgl. McLeod, J., Counselling- eine Einführung in Beratung, 2004 (S.105)

- Essstörungen
- Schlafstörungen

Den Klientinnen / Klienten werden Methoden und Techniken vermittelt, die sie in die Lage versetzen, sich selbst zu reflektieren und zu analysieren. Dies geschieht während der Beratung / Therapie auf eine sehr individuelle Art und Weise.

Die obige Aufzählung enthält auch Krankheitsbilder. Sie als angehende Psychologische Berater/innen halten sich natürlich stets an die Grenzen, die Ihnen jede Therapie untersagen. Sie können allenfalls unterstützend tätig werden.

Wissenschaftliches Vorgehen ist ein Charakteristikum der verhaltensorientierten Praxis. Erfolge sollen messbar gemacht werden. Dazu ist es notwendig, Veränderungen im Verhalten der Klientinnen/Klienten nachvollziehbar zu dokumentieren.

## 5.1 DIE UMSETZUNG IN DER PRAXIS

In der Verhaltensberatung ist die aktive Mitarbeit der Klientinnen oder Klienten gefragt. Sie ist nur dann zweckmäßig, wenn die ratsuchende Person willens ist, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen und an sich zu arbeiten. Diese Forderung nach Mitarbeit bezieht sich nicht nur auf die einzelnen Sitzungen, sondern auch auf den Alltag:

Die Klientin / der Klient bekommt Hausaufgaben, die sie / ihn dazu anhalten, das Gelernte praktisch umsetzen und zu üben. Diese Aufgaben werden dann in der nächsten Sitzung besprochen.

Der Ansatz der Beratung ist sehr direkt und auf die aktuelle Problemlage ausgerichtet. Dies ist nicht für jede / jeden passend. Menschen, die lieber etwas über sich erfahren möchten oder ihre Probleme und die Störungen verstehen wollen, sind eventuell in einer anderen Beratungsform besser aufgehoben. Doch auch innerhalb der verhaltensorientierten Arbeitsweise kann sich die Methodenvielfalt mittlerweile sehen lassen. Sie deckt verschiedene Bedürfnisse ab, stets basierend auf den Lerntheorien, die Sie in diesem Studienheft kennengelernt haben.

## 5.2 WAS WIRD GEMACHT?

Das Konzept der Verhaltensberatung ist also an eine gute Zusammenarbeit zwischen Berater/in und Klientin / Klient geknüpft. Ansonsten ließe sich die

Eigenständigkeit und Selbstwirksamkeit, die wir durch jede Form von Beratung anregen wollen, kaum angemessen fördern. Das heißt zum einen, dass die Beraterin / der Berater die Klientin / den Klienten bewusst und aktiv am Prozess der Beratung beteiligt. Zum anderen sollten alle Abläufe transparent dargestellt werden.

**Kooperation ist das A und O!**



Vergangene, ursächliche Ereignisse bleiben größtenteils außen vor. Das Engagement gilt dem akuten Problem, das durch neue Denk- und Verhaltensweisen besser gehandhabt werden soll.

Berater/innen besprechen mit ihren Klientinnen oder Klienten, welche Methoden in welcher Situation sinnvoll sind, was ihnen zugrunde liegt und was die Klientin / der Klient damit erreichen kann.

Die ratsuchende Person ist in jedem Fall an der Entscheidung beteiligt. Zumeist werden verschiedene Methoden ausgewählt, die nur so lange zum Einsatz kommen, wie sie in der individuellen Situation angebracht und wirksam sind.

**Es dreht sich immer darum, der Klientin / dem Klienten solche Methoden zu vermitteln, die ihr / ihm dabei helfen, besser auf sich selbst zu achten und besser für sich selbst sorgen.**

### 5.3 ABLAUF UND METHODEN DER BERATUNG

Im Rahmen einer Therapie würde zu Anfang eine genaue Diagnose gestellt. Die Therapeutin / der Therapeut klärt den Patienten dann ausführlich über sein Störungsbild auf. In der Beratung ist es ein erstes Gespräch über die Probleme, die durch das unerwünschte Verhalten entstehen und damit verbundene Inhalte.

In beiden Fällen werde viele Betroffene diese Phase des Gesprächs bereits als entlastend empfinden. Im ersten Fall, weil sie genau über die typischen Symptome sowie Optionen zur Behandlung aufgeklärt werden und ihnen die Entstehung ihrer psychischen Störung modellartig erklärt wird; im anderen Fall,

weil das Problem Struktur bekommt und erste konkrete Maßnahmen zur Verhaltensänderung erwogen werden.

Im Anschluss einigen sich die Beraterin / der Berater und die Klientin / der Klient über die Ziele der Beratung und konkretisieren dies in einem Plan für das weitere Vorgehen. Unabhängig von jeder speziellen Thematik bleibt es bei dem allgemeinen Ziel, ungünstige Verhaltens- und Denkmuster, die belastend sind oder den Betroffenen einschränken, zu verändern.

Die Beraterin / der Berater fordert die Klientin/den Klienten dazu auf, bisher gepflegte Sichtweisen und Einstellungen, wie zum Beispiel: „Ich kann machen, was ich will, nichts gelingt mir“, zu überprüfen. Anschließend ermuntert die Beraterin/ der Berater dazu, neue Denk- und Verhaltensweisen auszuprobieren.

Es gibt eine ganze Reihe an Methoden, um diese Veränderung im Denken und Verhalten zu erreichen. Einige stellen wir Ihnen hier vor, indem die wichtigsten Aspekte herausgearbeitet werden. Viele der Begriffe, die in diesem Zusammenhang auftauchen, kennen Sie bereits aus den vorherigen Kapiteln!

## **OPERANTE VERFAHREN**

Mithilfe operanter Verfahren soll problematisch erlerntes Verhalten wieder verlernt werden. Die verschiedenen Formen des Verfahrens fußen auf der operanten Konditionierung.

Das Augenmerk liegt dabei auf dem Lernen durch Konsequenzen, genauer gesagt einer Veränderung der Konsequenzen, die auf ein bestimmtes Verhalten folgen. Dieser Fokus ermöglicht es, das gestörte Verhaltensmuster zu verändern. Die Techniken, die hierzu Verwendung finden sind die *Verstärkung*, die *Bestrafung* und die sogenannte *Löschung*.

### **Positive Verstärkung**

Positive Verstärkungen sind Belohnungen und Bestätigungen. Diese Aktionen helfen dabei, das problematische Verhalten in ein Positives umzuwandeln.

Dem Ganzen liegt die Idee zugrunde, dass die Verstärkung durch die Reaktion bedingt wird. Eine positive Reaktion wiederum bestärkt als Belohnung ein positives Verhalten.

Positive Verstärker sind solche Ereignisse und Reize, die ein erhöhtes Auftreten des zu erlernenden Verhaltensmusters begünstigen.

Erfährt eine Person, die aufgrund einer Essstörung untergewichtig ist, vorwiegend positive Reaktionen seitens ihrer Mitmenschen („Wow. Bist Du

schön schlank!“), wird die Essstörung verstärkt. In der Konsequenz obliegt es der Therapeutin / dem Therapeuten hier angemessen zu intervenieren.

In einer Sitzung wird sie / er diese Person gezielt für ihre Nahrungsaufnahme belohnen, um dieses natürliche Verhalten zu verstärken. Häufige Wiederholungen hätten zur Folge, dass das Essen mit einem positiven Gefühl verbunden wird und eine angenehme Konsequenz nach sich zieht. Für die Methode der positiven Verstärkung können Sie sich folgende Regel merken:

**Positives Verhalten hat positive Konsequenzen!**



### Ein Beispiel aus der Praxis:

Das Token-System ist eine häufig bei der Erziehung von Kindern angewandte Technik, die auf diesem operanten Konditionieren beruht:

Das Kind oder die Klientin / der Klient erhält eine Münze oder einen ähnlichen Gegenstand, wenn es / sie / er das gewünschte Verhalten zeigt. Die Münze fungiert als Belohnung und als Tauschobjekt, das gegen etwas vorher Vereinbartes eingewechselt werden darf. Diese Verabredung verstärkt das Verhalten positiv<sup>30</sup>.

*„Die Effektivität von Verhaltensmodifikation und Münzverstärker hängt dabei stark von der Existenz eines kontrollierten sozialen Umfelds ab, in dem das Verhalten des Lernenden kontinuierlich in die erwünschte Richtung verstärkt werden kann“<sup>31</sup>.*

<sup>30</sup> vgl. Kriz, Grundkonzepte der Psychotherapie, 2001 (S. 127)

<sup>31</sup> McLeod. J., Counselling- eine Einführung in Beratung, 2004 (S. 102)

## Negative Verstärkung

Die negative Verstärkung findet dann statt, wenn ein unangenehmer Reiz schlicht und einfach entfernt wird. Wie bei der positiven Verstärkung, so ergibt sich auch hier eine gesteigerte Auftretenswahrscheinlichkeit des Verhaltens.

Das Negative ist fungiert nicht als Strafe, sondern als die Wegnahme oder das Entfallen des Reizes, der das problematische Verhalten bisher verstärkt hat.

Ein typisches Beispiel ist eine Person mit einer Spinnen-Phobie. Läuft diese Person vor der Spinne weg oder auch wenn sie nach Sichtung der Spinne sogleich den Raum verlässt, umgeht die Person ihrer Angst.

Diese Vermeidungsstrategie wirkt wie eine negative Verstärkung, denn die Reaktion der Vermeidung weicht dem aversiven Reiz aus. Unter dem aversiven Reiz ist das als unangenehm und angsterregend empfundene Ereignis zu verstehen.

Die Vermeidungsstrategie ist hier der negative Verstärker. In ihr steckt das Verhaltensmuster, welches der Vermeidung negativer Konsequenzen dient. Die Beraterin / der Berater hat nun die Aufgabe, den aversiven Reiz zu entfernen. So wird das Ereignis des Aufeinandertreffens mit der Spinne von jeder negativen und angstauslösenden Konsequenz entkoppelt. Hierfür prägen Sie sich folgende Regel ein:

**Negative Verstärker sind negative Reize, die beim Auftreten des erwünschten Verhaltens beseitigt werden.**



## Bestrafung

Positive und negative Verstärkung haben ein und denselben Zweck: Sie fördern den **Aufbau** neuer Verhaltensmuster. Bei der Bestrafung ist dies anders. Sie dient dem **Abbau** eines problematischen Verhaltens. Die Bestrafung erfolgt direkt oder indirekt.

Bei der direkten Bestrafung resultiert die unangenehme Konsequenz unmittelbar aus der Reaktion. Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Nacht

durchzecht und über die Maßen viel getrunken. Ihre Kopfschmerzen und die Übelkeit am Morgen danach sind direkte Bestrafungen für den Alkoholkonsum.

Zieht ein Verhalten eine direkte negative Konsequenz nach sich, ist von einer positiven Bestrafung die Rede.

Bei der indirekten Bestrafung gibt es keine direkte unangenehme Konsequenz. Einem Kind, das sich bei einem Spiel im Kindergarten aggressiv zeigt und immer wieder stört, wird aufgetragen, sich mit anderen Dingen zu beschäftigen. Diese Reaktion soll dem Kind helfen, sich zu beruhigen und auf Dauer das störende Verhalten beenden.

Eine negative Bestrafung ist gegeben, wenn ein bestimmter Reiz entzogen wird. Anders ausgedrückt: Ein angenehmes Ereignis wird nicht mehr länger dargeboten.

### **Löschung**

Die Löschung ist ein neutrales Vorgehen, welches ein Verhalten weder positiv noch negativ verstärkt. Es gibt überhaupt keine Konsequenz auf ein problematisches Verhalten. Diese Neutralität soll die Löschung auslösen.

Man begibt sich auf die Suche nach einem Verstärker, der ein bestimmtes Verhalten auslöst, um diesen dann zu beseitigen. Betrachten Sie demnächst einmal die gängige Szene in der Kassenzone, wenn Eltern ihre schreienden Kinder ignorieren, um auf diese Weise das Verhalten „Ich schreie, damit Du weißt, was ich haben will“ zu löschen.

All diese Varianten der operanten Konditionierung wollen die Verhaltensänderung durch die Veränderung der Verhaltenskonsequenz erzeugen.

Vereinfacht gesprochen verhält sich das Ganze auch sehr einfach:

Bekommt eine Person für ihre Verhalten zuverlässig eine Belohnung, wird sie es ebenso zuverlässig wiederholen. Wird sie für ein Verhalten ständig bestraft, stellt sie es wahrscheinlich irgendwann ein.

Die positive und negative Verstärkung dient dem Aufbau neuer Verhaltensmuster, während die Bestrafung auf den Abbau des problematischen Verhaltens aus ist.

Im Falle der Spinnenphobie müsst die Gewöhnung stufenweise geschehen, um verträglich zu sein. Operante Verfahren sind komplex, da sie mit weiteren

Prinzipien der Verhaltensforschung verwoben sind. Entsprechend qualifiziert muss die Anleitung sein.

## **KONFRONTATIONSVERFAHREN**

Das Konfrontationsverfahrens basiert auf der klassischen Konditionierung. Nachdem die Ursache für das problematische Verhalten gefunden ist, soll dieses Verhalten mittels einer Konfrontation mit dem Reiz, der das Symptom herbeiführt, verlernt werden. Üblicherweise wird dieses Verfahren bei Angststörungen Phobien, aber auch bei Zwängen und Panikattacken verwendet.

Wir hatten bereits das Beispiel der Spinne, die sogar eine solche Phobie auslösen kann, wenn die betroffene Person mit ihr konfrontiert wird. Hier ist die Spinne der Reiz, der das von starker Angst geprägte Verhalten anstößt.

Weitere Beispiele sind soziale Phobien, welche als übermäßige Ängste vor bestimmten Orten, wie etwa einem Fahrstuhl oder Kaufhaus zu Panikattacken führen können.

Die Betroffenen stellen sich angsterzeugenden Situationen – zunächst in Begleitung, später auch alleine – und lernen so, dass diese weniger schwer zu ertragen sind, als befürchtet. Diese Methode wirkt, wenn die gefürchtete Situation keine oder kaum noch **Angst** auslöst.

### **I N F O**

Die Konfrontation ist real. Durch dieses Erlebnis soll ein Erfahrungswert geschaffen werden, der eine Gewöhnung an den Reiz ermöglicht. Ist dieser Lernprozess erfolgreich, wird die Angst oder Phobie bewältigt.

## **SELBSTKONTROLLVERFAHREN: Echte Hilfen zur Selbsthilfe**

Ein wichtiger Grundsatz und gleichzeitig das Ziel der Verhaltenstherapie ist die Hilfe zur Selbsthilfe. Im Laufe der Beratung arbeitet die Beraterin / der Berater darauf hin, dass die Klientin / der Klient zu guter Letzt selbst in der Lage ist, ihr / sein problematisches Verhalten zu regulieren. Auf diese Weise kann der Alltag nun auch gut alleine bewältigt werden.

Die Selbstkontrollverfahren sind teilweise intensiv selbstbeobachtend und tragen der kognitiven Dimension der modernen Verhaltensforschung Rechnung.

Dennoch sollen sie hier der Vollständigkeit halber und weil sie in der Praxis bedeutsam sind, Erwähnung finden. Selbstkontrollverfahren umfassen unterschiedliche Interventionsstrategien, die während der Verhaltensberatung erlernt werden. Durch die Strategien sollen sich die Ratsuchenden insbesondere ein besseres Selbstmanagement aneignen. Die Klientin / der Klient lernt, ihre / seine *Probleme aktiv und eigenständig zu bewältigen*. Bewusste Selbstverstärkung und Selbststeuerung helfen ihr / ihm dabei.

Die obigen Beispiele haben uns gezeigt, dass die einzelnen Methoden aufeinander Bezug nehmen. Operante Verfahren, wie die Verstärkung sind nicht nur ein Bestandteil der Beratung im engeren Sinne.

Sie zielen auch darauf ab, dass die betroffene Person dazu angehalten wird, im Alltag selbst Verstärker zu finden und anwenden zu können. So kann sie aus eigenem Antrieb heraus unerwünschtes und problematisches Verhalten korrigieren und im Wege einer gesunden Selbstfürsorge positive Verhaltens-Alternativen erschaffen.

Häufig werden Sie auch den Begriff der *systematischen Desensibilisierung* finden. Darunter ist zum einen die schrittweise Überwindung von Ängsten und angstbedingten Störungen zu verstehen, wie sie Ihnen bereits beschrieben wurde. Zum anderen kombiniert diese systematische Desensibilisierung Entspannungstechniken mit einer allmählichen Konfrontation. Schritt für Schritt werden die einzelnen Angstebenen nach den Prinzipien der klassischen Konditionierung bearbeitet. Die Entspannungstechniken (siehe unten) werden vor der Konfrontation mit der angstausslösenden Situation erlernt.

Anhand einer individuellen „Angsthierarchie“, die dem Grad der Angstausslösung folgt,<sup>32</sup> kann der Klient sich Schritt für Schritt mit seiner Angst auseinandersetzen.<sup>33</sup>

### **ENTSPANNUNGSTECHNIKEN: Entlastende Übungen der Stressreduktion**

Insbesondere bei der Bearbeitung von Ängsten und auch bei anderen Störungen, die eine betroffene Person in enorme Unruhe versetzen, werden Entspannungstechniken einbezogen.

---

<sup>32</sup> vgl. Kriz, J., Grundkonzepte der Psychotherapie, 2001 (S. 122)

<sup>33</sup>Bei Angst vor Spinnen könnte die systematische Desensibilisierung grob so aussehen, dass der Klient zuerst an eine bestimmte Situation mit einer Spinne denkt oder an eine Spinne, sich später Bilder von Spinnen ansieht, dann echte Spinnen und im letzten Stadium eine Spinnen selbst anfasst.

Sie sollen die kontrollierte Konfrontation mit Reizen sowie deren generelle Kontrolle und die Installierung besserer Verhaltensmuster unterstützen. Denn diese Methoden helfen, das Stressniveau zu mindern.

*Die Progressive Muskelrelaxation* ist eine Entspannungstechnik, bei der bestimmte Muskelpartien des Körpers abwechselnd an- und wieder entspannt werden. Eine gleichmäßige Atmung vertieft diesen Effekt.

Die entspannende Wirkung des autogenen Trainings und die Effekte im Bereich der psychosomatischen Störungen und der allgemeinen Gesundheitsvorsorge sind durch viele Studien bewiesen.

Durch das Rezitieren von Redewendungen wird auf das Unterbewusstsein eingewirkt, um über diesen Weg die Gedanken in eine neue Richtung zu lenken.

In der Praxis werden die Methoden ganz unterschiedlich umgesetzt. In einer Verhaltensberatung können sich die Berater/innen verschiedener Techniken bedienen, um das Verhalten zu verändern und in die gewünschte Richtung zu lenken.

#### 5.4 DIE NACHHALTIGE WIRKUNG DER VERHALTENSBERATUNG

Der Erfolg der Beratung hängt stark von einer guten Kooperation zwischen Berater/in und Klientin / Klient ab. Eine zentrale beraterische Aufgabe ist es, die Methoden offen darzulegen und auf die Bedürfnisse der Klientel Rücksicht zu nehmen. Ebenso bedeutsam ist es, dass sich die ratsuchende Person auf die Verhaltensberatung einlässt und ihre Zweifel oder Schwierigkeiten im Gespräch mitteilt.



#### **Praxistipp:**

Die Übungen sind nicht immer leicht und gelegentlich wird es vorkommen, dass sich die betroffenen Personen überfordert fühlen. Ein gewisses Maß an Herausforderung ist Teil der Verhaltensberatung. Sie darf jedoch nicht zu einer zusätzlichen Belastung werden. Dies gilt es zu beachten!

In den Anfängen war die Verhaltenstherapie oder -beratung ausschließlich auf die Symptome konzentriert. Sie wissen, dass dies heute anders gesehen wird: Nicht alles wird völlig losgelöst von möglichen Auslösern betrachtet. Die aktuellen Probleme werden gegebenenfalls in den Rahmen einer persönlichen Geschichte gesetzt.

Zeitweise stand zur Diskussion, ob Probleme im Rahmen einer Verhaltensberatung nur oberflächlich behandelt werden und es daher zu einer Verschiebung der Symptome oder Schwierigkeiten auf andere Bereiche kommen würde. Dies konnte wissenschaftlich nicht bestätigt werden.

Um die nachhaltige Wirkung abzusichern, müssen die Klientinnen oder Klienten gut auf die Zeit nach der Beratung vorbereitet werden. In einer Therapie bespricht die Therapeutin / der Therapeut die Sorgen, die mit dem Ende der Therapie verbunden sind. Dafür sollte in jeder Beratung Zeit sein. Konkrete Direktiven, wie erneut auftretenden Probleme behandelt werden können, geben Sicherheit. Wünschenswert ist, dass am Ende der Verhaltensberatung ein Repertoire von Strategien und Methoden zur Verfügung steht, um diese in Zukunft zur Bewältigung schwieriger Situationen anzuwenden.

Zu vermeiden ist, dass sich Klientin oder Klient ohne die Beraterin/den Berater desorientiert oder alleingelassen fühlen. In der verhaltensorientierten Arbeit wird daher viel Wert auf die Selbstständigkeit des Patienten gelegt. Letztlich muss die ratsuchende Person in der Lage sein, ihr Leben langfristig alleine zu meistern.

Die Fertigkeiten, welche diese in der Verhaltensberatung erlernt hat, sollte sie auch nach Abschluss des Beratungsprozesses trainieren. So geht es möglicherweise weiterhin darum, sich Ängsten zu stellen oder andere negative Gedanken zu hinterfragen.

Sport, gesunde Ernährung, genügend Schlaf und möglichst wenig Stress können diese Übungen abrunden, um die Psyche dauerhaft gesund zu stützen.



#### Wiederholungsfrage N° 4:

Suchen Sie sich eine der in Kapitel 5.3 aufgezählten Methoden aus und beschreiben Sie das Vorgehen. Inwiefern spielt auch die Entspannung in diesem Kontext unter Umständen eine Rolle?

## 6 Die Arbeitsbeziehung in der behavioristischen Beratung

Jedes professionell methodische Handeln ist ein Lernprozess sowohl für die Klientin oder den Klienten als auch für die Beraterin oder den Berater, denn dieser Prozess ist eine Situation, welche durch das Verhältnis zwischen diesen Beteiligten gekennzeichnet ist.

In den Anfängen der verhaltensorientierten Therapie und Beratung war der Beziehungsaspekt lange Zeit von wenig Interesse geprägt, jedoch gewann dieser im Laufe der Konzeptentwicklung zunehmend an Bedeutung, denn er gilt heute als bedeutendster Faktor für den Erfolg in der Beratung.<sup>34</sup>

Die Ausgestaltung der Arbeitsbeziehung rückt in den Fokus der Gesprächsführung, selbst in der verhaltensorientierten Beratung (vgl. dazu Kapitel 8). Auch hier sollten die Beteiligten bemüht sein, eine gute Basis zu schaffen. Natürlich muss dazu die Chemie stimmen. Für die Person, die Ihren Rat sucht, kommt es in erster Linie darauf an, an die richtige Beraterin / den richtigen Berater zu geraten. Mag die Fachkompetenz noch so groß sein, wenn es zwischenmenschlich nicht passt, wird sie wahrscheinlich weitersuchen. Der erste Eindruck spielt in der zukünftigen Beziehung eine immense Rolle. Er schafft eine Tendenz in der Wahrnehmung der teilnehmenden Personen im weiteren Verlauf der Beratung. Wie interagieren die Beteiligten? Wie steht es um die sozialen und kommunikativen Kompetenzen seitens der Beraterin / des Beraters?

---

<sup>34</sup> vgl. Boeger, A., Psychologische Therapie- und Beratungskonzepte, 2013 (S.182)

Selbstverständlich können Sie auf ein Unwohlsein in den Anfangsgesprächen antworten und Ihrer Klientin / Ihrem dabei helfen, ihre / seine Wünsche offen zu kommunizieren. Manchmal braucht es nur ein wenig mehr Zeit, sich zu öffnen.

Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die Beziehung keine Alltagsbeziehung, sondern eine Arbeitsbeziehung ist, welche als Dienstleistung bewertet wird. Beide Seiten arbeiten bis zum Erreichen der genannten Ziele zusammen. Daher bleiben die positive Beziehungsgestaltung und eine möglichst entspannte emotionale Dynamik zwischen Klientin oder Klient und Berater/in wichtig – dieses umso mehr als wir in der Psychologischen Beratung günstige Voraussetzung für die persönliche Weiterentwicklung aufseiten der Klientel betont schaffen wollen. Um die Beziehung als Dienstleistung zu bewahren, ist es von gleichermaßen großer Bedeutung objektiv und neutral im Gespräch vorzugehen.

Ein Beziehung angenehm aufzubauen, das bedeutet die andere Person von Beginn an ernst nehmen, sie emotional zu erfassen und so Vertrauen und Offenheit aufzubauen. Auf welche Weise sich die Beraterin / der Berater gegenüber der Klientin / dem Klienten verhält, ist maßgeblich, u. a. sollte er sich dieser / diesem aktiv zuwenden und ihm aktiv zuhören.

In diesem Kontext können Sie sich wieder an die Basisvariablen nach Carl Rogers erinnern, die Ihnen in Studienheft 7 vorgestellt wurden, wie positive Wertschätzung, einführendes Verstehen und Transparenz. Von diesem Basisverhalten wissen wir, dass es zur Selbstöffnung und zu einem unbefangenen Ausdruck motiviert.

## 6.1 DIE FÖRDERUNG DER MOTIVATION

Ganz gleich, welchen Beratungsansatz Sie auch wählen, es wird diese Momente oder Phasen geben, in denen Sie deutlich spüren, wie die Motivation Ihrer Klientin oder Ihres Klienten ermüdet, eventuell nahezu restlos schwindet. Dies ist ein problematischer Punkt in Ihrer Arbeitsbeziehung.

Je mehr Mühe Sie bisher darauf verwendet haben, ein intaktes und prinzipiell tragfähiges Miteinander aufzubauen, desto größer sind die Chancen, diese kritische Stelle gut zu passieren. Sie können Ihre gute Beziehung fortschreiben, indem Sie Ihre Klientin / Ihren Klienten mitentscheiden lassen, wie es weitergeht, gemeinsam die Ziele überdenken und sie oder ihn explizit um das Einverständnis bitten, wenn Sie an neue Maßnahmen denken. Jede dieser Aktionen dient dazu, den Unmut aufzulösen und erneut die Bereitschaft zur Mitarbeit zu wecken.



### Praxistipp:

Es ist sinnvoll, immer wieder Gedanken über die Beweggründe einzustreuen. Folgende Fragen sind geeignet, der Motivation für die Verhaltensberatung wieder auf die Beine zu helfen:

*Wieso bin ich hier?*

*Tue ich das für mich? Wenn ja, warum?*

*Was möchte ich an mir ändern?*

*Welche Ziele verfolge ich?*

Die Beantwortung der Fragen kann Ihre Klientin / Ihren Klienten dazu bringen, sich erneut auf die wahren Beweggründe zu fokussieren.

Stellen Sie sich am besten darauf ein, dass es kaum einen absolut ebenen Beziehungsverlauf gibt und auch die Motivation ihren Schwankungen unterliegt. Eine gewisse Flexibilität und eine gute Vorbereitung sind da sehr hilfreich. Wieder kann nur betont werden, wie sinnvoll es ist, Gespräche zu üben wie auch ein Repertoire an gut formulierten Impulsen und einen reichen, anpassungsfähigen Wortschatz zur Verfügung zu haben.



### Wiederholungsfrage № 5:

Wie schätzen Sie die Bedeutung einer guten Arbeitsbeziehung für den Prozess der Verhaltensberatung ein? Geben Sie Ihre Kenntnisse in eigenen Worten wieder.

## 6.2 OPERANTES KONDITIONIEREN ALS CHANCE FÜR DIE BEZIEHUNG

Je positiver eine Klientin oder ein Klient gestimmt ist, desto mehr hilft ihr / ihm dies, optimistisch mit der Beratung zu starten. Eine negative Einstellung ist grundsätzlich hinderlich in der persönlichen Entwicklung. Geht eine

ratsuchende Person hingegen optimistisch in die Beratung, ist dies ein starker Hinweis darauf, dass sie sich zutraut, Dinge zu verändern und Neues auf sich zukommen zu lassen.

Es ist somit von Vorteil, wenn sie offen ist für neue Eindrücke und für die Hilfe, die es ihr ermöglicht, besser durchs Leben zu gehen. Gelingt es, sich während der Beratung auf die guten Dinge zu fokussieren, wird dies langfristig schneller zum Erfolg führen. Dies spricht dafür, in der Beratung die Besinnung auf eigene Stärken und die Handlungsfähigkeit zu unterstützen.

Nehmen wir wieder Bezug auf unser Thema. Im Rahmen der verhaltensorientierten Beratung liegt es nahe, auf deren Instrumente selbst zurückzugreifen, um die Klientinnen und Klienten (erneut) dauerhaft zu motivieren. Für die aktive Teilnahme am Gespräch lassen sich wie beim operanten Konditionieren durch verbale und nonverbale Verstärker Anreize setzen.

So ist es möglich, durch lobende Äußerungen auf die Häufigkeit und den Inhalt der Äußerungen der Klientin / des Klienten einzuwirken. Dann kann das Mittel der Löschung (vgl. Kapitel 5.3) Sie können sich dieses sprachliche Instrument zunutze machen, um ungünstige Aussagen einer ratsuchenden Person wie „Ich bin ein hoffnungsloser Fall“ zu reduzieren.



### **Praxistipp:**

Auch die Neigung, sich auf das Negative zu konzentrieren, ist ein Verhalten, das antrainiert wurde und welches uns relativ leicht fällt. Solange ein Mensch sich auf dieses Negative konzentriert, bestimmt diese Sichtweise das Leben. Dies kann so weit gehen, dass sich die betroffene Person davon beherrscht und kontrolliert fühlt.

Wenn das Negative einfach angeschaut wird, ohne es zu dramatisieren und zu überbewerten, kann dies eine erste Hilfe sein, sich in eine andere Richtung zu schwingen, die konstruktives Arbeiten möglich macht. Vielleicht ist es später auch möglich, dieses Negative in den Gesamtzusammenhang des Lebens zu stellen und zu erkennen, dass es

nur ein recht kleiner Teil davon ist. Die Konzentration auf das Positive kann die vorherige Einschätzung relativieren.

Möglicherweise kommt Ihnen das aus eigener Erfahrung bekannt vor. Diese Akzeptanz ist ein wichtiger Pfeiler einer inneren Haltung, die tendenziell zuversichtlich ist.

## 7 Die Gesprächsführung in der Verhaltensberatung

Beratung ist eine spezielle Form der Gesprächsführung: Sie will helfen. Jedes Konzept einer Beratung wird erst dann wirksam, wenn die Auswahl der geeigneten Interventionen erfolgreich ist. Zudem müssen Sie als Berater/in Ihren Auftraggeber/innen und dem Inhalt des jeweiligen Beratungsauftrages gerecht werden.

Beratung ist auch mehr als das bloße Sprechen über Probleme, um diese im Wege dieser Kommunikation vielleicht zu lösen. Sie setzt den Schwerpunkt anders. Das Problem wird mit möglichen Ressourcen aufseiten der ratsuchenden Person in Verbindung gebracht. Der Alltag und die konkrete Lebenswelt finden dabei stets Beachtung. Daher ist Beratung nicht nur ein Gespräch, das Lösungen bringen soll, sondern darüber hinaus eine Quelle für Hilfestellungen, die sich auf nahezu alle Bereiche des Lebens beziehen können; auf materielle Belange ebenso wie auf Fragen zur persönlichen Entwicklung etc.

Es ist gut möglich, dass bereits der soziale Kontakt, welcher durch die Situation einer Beratung zustande kommt, eine Erleichterung für die Klientin oder den Klienten bedeutet. Schließlich nimmt sie / er an einem sozialen, kommunikativen Geschehen teil und kann sich innerhalb dieses Settings neu erfahren.

Zwar gibt es Variationen, was Dauer und Tiefe anbelangt, aber grundsätzlich herrscht Einigkeit darüber, dass wir Menschen dieses Eingebundensein und die Erfahrungen, die wir durch die Kommunikation mit anderen Menschen machen, in unserem Dasein brauchen. Viele positive Veränderungen passieren, weil wir Anstöße aus solchen Verbindungen erhalten. Hier haben wir das Leitmotiv jeder effektiven Beratung: Die große Bedeutung der Beziehung zwischen Beraterin / Berater und Klientin / Klient. Dieser Gedanke wird also auch für Sie in Ihrer künftigen beratenden Tätigkeit handlungsleitend sein.

Sie zeigen durch eine gute Beziehungsgestaltung Ihre beraterische Kompetenz. In den Studienheften wurde bereits mehrfach auf eine Erkenntnis hingewiesen, die heute in Fachkreisen allgemein anerkannt ist:

**Unabhängig von jeder Methode gilt Folgendes:**

**Es ist die Beziehung in der Beratung, die über den Erfolg entscheidet!**



Selbstverständlich gibt es jede Menge Faktoren, die von außen auf den Ablauf einer Beratung einwirken. Hier beziehen wir uns jedoch strikt auf die Sphäre, in der eine Beraterin / ein Berater wirkt. In der Literatur finden Sie sogar ein paar Zahlen zu dieser Thematik. So soll der Erfolg der Beratung zu etwa 30 % von einer wertschätzenden und respektvollen Beziehung abhängen.

Im Übrigen werden im Hinblick auf das Gelingen der Veränderung durch Beratung die Auswahl der Methoden und der passenden theoretische Basis zu annähernd gleichen Teilen gewürdigt. Wenn Sie sich diesbezüglich an Ihren Vorlieben orientieren, werden Sie eher dazu in der Lage sein, positive Effekte und letztlich ein gutes Ergebnis zu erwarten.

- Die konkrete Beziehung in einer Beratung ist eine Komposition aus Rollen, Funktionsebenen und Teilaspekten in den Beziehungen aller Beteiligten. Es ist Ihnen schon geläufig. Dennoch eine kurze Wiederholung:
- Als Berater/in haben Sie eine bestimmte Rolle inne, weil Sie eine Stellung in einem Gespräch einnehmen, von der man ein bestimmtes Verhalten erwartet und auf der die Gestaltung des Gesprächs beruht.
- Die Anforderungen, die an Sie als Berater/in gerichtet sind, sind von fachlicher, methodischer und sozialer Kompetenz.
- Die Klientin / der Klient übernimmt die Rolle eines Ratsuchenden mit einem bestimmten Problem.

Zu Beginn ist die Beratung häufig uneben. Die Positionen sind ungleichmäßig verteilt. Die Beraterin / der Berater leitet in das Gespräch ein und ihre / seine Aktionen können auf Widerstand stoßen. Die Beziehung hat hier ein Gefälle, das es im Verlauf der Beratung zu mindern oder völlig zu beseitigen gilt. Erst dann sind die Bedingungen günstig, um das Aktivieren von Ressourcen und die Mitarbeit der Klientin / des Klienten zu erleichtern.

In all Ihren Studienheften wurde herausgestellt: Psychologische Beratung ist immer auch Hilfe zur Selbsthilfe. Daher sollte all Ihr Streben der Intention folgen, jede Abhängigkeit zu vermindern. Danach müssen Sie agieren und dies muss Ihre Sprache ausdrücken.

Die Beratungsbeziehung bewegt sich ebenso wie es die Gefühle der Beteiligten und ihre Einstellungen tun. Um in dieser Dynamik eine erfolgreiche Arbeitsbeziehung aufrechtzuerhalten, sind seitens der Beraterin oder des Beraters bestimmte Anforderungen zu erfüllen:

- Sie / er nimmt Anteil am Problem der ratsuchenden Person.
- Sie / er ist in der Lage, die Situation rund um diese Person zu akzeptieren.
- Der Respekt vor der Selbstbestimmtheit ist gegeben.
- Dem Gebot der Verschwiegenheit wird gefolgt.

Die Tatsache, dass Hilfe nötig ist, wirkt sich ebenfalls auf die Beziehung aus. Nicht immer akzeptiert die ratsuchende Person diesen Umstand wirklich. Möglicherweise verschanzt sie sich hinter Selbstbehauptungen.

Hier ist Ihre Sensibilität gefragt, hinsichtlich der Autonomie Ihrer Klientin oder Ihres Klienten und dem Selbstbild, welches sehr fragil sein kann. Widerstand und Abwehr können das Bedürfnis verstecken, diese persönlichen Aspekte zu schützen.<sup>35</sup>

Daher müssen wir hier weiter überlegen, wie solche Schwierigkeiten auch in einem verhaltensorientierten Ansatz gut zu bewältigt sind.



#### Wiederholungsfrage № 6:

Rekapitulieren Sie nochmals die verschiedenen Punkte, die klar machen, dass auch der verhaltensorientierte Ansatz nicht ohne Kenntnisse in der Gesprächsführung auskommt.

<sup>35</sup> Widulle W., Gesprächsführung in der Sozialen Arbeit. Grundlagen und Gestaltungshilfen, 2011 (S. 105)

## 7.1 DER BEZIEHUNGSASPEKT IN DER VERHALTENSORIENTIERTEN BERATUNG

Alles, was wir in einer Beratung tun, nimmt direkt oder indirekt auf die Beziehung aller Beteiligten Einfluss. Sie kennen das aus Ihrem Privatleben. Jedes Gespräch wird besser, wenn Sie sich mit Ihrer Gesprächspartnerin oder Ihrem Gesprächspartner prinzipiell gut verstehen.

Aus anderen Studienheften wissen Sie, dass es einen personenzentrierten Ansatz gibt, diese günstige Beziehung aufzubauen. Ihnen ist bekannt, dass ein humanistisches Menschenbild dazu führt, solche Erfahrungen, die ein Individuum im Gespräch oder durch das nonverbale Verhalten des Gegenübers macht für wichtig zu halten. Diese Erlebnisse und Erfahrungen wirken auf die Person, die ihnen ausgesetzt ist und ihr Selbstverständnis ein.

Nach dieser Auffassung hat jede ratsuchende Person die Chance, sich zur Unabhängigkeit hin zu entwickeln und an Selbstbewusstsein und Stabilität zu gewinnen. Dies heißt aber auch, dass Umweltreize nicht in dem Maße bedeutsam sind, wie es der verhaltensorientierte Ansatz darstellt.<sup>36</sup>

Daher ist es kein Wunder, dass sich die Vertreter/innen des personenzentrierten Arbeitens gegen den Behaviorismus wenden, da dieser jedenfalls in seiner frühen Form dem Menschen alle diese Qualitäten weitgehend abspricht. Für strenge Behavioristen hat die menschliche Existenz wenig damit zu tun, sich selbst gezielt und aktiv durch das Leben zu bewegen.

Sehr deutlich wird der Unterschied bei der Frage nach der Rolle der Beraterin und des Beraters. Jede Beratung zielt auf die Lösung von Anliegen, die Beziehung der Beteiligten spiegelt dieses. Eigene Aktivität ist gefragt, wenn die Beratung personenzentriert angelegt ist. Die Beraterin / der Berater leitet diesen Prozess der Klärung eines Problems lediglich an. Beim verhaltensorientierten Ansatz holt sich die Klientin / der Klient den Rat einer Expertin oder eines Experten und folgt ihren oder seinen Anweisungen.

In beiden Fällen geht es darum, gemeinsam voranzukommen und eine Lösung zu finden. Dies geschieht immer systematisch, nur die Regeln, die bei der Verarbeitung des Problems gelten, sind jeweils andere.<sup>37</sup>

Der verhaltensorientierte Ansatz blendet die Bestandteile der Persönlichkeit absichtlich aus, um sich einzig auf das beobachtbare und messbare Verhalten zu

---

<sup>36</sup> Vgl. Weinberger, S., Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2004 (S. 32)

<sup>37</sup> Widulle, W., Gesprächsführung in der Sozialen Arbeit. Grundlagen und Gestaltungshilfen, 2011 (S. 49-145)

fokussieren.<sup>38</sup> Wir haben hier also einen direktiven Ansatz. Die Beraterin / der Berater ist aktiv damit beschäftigt, Impulse zu geben, nachzufragen und als Modell für das Lernen zu fungieren.

Der Aufbau der Beziehung ist wie ein strategisches Vorhaben zu betrachten, mit dem Ziel, Vertrauen aufzubauen und bei der ratsuchenden Person zu erreichen, dass diese sich öffnet. Hierzu ist emotionale Nähe nötig.<sup>39</sup>

Nun werden Ihre Klientinnen oder Klienten mit den unterschiedlichsten Erfahrungen in Ihre Beratung kommen, daher müssen Sie herausfinden, welche Bedürfnisse und Verstärker für den Einzelnen wichtig sind. Ihre Aufgabe ist es, sich auf die unterschiedlichen Hintergründe einzustellen und auf den Beziehungsaspekt individuell einzugehen. In der Praxis bedeutet dies, dass Sie für verschiedene Problemen auch möglichst verschiedene Beziehungsangebote darbieten. Eine ausgewiesene Anleitung dazu existiert nicht.

Auch bei der verhaltensorientierten Beratung gilt jedoch eine positive Beziehung als das Fundament einer funktionierenden Arbeitsbeziehung. Diese Beziehung wird als eine Gesamtheit aus Verhalten und äußerem Erscheinungsbild betrachtet, welche dazu dienen soll, dem Klienten die Akzeptanz der Beratung zu erleichtern und seine Lernvorgänge zu verbessern.<sup>40</sup>

Wir Menschen sind permanent damit beschäftigt, Informationen und Erfahrungen aufzunehmen, diese Daten durch Lernprozesse in neues Wissen zu verarbeiten und möglichst zügig sämtliche Probleme, die irgendwo auftauchen, zu lösen.

Prozesse des Lernens stehen nun gerade im Zentrum des verhaltensorientierten Ansatzes. Daher ist es geboten, den Klientinnen und Klienten ausreichend Zeit lassen, diese vielen Details zu bewältigen. Wenn die Beraterin / der Berater die Beratung als einen Lernvorgang ansieht und versteht, dann wird sie oder er fähig sein, sich nachsichtiger und kooperativer zu zeigen.<sup>41</sup>

Gelingt dies gut, spricht dies für ihre / seine Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und eine orientierungsgebende Fähigkeit.

---

<sup>38</sup> Vgl. Weinberger S., Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2004 (S. 31)

<sup>39</sup> vgl. Boeger, A., Psychologische Therapie- und Beratungskonzepte, 2013 (S. 183)

<sup>40</sup> vgl. Weinberger, S., Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2004 (S. 31f)

<sup>41</sup> vgl. Widulle W., Gesprächsführung in der Sozialen Arbeit. Grundlagen und Gestaltungshilfen, 2011 (S. 50)

Auch die Kombination bestimmter Techniken mit dem Beziehungsaspekt einer Beratung verspricht eine erhöhte Wirksamkeit.<sup>42</sup> Vorbedingung ist allerdings, dass sich die Beraterin / der Berater darauf versteht, dies angemessen zu kommunizieren und er oder sie eine Ausgewogenheit herstellen kann zwischen der Förderung und der Forderung.

Sie könnten dies zum Anlass nehmen, nachzuhaken, ob Sie die Grundlagen der Kommunikation (vgl. Studienheft 1) in der Beratung noch parat haben.

Das Verhältnis von helfender Beziehung und einer wissenschaftlichen Methode ist nicht eindeutig zu ermitteln, jedoch wird eine solche Beziehung, wenn Sie sich in der Fachliteratur dazu umschaun, überwiegend als sehr bedeutsam eingeschätzt, da sie den Raum bildet, in dem die anwesenden Personen ihre Gefühle von Vertrauen, Wertschätzung und Akzeptanz entwickeln können.

Dies bedeutet aber nicht, dass Beraterin oder Berater jedes Verhalten gutheißen werden. Es dreht sich vielmehr alles darum, zu verstehen. Genau hier liegt die mögliche Schnittstelle zwischen der verhaltensorientierten Beratung und anderen Ansätzen, die der Eigenverantwortlichkeit ihrer Klientel einen größeren Stellenwert zumessen, wie es etwa das personenzentrierte Konzept tut.

Aus dem Bereich des effektiven Arbeitens wissen wir, wie wichtig ein gutes Selbstmanagement ist. Dieser Begriff hat sich in vielen Bereichen immer mehr durchgesetzt und modifiziert daher heute das auch Selbstverständnis vieler verhaltensorientiert praktizierenden Beraterinnen und Berater. Die Beziehung an sich gewinnt an Relevanz, die Beraterin oder der Berater assistieren bei dieser Art der Selbstverwirklichung.

Damit entfällt die ursprüngliche strenge klare Anleitung beziehungsweise die direktive Ausrichtung.

Es dauerte seine Zeit bis dieser Beziehungsaspekt auch in der verhaltensorientierten Beratung Berücksichtigung fand.<sup>43</sup> Die richtige Technik war wichtiger, die Beziehungsebene nur zweitrangig. Sehen wir die (Psychologische) Beratung als eine Hilfe, die in erster Linie eigenverantwortliches Handeln unterstützen soll, muss es jedoch möglich sein, diese Beziehungsebene angemessen auszubalancieren.

Ungünstiges Verhalten der Beraterin / des Beraters kann dazu führen, dass die ratsuchende Person nicht mehr oder nur noch teilweise zur Mitarbeit bereit ist.

---

<sup>42</sup> vgl. Boeger, A., Psychologische Therapie- und Beratungskonzepte, 2013 (S. 183)

<sup>43</sup> Vgl. Boeger, A., Psychologische Therapie- und Beratungskonzepte, 2013 (S.182)



## Weitere Beispiele aus der Praxis:

Worauf es zu achten gilt, zeigen kleine Beispiele für Situationen, die eine Beraterin / einen Berater praktisch mit den Aspekten einer Arbeitsbeziehung konfrontieren:

Weist die Beraterin /der Berater zu viel von einer Verhaltensrichtung auf, z. B. Empathie, kann eine Abwehrreaktion oder Widerstand folgen. Auch ein Zeitmangel, der nicht genügend durch ruhiges Handeln der Beraterin / des Beraters abgedeckt wird, kann den Erfolg vereiteln. Nicht zuletzt muss die Klientin / der Klient das Angebot und damit die Hilfsbeziehung erst einmal annehmen, bevor etwas Inhaltliches geschehen kann.

Es empfiehlt sich, für die genaue Ausgestaltung der Beziehung in einer verhaltensorientierten Beratung weiteres Material heranzuziehen. Ihnen ist das Modell einer personenzentrierten Gesprächsführung nach Rogers bekannt, das ganz wesentlich auf das Erschaffen von Vertrauen und emotionaler Nähe aus ist.

Diese Kenntnisse könnten dort Abhilfe schaffen, wo sich noch Unklarheiten in der Umsetzung einer Verhaltensberatung ergeben.

## 8 Verhaltensberatung kompakt – die Zusammenfassung

Mithilfe der Bearbeitung der verschiedenen Fragestellungen, wurde die Position des Behaviorismus im Bereich der Psychologischen Beratung verdeutlicht.

Nach dem Menschenbild des Behaviorismus beginnt die Entwicklung der Persönlichkeit eines Menschen erst nach der Geburt durch konkrete Erfahrungen mit der Umwelt. Menschliche Erkenntnisse sind also auf äußerlich erfassbare Tatbestände zurückzuführen. Das Verhalten, das wir Menschen an

den Tag legen, erklärt der Behaviorismus durch Lernprozesse. Diese Prozesse werden entweder als Reaktionen auf verschiedene äußere Stimuli, also Reize oder aber als Erlernen durch Verstärkung des Verhaltens betrachtet.

Insbesondere der Aspekt der Reaktionen der Umwelt (Mitmenschen) spielt dabei eine wesentliche Rolle. Im Sinne des orthodoxen Behaviorismus wird problematisches Verhalten erlernt und umgekehrt kann es auch wieder verlernt werden. Es wird davon ausgegangen, dass man Menschen und Tiere durch Bestrafung oder Bestärkung „programmieren“ könne und man sieht das Verhalten als etwas Mechanisches an. Daraus erschließt sich, dass der Mensch als ein Geschöpf angesehen wird, das einem Reiz-Reaktions-Schema folgt. Er handelt aus einer Reaktion heraus (Output), welche durch einen Reiz (Input) herbeigeführt wurde oder durch eine Verstärkung – ohne dabei sein Selbst, Empfindungen oder Bewertungen einzubringen.

Der verhaltensorientierte Ansatz bezieht sich mithin auf die klassischen Lerntheorien nach SKINNER, WATSON und PAWLOW, die besagen, dass der Mensch nicht durch seine Persönlichkeit, Motive oder sein Selbstkonzept, sondern allein durch Lernprozesse gelenkt wird. Daraus ergibt sich die äußerst optimistische Grundhaltung bezüglich der Bewältigung des menschlichen Lebenslaufs. Wir alle sind in der Lage, positive Veränderungen herbeizuführen und uns zuträgliche Verhaltensweisen anzueignen. Wir müssen nur lernen!

Da der Behaviorismus die Prozesse im Gehirn lediglich als „Black Box“ darstellt und diese ignoriert, steht er häufig in der Kritik. Denn in den klassischen lerntheoretischen Ansätzen gilt der Mensch durch eine solche enge Sicht als ein passives Wesen. Seit der *kognitiven Wende* in den 1960er-Jahren wurde diese Position nicht mehr in ihrer Reinform vertreten.

Nach dieser Ansicht gibt es durchaus innere Prozesse, die individuelle Veränderungen und Entwicklungen zulassen. Dieses Konzept der Verhaltensorientierung schließt eine kognitive Dimension mit. Der Mensch wird nun „als handelndes Subjekt“ angesehen. Er nimmt Reize auf, bewertet und interpretiert diese durch innere Prozesse. Er ist den Umweltreizen nicht mehr einfach ausgeliefert, sondern kann sie tatsächlich kontrollieren. Menschen sind also zu individuell unterschiedlichen Reaktionen fähig.

Die verhaltensorientierte Beratung erfolgt mit der Absicht, ein nicht erwünschtes Verhalten zu verändern. Dabei wird davon ausgegangen, dass jeder Mensch konditioniert ist. Dies bedeutet, dass er in der Vergangenheit in einer bestimmten Situation schlechte Erfahrungen gemacht hat. Die Person überträgt nun die schlechte Situation auf eine aktuelle Situation und versucht diese zu

vermeiden, damit sie nicht noch einmal schlechte Erfahrungen macht. Dadurch verfestigen sich die schlechten Erfahrungen und es kann zum Beispiel eine Angst oder Phobie entstehen. In der verhaltensorientierten Beratung wird nun versucht, gute Erfahrungen und Gedanken an die Stelle der schlechten Erfahrungen zu setzen beziehungsweise gute Erfahrungen überwiegen zu lassen.

**Die behavioristische Verhaltensberatung beruht auf Empirie und beobachtbaren Prozessen.**

Das Unbewusste aufzudecken, nach verborgenen Konflikten zu suchen oder unter der Oberfläche zu graben und den Problemen des Klienten auf den Grund gehen, dies ist nicht Teil dieses Konzeptes.

Es soll noch einmal erwähnt werden, dass sich dieses Konzept in der Theorie von anderen Modellen darin klar unterscheidet, jedoch verwischen diese Unterschiede in der praktischen Arbeit.



### **Praxistipp:**

Eine Verhaltenstherapie oder Verhaltensberatung ist weder etwas Verwerfliches noch etwas, wofür sich jemand schämen müsste. Dennoch wird dieser Ton gelegentlich in der Begegnung mit einer ratsuchenden Person mitschwingen. Dann ist es hilfreich, wenn Sie diese Person in ihrem gesunden Selbstbewusstsein stärken:

Dieser Schritt zu Ihnen in Ihre Praxis brauchte vielleicht eine große Portion Selbstakzeptanz und Mut. Betonen Sie, wie klug es ist, sich einzugestehen, diese Hilfe zu brauchen und sie tatsächlich auch in Anspruch zu nehmen.

Sie können sich selbst innerlich motivieren, indem Sie sich klar machen, wie viel Mut und Charakterstärke Ihre Klientin /Ihr Klient dadurch bewiesen hat. Ihre Arbeitsbeziehung kann der Boden für eine positive Neuausrichtung sein.



### Wiederholungsfrage N° 7:

Diese Wiederholungsaufgabe gibt Ihnen nochmals Gelegenheit, zu überprüfen, ob Sie die Inhalte dieses Studienheftes gut verarbeitet haben. Nehmen Sie sich dazu einen weiteren Beratungsansatz aus den anderen Lektionen vor und beschreiben Sie in ein paar Sätzen, wie sich dieser Ansatz vom Konzept der behavioristischen Verhaltensberatung unterscheidet.

## 9 Schlussbetrachtung

Sie sind nun schon recht fortgeschritten in Ihrer Ausbildung zur Psychologischen Beraterin / zum Psychologischen Berater. Daher wollen wir kurz die Frage erörtern, warum es derart wichtig ist, die verschiedensten Beratungskonzepte und ihre Theorien zu kennen.

Wäre es nicht einfacher, von vornherein eine Theorie zu bevorzugen, welche gefällt, die ein Verhalten sinnvoll erklären kann oder die ansonsten irgendwie „richtig“ erscheint? Natürlich wäre dies reizvoll, doch tatsächlich werden Sie große Mühe haben, „die eine“ Theorie oder „das eine“ Beratungskonzept zu finden. Es sei denn, sie hätten es in ihrer Praxis immer nur mit ein und demselben Problem zu tun. Also müssen Sie erst einmal lernen, welche Konzepte es gibt, welche Eigenheiten diese haben und wie Sie herausfinden, wozu ein Konzept geeignet ist. Wenn Sie dies alles wissen, können Sie damit beginnen, auszusortieren, um das Konzept zu erkennen, das Ihren Bedürfnissen am meisten entgegenkommt. Schließlich wollen Sie Ihre Kundschaft gut beraten.

Eventuell werden Sie gleichermaßen Ihre Zielgruppen und die Problemlagen herausfiltern, auf die Sie sich spezialisieren möchten. Auch diese müssen Sie erst einmal kennenlernen. Dann werden Sie detaillierteres Wissen über die Menschen in diesen Gruppen zusammentragen, um schließlich zu entscheiden, ob diese Klientel für Ihre Praxis infrage kommt und wie Sie den Umgang konkret gestalten.

Wenn eine Klientin von einer Neigung zu einem Verhalten berichtet, die ihr beispielsweise das alltägliche Familienleben schwer macht und daraufhin Sie als Ihre Beraterin / Ihren Berater aufsucht, ist zuerst einmal zu klären, was genau das Problem ist, wo und wie es sich zeigt. Sind Sie in Ihrer Praxis lösungsorientiert und Sie beide merken, dass das Problem ein Thema innerhalb der Familiendynamik ist, müssen Sie kompetent genug sein, um zu wissen, an welche Art von Beratung Sie die Klientin verweisen, kann z. B. hier an eine systemische (Familien-) Beratung.

Oder Ihr Wissen um verschiedene Konzepte könnte Ihnen helfen, mit dem Klienten problemspezifisch und somit effizient zu arbeiten. Das heißt: Kennen Sie sich als Berater/in mit allen Konzepten und Theorien aus, arbeiten Sie flexibler und immer mit dem berühmten „Blick über den Tellerrand“. Es kommt weniger oft vor, dass ein Fall stagniert. Der gangbare Weg zur Lösung wird sich zügiger zeigen.

Noch aus einem anderen Grund lohnt es sich, Wissen über verschiedene Beratungskonzepte und deren theoretischen Aufbau zu besitzen. Anstatt es allein dem Behaviorismus oder einer anderen vereinzelt Strömung in der Psychologie zu überlassen, die Angelegenheit anzugehen, bietet das kluge Zusammenspiel verschiedener Modelle weitaus wirksamere Möglichkeiten die komplizierten Konstruktionen, die wir Problem oder auch Störung nennen in den Griff zu bekommen und sie idealerweise ganz aus der Welt zu schaffen.

Für die nachhaltige Lösung eines Problems dürfte es nicht weniger wichtig sein, den wahren Grund dafür zu kennen, als nur das Problemverhalten zu verändern. Möglicherweise macht es viel mehr Sinn, das Problem angemessen zu zergliedern und diese Teilaspekte in einer Art Zusammenschau mit einem neuen, integrierenden Blick zu betrachten. Die einzelnen Teilaspekte sind für sich genommen zwar interessant, jedoch weniger aufschlussreich für eine Lösung, die von Dauer ist.

Fassen wir einmal zusammen: Das Erfordernis, sich verschiedenen Beratungskonzepten und den zugrunde liegenden Theorien zu widmen, liegt darin, Zugriff auf ein möglichst breites Spektrum an Wissen zu haben, um rasche und effektive Hilfe zu bieten. Manchmal wird diese Hilfe auch darin gelegen sein, sich mit Beratung kritisch auseinandersetzen zu können und bei Überschreitung der eigenen Kompetenzen an eine andere Fachkraft, Berater/in oder eine Therapeutin/einen Therapeuten verweisen zu können.

Sie konnten diesem Studienheft entnehmen, dass sich die verhaltensorientierte Beratung vor allem dazu eignet, Klientinnen und Klienten zu unterstützen, die

es schaffen wollen, ihr eigenes Verhalten in bestimmten Situationen verändern. Nicht immer handelt es sich um spezifische Ängste oder andere konkrete Auslöser. Es kann sein, dass die Person, die Sie um Rat bittet, einfach den Wunsch hat, sich in bestimmten Situationen anders zu verhalten. Vielleicht geht es ihr lediglich darum, sich der Partnerin / dem Partner gegenüber selbstbewusster oder nachsichtiger zu verhalten. Oder emotionale Stabilität würde ihr dabei helfen, weniger oft andere Menschen mit dem eigenen Zorn zu konfrontieren. Häufig sind verhaltensorientierte Berater/innen in der Paarberatung oder bei allgemeinen Beratungsstellen tätig.

Die Beziehung zwischen der Klientin oder dem Klienten und der Beraterin oder / dem Berater ist ausschlaggebend für den Erfolg jeder Beratung. Die Problematik des Beziehungsaufbaus begegnet uns in jedem Konzept. Sie sollte Ihnen als ein allgemeines Thema bewusst sein, wenn sie sich daran machen, eine theoretische Konzeption im Verlauf einer Beratung in die Praxis umzusetzen. Der meist knapp bemessene zeitliche Rahmen bringt es mit sich, dass hierbei sehr achtsam vorzugehen ist.

Dem verhaltensorientierten Ansatz fehlen ausgefeilte eigene Ideen zu einer sinnvollen Beziehungsgestaltung oder sie werden nur sehr uneinheitlich formuliert. Immerhin wendet sich dieser Ansatz in der Beratung seit längerer Zeit vermehrt den kognitiven und emotionalen Prozessen zu. Und auch die Frage nach der Motivation wurde nach und nach Bestandteil dieses Konzeptes. Daher binden viele Praktiker/innen zunehmend Elemente der Gesprächsführung ein, die dieser Entwicklung Rechnung tragen. Daher abschließend nochmals ein



### Praxistipp:

Erinnern Sie sich an die drei Grundhaltungen der personenzentrierten Beratung: Empathie, positive Wertschätzung und Kongruenz!

Diese Merkmale bereichern in jedem Fall auch den verhaltensorientierten Ansatz. Sie wollen eine Beziehung begründen, die Ihre Arbeit trägt und in der Sie sich selbst wohlfühlen? Dann zeigen Sie Interesse an der Person des Klienten, an dessen Ressourcen und an seinen Möglichkeiten. Ein

solches Vorgehen ist respektvoll und aufmerksam und daher immer angebracht.

Auch in einer professionellen Beratung kann es leicht sein, „das Eis zu brechen“. Sie als Profi in dieser Beziehung haben das Rüstzeug und hoffentlich die Courage, damit zu beginnen und für alle Beteiligten den Weg freizumachen, in einer günstigen Atmosphäre zu arbeiten. Warum sollte es nicht Früchte tragen?

Viel Spaß weiterhin beim Studium!

*Dr. phil. Marcus Klische, Pädagogische Leitung & Antje Limbach-Mayerhöfer, zertifizierte Dozentin in der Erwachsenenbildung*

## 10 Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung

### Wiederholungsfrage № 1:

Versuchen Sie, diese Begriffe mit Leben zu füllen. Denken Sie sich Beispiele aus und notieren Sie diese. Im weiteren Verlauf Ihrer Lektüre werden Sie noch mehr dazu erfahren.

#### **Antwort:**

Sie orientieren sich an den Ausführungen zur Lerntheorie in Kapitel 3.1. Soweit es Ihre Beispiele anbelangt, ist eine individuelle Antwort möglich.

### Wiederholungsfrage № 2:

Beschreiben Sie das Experiment Pawlows in eigenen Worten. Was ist die zentrale Erkenntnis, welche dieser Versuch mit sich brachte?

#### **Antwort:**

Neben einer Beschreibung des Versuchs sollten Sie im Wesentlichen auf Folgendes zu sprechen kommen: Es wurde die Veränderung eines natürlichen Reizes durch den konditionierten Reiz beobachtet. Das Resultat war die Kopplung eines konditionierten Reizes an einen neutralen Reiz (Assoziation) oder eine neue konditionierte (unnatürliche und gelernte) Reaktion. Damit wurde die Basis gelegt für die Gestaltung der Lerntheorien und für die moderne Verhaltensforschung.

### Wiederholungsfrage № 3:

a) Worin unterscheiden sich die klassische und die operante Konditionierung?

**Antwort:**

Sie orientieren sich zunächst an den Ausführungen in den Kapiteln 1 und 2.3.1. Danach lässt sich folgender Unterschied herausarbeiten: Während die klassische Konditionierung eher auf einer automatischen Reaktionsweise beruht, braucht die operante Konditionierung eine entsprechende Aktivität, die letztlich auf dem freien Willen beruht, in einer bestimmten Weise zu reagieren.

b) Was macht den orthodoxen Behaviorismus aus?

**Antwort:**

Die Frage lässt sich kurz und bündig beantworten: Eine Handlung bzw. ein Verhalten ist die Antwort (Response) auf einen Reiz (Stimulus). Phänomene im Hinblick auf die menschliche Psyche sind für diese strikte behavioristische Lehre vom Lernen irrelevant.

c) Welche Vorbedingungen für das Lernen kennen Sie?

**Antwort:**

Hier sind die einzelnen Faktoren aus Kapitel 3.2 zu benennen (z. B. Gedächtnis, Wahrnehmung, Aufmerksamkeit, Motivation) und kurz zu beschreiben.

### Wiederholungsfrage № 4:

Wieso könnte man auf die Idee kommen, wir Menschen sprechen in Bildern?

**Antwort:**

Zentral ist folgender Gedanke: In Untersuchungen wurde festgestellt, dass im Gehirn nur zehn Prozent der Prozesse verbal, also in Worten ablaufen, die weitere Informationsvermittlung geschieht über Bilder. Wir Menschen bringen unsere Konzepte und Emotionen in unseren selbstgeschaffenen Bildern unter.

### Wiederholungsfrage № 5:

Suchen Sie sich eine der in Kapitel 5.3 aufgezählten Methoden aus und beschreiben Sie das Vorgehen. Inwiefern spielt auch die Entspannung in diesem Kontext unter Umständen eine Rolle?

**Antwort:**

Im ersten Teil ist eine individuelle Antwort möglich. Bezüglich der Entspannungsverfahren ist vor allem der Einsatz in Verbindung mit einer Desensibilisierung interessant: Solche Techniken sollen die kontrollierte Konfrontation mit Reizen, deren generelle Kontrolle und die Installierung besserer Verhaltensmuster unterstützen. Diese gezielte Entspannung hilft, das Stressniveau zu mindern.

**Wiederholungsfrage № 6:**

Wie schätzen Sie die Bedeutung einer guten Arbeitsbeziehung für den Prozess der Verhaltensberatung ein? Geben Sie Ihre Kenntnisse in eigenen Worten wieder.

**Antwort:**

Im Kern sollte sich aus Ihrer Antwort ergeben, dass wir es hier mit einer Beziehung zu tun haben, die eine Dienstleistung darstellt. Daher kommt es auf eine durchgängig gute Zusammenarbeit an. Im gesamten Beratungsprozess sollte auf eine positive Beziehungsgestaltung und eine möglichst entspannte emotionale Dynamik zwischen Klientin / Klient und Berater/in geachtet werden, damit sich die persönliche Weiterentwicklung möglichst ideal vollziehen kann.

**Wiederholungsfrage № 7:**

Rekapitulieren Sie nochmals die verschiedenen Punkte, die klar machen, dass auch der verhaltensorientierte Ansatz nicht ohne Kenntnisse in der Gesprächsführung auskommt.

**Antwort:**

Hier beziehen Sie sich bitte auf das in Kapitel 7 Gesagte und die Kenntnisse, eine angemessene Gesprächsführung betreffend, die Ihnen aus der Lektüre der übrigen Studienhefte bereits bekannt sind.

**Wiederholungsfrage № 7:**

Diese Wiederholungsaufgabe gibt Ihnen nochmals Gelegenheit, zu überprüfen, ob Sie die Inhalte dieses Studienheftes gut verarbeitet haben. Nehmen Sie sich dazu einen weiteren Beratungsansatz aus den anderen Lektionen vor und

beschreiben Sie in ein paar Sätzen, wie sich dieser Ansatz vom Konzept der behavioristischen Verhaltensberatung unterscheidet.

**Antwort:**

Hier ist eine individuelle Antwort möglich.

## 11 Verwendete Literatur

**Buber, Martin (1997):**

Das dialogische Prinzip. Verlag Lambert Schneider: Heidelberg

**Becker-Carus, Christian (2004)**

Lernen - In: Becker-Carus, Christian: Allgemeine Psychologie. Eine Einführung. S. 313-367.

Spektrum Akademischer Verlag: München; Heidelberg

**Brod, G. & Gold, Andreas (2021)**

Gedächtnis und Wissen. In S. Preiser (Hrsg.), *Pädagogische Psychologie: Psychologische Grundlagen von Erziehung und Unterricht* (3. Aufl. S. 54-79).

Beltz Juventa Verlag: Weinheim

**Boeger, Annette (2013)**

Psychologische Therapie- und Beratungskonzepte.

Verlag W. Kohlhammer: Stuttgart

**Borgs-Lauf, Michael (2004)**

Verhaltensberatung nach dem kognitiv-behavioristischen Modell. In: Nestmann, Frank (Hrsg.): Das Handbuch der Beratung.

DgVT Verlag: Tübingen

**Gold, Andreas. & Brod, G. (2021)**

Lernen. In S. Preiser (Hrsg.), *Pädagogische Psychologie: Psychologische Grundlagen von Erziehung und Unterricht* (3. Aufl. S. 80-102).

Beltz Juventa Verlag: Weinheim

**Kriz, Jürgen. (2001)**

Grundkonzepte der Psychotherapie.  
Beltz: Weinheim.

**McLeod, John (2004)**  
Counselling- eine Einführung in Beratung.  
DgVT Verlag: Tübingen.

**Menzen, Karl-Heinz (2021)**  
Grundlagen der Kunsttherapie.  
UTB: Stuttgart

**Weinberger, Sabine (2004)**  
Klientenzentrierte Gesprächsführung.  
Juventa Verlag: Weinheim und München

**Werth, Reinhard (1983)**  
Bewusstsein – psychologische, neurobiologische und wissenschaftstheoretische  
Aspekte.  
Springer Verlag: Berlin

**Widulle, Wolfgang (2011)**  
Gesprächsführung in der Sozialen Arbeit. Grundlagen und Gestaltungshilfen.  
VS Verlag für Sozialwissenschaften: Wiesbaden