

Ihr Fernstudium

# PSYCHOLOGISCHE BERATUNG

STUDIENHEFT 7  
DIE BERATUNG NACH CARL R. ROGERS

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.....	5
1 Die Entstehung, der Ausbau und die Weiterentwicklung des Beratungsansatzes nach Carl. R. Rogers.....	7
1.1 Das Menschenbild des Beratungsansatzes nach Rogers .....	7
1.2 Carl Ransom Rogers – wichtige Stationen seiner Biografie.....	12
1.3 Entwicklung der klientenzentrierten Gesprächsführung.....	13
1.4 Kritische Stimmen .....	15
2 Die Grundhaltungen in der Beratung nach Rogers .....	16
2.1 Unbedingte Wertschätzung.....	17
2.2 Empathie.....	21
2.2.1 Ein kleiner Exkurs zum Spiegeln .....	23
2.2 Sprache als Mittlerin der Empathie .....	25
2.3 Kongruenz.....	27
3 Die Selbstexploration .....	30
4 Die Praxis der Beratung nach Rogers.....	32
5 Schlussbetrachtung.....	42
6 Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung.....	43
7 Verwendete Literatur.....	45

## Lernorientierung

Nach Bearbeitung dieses Studienhefts sind Sie in der Lage,

- das Beratungskonzept nach Carl R. Rogers in den theoretischen Grundzügen zu beschreiben;
- einen Überblick über die zugrunde liegende Persönlichkeitstheorie zu formulieren;
- Methoden und Techniken dieser Form der Gesprächsführung zu erkennen und sie mit eigenen Erfahrungen abzugleichen;
- Ihre Erkenntnisse selbstständig in den Praxisalltag zu transportieren.

## Einleitung

Sie möchten Profis der Beratung werden. Daher ist es für Sie unabdingbar zu wissen, wie ein wirksames Beratungsgespräch funktioniert. Denn dieses ist ein zentrales Element Ihrer künftigen professionellen Arbeit, mit der Sie Ihre Klientinnen und Ihre Klienten unterstützen wollen, eigenverantwortlich zu passenden Lösungen zu kommen.

Einige etablierte Konzepte haben Sie in den letzten Studienheften bereits kennengelernt. Und auch die Beratung nach CARL R. ROGERS hat sich als erfolgreich erwiesen. Mit dem vorliegenden Studienheft wird sich Ihnen die besondere Ausrichtung dieses Ansatzes, die Klienten- beziehungsweise Personenzentrierung, erschließen.

Im Gegensatz zur Lösungsorientierten Beratung, die wir in Studienheft 3 behandelt haben, dreht sich bei diesem Ansatz alles um die Klientin und den Klienten selbst. All das Können, das Ihre Klientinnen und Ihre Klienten mitbringen sowie jeder charakterliche Zug sind zentral, weil diese Aspekte jenes Wesen Mensch, das sich Ihnen in der Beratung anvertraut, ausmacht. Berater/innen, die Rogers in ihrer Arbeit folgen, sind darauf bedacht, keinen Rat zu erteilen und auch keine Belehrungen auszusprechen. Insbesondere verzichten sie darauf, Erklärungen zu geben. Alles dreht sich darum, mit einfühelndem Verstehen, unbedingter Wertschätzung und Echtheit auf die Bedürfnisse des Gegenübers zu antworten.

Der Begriff „klientenzentriert“, den Rogers ursprünglich für den psychotherapeutischen Sektor seines Beratungskonzeptes einführte, beschreibt daher eine Beratungssituation, in der die Klientinnen und Klienten mit ihren Anliegen im Mittelpunkt stehen.

Wie bereits andere Konzepte, die Ihnen vorgestellt wurden, ist auch dieses als ressourcenorientiert einzustufen und umfassend durch eine humanistische Philosophie beeinflusst. Erinnern Sie sich, was dies bedeutet: Der Mensch mit seinen Potenzialen und Fähigkeiten steht im Mittelpunkt der Betrachtung.

Interessant ist, dass die Gesprächsführung nach Carl R. Rogers nicht nur auf Annahmen fußt, die aus wissenschaftlicher Sicht als fundiert gelten. Es steckt mehr dahinter, nämlich das lebenslange Werk eines Mannes, das aus einem reichen Erfahrungsschatz gewachsen ist. Dies soll in einem der nächsten Kapitel anhand eines Abrisses der Biografie zu Carl. R. Rogers verdeutlicht werden.

Damit Sie sich ein erstes tieferes Bild des Beratungsansatzes nach Rogers machen können, erhalten Sie zunächst einen Überblick zur Entstehung und Entwicklung sowie über die kritischen Stimmen, die sich zu diesem melden.

Im Anschluss daran beschäftigen Sie sich mit den drei Grundhaltungen, die klientenzentriert tätige Berater/innen aufweisen sollten. Sie lernen den wichtigen Aspekt der Selbstexploration kennen und erfahren etwas über das Menschenbild, welches die Basis dieser Ideen bildet.

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 Entstehung, der Ausbau und die Weiterentwicklung des Beratungsansatzes nach Carl. R. Rogers

Wer zum ersten Mal eine Beratung nach Rogers erlebt, wird womöglich etwas verwundert sein, denn nichts deutet darauf hin, dass hier zwei Menschen zielstrebig an der Lösung eines Problems arbeiten.

Der Klienten- oder Personenzentrierte Beratungsansatz mag sich zu Anfang exotisch anfühlen, jedoch birgt er viele Gelegenheiten, eine sehr spezifische Beziehung zwischen einem Menschen, der Hilfe sucht und seiner Beraterin / seinem Berater zu erleben.

Das Konzept, das Rogers hier präsentiert, setzt diese Person in ein ganz spezielles Licht. Denn es ist ressourcenorientiert.<sup>1</sup>

Zunächst hatte CARL R. ROGERS die Idee, seine Beratungen nicht-direktiv zu gestalten. Diesen Ansatz hielt er in seinem 1942 erschienenen Buch „Counseling and Psychotherapy“ (Beratung und Psychotherapie, Übers. d. Verf.) fest.

Später wurde daraus die umfassende Theorie zur Klientenzentrierten Gesprächsführung.<sup>2</sup> Diesem Engagement hat es Rogers zu verdanken, dass er nicht nur den Ruf eines bedeutenden Psychologen innehat, sondern darüber hinaus als ein Verfechter des Beziehungsaspekts in der psychotherapeutischen Arbeit angesehen wird.

Dies ist umso bemerkenswerter als er seine Tätigkeit zu einer Zeit aufnahm, als die Psychoanalyse und mit ihr ein völlig anderer Zeitgeist en vogue war.

Statt von Zerrüttung und zerstörerischen Tendenzen zu sprechen, war es ihm ein Anliegen, danach Ausschau zu halten, was im zwischenmenschlichen Geschehen funktioniert und auch für den Erfolg eines Beratungsgesprächs ausschlaggebend sein könnte.

Wie Sie gleich noch im Detail erfahren werden, war für Rogers ein humanistisches Menschenbild maßgebend.

## 1.1 DAS MENSCHENBILD DES BERATUNGSANSATZES NACH ROGERS

Dieses spezifische Menschenbild ist mit einer Persönlichkeitstheorie verknüpft, die drei zentrale Aspekte herausstellt:

---

<sup>1</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S. 24)

<sup>2</sup> ebenda (S. 23)

- das Selbstkonzept,
- die Aktualisierungstendenz
- und das Vorliegen von Kongruenz oder Inkongruenz.

Für Sie ist der Begriff der Aktualisierungstendenz äußerst wichtig. Damit ist ein Prinzip gemeint, das die Entwicklung und das Streben nach einem Sinn betrifft. Dieses Prinzip wohnt jedem Individuum inne; aus ihm entspringt der Antrieb, alle Fähigkeiten zu entfalten und alle Möglichkeiten wahrzunehmen. Wir bezeichnen dies oftmals als Selbstverwirklichung.

#### I N F O

---

Zugleich zielt dieses Prinzip auch auf Selbsterhaltung und auf die bestmögliche Entwicklung des Organismus. Es sorgt dafür, dass keine Erfahrung an uns vorübergeht, ohne dass wir sie innerlich entsprechend diesen Maßstäben bewerten. „Die Aktualisierungstendenz bewertet Erfahrungen danach, ob sie für den Organismus als Ganzem erhaltend oder fördernd sind oder ob sie die Erhaltung oder Förderung hemmen.“ (Weinberger Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.25))

Für Carl R. Rogers, als Begründer der Humanistischen Psychologie, bringt jede Person spezifische Bedürfnisse mit in ihr Leben, die zum Teil körperlicher und zu einem anderen Teil seelischer Natur sind. Um sich diese Bedürfnisse zu erfüllen, nutzt sie die Autonomie, die jedem Menschen naturgemäß zuzusprechen ist und ihr Streben nach Selbstverwirklichung. Rogers Persönlichkeitstheorie hebt die Einzigartigkeit und das Vermögen eines jeden Individuums hervor, in den Angelegenheiten des Lebens selbstbestimmt eine Wahl zu treffen.

Die Tour durch die einzelnen Lebensphasen hält für jeden Menschen unterschiedliche Erfahrungen bereit: solche, die er für gut und nützlich befindet, weil sie im Sinne der Aktualisierungstendenz selbsterhaltend sind (s. o.), und eben auch solche, die als Hindernisse auf dem Weg zu physischer und psychischer Ganzheit empfunden und entsprechend negativ beurteilt werden.

Rogers spricht vom Organismischen Bewertungskomplex. Mit fortschreitendem Alter komplettieren sich die physischen und psychischen Strukturen.

Der Mensch entwickelt sein Selbst. Rogers geht davon aus, dass es in der Natur des Menschen liege, im Zuge dieser Fortentwicklung unentwegt nach positiv bewerteten Erfahrungen zu streben. Wenn wir Erfahrungen durchlaufen, die zu unserem positiven Selbstkonzept passen, können wir diese Erfahrung ohne Weiteres in jenes Selbstkonzept aufnehmen. Die Aktualisierungstendenz wird also in Teilen zu einer Tendenz der **Selbstaktualisierung**.

Sogar eine negative Erfahrung wird möglicherweise eins zu eins in das Selbstkonzept integriert, wenn dieses Konzept überwiegend positiv ausgestaltet ist. Denn dies bedeutet auch eine gewisse Anpassungsfähigkeit. Anders sieht es aus, wenn wir auf eine Person mit einem in der Tendenz ungünstigen Selbstkonzept blicken. Diesen Menschen fehlt es oftmals an einer gesunden Selbstachtung, was sie dazu veranlasst, sich ihren negativen Erfahrungen zu entziehen. Sie verhalten sich abwehrend, verleugnen oder verzerren das Erlebte, um sich in ihrer Verletzlichkeit zu schützen. Die Erfahrung wird als nicht wirklich abgespeichert oder fantasievoll „umgebaut“, bis sie doch noch – dies ist mit verzerrt gemeint – in das empfindliche Selbstkonzept integriert aufgenommen werden kann. Würde sie die Erfahrung ungefiltert zulassen, könnte dies eine Bedrohung für ihr fragiles Selbstkonzept darstellen. Übrigens:

**Kongruenz bedeutet:  
IST und IDEAL im Einklang!**



Auch eine deutliche *Inkongruenz* kann sich entwickeln, wenn die beiden Bilder, das realistische Selbstbild und das Ideal, zu sehr voneinander abweichen. Diese Inkongruenz bringt zum Ausdruck, dass es Erfahrungen gibt, die mit dem eigenen Selbstkonzept nicht kompatibel sind. Wir spüren eine innere Spannung, die Person reagiert ängstlich oder sogar mit einer Depression.<sup>3</sup>

Man könnte auch argumentieren, dass die Aktualisierungstendenz und die Selbstaktualisierungstendenz nicht mehr zusammenfallen. Einer Person, die davon betroffen ist, geht der Einklang mit ihrem Organismus und ihrem Selbst verloren. Sie erfährt sich in einer Weise, die nicht mit ihrem Selbstbild schwingt.

---

<sup>3</sup> Vgl. hierzu Drath, Karsten (2012).

Eine Inkongruenz kann also sehr belastend sein. Je nach Ausprägung sind Sie als Berater/innen nicht mehr zuständig, sondern müssen die betreffende Person an fachkundige Therapeut/innen oder Therapeuten verweisen.

Wenn Sie sich für eine Tätigkeit im Bereich der Psychotherapie begeistern können, dann gehen Sie daran, die notwendige Qualifikation zu erwerben: Ihre Heilerlaubnis. Die Akademie für praktische Psychologie bietet mit dem Fernstudium **Heilpraktiker/in – eingeschränkt für den Bereich Psychotherapie** eine hochwertige Vorbereitung auf die Überprüfung vor dem Gesundheitsamt an.

Können die beiden Bilder nicht mehr in Einklang miteinander gebracht werden, bleibt jedoch fürs Erste häufig nur ein Weg aus diesem Dilemma:

Die aktuelle Erfahrung wird „umgebaut“, also passend gemacht, durch widersprüchliche Empfindungen und Signale auf der Körperebene symbolisiert oder sie wird verleugnet, wie dies schon an anderer Stelle beschrieben wurde.

In der Literatur wird dieses Geschehen gerne am Beispiel eines Kindes verdeutlicht, das hinfällt, sich das Knie verletzt und dabei von seinem Vater beobachtet wird. Natürlicherweise würde das Kind auf der körperlichen Ebene mit Schmerz reagieren und diesen auch zeigen. Es könnte vielleicht anfangen zu weinen. Doch hier, in unserem Beispielfall, traut es sich nicht, dies zu tun. Zu Ihrer Information: Das Kind hat in der Vergangenheit wiederholt zu hören bekommen, dies sei Unsinn. Es hat intensiv erfahren, dass der Vater diese Reaktion ausdrücklich missbilligt hat.

So wählt das Kind in unserem Beispiel den „einen Weg aus dem Dilemma“: Es verkneift sich, den Schmerz zu zeigen und antwortet stattdessen mit einem „Es ist doch gar nichts passiert“ oder „Hat doch gar nicht wehgetan“, um sich vor dem Vater nicht zu blamieren. Nur auf diesem Weg kann es für den Moment das eigene wacklige Selbstkonzept, auf keinen Fall eine Heulsuse oder ein Sensibelchen zu sein, aufrechterhalten. Das Kind nimmt die Erfahrung, die an sich eindeutig mit Schmerz verbunden ist, nur in einer verzerrten Version wahr und nicht mehr in ihrer tatsächlichen Erscheinungsform.

Dies kann nicht verwundern, wenn wir uns vor Augen rufen, dass zwischenmenschliche Beziehungen für die Bildung des Selbstkonzepts von essenzieller Bedeutung sind. Vor allem anderen ist es eine unbefangene Wertschätzung, die uns allen gut tut und nach der wir uns sehnen. Dies führt

dazu, dass sich ein heranwachsendes Individuum an den Bewertungen seiner Bezugspersonen orientiert und sich auf diese Weise prägen lässt. Diese frühen Prägungen werden im Selbstkonzept des jungen Menschen integriert.

Dabei erhält die Erhaltung des Selbstkonzeptes zumeist den Vorzug vor der freien Entfaltung des Organismus. Kinder üben sich auf diese Weise bereits regelmäßig darin, ihre Bedürfnisse zu unterdrücken, um Ihr Selbstkonzept vor Schaden zu bewahren.<sup>4</sup>

Geben wir an dieser Stelle noch ein Beispiel dazu, für ein Verhalten, das einer Erfahrung entspringt, die überhaupt nicht symbolisiert wurde:

Eine Person greift zu einer „Notlüge“, weil sie davon überzeugt ist, dass die Situation ihr keine andere Wahl lässt. Zugleich ignoriert sie, dass diese Lüge ihr in der Tat Vorteile bringt.

Hier ist das konkrete Verhalten, das Lügen, um Vorteile zu erhalten, mit dem Selbstbild der Person unvereinbar. Dieser Part der Handlung wird daher ausgeblendet und auf der bewussten Ebene in keiner Weise mit der eigenen Person in Verbindung gebracht.

Es gab und gibt viele Versuche, das Ziel der Klientenzentrierten Psychotherapie und Beratung zu definieren. Sehen wir uns an, was Karsten Drath dazu schreibt, der zu diesem Zweck auf einen Begriff zurückgreift, welcher von Rogers selbst eingeführt wurde: Eine »fully functioning person« („ganzheitlich funktionierende Person“, Übers. d. Verf.) hat ein Selbstbild, das kongruent ist, was die bereits erledigten Erfahrungen ist. Und sie ist in der Lage, alle weiteren Erfahrungen – seien sie positiv oder negativ – ohne Verzerrungen oder Verleugnungen in ihrem Bewusstsein zu verankern.

Eine solche fully functioning person hat keine Probleme damit, ihren Fehlern und Schwächen bewusst zu betrachten. Sie weiß, dass negative Gefühlsregungen ihre Berechtigung haben und sie hat keinen Grund, sich ihrer Verantwortung für ihr Tun und Lassen, für ihre Beziehungen und ihre zu verschließen. Denn der Blick, den sie auf sich selbst hat, der ist uneingeschränkt positiv.

„Seelisches Leiden [...] entsteht nach Rogers durch eine Inkongruenz zwischen dem eigenen Selbstbild und dem eigenen Erleben“

In der Konsequenz heißt dies, dass eine Person umso mehr in ihrer Balance gestört und in ihrem psychischen Wohlbefinden beeinträchtigt wird, je weiter sie sich vom Idealbild einer „ganzheitlich funktionierenden Person“ entfernt hat.

---

<sup>4</sup> vgl. Weinberger, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.26).

Nach Rogers ist in einem solchen Fall auf eine ganz bestimmte Weise zu verfahren. Er stellt hier einen Mangel der Wahrnehmung betreffend fest, lehnt es jedoch ab, darin eine seelische Krankheit zu sehen. Diese Meinung ist nur konsequent, denkt man an sein durchweg positives humanistisches Menschenbild. Trotzdem empfiehlt er eine kundige Begleitung oder Therapie, denn dort erhält die betreffende Person eine Chance, die Unvereinbarkeit von eigenem Selbstkonzept und den verleugneten oder „aufgehübschten“ Erfahrungen bewusst zur Kenntnis zu nehmen und zu bearbeiten. Man könnte sagen: Diese Vorgehensweise ist angebracht, um die Selbstaktualisierung wieder in eine natürliche Bahn zu lenken.



### Wiederholungsfrage № 1:

Haben Sie die Grundzüge der Theorie Rogers zum menschlichen Verhalten verstanden?

Probieren Sie es aus und fassen Sie zusammen.

## 1.2 CARL RANSOM ROGERS – WICHTIGE STATIONEN SEINER BIOGRAFIE

Geboren wurde Carl R. Rogers 1902. Als viertes von sechs Kindern erlebte er das von einem konservativen Protestantismus geprägte Familienleben als autoritär und fern von emotionaler Nähe.

Rogers beruflicher Weg sollte mit einem Abschluss in Agrarwissenschaften beginnen. Später änderte er jedoch seine Pläne und entschied sich für das Studium der Theologie, das ihn zeitweise nach Asien führte. Dort beschäftigte Rogers sich mit verschiedenen religiösen Lehren, was ihn dazu brachte, seine eigenen religiösen Ansichten einer Revision zu unterziehen.

Vor allen Dingen war er nicht länger damit einverstanden, den Menschen als von Geburt an sündhaft anzusehen, wie es der protestantisch-christlichen Grundhaltung entspricht. Rogers pflegte ein positives Menschenbild, das später auch seine Theorien zur Beratung tragen sollte. Er nahm eine Tätigkeit in der Erziehungsberatung auf, die ihn dazu motivierte, verschiedene Formen und Methoden der Gesprächsführung zu entwickeln. Parallel dazu widmete er sich den Studien der Klinischen Psychologie. 1931 erwarb Rogers seinen Dokortitel an der Columbia University.

In der Zeit danach galt sein Interesse einer besonderen Frage:

*„Welche Bedingungen sind es, die dazu führen, dass eine Person von sich aus über ihr Erleben spricht, sich dabei besser verstehen lernt und schließlich zu einer Einstellungs- und Verhaltensänderung gelangt?“<sup>5</sup>*

1939 wurde er Professor am Psychologischen Institut der Ohio State University. Damit war er nun in der Position, mehr Aufmerksamkeit für seine, im Hinblick auf die damaligen psychologischen Strömungen, außergewöhnlichen Methoden zu erhalten.

1951 veröffentlichte er seine Ausführungen zur „Client Centered Therapy“, die als wichtigstes Werk gelten und in denen er seinen klientenzentrierten Beratungsansatz vorstellt.

#### I N F O

---

Eine interessante Information extra für Sie:

Rogers hob stets hervor, dass persönliche Qualitäten mehr über die Eignung aussagen würden als Diplome. Letztlich machte er damit die Psychotherapie auch den nicht-medizinischen Berufen zugänglich. Das Berufsbild der Berater/innen konnte entstehen.

### 1.3 ENTWICKLUNG DER KLIENTENZENTRIERTEN GESPRÄCHSFÜHRUNG

Auf dem Weg zu seinem Konzept der Klientenzentrierten Gesprächsführung waren es die Ideen der Existenzphilosophie, die auf Rogers einen starken Eindruck machten und die ihn intensiv beschäftigten. Er studierte das Werk des dänischen Philosophen Sören Kierkegaard und die Schriften des jüdischen Religionsphilosophen Martin Buber sowie die Ausführungen von Otto Rank, einem Vertreter der Psychoanalyse, der den Beziehungsaspekt der psychotherapeutischen Arbeit betonte. <sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013: (S.20)

<sup>6</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.19).

Um eben diesen Aspekt des Zwischenmenschlichen ging es Rogers. Es waren die Fragen nach der Bedeutung zwischenmenschlicher Begegnungen und Beziehungen, denen er nachgehen wollte.

Rogers, der selbst als Psychologe praktizierte, machte die Beobachtung, dass die dem Zeitgeist entsprechenden Methoden der Tiefenpsychologie und des Behaviorismus<sup>7</sup> nicht immer zum Erfolg führten. Auch konnte er beobachten, dass seine Klientinnen und Klienten oftmals die Expertinnen und Experten in eigener Sache waren, was die Lösung ihrer Probleme anbelangte. Diese Feststellungen und seine humanistisch geprägte Grundhaltung brachten Rogers dazu, den Menschen die Fähigkeit zur Selbstexploration und zur eigenen Lösungsfindung beziehungsweise zu einer Einstellungs- und Verhaltensänderung zuzuschreiben.<sup>8</sup>

Bis sich daraus schließlich der komplette klientenzentrierte Ansatz konstituierte, sollte es noch einige Zeit dauern. Während der gesamten Weiterentwicklung lassen sich drei Phasen ausmachen: die nicht-direktive Phase, die klientenzentrierte Phase und die personenzentrierte Phase.

Der Name für die erste Phase ergibt sich aus einschlägigen Textpassagen seines Buches „Counseling and Psychotherapy“, das er 1942 veröffentlichte. Dort setzt er sich für eine nicht-direktive Beratungsform ein, die ohne Ratschläge, Ermahnungen, Erklärungen und Deutungen auskommt.<sup>9</sup>

Hier können wir ausdrücklich lesen, wie die Klientinnen und Klienten zum Zentrum des Interesses werden sollen anstelle des Problems und seiner Lösung.

Eine zweite Phase lässt sich als die klientenzentrierte Phase beschreiben. In dieser Phase erschien sein Buch „Theorie der Psychotherapie, der Persönlichkeit und der zwischenmenschlichen Beziehungen“, in welchem er theoretisch seinen klientenzentrierten Ansatz darlegt. Die Umbenennung begründete er damit, dass der ursprüngliche nicht-direktive Ansatz missverstanden wurde, als ein Ansatz, in dem die Beraterin / der Berater nicht aktiv ist. Diesem Irrtum wollte er auf diese Weise entgegenreten.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> Behaviorismus kurz und kompakt ist die Theorie der Wissenschaft des menschlichen und tierischen Verhaltens. Das Gehirn fungiert als eine »Black Box«, deren innere Prozesse uninteressant sind. Jedes Verhalten soll das Ergebnis von verstärkenden und abschwächenden Faktoren sein. Leicht verändert nach <http://www.lernpsychologie.net/lerntheorien/behaviorismus>

<sup>8</sup>vgl. Weinberger, 2013 (S.23)

<sup>9</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013: (S.22f)

<sup>10</sup> vgl. ebenda (S.23)

Eine letzte Phase kann als die personenzentrierte Phase definiert werden. In diesen Jahren erschienen seine Bücher „Die Kraft des Guten“ und „Der neue Mensch“. Rogers sprach nun davon, »personcentred« zu sein. Diese Bezeichnung sollte betonen, dass die Person als Mensch im Mittelpunkt steht und nicht in ihrer Funktion als Klient oder eine Klientin.<sup>11</sup>

In der Folge kam der Begriff *personenzentriert* immer dann zur Anwendung, wenn Personen oder Personengruppen gemeint waren und nicht nur Klientinnen und Klienten. Für den Fall, dass diese Eigenschaft hervorgehoben werden sollte, blieb das gewohnte Adjektiv *klientenzentriert* verfügbar.

#### 1.4 KRITISCHE STIMMEN

Rogers hat erfolgreich einen weiteren Beratungsansatz begründet, der einem humanistischen Menschenbild folgt. Vertreter/innen unterschiedlicher Disziplinen befürworteten dies. Doch wurde und wird auch Kritik geäußert, die sich darauf beruft, sein Ansatz sei nicht überzeugend.

So stoßen wir auf die Argumentation, zu viele Aspekte seiner Persönlichkeitstheorie würden aus reinen Vermutungen bestehen und einer wissenschaftlichen Überprüfung nicht standhalten. Über die wichtigen Begriffe des Selbst, der Selbsterfahrung und des Selbstkonzepts bestünde keine Klarheit.<sup>12</sup>

Auch wird die Meinung vertreten, seine positive Sicht, die menschliche Natur betreffend, sei naiv und zu wenig differenziert<sup>13</sup>; ohne ausreichende Berücksichtigung der zerstörerischen Anteile.

Rogers hingegen stellt sich hier völlig anders auf. Er betrachtet destruktives Verhalten als eine Folge ungünstiger Umweltverhältnisse. Für ihn existiert kein angeborener Destruktionstrieb, wie ihn die Psychoanalyse postuliert, sondern die Tendenz zur Selbstaktualisierung als ein übergeordnetes Prinzip, das die Entwicklung des menschlichen Verhaltens beschreibt. Dazu später mehr. Hier setzt sich Rogers auch von der Auffassung der Lerntheoretiker/innen ab, die in der Selbstaktualisierung einen erlernten Trieb oder die generelle Lernfähigkeit des Menschen sehen.<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> vgl. ebenda

<sup>12</sup> vgl. Brem-Gräser, Luitgard, Handbuch der Beratung für helfende Berufe. 1993 (S.133)

<sup>13</sup> vgl. Schmid, Peter, Personale Begegnung. Der personenzentrierte Ansatz in Psychotherapie, Beratung, Gruppenarbeit und Seelsorge, 1995 (S. 109)

<sup>14</sup> Brem-Gräser, 1993 (S. 136)

## 2 Die Grundhaltungen in der Beratung nach Rogers

Die Art und Weise, wie Rogers zu seinem Beratungsansatz kam, zeichnet sich dadurch aus, dass er sehr wissenschaftlich an die Sache herangegangen ist. Insbesondere war ihm daran gelegen, herauszufinden, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit eine Person aus sich heraus über ihr Erleben spricht und dieses Erleben auch besser verstehen lernt.

Im Kern stellt er sich folgende Frage:

**Wie kann diese Person ohne Einflussnahme von außen zu einer Änderung in ihren Einstellungen und im Verhalten gelangen? <sup>15</sup>**

Mit der Zeit brachten ihm seine Forschungen ein Ergebnis, das sich wie folgt zusammenfassen lässt:

Veränderungsprozesse werden möglich, wenn eine definierte Beziehung hergestellt werden kann.<sup>16</sup>

*„Gelingt es, in dem Kontakt eine Beziehung herzustellen, die auf Seiten der beratenden Person durch „Kongruenz (Authentizität)“, „Unbedingte Wertschätzung“ und „Empathisches Verstehen“ gekennzeichnet ist und wird dieses Beziehungsangebot vom Klienten zumindest in Ansätzen wahrgenommen, so führt dies auf Seiten des Klienten zur Selbstexploration.“<sup>17</sup>*

Sehen wir uns diese Aussage etwas genauer an: Nichts deutet darauf hin, dass die Beraterin / der Berater eine Klientin / einen Klienten dazu anleitet, etwas Bestimmtes zu tun. Daher lässt sich sagen, dieser Ansatz ist non-direktiv. Es wird nicht aus einer exklusiven Position heraus therapiert, bewertet oder mit Ratschlägen auf das Gegenüber eingewirkt. Nein, die Beraterin / der Berater befindet sich auf einer Ebene mit der zu beratenden Person.

Durch diese gleichmäßige Anordnung soll deren Eigenverantwortlichkeit hervorgehoben werden. Die Klientinnen und Klienten sind die fachkundigen Personen in eigener Sache – diese Botschaft ist essenziell.

In den Beratungen geht es nicht in erster Linie darum, ein Problem zu durchleuchten, Hintergründe zu interpretieren oder eine Lösung auszufertigen. Die potenziellen neuen Wege sollen auf eine andere Weise ergründet werden.

---

<sup>15</sup> vgl. Weinberger Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.20)

<sup>16</sup> vgl. Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.21)

<sup>17</sup> ebenda, (S. 22)

Das, was die Klientin oder der Klient erleben, ist wesentlich und Gegenstand der Betrachtung.<sup>18</sup>

In der Praxis, so Rogers, kommt durch diese grundsätzlichen Annahmen bedingt, eine spezifische »Ich-Du«-Beziehung zwischen der Beraterin / dem Berater und der ratsuchenden Person zustande. Im Sinne Rogers machen drei Aspekte eine Berater/innenhaltung aus, die in diese Richtung wirken kann:

- Bedingungslose Wertschätzung der Klientinnen / der Klienten. Dies bedeutet, den Problemen und Schwächen ebenso offen gegenüberzutreten wie den Ressourcen und Fähigkeiten.
- Empathie und einführendes Verstehen, insbesondere die Realität der Klientinnen / der Klienten betreffend.
- Kongruenz; dieser Begriff meint Echtheit und Authentizität im Umgang mit den Empfindungen, die sich in der Begegnung mit den ratsuchenden Personen zeigen.

## 2.1 UNBEDINGTE WERTSCHÄTZUNG

**WERTSCHÄTZUNG**, so wie Rogers sie versteht, ist eine anspruchsvolle Größe. Denn ganz gleich, wie das Gegenüber auftritt und welche Sprache es gebraucht, gilt es diese Person vollkommen zu akzeptieren und anzunehmen. Auch wenn dies bedeutet, einen anderen Umgang mit der eigenen Neigung zu Bemerkungen und Bewertungen zu finden. Eine ratsuchende Person findet den Weg zu ihnen; mit all ihren Themen und Eigenarten. Jetzt sind Sie gefragt. Sie müssen akzeptieren, dass dies so ist.

Sollten Sie eine klientenzentrierte Arbeitsweise erwägen, kommen Sie daher nicht daran vorbei, sich zunächst einmal Klarheit über eine essenzielle Angelegenheit in eigener Sache zu verschaffen: Sind Sie dazu bereit, sich derart umfassend um Akzeptanz zu bemühen?

Die Art und Weise, wie Sie Ihre Worte wählen und Ihre Fähigkeit, zuzuhören sind wichtig. Damit ist es aber im wahrsten Sinne des Wortes noch längst nicht alles gesagt. Es ist von Bedeutung, das Gegenüber emotional zu berühren, um dies uneingeschränkte Wertschätzung zu vermitteln. Ihre Sprachmelodie, Ihre Mimik und Gestik, Ihre ganze Haltung wird dies leisten müssen, damit Ihre Wertschätzung nicht auf der kognitiven Ebene Halt macht.

---

<sup>18</sup> ebenda

Erinnern Sie sich daran, was Sie in der Einführung zu diesem Studiengang über eine gelungene Kommunikation in der Beratung gelernt haben?

Die nonverbale Kommunikation spielt eine immens wichtige Rolle in allen Phasen des Gesprächs und damit auch in der Kennenlernphase, welche die Klientin oder den Klienten in ein förderliches Setting hineinführen soll.

Hier gilt es, mit den Unsicherheiten, die sich zu Anfang eventuell schon oder noch ergeben, angemessen umzugehen. Nonverbale Signale, die achtsam und überlegt gesetzt werden, können schlüssig übermitteln, dass all dies seitens der Beraterin oder des Beraters akzeptiert wird.

Klientinnen und Klienten, die dieses Vorgehen erleben, werden sich eher bereit erklären, von sich aus über ihre Emotionen zu sprechen, da sie sich willkommen und wohl auch sicherer fühlen.

Auch im Hinblick auf das stabile Vertrauensverhältnis, das der Beratungssituation zugrunde liegen sollte, ist es günstig, wenn die Wertschätzung auf allen Ebenen zutage tritt und nicht allein in den verbalen Äußerungen steckt.



### Ein Beispiel aus der Praxis:

Gehen wir für einen Moment davon aus, dass Sie sich eines Tages als Berater/in in einer entsprechenden Beratungssituation wiederfinden:

Für Sie hätte das die Konsequenz, dass Sie echtes Interesse an den Problemen der zu beratenden Person aufbringen müssen.

Diese Echtheit sollte zudem spürbar sein. Was halten Sie davon?

Ein Tipp für die Praxis: Ist es gelungen, werde missfallend noch abschätzig zu formulieren, heißt es daneben auch auf den „Ton“ der nonverbalen Botschaften zu achten, wie wir bereits festgestellt haben.

Nach Rogers ist es die unbedingte Wertschätzung, welche es den Klientinnen und Klienten möglich macht, die eigenen Gefühle, gedankliche Impulse und Bewertungen zu äußern und sich dadurch schrittweise selbst näher zu kommen. Die Beraterin / der Berater gibt ein Feedback, das der Klientin oder dem Klienten mitteilt, wie sehr in Ordnung es ist, jedes Gefühl zu haben und zu zeigen, die

Freudigen genauso wie die traurigen und die schwierigen. Und wie wertvoll dies ist, damit Beziehungen aufkeimen und wachsen können.

Wenn Sie dies zuverlässig praktizieren, können diese Emotionen und Erfahrungen ebenso fortschreitend in das Selbstbild integriert werden. Denn Ihre Klientel erlernt einen besseren Umgang mit all diesen Gedanken, den Gefühlen und Bewertungen. Wenn dies geschieht, ergibt sich für Ihre Klientinnen und Klienten eine wohltuende Übereinstimmung zwischen dem Selbstkonzept und dem, was sie körperlich in dieser Hinsicht erfahren. Rogers nutzt einen speziellen Ausdruck für solche körperlichen Erfahrungen: Wir Menschen erleben auf dieser Ebene organismische Bewertungen.

**Diese Erfahrung von Akzeptanz ist evident. Denn sie erleichtert den Schritt, dies auch selbst für sich zu tun.**

Unbedingte Wertschätzung stärkt die Selbstakzeptanz und die Achtung der eigenen Persönlichkeit.

Dies wiederum ist nötig, damit Angst-, Abwehr- und Rechtfertigungsmechanismen aufgelöst werden können – im Sinne Rogers liegt exakt darin die Intention der unbedingten Wertschätzung.

Doch unbedingte Wertschätzung ist eine Größe, die noch viel weiter reicht. Neben der Akzeptanz ist es der Verzicht auf Bewertungen beziehungsweise das Unterlassen von wertenden Bemerkungen, seien sie negativ oder positiv, der diese besondere Qualität der Berater/innenhaltung ausmacht.

Es ist irrelevant, wie sich die Klientinnen oder Klienten geben oder äußern. Dies soll die hingebungsvolle Offenheit der Beraterin oder des Beraters nicht tangieren.<sup>19</sup>

**Persönliche Bewertungen passieren. Aber sie dürfen nichts an dem Wert einer Person zu ändern.**



---

<sup>19</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.55)

Die Akzeptanz bleibt bedingungslos. Idealerweise, denn es ist zu beachten, dass alle Informationen, die während des Beratungsgesprächs ausgetauscht werden, die ZuhörerIn oder den Zuhörer nicht ein zu eins, sondern gefiltert erreichen.

Innere Filter individualisieren das Gehörte. Dies erklärt, warum diese bedingungslos offene Haltung in der beratenden und auch in der therapeutischen Praxis häufig nur schwer zu transportieren ist:

Heutzutage ist es sehr wahrscheinlich, dass auch in einem Beratungssetting die unterschiedlichsten kulturellen Werte oder Prägungen aufeinandertreffen. Und auch individuelle Wertekonstruktionen können sich aneinander reiben.<sup>20</sup>

Doch eben dies gehört zur unbedingten Wertschätzung, wie Rogers sie für seinen Beratungsansatz vorsieht: dennoch zu einer guten Beziehung zu finden, indem solche interpersonellen Hemmnisse ausgeräumt werden. Die Beraterin / der Berater muss sich also permanent darin üben, sich von persönlichen Wertegebilden so gut es geht zu befreien.

Warum dieses so wichtig ist, wird klar, wenn Sie sich Folgendes vor Augen halten: Es existiert das grundlegende Bedürfnis eines jeden Menschen, als Individuum gesehen und respektiert zu werden. Wir alle brauchen die Anerkennung unserer Wesensnatur und es tut uns gut, wenn auch unsere „schwierigen Charakterzüge“ auf Verständnis stoßen.

Sind Sie damit einverstanden?

Erst recht trifft dies auf Menschen zu, die sich selbst noch nicht annehmen können, die auf Hilfe angewiesen sind oder Zurückweisungen erfahren haben.<sup>21</sup>

Eine weitere Herausforderung, mit denen Berater/innen umgehen müssen, ist die Auffassung, dass die bedingungslose Annahme an den Vorgang des Verstehens gekoppelt sei. Nach dieser Anschauung soll ein Mangel an Akzeptanz oder das Aufkommen einer Abneigung das Verhalten der Klientin / des Klienten betreffend als ein eindeutiges Zeichen dafür zu betrachten sein, dass die um Rat ersuchende Person nicht richtig verstanden wird. Oder es zeigt sich darin, dass es der Beraterin / dem Berater nicht gelingt, sich genügend einzufühlen, um das angemessene Maß in das Setting einbringen zu können.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Culley, Sue, Beratung als Prozess. 2011 (S.72)

<sup>21</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.55)

<sup>22</sup> Äußerungen verschiedener Autoren finden Sie dazu in: Sander, Klaus, Ziebertz, Thorsten, Personenzentrierte Beratung – Ein Lehrbuch für Ausbildung und Praxis, 2010 (S.82) und Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.59)

Berücksichtigt man all diese Aspekte, die auf eine Befangenheit hindeuten, liegt es nahe, davon auszugehen, dass eine völlige Uneingeschränktheit in der Wertschätzung jedoch ein unerreichbares Idealbild ist.

## 2.2 EMPATHIE

**EMPATHIE** ist eine weitere Qualität, welche die Haltung klientenzentrierter Berater/innen ausmacht. Sie braucht ein gewisses Engagement, das einmal in dem aktiven Bemühen liegt, Klientin oder Klienten zu verstehen.

Es ist notwendig, sich in sie / ihn hineinzusetzen, um empathisch verstehen zu können, worum es geht und um die auftretenden Emotionen aus der Position dieser um Rat ersuchenden Person zu begreifen. Herausfordernd kann es sein, zugleich die professionelle Distanz aufrechtzuerhalten, wie es die rogerianische Herangehensweise verlangt.

Einen solchen Raum der Distanz schafft die Beraterin / der Berater auch für die Person, die ihn um Rat bittet, wenn sie / er möglichst präzise wiedergibt, was verstanden wurde. Denn jetzt weitet sich auch für die Klientin oder den Klienten der Blick:

Sie oder er kann einen Schritt zurücktreten und die eigenen Gefühle und Erfahrungen betrachten, sie besser begreifen, einordnen und schließlich verarbeiten.<sup>23</sup>

Die Erlebnisse, die Ihnen Ihre Klientinnen und Ihre Klienten vortragen, werden in einer solchen Beratung also verbalisiert.<sup>24</sup> Darüber hinaus liegt das Augenmerk darauf, festzustellen, » ...welche Bedeutung bzw. innere Bewertung die Klientin mit ihren gefühlsmäßigen Reaktionen verbindet.«<sup>25</sup> Diese Reaktionen können sehr bewusst oder auch nur zum Teil bewusst sein und ihren vagen Ausdruck in der Mimik, Gestik oder Körperhaltung finden.<sup>26</sup>

Beraterinnen oder Berater, die klientenzentriert vorgehen, werden nun versuchen, diese Gefühle in Worte zu fassen und dezente Fragen formulieren, um der Klientin oder dem Klienten zu signalisieren: Ich will dich und dein Problem verstehen. Dies kann durchaus non-verbal vor sich gehen. Empathisches Verstehen liegt auch in einem Schweigen oder einer körperlichen Geste, in der sich Hinwendung ausdrückt.

---

<sup>23</sup> vgl. Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.41)

<sup>24</sup> Kleines Memo: Etwas zu *verbalisieren* bedeutet, es in Worte zu fassen.

<sup>25</sup> Weinberger, 2013 (S.42)

<sup>26</sup> ebenda

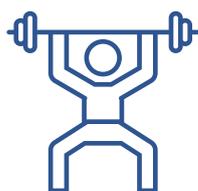
Hingegen sind Belehrungen oder Ratschläge fehl am Platz.

Das empathische Verstehen gründet sich auf einer gelungenen Selbstwahrnehmung. Werden die eigenen Gefühle klar wahrgenommen und eingeordnet, können auch die Gefühle des Gegenübers besser verstanden und wertfrei betrachtet werden.

Berater/innen, die das empathische Verstehen ausüben wollen, bemühen sich um einen ganzheitlichen Eindruck dieser Gefühlswelt. Ihnen ist klar, dass sie auf diesem Wege daran arbeiten, ihre Klientel uneingeschränkt zu akzeptieren.

Der Begriff der Empathie lässt sich also nicht nur als das Bemühen interpretieren, eine Person zu verstehen oder sie zu spiegeln. Empathisches Verstehen will die Bedeutung des Gehörten erfassen. Daher wird diese Fähigkeit zuweilen als emotionale Intelligenz beschrieben.<sup>27</sup> Oder auch als Schwingungsfähigkeit. Ursprünglich war es im Griechischen »empathia«, das „Ein-Gefühl“« oder das „gemeinsame Gefühl.“

Berater/innen, welche diese Qualität einbringen wollen, versenken sich in die Empfindungen des Gegenübers, sie versinken aber nicht darin.<sup>28</sup> Sie streben danach, sich „einzufühlen“. Dies ist etwas anderes, als sich „eins zu fühlen“. Ihnen ist an einer gewissen emotionalen Distanz gelegen, die sie davon abhält, sich mit den Ausführungen des Gegenübers zu identifizieren und eine Befangenheit zu entwickeln.



### Ihre Übung:

Empathie ist auch Übungssache.

Probieren Sie doch einmal die folgende Übung mit Ihrer Partnerin oder einem Freund aus:

---

<sup>27</sup> Wenn Sie sich schlau machen wollen, blättern Sie in Goleman, Ryan J. D. Die 7 Säulen der Emotionalen Intelligenz. (2022)

<sup>28</sup> Drath, Karsten, Coaching und seine Wurzeln: Erfolgreiche Interventionen und ihre Ursprünge. (2012)

Eine der beiden Personen trägt eine wichtige Begebenheit vor, die man als einschneidend bezeichnen könnte oder eine Situation. Die andere Person übernimmt es, aktiv zuzuhören.

Sie dürfen wahrnehmen, hineinfühlen und verbalisieren. Und sie dürfen vorher noch schummeln und in Kapitel 6 nachlesen. Versuchen Sie, auch die dort genannten Techniken wie das Paraphrasieren, die Wiederholung, das offene Fragen und die anderen Elemente, die allesamt Ihre Empathie-Kompetenz ganz konkret zum Ausdruck bringen, anzuwenden.

Im Anschluss tauschen Sie sich bitte über Ihre Erfahrungen mit dieser Übung aus.

Sie sehen, Empathie ist eine Fähigkeit, die sich auch um die unausgesprochenen Gefühle und Gedanken kümmert. Darunter auch solche, für die im Bewusstsein der Personen (noch) keine passenden Worte existieren und die daher allenfalls über die Körpersprache anklingen können.

Eben solche „Signale ohne Worte“ sind für den Prozess der Annäherung von Belang, der zwischen den Beteiligten an einer klientenzentrierten Beratung abläuft. Diese *nonverbalen Signale* bringen häufig die Dinge zum Vorschein, die wirklich gedacht werden, unabhängig davon, ob eine Person diese Gedanken erkennen kann oder sie sogar vermeiden möchte. Klientin / Klient und Beraterin / Berater finden zueinander, wenn es Letzterem oder Letzterer gelingt, in jedem Moment exakt zu registrieren, was die Klientin oder den Klienten beschäftigt und dies ebenso präzise zu spiegeln.

### 2.2.1 Ein kleiner Exkurs zum Spiegeln

**SPIEGELN** ist ein Begriff, der Ihnen bereits in der Einführung zu dieser Ausbildung unter dem Punkt „Kommunikation in der Beratung“ aufgefallen sein dürfte. Sie erinnern sich? Das Spiegeln kommt in unterschiedlichen kommunikationswissenschaftlichen Modellen zum Einsatz. In diesem Kontext ist das Spiegeln zudem ein fester Bestandteil der Gesprächsführung nach Rogers.

Das Spiegeln ist eine Technik, die dazu beiträgt, dass die Senderin / der Sender einer Information sich auch auf der emotionalen Ebene verstanden fühlt. Die Empfängerin / der Empfänger findet für eine Aussage seines Gegenübers eigene Worte. Nun kann die Senderin / der Sender auf etwaige Ungenauigkeiten oder Missverständnisse eingehen und diese durch präzisere Angaben ausbessern.

Diese Technik kann so lange fortgeführt werden, bis die Senderin / der Sender sich sicher ist, vom Gegenüber wirklich verstanden worden zu sein. Für die Empfängerin / den Empfänger der Botschaften ist es wesentlich, darauf zu achten, die Aussage nicht mit einer Wertung zu versehen.

**Kümmern Sie sich immer auch um die unausgesprochene Botschaften und Gefühle!**



Gerade der Ablauf des Spiegeln ist geeignet, den Ausdruck von Empathie zu intensivieren und Verständnis eine persönliche Situation zu übermitteln. Dabei empfiehlt es sich sehr, durch Fragen zu spiegeln. Beobachten Sie dabei genau die Gestik und Mimik der sendenden Person, wenn sie diese Technik anwenden. Das Spiegeln hilft Ihnen, unausgesprochene Botschaften und Gefühle zu erkennen.

Nehmen wir das Ganze anhand eines kleinen Beispiels noch einmal unter die Lupe. Wie häufig sind Aussagen, die Ihnen zu Ohren kommen, wirklich eindeutig? Schauen Sie genau hin:

Die Formulierung: „Ich mag nicht mehr länger darüber sprechen. Es interessiert ja sowieso keinen, worüber ich rede!“ lässt mehrere Deutungen zu.

Ist da jemand resigniert, traurig oder nur schlecht gelaunt?

Unter Anwendung der Spiegeltechnik könnte eine Empfängerin / ein Empfänger zum Beispiel wie folgt antworten: „Haben Sie das Gefühl, dass sich niemand die Zeit nimmt, Ihnen vernünftig zuzuhören?“



### **Praxistipp:**

So hilfreich diese Technik ist, sie ist zugleich äußerst sensibel. Daher ist es ratsam, sie mit Maß und Ziel einzusetzen. Günstig ist die Kombination

mit anderen Kommunikationstechniken. Nach der Lektüre dieses Studienheftes sind Ihnen weitere vertraut und Sie können sich darin üben, diese miteinander zu verbinden.

Korrekt angewendet stärkt das Spiegeln die vertrauensvolle Basis, von der im Kontext der Beratung nach Rogers so häufig die Rede ist und das Gefühl, dass Worte das richtige Gehör finden.<sup>29</sup>

## 2.2 SPRACHE ALS MITTLERIN DER EMPATHIE

Auch sonst hat der kluge Einsatz von Sprache einen gewichtigen Anteil am Gelingen der Beratungsgespräche.

Sabine Weinberger rät, sich mit Äußerungen langsam vorwärts zu tasten und eine Art „Frageton“ zu benutzen, ohne jedoch tatsächlich eine Frage zu stellen. Darin liegt dann ein Angebot, welches die Klientin oder der Klientin annehmen kann oder auch nicht.

Sie können dies gleich einmal testen:

Legen Sie sich einen Satz zurecht, sprechen Sie ihn aus und gehen Sie dabei am Satzende mit Ihrer Stimme nach oben. Bemerkten Sie es? Die Eigenart Ihrer Aussage verändert sich. Sie wird zu einem Vorschlag oder erhält den Charakter einer Frage.

Zu vermeiden ist ein zu bestimmter Tonfall, der etwas als Resultat in den Raum stellt. Günstig sind dem gegenüber *offene* Sätze, die mit einer Konjunktion, also einem Bindewort ausklingen.<sup>30</sup>

Für die Empfängerin / den Empfänger der Botschaften ist es wesentlich, darauf zu achten, die Aussage nicht mit einer Wertung zu versehen.

**Es geht niemals darum, eine Person dazu zu bringen, etwas Bestimmtes zu tun!**



<sup>29</sup> In Misskredit ist das Spiegeln geraten, da es teilweise falsch verstanden wurde. Die Kommunikationstechnik des Spiegeln hat nichts damit zu tun, durch eine rein technische Wiedergabe des Gesagten ein »Spiegelbild« zu schaffen.

<sup>30</sup> Weinberger Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.39)

Sich in die fragende Sprachmelodie einzufinden ist bedeutsam, denn diese drückt aus, dass nur die Klientin oder der Klient in der Lage ist, diese Frage mit Ja oder Nein zu beantworten. Ihm oder ihr bleibt es überlassen, zu erklären, ob eine Aussage zutreffend ist. Aus diesem Grund ist darauf zu achten, keine geschlossenen, zu definitiven Formulierungen zu verwenden, sondern eben das Muster der *offenen Sätze*, aus denen ein reines Angebot spricht.

Bedenken Sie weiterhin: Es geht immer darum, einer ratsuchenden Person das Gefühl zu vermitteln, dass man ihre Emotionen und Gedankengänge nachvollziehen kann und als Berater/in präsent ist, um sie dabei zu unterstützen, sich selbst zu erforschen. Klientenzentrierte Berater/innen begleiten den Prozess der Selbstexploration. Sie helfen ihren Klientinnen und Klienten dabei, das wahre Ich zu entdecken (und darüber zu reden).

Von Rogers selbst stammt die Beschreibung eines gemeinsamen Gangs in einen „tiefdunklen und dicht verwachsenen Wald“, bei dem die beratende Person die Rolle einer begleitenden Weggefährtin / eines begleitenden Weggefährten, also mehr als nur die eines „Sprachrohrs“ und Spiegels für den Klienten einnimmt.<sup>31</sup>

Um diese Forderung Rogers zu erfüllen, ist es für die Beraterin / den Berater unverzichtbar, sich zunächst umfassend in die eigene Person einfühlen zu können. Hier geht es um die Güte der Selbstwahrnehmung und das Vermögen, eigene Empfindungen und Gefühle zu bemerken und sie zu benennen oder ihnen anderweitig Ausdruck zu verleihen. Sind wir darin geübt, so offen und klar mit den eigenen Befindlichkeiten umzugehen, wird es auch leichter, Anteil an dem zu nehmen, was eine andere Person fühlt und denkt. Wir sind eher in der Lage, den emotionalen Gehalt ihrer (Körper-)Sprache zu erfassen.<sup>32</sup>

### Ein Beispiel aus der Praxis:



Wenn Sie sich daran machen, Ihre Empathie zu entwickeln und zu pflegen, dann werden Sie bemerken, dass es nützlich ist, viele Worte zu kennen, um Gefühle auszudrücken.

Konkret heißt dies: Pflegen Sie Ihren Wortschatz. Die Kenntnis von Synonymen kann hier sehr hilfreich sein<sup>33</sup>, damit das Spiegeln nicht bloß

<sup>31</sup> Rogers, Carl R., Die nicht direktive Beratung 1972 (S.114)

<sup>32</sup> Goleman Ryan J. D. (1998), in: Weinberger 2013 (S.43)

<sup>33</sup> Weinberger Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung (2013)

wie eine leere Wiederholung wirkt. So gelingt es, die Gefühle genauer zu definieren, weil die Beraterin / der Berater die Angebote dazu besser herausarbeiten kann.

Auch geht das Verbalisieren flüssiger vonstatten, es läuft weniger stereotyp, dafür individueller und abwechslungsreicher ab.<sup>34</sup> Fragen Sie sich selbst einmal: Wie lassen sich gefühlvolle Aussagen besser formulieren? Mit einer unkomplizierten Wortwahl oder in einer abstrakten akademischen Sprache?

Die Einfachheit lässt sich durch die Verwendung von Verben, Adjektiven und Adverbien erreichen. Dies macht den Ausdruck lebendig und bewegt.



#### Wiederholungsfrage № 2:

Wiederholen Sie in eigenen Worten: Worin sehen Sie die zentralen Elemente der empathischen Gesprächsführung nach Carl R. Rogers?

### 2.3 KONGRUENZ

Von der intensiven Aktivität, empathisch zu sein, kommen wir nun zu einer Qualität, die sich ähnlich wie die Wertschätzung eher auf die innere Haltung klientenzentrierte Berater/innen bezieht: **KONGRUENZ**.

Rogers verlangt für sein Konzept Transparenz und Echtheit im Kontakt mit der Klientin / dem Klienten. Nur unter dieser Voraussetzung könne sein Konzept erfolgreich funktionieren. Die Beraterin / der Berater darf sich nicht hinter einer Fassade verborgen halten, sondern soll authentisch sein – er oder sie agiert in einer Übereinstimmung mit sich selbst.

Diese Echtheit ist die Kongruenz, die Rogers meint und in der er die grundlegendste der Einstellungen sieht.<sup>35</sup> Klientenzentrierte Berater/innen

---

<sup>34</sup> ebenda

<sup>35</sup> vgl. Weinberger Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013, (S.66)

halten sich nicht hinter einer „professionellen Maske“ versteckt, sondern begegnen ihren Klientinnen und Klienten mit umfassender Offenheit.

Auch unter diesem Aspekt ist es wichtig, dass klientenzentrierte Berater/innen sich Klarheit über ihre eigenen Empfindungen verschaffen. Ein derartiges Ansinnen verlangt Ehrlichkeit und die Bereitschaft, gegebenenfalls auch unangenehme Gefühle anzuerkennen, was nicht unbedingt kommuniziert werden muss. Dieses bietet sich nur in bestimmten Phasen des beratenden Gesprächs an.<sup>36</sup>

### INFO

---

Nach dem, was Sie bereits wissen, ist Ihnen klar: Es kommt auf den authentischen Gesamteindruck an, den die Beraterin / der Berater im Termin darbietet. Wenn die ganze Begegnung im Beratungssetting transparent wirkt, motiviert dies alle Beteiligten, sich weiterhin und verstärkt offen und kongruent, also stimmig zu verhalten. Die ratsuchende Person wird weniger Hemmungen haben, sich zu öffnen, denn Kongruenz stört die Vertrauensbasis, die sich im Laufe des Beratungsprozesses bildet. Auf einer solchen stabilen Basis können Klientinnen und Klienten die Sicherheit finden, die sie brauchen, um sich über sich selbst zu äußern.

An dieser Stelle wird klar, warum die Haltung der unbedingten Wertschätzung allein nicht ausreicht, um im Sinne Rogers effektiv zu beraten: Fehlt es an Echtheit, wird dies die Klientin oder den Klienten davon abhalten, die bedingungslose Wertschätzung und weitere Angebote, welche die Beraterin / der Berater machen möchte, anzunehmen<sup>37</sup>. Inkongruenz macht ein gelingendes Beratungsgespräch sehr unwahrscheinlich. Insbesondere dann, wenn die abwehrende Haltung einer Beraterin / eines Beraters deutlich ist und das Ausstrahlen einer unbedingten Wertschätzung verhindert.

---

<sup>36</sup> vgl. ebenda

<sup>37</sup> vgl. ebenda, (S.67).

Während wir uns darin üben können, umfassend Anteil zu nehmen und empathisch zu verstehen, ist die Kongruenz nach Rogers „... keine erlernbare Technik, sondern vielmehr eine Haltung und Lebenseinstellung“<sup>38</sup>.

Was bleibt zu tun? Weinberger bringt dies auf den Punkt: Erst, wenn der Berater dem Klienten als Person und nicht als Rolle gegenübertritt, könne dieser persönliches Vertrauen fassen und zugleich angeregt werden, sich auf den schrittweisen Prozess der Öffnung einzulassen, von dem hier bereits die Rede war.

Die „professionelle Maske“ abzulegen ist gleichbedeutend damit, dass Berater/innen ihre eigenen Gefühle nicht länger verleugnen.<sup>39</sup> Dies erfordert eine gewisse Angsfreiheit und einen bestimmten Selbstwert.<sup>40</sup>

Was Kongruenz nicht bedeutet und wie sie nicht verstanden werden soll: Dass die Beraterin / der Berater die ratsuchend Person mit all Ihren / seinen Problemen und Empfindungen belastet, und auch nicht „...mit allem, was ihm in den Sinn kommt, unbeherrscht herauszuplatzen“<sup>41</sup>

Achten Sie darauf, dass Ihre Freundlichkeit natürlich und nicht erzwungen wirkt. Letzteres ist bei Berater/innen, die sich noch in der Ausbildung befinden häufig der Fall.<sup>42</sup>

Sehen Sie davon ab, nur an der Oberfläche zu bleiben und die Problematik anzureißen und akzeptieren Sie den Umstand, dass es für Sie womöglich eine Herausforderung sein wird, hemmende Emotionen nicht auszublenden. Halten Sie nicht mit ihrer Wut, Ihrer eigenen Enttäuschung oder ihrem Ärger hinter dem Berg, nur um selbst nicht aussprechen zu müssen, was Ihnen unangenehm ist, sondern verschaffen Sie sich einen guten Umgang damit. All Ihre Aktivitäten sollten der Qualität der Wertschätzung dienen.

Eventuell kann eine Anpassung in Ihrer Sichtweise helfen, wenn Sie bemerken, dass es für Sie zunehmend schwierig wird, ihren Klientinnen oder Klienten gegenüber neutral gestimmt zu bleiben.

---

<sup>38</sup> Rogers in: Drath, Karsten, Coaching und seine Wurzeln: Erfolgreiche Interventionen und ihre Ursprünge, 2012 (S.234)

<sup>39</sup> Rogers in: Weinberger Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.64)

<sup>40</sup> Schulz von Thun, Friedemann (1990), in: Weinberger 2013, (S.64)

<sup>41</sup> Auch diese Formulierung geht auf den Kommunikationspsychologen Friedemann Schulz von Thun zurück, den Sie bereits aus der Einführung zur Kommunikation in der Beratung kennen. Wenn Sie *Kommunikationsquadrat* lesen, klingelt es da?

<sup>42</sup> Sander, Klaus und Ziebertz, Thorsten, Personenzentrierte Beratung – Ein Lehrbuch für Ausbildung und Praxis, 2010 (S.76)

Legen Sie es in diesem Fall darauf an, ein „Bündnis mit der eigentlichen Person“ zu schließen<sup>43</sup>, indem Sie sich vor Augen führen, dass ihr Gegenüber Gründe für sein Verhalten hat. Womöglich war sie oder er bereits mit Ablehnung in Form eines Missbrauchs oder einer Aggressivität konfrontiert. Vielleicht haben Sie es mit einem Menschen zu tun, der sich selbst Vorwürfe macht, weil er sein Verhalten als kritisch betrachtet, es dringend verändern möchte oder sich allgemein befremdlich vorkommt.<sup>44</sup>



### Wiederholungsfrage № 3:

Lesen Sie einen Artikel, der sich völlig von Ihren Wertmaßstäben absetzt, hören Sie sich einen Radiobeitrag an, dessen Inhalt eigentlich nichts mit Ihren Vorstellungen von einem richtigen Verhalten zu tun hat oder wählen Sie einen anderen Weg, eine Fernsehdebatte oder einen Social-Media-Kanal, um an solche Informationen zu kommen. Können Sie einfach nur zuhören? Können Sie Ihre Werte so lange ruhen lassen? Schreiben Sie dazu einige Sätze in Ihr Lehrgangstagebuch. Nennen Sie die einzelnen Verteidigungsmechanismen. Beschreiben Sie kurz.

## 3 Die Selbstexploration

Wenn Sie die Gesprächsführung nach Rogers erlernen, werden Sie unweigerlich zu einem ihrer zentralen Begriffe geführt: **SELBSTEXPLORATION**.

Selbstexploration heißt zum einen, dass eine Klientin / ein Klient über emotionale Erlebnisse spricht, über ihre / seine Einstellungen, Bewertungen, Wünsche und Ziele. Zum anderen gehört dahin auch das Bemühen, sich über all diese Aspekte klarer zu werden.

Anders ausgedrückt ist Selbstexploration eine Auseinandersetzung, die Ihre Klientinnen und Ihre Klienten mit sich selbst führen. Dieser Prozess ist zentral im klientenzentrierten Prozedere und abhängig davon, wie gut es gelingt, eine

<sup>43</sup> Sander, Klaus und Ziebertz, Thorsten, Personenzentrierte Beratung – Ein Lehrbuch für Ausbildung und Praxis, 2010 (S.76)

<sup>44</sup> vgl. ebenda

hilfreiche Beziehung zwischen Berater/in und der Klientel aufzubauen, in welcher die drei Parameter unbedingte Wertschätzung, Kongruenz und empathisches Verstehen verwirklicht sind.

Zunächst einmal sehen wir die **Beraterin / den Berater**, die / der darum bemüht ist, in dem, wie sich seine Klientin oder sein Klient ausdrückt, die Gefühle und Empfindungen zu identifizieren.

Da dies idealerweise mit einer maximalen Zuwendung geschieht, löst dies bei dem Gegenüber den Impuls aus, ebenfalls genauer hinzuschauen, welche Gefühle und Empfindungen auftreten. Dies kann sie / er tun, weil sie / er sich verstanden und akzeptiert fühlt.

Beobachtet man diesen Vorgang genau, wird sichtbar, dass zwei Aspekte miteinander verbunden sind:

Je nachdem, wie gut die Beraterin / der Berater es schafft, die Gefühle durch ihre / seine Ausdrucksweise greifbar zu machen, sie also passend zu beschreiben, variiert auch das Maß der konkreten Auseinandersetzung der Klientin oder des Klienten mit den geäußerten Inhalten<sup>45</sup>.

Zu diesen Faktoren muss für eine effektive Selbstexploration ein weiterer Aspekt hinzutreten:

Die Klientin / der Klient muss motiviert sein und Bereitschaft zeigen.

Diese inneren Aspekte wiederum sind abhängig von den Erwartungen, welche die ratsuchende Person an die Beraterin oder den Berater, den Beratungserfolg und an das Verfahren hat.

Daneben müssen die Klientinnen oder Klienten zu einem gewissen Grad *hilfebedürftig* sein, um der Selbstexploration zuzustimmen und diesem Bedürfnis auf einer *freiwilligen Basis* Ausdruck verleihen. Ist all dies der Fall, dann ist eine Atmosphäre entstanden, die es der Klientin oder dem Klienten gestattet, sich einer Auseinandersetzung mit sich selbst zu stellen, mit den eigenen Emotionen und auch den körperlichen Empfindungen; selbst wenn dies bedeutet, schmerzhafteste Momente zu erleben.

Mittlerweile gilt es aus wissenschaftlicher Sicht als gesichert, dass eine aktive und ausführliche Selbstexploration konstruktive Änderungen begünstigt<sup>46</sup>.

---

<sup>45</sup> vgl. ebenda

<sup>46</sup> (vgl. Weinberger 2013: 69).



#### Wiederholungsfrage N° 4:

Betreiben Sie Ihre persönlichen Forschungen zu den Themen Selbstbild, Kongruenz und Selbstaktualisierung: Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und Ihr Lerntagebuch. Und reflektieren Sie über die jüngste Vergangenheit? Wie haben Sie sich verhalten? Entspricht das Verhalten Ihren Werten, Ihrem Selbstbild? Was hätten Sie anders machen können? Was werden Sie ändern? Wenn Sie wollen, machen Sie dies täglich.

## 4 Die Praxis der Beratung nach Rogers

Aus der einschlägigen Literatur lassen sich einige Dinge herausfiltern von denen Sie in Ihrer professionellen Beratung Abstand nehmen sollten, wollen Sie im Sinne Rogers ein zielführendes Gespräch führen. Diesen Aspekten ist gemeinsam, dass sie nicht zu der non-direktiven Grundhaltung der Klientenzentrierten Beratung passen. Sehen wir uns also etwas genauer um:

**Loben oder Tadeln:** Weder das positive Lob noch der negative Tadel sind kompatibel mit der wertungsfreien Grundhaltung, die die den Beratungsansatz nach Rogers auszeichnet. Im Gegenteil: Personen, die eine Beratung absolvieren, sind in ihrem ganzen Wesen wahrzunehmen. Darauf bezieht sich die unbedingte Wertschätzung, die immer gegeben sein soll, egal, wie gut oder schlecht das Auftreten der zu beratenden Person ist. Selbst das empathische Verstehen ist weder als Zustimmung noch als Widerspruch gemeint. Es ist einzig als Versuch zu sehen, in den Blickwinkel des anderen einzutreten und nachzufühlen, wie es sich anfühlt, dort zu sein.

**Bagatellisieren:** Stellen Sie sich vor, jemand antwortet auf Ihre Herzenssorgen auf eine lapidare Weise. »Na, komm, so arg kann das doch nicht sein.« Wie fühlt sich dieses an? Fühlen sie sich noch ernstgenommen? Wohl eher nicht. Äußerungen wie diese werten die Perspektive einer Person ab.

**Eine Diagnose stellen:** Zu der Grundidee, die Klientin und den Klienten mit ihren jeweiligen Kraftquellen in den Mittelpunkt zu stellen, passt es nicht, eine Diagnose zu stellen. Wenn überhaupt, dann kommt diese von diesen Personen

selbst, da sie sich am besten kennen und auch mit der Problematik vertraut sind. Aus diesem Grund erlaubt sich die Beraterin / der Berater kein Urteil. Zudem liegt im Sinne der Beratung nach Rogers keine Hilfe darin, zu konstatieren, welche Erkrankung (zum Beispiel Depression) vorliegen könne. Dies könnte stigmatisierend wirken.

**Dirigieren:** Ihre Klientinnen und Klienten sind autonom, daher obliegt ihnen auch, das Gespräch in eine bestimmte Richtung zu lenken. Wir gehen von der grundsätzlichen Fähigkeit des Menschen aus, persönliche Entscheidungen zu treffen.

**Untersuchen:** Unentwegtes Nachbohren, um Ursachen zu ergründen oder an sonstige weitere Informationen zu gelangen, kann die Beratungssituation mit unangenehmen Gefühlen belasten. Ihre Klientinnen oder Klienten fühlen sich genötigt, Ihnen zu antworten, obwohl sie oft gar nicht wissen, was sie sagen sollen.

**Identifizieren:** Natürlich ist es wichtig, sich in die Klientin / den Klienten einzufühlen. Dies sollte jedoch nicht so weit gehen, dass sich jede emotionale Distanz auflöst. Ihre Klientel hat es verdient, nicht mit Ihren private Erlebnissen unangemessen belästigt zu werden. Bleiben Sie bei dem eigentlichen Thema.

**Unterstellen:** Einer Person etwas zu suggerieren, verfälscht den Ablauf der Beratung. Achten Sie also darauf, wie Sie Ihre Fragen formulieren und vermeiden Sie Unterstellungen. Klientenzentriertes Arbeiten wahrt die Freiwilligkeit, mit der sich das Gegenüber ausdrücken soll. Denn diese ist Voraussetzung dafür, dass Sie mit den Schilderungen überhaupt etwas anfangen können. Sie brauchen exakte Angaben zu den Gefühlen.

**Intellektualisierung:** Eine einfache Wortwahl behütet sie davor, die einheitliche Ebene der Kommunikation zu verlassen, auf der Sie sich Berater/in mit Ihren Klientinnen / Klienten treffen. Formulieren Sie allgemein verständlich und ohne Fachtermini. So geraten Sie auch nicht so schnell in Versuchung, doch noch zu diagnostizieren.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Drath, Karsten, Coaching und seine Wurzeln: Erfolgreiche Interventionen und ihre Ursprünge.2012 (S.249).

## INFO

---

Nun haben Sie einiges dazu gelesen, was Sie nicht tun sollen. In der Tat zielen viele Richtlinien für eine Beratung nach Rogers ausdrücklich auf solche Verhaltensweisen ab, denen eine Beraterin / ein Berater nicht nachgehen sollte. Dem steht nur eine überschaubare Anzahl erlernbarer Interventionen gegenüber. Dies macht es gerade Anfänger/innen so schwer, diesen Beratungsansatz zu begreifen und anzuwenden.

Dennoch lassen sich auch positiv ein paar Tipps formulieren, die hier helfen können.

Lesen Sie zuvor noch einmal die Ausführungen zur Kommunikation in der Beratung, die Sie mit dem einführenden Heft an die Hand bekommen haben, um sich wieder auf die wichtigsten Begriffe zu besinnen.

Allgemein kann gelten: Sie sollten als Berater/in mit Interventionen sparsam umgehen. Wenn es aber angezeigt ist, auf eine solche zurückzugreifen, dann können Sie dieses problemlos tun, indem Sie eine Ich-Botschaft aussprechen, die einen zusammenfassenden Charakter hat.

Ein Beispiel für Sie:

»Ich höre heraus, dass Sie das in Ihrem Inneren sehr bewegt.«

Ebenso kann es im Hinblick auf die Ziele der Beratung günstig sein, nachzufragen („Habe ich das richtig verstanden, dass ...?“) oder das bewusste Hinterfragen („Hatten Sie tatsächlich schon immer diese traurigen Momente ...?“) einzusetzen <sup>48</sup>.

Wenn Sie sich dazu entscheiden, das Paraphrasieren anzuwenden, um die emotionale Lage einer Klientin oder eines Klienten mit Ihren eigenen Worten auf den Punkt zu bringen, vermitteln Sie an sie oder ihn die Botschaft, dass Sie das Anliegen der Beratung verstanden haben.

Dies könnte sich etwa wie folgt anhören:

„Dann ist das ja jetzt wirklich keine leichte Wahl, die Sie zu treffen haben ...“.

---

<sup>48</sup> Drath, Karsten, Coaching und seine Wurzeln: Erfolgreiche Interventionen und ihre Ursprünge, 2012 (S.250)

„Da geht es jetzt wahrhaftig um viel für Sie ...“.

Auch das erneute Aufgreifen eines unterbrochenen Gesprächsfadens und die Aufforderung, einen begonnenen Satzes zu vollenden mit Wendungen wie „Was hat sich danach ereignet?“ oder „Und jetzt fühlen Sie ...“ dienen letztlich dem Gesprächsfluss. Solche Formulierungen sind angemessene Eingriffe.

Paraphrasieren erfordert Feingefühl, damit bei den Klientinnen und Klienten nicht der Eindruck entsteht, sie würden bevormundet. Jede Paraphrase ist immer nur ein Angebot, das angenommen oder abgelehnt werden kann. Klientin oder Klient können weitere Erläuterungen anschließen oder das bisher Preisgegebene präzisieren. Auf diese Weise erfährt auch Beraterin / der Berater Unterstützung, denn sie / er kann die Bedeutung der Thematik besser erfassen.<sup>49</sup>

Überhaupt ist das Paraphrasieren von besonderer Bedeutung im Gesprächsgeschehen. Auf diese Weise zu intervenieren heißt auch, über die eigene Wahrnehmung zu reflektieren, die Sie als Berater/in haben. Natürlich können Sie durch den Einsatz einer Paraphrase Ihre Klientinnen und Klienten dazu anregen, Ihnen weitere Informationen zu offenbaren, die das Thema der Beratung betreffen. Doch ebenso wesentlich ist ein anderer Effekt: Sie formen weiterhin aktiv an der vertrauensvollen Beziehung zu Ihrer Klientel.<sup>50</sup> Daher bietet sich die Technik des Paraphrasierens vor allen Dingen in der Eingangsphase eines Gesprächs an, in der Sie noch damit beschäftigt sind, eine Basis für Ihre Konversation zu schaffen, die auf Respekt, angemessener Zurückhaltung und Ernsthaftigkeit gründet.

Und Sie haben noch weitere Möglichkeiten, um das Gespräch angenehm fließen zu lassen:

Sie können einzelne Wörter oder kurze Sätze der Klientin / des Klienten wiederholen, Sie können auf Äußerungen unmittelbar eingehen und mit dem arbeiten, was Ihnen Ihre Klientinnen und Klienten Ihnen entgegenbringen. Sie können Ihre Worte derart achtsam und reduziert gebrauchen, dass Sie ermutigend, jedoch nicht dringlich wirken.

Sue Culley<sup>51</sup> gibt dazu ein Beispiel:

*Klient: „Ich habe das Gefühl, ich werde dauernd bestraft.“*

---

<sup>49</sup> Culley, Sue, Beratung als Prozess (2011)

<sup>50</sup> ebenda

<sup>51</sup> Culley, Sue, Beratung als Prozess, 2011 (S.74)

Berater: „Hmm, bestraft...“

Klient: „Ja. Ich habe wirklich eine Menge Mühe und Nachdenken in diesen Aufsatz gesteckt und die Rückmeldung war niederschmetternd. Ich war wirklich richtig am Boden. Ich denke, ich hätte auch eine bessere Note verdient. Ich traue jetzt meinem eigenen Urteil nicht mehr.“

Zusammenfassungen durch die Beraterin / den Berater sind ebenfalls hilfreich, um den Fortgang des Gesprächs im Auge zu behalten und Ungereimtheiten auszuräumen.

### **Zusammenfassungen, die klug platziert werden, funktionieren wie ein Rahmen, in das sich das Gespräch betten lässt!**

Sie müssen nur darauf achten, kurz und prägnant zu sein, damit Ihre Klientinnen und Klienten genügend Raum für die eigenen Äußerungen haben und keine Langeweile aufkommt.

Wenn Sie dies tun, sind Ihre Zusammenfassungen auch dazu geeignet, eine einzelne Sitzung zu beschließen oder sie auf eine Weise zu eröffnen, die dezent einen bestimmten Kurs ansteuert. Sie helfen dabei, die richtigen Prioritäten zu setzen und fördern den Beratungsprozess<sup>52</sup>

Sue Culley weist im Weiteren darauf hin, dass es die entspannte Präsenz und Körpersprache sowie eine aufrechte Haltung ist, welche die Kommunikation in einer Beratungssituation derart positiv unterfüttern kann, dass es für Klientinnen und Klienten möglich wird, sich umfassend wohlfühlen und im Gespräch zu entfalten. Der Blick sollte teilnehmend, die Mimik möglichst ruhig und konzentriert sein. <sup>53</sup> Eine wohlige räumliche Atmosphäre tut dann ihr Übriges.

Es gehört etwas Übung dazu, die *richtigen* Fragen in der Beratung zu stellen. Grundsätzlich ist es ratsam so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig anzufragen, um den produktiven Charakter des Gesprächs zu wahren.

Wenn Berater/innen sich darauf verstehen, ihre Fragen vernünftig zu platzieren, dann können Sie damit erreichen, dass Ihr Gegenüber sich traut, genauere Angaben zu machen, ohne, dass dieses sich verhöhrt oder ausgequetscht fühlt. Sind Sie in der Situation, solche Frage zu stellen, achten Sie darauf, nicht „um

---

<sup>52</sup> Ebenda (S.8off.)

<sup>53</sup> Culley, Sue, Beratung als Prozess, 2011, (S. 65f.)

den heißen Brei herumzureden“. Erklären Sie Ihr Vorgehen kurz. Sie könnten Ihre Klientin / Ihren Klienten ansonsten verunsichern.

Woran erkennen Sie, ob Ihre Frage *richtig* war?

Antwort: Daran, dass Sie Ihre Klientin oder Ihren Klienten mit ins Boot geholt haben und der Explorationsprozess fortschreitet. Geeignete Fragen sind kurz und prägnant verfasst; und sie sind offen, beginnend mit was, wie, womit ... Durch diese Gestaltung ermuntern Sie dazu, mehr zu erzählen und zugleich mehr Informationen preiszugeben. Mit einer Ja/Nein- oder Warum-Frage werden Sie dies kaum erreichen. Insbesondere auf ein „Warum?“ wird die häufigste Antwort ein Schulterzucken sein.

Denn möglicherweise geht es in der Beratung gerade darum, dieses Warum erst einmal herauszufinden!

In einer solchen Situation dürfte es Ihrem Gegenüber schwerfallen, eine solche Frage aus sich heraus zu beantworten, da sie oder er noch keine Ahnung von den Ursachen für seiner Lage oder Verhaltensweisen hat.

Suggestivfragen haben in Ihrer Beratung ebenso wenig zu suchen, wie »Entweder/Oder-Fragen«. Im ersten Fall kann es sich anfühlen, als würde eine Antwort direkt in den Mund gelegt. Im letzteren Fall hat Ihre Klientin / Ihr Klient keine Zeit, die Dinge in Ruhe nacheinander zu betrachten.

### **Wieder ein kleines Beispiel für Sie:**

„Tust du diese Dinge, weil dir das dann ein besseres Gefühl gibt *oder* doch, weil du sicher bist, dass deine Familie damit nichts am Hut hätte?“

Dieses kleine Beispiel klingt bereits nach viel Arbeit. *Zwei* Möglichkeiten, *eine* Antwort zu geben sollen parallel gedanklich bearbeitet werden. Nicht gerade einfach, oder?



### **Praxistipp:**

Allgemein hilfreich ist folgender Tipp: Wenn Sie schließlich die Antworten auf Ihre Fragen erhalten, erwägen Sie, diese eventuell zum besseren Verständnis nochmals zusammenfassend zu paraphrasieren.

Nun gilt es noch ein paar *generelle Gesprächsregeln* zu erinnern, die auch in unserem Kontext nicht vernachlässigt werden sollten:

Achten Sie möglichst durchgängig darauf, eine bildhafte und lebendige Ausdrucksweise anzubringen.

Verzichten Sie auf Alternativäußerungen wie „einerseits ..., andererseits ...“. So vermeiden Sie ein gedankliches Durcheinander und Unentschiedenheit, weil Ihre Gegenüber mehrere Ideenketten parallel verfolgen muss.

Bringen Sie stattdessen eine gute Balance in das Gespräch. Schauen Sie, wo der Gesprächsfokus liegt. Wo nötig, sprechen Sie so, dass Sie den Fokus sanft zuerst auf den einen, dann auf den anderen Aspekt verlagern. Sind die Ausführungen der Klientin oder des Klienten sehr allgemein und unverbindlich gehalten, dürfen Sie dies durch eine betont konkrete Ausdrucksweise ausgleichen. Und umgekehrt.

Äußerst elementar ist eine Empfehlung:

Bleiben Sie dabei, aktiv und aufmerksam zuzuhören und wahrzunehmen. Wie wollen Sie reflektieren und beraten, wenn Sie nicht den emotionalen Gehalt der Informationen wirklich erfassen? Dies geht nicht, ohne dass Sie den Tonfall, das Sprechtempo, die Stimmlage, eine Schweigen und jede andere Note der Sprachmelodie erfassen und ihre Signalwirkung verstehen.

Diese akustischen Signale ergänzen den Inhalt dessen, was verbal zur Sprache gebracht wird. Oder sie stellen ihn infrage. Auf die Bedeutung von Mimik und Gestik in dieser Hinsicht wurde bereits früher ausdrücklich hingewiesen. Nur Berater/innen, welche dieses Gesamtbild erkennen, vermögen hier bei Bedarf, wie oben beschrieben, ausgleichend zu intervenieren.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Vgl. zu allem Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung (2013)

## Ein Beispiel aus der Praxis:



Fantasieren wir ein wenig:

Sie haben eine Klientin, die Ihnen von einer traurigen und äußerst bewegenden Situation berichtet. Doch ihr Gesichtsausdruck – das Lächeln ist nicht zu übersehen – entspricht diesem Inhalt in keiner Weise. Sie als Berater/in sind nun gefordert, sich durch Nachfragen Klarheit darüber zu verschaffen, welche Signale relevant sind: Die verbalen Äußerungen der Klientin oder ihre non-verbale Signale. Indem Sie diesen Widerspruch aufgreifen, bestätigen Sie der Klientin gegenüber Ihre Fähigkeit, aufmerksam zuzuhören.

Dieses Vorgehen ist sehr wichtig, denn hinter einem solchen Widerspruch mehrerer Signale können sich auch unverarbeitete Erlebnisse aufseiten einer Klientin / eines Klienten verstecken.

In diesem Studienheft befinden sich viele Zitate von *Sabine Weinberger*, die sich sehr eingehend mit der Beratung nach Rogers befasst hat. Für Weinberger ist es nur dann möglich, aus dem inneren Bezugsrahmen, also den Gedanken, Gefühlen, Erfahrungen und dem Verhalten des Klienten zu lesen und sein gesamtes momentanes, emotionales Befinden zu erfassen, wenn die Beraterin / der Berater ihre / seine Konzentration und Aufmerksamkeit auf jegliche ausgesendeten Signale und Botschaften des Klienten konstant aufrechterhalten kann. Dies erfordert einiges an Konzentration.

Schon aus diesem Grund dürfte es kontraproduktiv sein, über Ratschläge oder andere Antworten nachzudenken, während die Klientin / der Klient noch dabei ist, zu berichten; oder diese Ausführungen unüberlegt zu unterbrechen.

Alles in allem haben Sie sicherlich schon bemerkt: Reines Fachwissen reicht nicht aus, um den Anforderungen an eine qualifizierte klientenzentrierte Beratung gerecht zu werden. Es sind auch spezifische menschliche Qualitäten erforderlich.

Die Beraterin / der Berater ist gehalten, die Person, die ihn um Hilfe bittet, ganzheitlich wahrzunehmen und mitsamt der individuellen Lebenslage zu akzeptieren. In dieser Form der Beratung dreht sich alles darum, ratsuchende

Personen zu ihren eigenen Kräften finden zu lassen und Sie zu unterstützen, diese Kräfte auch klug und förderlich einzusetzen.

Wir können also auch von einer Form der Begleitung sprechen, die auf dem Weg der Selbstfindung nützlich ist.

Daraus folgt, dass es nicht Ihre Aufgabe ist, mit konkreten Anweisungen aufzuwarten, wie sich Ihre Klientinnen und Klienten zu verhalten haben. Auch ist es nicht vorgesehen, eine Person „in Ordnung zu bringen“, sodass sie sich „normal“, also im Einklang mit allgemein verbindlichen Normen gibt. Von Ihnen wird etwas anderes erwartet, nämlich ratsuchende Menschen durch Ihre Arbeit aktiv individuell und ganzheitlich zu fördern <sup>55</sup>.

Im Ergebnis ist die Klienten- oder auch Personenzentrierte Begleitung, wie Sie Ihnen hier präsentiert wurde, ein zeitlich befristetes Angebot, hilfreiche Unterstützung zu leisten, das von den Klientinnen und Klienten immer wieder aufs Neue angenommen werden muss und durch das diese befähigt werden sollen, sich selbst unter die Arme zu greifen. Der Beratungserfolg braucht keine endgültige Lösung der Angelegenheit. Er zeigt sich hier darin, dass diese Unterstützung von außen durch die Beraterin / den Berater allmählich überflüssig wird.

**Sofern Sie vorhaben, in dieser Weise zu arbeiten, können Sie sich mit diesen Gedanken frühzeitig anfreunden: Steuern Sie vom ersten Moment der Beratung mit Ihren Klientinnen und Klienten einen selbstständigen Lebensstil an!**



Wie kann dies gelingen? Weinberger macht den Vorschlag, sich auch immer wieder zurückziehen, um sich so entbehrlich zu machen<sup>56</sup>

Da die Unterstützung in der Begleitung nutzbringend sein soll, halten Sie eine Reihe von Angeboten bereit. Diese Angebote beziehen sich durchgängig auf solche Instrumentarien, die Ihre Klientinnen und Klienten selbstständig erlernen und die sie ebenso unabhängig einsetzen können. Dazu gehört auch, dass Sie sich als Berater/in Gedanken darüber machen, ob diese Mittel aktuell überhaupt

---

<sup>55</sup> vgl. Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013, (S.222f).

<sup>56</sup> vgl. ebenda

verfügbar sind. Gehen Sie dabei behutsam vor, so wie es der rogerianischen Haltung entspricht. Berater/innen, die diesem Modell folgen, müssen sich Ihre Rolle sehr genau bewusst sein. Sie sind keine Problemlöser/innen, sondern unterstützen ihre Klientel dabei, dies selbst zu tun.

**Es gilt, Abhängigkeiten zu vermeiden und Selbstständigkeit zu fördern!**



Auf diesem Weg wird es Ihrer Klientel möglich, ihre persönlichen Lösungsstrategien aufzuspüren und diese auch einzuüben, das heißt nachhaltig innerlich zu verankern. Eine Beratung, die als Begleitung und individuelle Unterstützung mit den Bedürfnissen der Ratsuchenden harmoniert, kann dies leisten. Viele Erkenntnisse sprechen dafür, dass eine klientenzentrierte Beratung dazu beiträgt, das allgemeine Wohlbefinden der Klientinnen und Klienten zu steigern und auch das Selbstwertgefühl günstig beeinflusst wird. In der Praxis ist es hilfreich, sich immer wieder vor Augen zu halten: Es ist die **WERTSCHÄTZUNG** und **AKZEPTANZ**, die Berater/innen aufbringen, welche dazu beiträgt, dass Klientinnen und Klienten sich selbst wertschätzen.<sup>57</sup>



#### Wiederholungsfrage № 5:

Wir sind nun fast am Ende des Studienheftes angekommen. Bleiben Sie dennoch am Ball. Nehmen Sie sich jeden Tag vor, eine der vielen Techniken zur Gesprächsführung auszuprobieren: Sie können aktiv zuhören, paraphrasieren, reflektieren, Fragen stellen und Zusammenfassen, was das Zeug hält – sei es in Ihrem Privat- oder Berufsleben. Üben Sie sich darin, auch die feinen Nuancen wahrzunehmen. Welche Technik hat welche Wirkung? Notieren Sie Ihre Beobachtungen.

<sup>57</sup> Weinberger, Sabine, Klientenzentrierte Gesprächsführung, 2013 (S.2)

## 5 Schlussbetrachtung

In diesem Studienheft haben Sie sich mit dem klientenzentrierten Ansatz von Carl R. Rogers auseinandergesetzt. Vielleicht haben Sie dabei viele Elemente entdeckt, die Sie in Ihrer künftigen Tätigkeit im Bereich der Psychologischen Beratung anwenden werden oder durch welche Sie sich zumindest inspirieren lassen. Auch die systemische Beratungsmethode, die Sie sich noch in Studienheft 11 erarbeiten werden, lässt viele Gemeinsamkeiten mit dem klientenzentrierten Ansatz erkennen, etwa das humanistische Menschenbild und die Ressourcenorientierung.

Auf irgendeine Weise haben Rogers Ideen, die er in seinem Konzept von der klientenzentrierten oder personenzentrierten Beratung formalisierte, an vielen Stellen in der konkreten psychosozialen Arbeit ihre Spuren hinterlassen. Geht es darum, Menschen, die ihre Ziele kreativ und eigenständig herausarbeiten wollen, zu unterstützen, dann stehen diese Personen im Zentrum des Interesses. Das klingt sehr nach Rogers, der darin einen wesentlichen Faktor eines fruchtbaren Arbeitsklimas sah.

Auch sonst ist es heutzutage nicht unüblich, die Ratsuchenden selbst als die fachkundigen Personen für die eigene Lösungsfindung zu betrachten und ihre Selbstexploration zu fördern. Wir finden den rogerianischen Ansatz als eigenständige Beratungsform, um bei der Problemlösung zu unterstützen. Und je nach Beratungssituation, Problemlage und Setting auch in der Kombination mit verschiedenen Beratungsmethoden. Diese unkomplizierte Vereinbarkeit mit anderen Methoden ist ein markantes Kennzeichen der klientenzentrierten Beratung.

In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, dass die drei Grundhaltungen Rogers oftmals in irgendeiner Weise in anderen Methoden anklingen.

Sie haben gelernt: Der zentrale Faktor in der klientenzentrierten Beratung ist die Beziehung zwischen der Beraterin / dem Berater und ihrer / seiner Klientel.

Die drei Grundhaltungen, die eine Beraterin / ein Berater verinnerlicht haben sollte, ermöglichen nach diesem Modell die Selbstexploration und Selbstaktualisierung der ratsuchenden Person.

Der Beratungsansatz nach Carl R. Rogers ist ungebrochen populär. Seine Methoden faszinieren noch immer. Seinerzeit stellte er mit seinem Denken die Welt der Psychotherapie auf den Kopf. Rogers verstand sich darauf, die wichtigsten psychologischen Strömungen seiner Zeit, die freudsche

Psychoanalyse und die Verhaltenswissenschaft im Sinne seiner Philosophie weiterzuentwickeln. Zudem war er ein Pionier der Supervision.

Nach der Lektüre dieses Studienheftes wissen Sie nun, worauf die rogerianische Haltung hinaus will: Alles kommt von den Klientinnen und den Klienten, von ihren Ressourcen und ihrem Vermögen, das Problem zu erklären. Und dann ist da noch die Art und Weise, wie man es löst. Diese personenzentrierte Sichtweise erlaubt es Berater/innen verstärkt auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Person einzugehen. Einerseits wirkt sich dies positiv auf die Klärung des Arbeitsauftrages aus, andererseits kann man während des ganzen Beratungsprozesses ressourcenorientiert und damit erfolgversprechend arbeiten.

Wie in jeder Disziplin gilt auch hier: Alles in allem eine echte Übungssache!

Viel Spaß weiterhin beim Studium!

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

## 6 Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung

### Wiederholungsfrage N° 1:

Haben Sie die Grundzüge der Theorie Rogers zum menschlichen Verhalten verstanden? Probieren Sie es aus und fassen Sie zusammen.

### **Antwort:**

Hier orientieren Sie sich bitte an den Ausführungen in Kapitel 1. Insbesondere folgende Aspekte sollten dabei ausdrücklich von Ihnen benannt werden: Der Mensch ist Individuum und als solches immer das Subjekt, daher nicht zu beurteilen. Das, was erlebt wird, ist wichtiger als das, was es wirklich ist. Für Sie als Berater/in ist es zentral, sich in das Erleben Ihrer Klientinnen und Klienten einzufühlen, ohne sich darin emotional zu verlieren. Sie halten eine gewisse Distanz aufrecht.

### Wiederholungsfrage № 2:

Wiederholen Sie in eigenen Worten: Worin sehen Sie die zentralen Elemente der empathischen Gesprächsführung nach Carl R. Rogers?

#### **Antwort:**

Hier ist eine individuelle Antwort möglich. Im Kern sollte Ihre Antwort aber die folgenden Faktoren berücksichtigen: so zunächst die Bedeutung eines zutiefst hingebungs-, respektvollen und wertschätzenden Umgangs in der Beratung. Hier können Sie die Ausführungen in den Kapiteln 2.1 und 2.2 heranziehen. Daneben ist es wichtig, auf die Eigenart der Person und ihrer Situation abzustellen und das aktive einführende Zuhören zu praktizieren. Stellen Sie auch heraus, dass es den Klientinnen und Klienten überlassen bleibt, die Expertinnen und Experten in eigener Sache zu sein sowie die Richtung des Gesprächs zu bestimmen. Die Beraterin / der Berater begleitet den Prozess der Selbstexploration.

### Wiederholungsfrage № 3:

Lesen Sie einen Artikel, der sich völlig von Ihren Wertmaßstäben absetzt, hören Sie sich einen Radiobeitrag an, dessen Inhalt eigentlich nichts mit Ihren Vorstellungen von einem richtigen Verhalten zu tun hat oder wählen Sie einen anderen Weg, eine Fernsehdebatte oder einen Social-Media-Kanal, um an solche Informationen zu kommen. Können Sie einfach nur zuhören? Können Sie Ihre Werte so lange ruhen lassen? Schreiben Sie dazu einige Sätze in Ihr Lehrgangstagebuch.

#### **Antwort:**

Hier ist eine individuelle Antwort möglich.

### Wiederholungsfrage № 4:

Betreiben Sie Ihre persönlichen Forschungen zu den Themen Selbstbild, Kongruenz und Selbstaktualisierung: Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und Ihr Lerntagebuch. Und reflektieren Sie über die jüngste Vergangenheit? Wie haben Sie sich verhalten? Entspricht das Verhalten Ihren Werten, Ihrem Selbstbild? Was hätten Sie anders machen können? Was werden Sie ändern? Wenn Sie wollen, machen Sie dies täglich.

#### **Antwort:**

Hier ist eine individuelle Antwort möglich.

### Wiederholungsfrage № 5:

Wir sind nun fast am Ende des Studienheftes angekommen. Bleiben Sie dennoch am Ball. Nehmen Sie sich jeden Tag vor, eine der vielen Techniken zur Gesprächsführung auszuprobieren: Sie können aktiv zuhören, paraphrasieren, reflektieren, Fragen stellen und zusammenfassen, was das Zeug hält – sei es in Ihrem Privat- oder Berufsleben. Üben Sie sich darin, auch die feinen Nuancen wahrzunehmen. Welche Technik hat welche Wirkung? Notieren Sie Ihre Beobachtungen.

### Antwort:

Hier ist eine individuelle Antwort möglich. Wenn Sie wollen, nehmen Sie Ihr Lern-Tagebuch zur Hand. Nutzen Sie diese Möglichkeit, Ihre eigenen Fortschritte in der Praxis nachvollziehbar zu machen. Suchen Sie Rollen. Bitten Sie eine andere darum, den Part der Berater\*in zu übernehmen. Wie reagieren Sie selbst im Gespräch? Was fällt Ihnen dazu ein, wenn es etwas zu verändern gibt? Reflektieren Sie regelmäßig Ihre Haltung als Berater/in. Und: Wie fühlt sich das an?

## 7 Verwendete Literatur

### **Brem-Gräser, Luitgard (1993):**

Handbuch der Beratung für helfende Berufe. Band 3: F. Die Klienten- bzw. Personenzentrierte Beratung/Psychotherapie, G. Die psycho-soziale, kooperative Beratung.  
München: Ernst Reinhardt Verlag

### **Culley, Sue (2011):**

Beratung als Prozess. 4.Auflage. S. 64-85  
Weinheim/Basel: Beltz

### **Drath, Karsten (2012):**

Coaching und seine Wurzeln: Erfolgreiche Interventionen und ihre Ursprünge.  
Freiburg/München: Haufe-Lexware

### **Rechtien, Wolfgang (2004)**

Beratung. Theorien, Modelle und Methoden.  
Profil Verlag. München

**Rogers, Carl R. (1972)**

Die nicht direktive Beratung.  
München: Kindler

**Rogers, Carl R. (1985).**

Die nicht-direktive Beratung. Counseling and Psychotherapy.  
Frankfurt am Main: Fischer

**Rogers, Carl R. (1972):**

Die nicht-direktive Beratung.  
München: Kindler

**Rogers, Carl R. (1973):**

Die Klient-bezogene Gesprächstherapie.  
München: Kindler

**Sander, Klaus (1999):**

Personenzentrierte Beratung. Ein Arbeitsbuch für Ausbildung und Praxis.  
Weinheim: Beltz

**Sander, Klaus, Ziebertz, Thorsten (2010):**

Personenzentrierte Beratung – Ein Lehrbuch für Ausbildung und Praxis.  
Weinheim/Basel: Juventa

**Schmid, Peter (1995):**

Personale Begegnung. Der personenzentrierte Ansatz in Psychotherapie,  
Beratung, Gruppenarbeit und Seelsorge.  
Würzburg: Echter Verlag

**Weinberger, Sabine (2013)**

Klientenzentrierte Gesprächsführung. Lern- und Praxisanleitung für  
psychosoziale Berufe.  
Weinheim/Basel: Beltz

**Goleman, Ryan J. D. (2022)**

Die 7 Säulen der Emotionalen Intelligenz.  
4 Bücher in 1. Kindle Ausgabe

**Heidenreich, Thomas & Michalak, Johannes (2004):**

Achtsamkeit und Akzeptanz in der Psychotherapie. Ein Handbuch.  
Tübingen: dgvt-Verlag

**Hohensee, Thomas (2007):**  
Gelassenheit beginnt im Kopf.  
München: Knaur

**Rogers, Carl R. (1989)**  
The Carl Rogers Reader.  
Google Books: Houghton Mifflin

**Pohlmann Markus. & Zillmann, Thorsten. (2006)**  
Beratung und Weiterbildung. Fallstudien, Aufgaben und Lösungen.  
München/Wien: De Gruyter Oldenbourg

**Quitmann, Helmut (1991):**  
Humanistische Psychologie. Zentrale Konzepte und philosophischer  
Hintergrund.  
Göttingen: Hogrefe

**Storch, Maja & Krause, Frank (2022):**  
Selbstmanagement – ressourcenorientiert.  
Bern: Huber

**Zichy M. (2010):**  
Das humanistische Bildungsideal in: Formen der Bildung (S.29 – 42).  
Frankfurt am Main: Lang.