



Edition Sozial

Sabine Weinberger

Klientenzentrierte Gesprächsführung

Lern- und Praxisanleitung
für psychosoziale Berufe

14. Auflage

BELTZ JUVENTA

Leseprobe aus: Weinberger, Klientenzentrierte Gesprächsführung, ISBN 978-3-7799-2092-2

© 2013 Beltz Verlag, Weinheim Basel

<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-7799-2092-2>

Einführung

Ziele und Inhalte der Lern- und Praxisanleitung

Zielsetzung

Ziel der vorliegenden Lern- und Praxisanleitung ist es, Sozialarbeiterinnen/ Sozialpädagoginnen und Angehörige anderer im psychosozialen Arbeitsfeld tätigen Berufsgruppen mit der Klientenzentrierten Gesprächsführung insoweit bekannt zu machen, dass sie

- sensibel werden für die Beziehung, die sie in den verschiedenen beruflichen Situationen mit Klienten bzw. Personen aufnehmen;
- lernen, die Klienten und ihre Probleme deutlicher wahrzunehmen und zu verstehen und aus diesem Verstehen heraus die geeignete Hilfe für sie zu finden;
- lernen, inwieweit und wie sie die Klienten bei Entscheidungsfindungen und Problemlösungsprozessen hilfreich unterstützen können, und
- angeregt werden, sich bei entsprechender Neigung und Eignung in dieser Richtung fortzubilden.

Seminarleitern und Seminarleiterinnen soll das Buch als Rahmeninstrument dienen, das ihnen bei einschlägigen Lehrveranstaltungen oder entsprechenden Ausbildungskursen einen strukturierten didaktischen Aufbau vorgibt und Übungsmaterial anbietet, so dass sie sich vermehrt auf den im Rahmen des klientenzentrierten Konzepts besonders wichtigen Aspekt des *Erfahrungslernens* konzentrieren können.

Bei der Entwicklung der Lern- und Praxisanleitung standen vier Bemühungen im Vordergrund:

Praktische Anleitungen unterliegen häufig der Gefahr, dass die theoretische Darstellung und Diskussion, einschließlich der Auseinandersetzung mit einschlägigen empirischen Befunden, zugunsten eines Inventars praktischer Übungen vernachlässigt werden. In der vorliegenden Anleitung wurde versucht, diese Einseitigkeit zu vermeiden, indem sie sowohl eine gründliche theoretische Einführung beinhaltet, in der die Prinzipien, Ziele und Anwendungsmöglichkeiten der Klientenzentrierten Gesprächsführung und auch einschlägige empirische Befunde vorgestellt und diskutiert werden, als

auch einen praktischen Teil enthält, in dem die Klientenzentrierte Gesprächsführung anhand von verschiedensten Übungen erlernt werden kann.

Da Beraterinnen in der psychosozialen Versorgung oftmals in zeitlich begrenzten Kontakten konkrete Einstellungs- und/oder Verhaltensänderungen erreichen oder wenigstens einleiten sollen, ging es darum, neben einer Darstellung der Grundelemente des klientenzentrierten Konzepts aufzuzeigen, wie diese mit einer gezielten Intervention verbunden werden können.

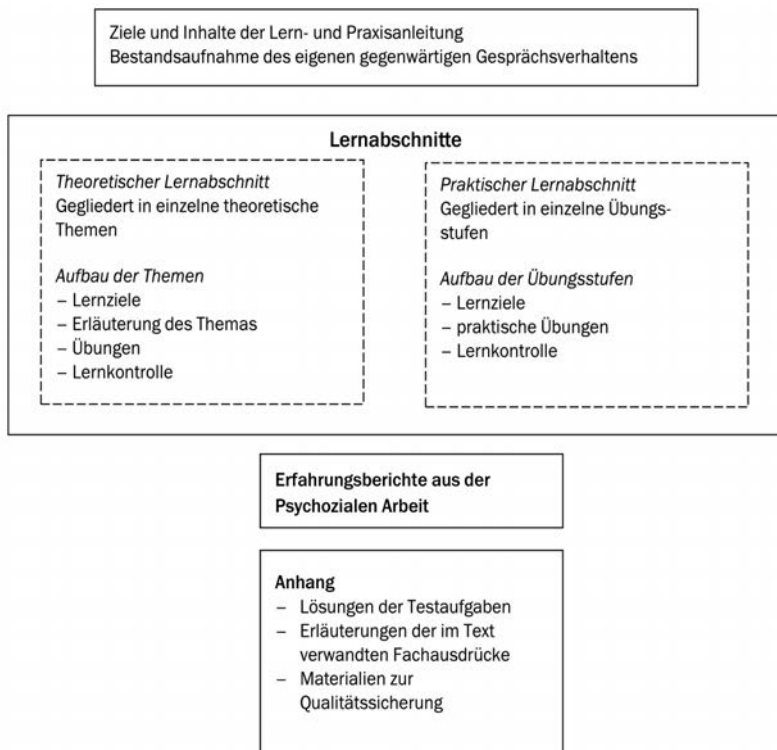
Wert wurde auf eine klare didaktische Aufbereitung des Lernstoffes mit genauen Angaben über Lernziele, Lernmethode und Lernkontrolle gelegt, um so die ablaufenden Lernprozesse für Lehrende wie für Lernende effektiver und transparenter zu gestalten.

Es wurde eine möglichst praxisbezogene Darstellung der Klientenzentrierten Gesprächsführung angestrebt. So werden zum einen reale Falldarstellungen aus der sozialen Arbeit aufgeführt, anhand derer im Rollenspiel konkrete Beratungssituationen geübt werden können, zum anderen wird die Lern- und Praxisanleitung durch Erfahrungsberichte von Sozialarbeiterinnen und anderen Helferinnen ergänzt, die jeweils aus ihrer praktischen Tätigkeit heraus die Möglichkeit der Anwendung der Klientenzentrierten Gesprächsführung schildern.

Inhaltlicher Aufbau

Nach einer *Bestandsaufnahme des eigenen gegenwärtigen Gesprächsverhaltens* folgt eine systematische Abfolge von abwechselnd *theoretischen Lernabschnitten*, in denen die Prinzipien, Ziele und Anwendungsmöglichkeiten der Klientenzentrierten Gesprächsführung dargestellt und diskutiert werden, und *praktischen Lernabschnitten*, in denen die vorgestellten und hinsichtlich ihrer Bedeutung diskutierten Interventionen geübt werden.

Schematische Übersicht über den Aufbau der Lern- und Praxisanleitung



Bestandsaufnahme des eigenen gegenwärtigen Gesprächsverhaltens

Im Folgenden soll in zwei Übungen eine Bestandsaufnahme Ihres gegenwärtigen Gesprächsverhaltens vorgenommen werden, um

- Ihren bisherigen typischen Antwortstil festzustellen und um
- Ihren Lernfortschritt objektivierbar zu machen.

Übung A

Instruktion: Teilen Sie sich in Zweier-Gruppen auf und spielen Sie im Rollenspiel eine Beratungssituation. Das heißt, jemand übernimmt die Rolle der Beraterin und jemand die der Klientin. Aufgabe der „Klientin“ ist es, sich mit einem konkreten Problem an die „Beraterin“ zu wenden. Damit sich eine echte Interaktion entwickelt, sollen beide Partnerinnen davon ausgehen, dass die Beraterin schon gewisse Vorinformationen hat, d.h., eine

eventuelle Anamnese wäre bereits abgeschlossen. Die „Klientin“ kann der „Beraterin“ auch kurz in Stichworten mitteilen, worum es bei dem Problem geht. Nach ca. zehn Minuten sollten die Rollen gewechselt werden.

Themenvorschläge für das Gespräch:

ein Problem einer Klientin, mit dem Sie in der Berufspraxis oder z.B. in einem Praktikum konfrontiert wurden;

ein Problem aus Ihrem Bekannten- oder Verwandtenkreis;

ein eigenes Problem oder Thema, das Sie beschäftigt, z.B.

- Wie sehe ich meine späteren Berufsaussichten?
- Wie empfinde ich meine derzeitige Ausbildungs- bzw. Berufssituation?
- Welche Schwierigkeiten habe ich im beruflichen/schulischen Alltag?

Das Gespräch sollte unbedingt *aufgenommen* werden, da es in einem späteren Übungsabschnitt in denselben Zweier-Gruppen in Bezug auf die Kriterien der Klientenzentrierten Gesprächsführung analysiert wird.

Übung B

Instruktion: Im Folgenden finden Sie verschiedene Ausschnitte aus Beratungsgesprächen. Lesen Sie bitte jeweils einen Gesprächsausschnitt durch und *kreuzen* Sie dann von den fünf zur Auswahl stehenden Erwiderungen die Erwiderung an, die Sie *als Beraterin am ehesten geben würden*. Versuchen Sie sich dabei in die Situation zu versetzen, dass sich jemand mit der jeweils angegebenen Äußerung *abrupt Hilfe suchend an Sie wendet*.

Bitte überlegen Sie nicht zu lange, denn in einem Gespräch wartet die Gesprächspartnerin auf Ihre Reaktion.

Fall Nr. 1: 28-jährige Frau

Und das ist überhaupt das ganze Problem gewesen, wirklich, in meinem ganzen Leben, dass mir kein Mensch irgendetwas zugetraut hat. Noch nie, das war, mhm, immer schon früher so. Jetzt bin ich heute wieder furchtbar am jammern, aber, mhm ...

Erwiderungen:

- ☐ A Ja, das muss wirklich schlimm gewesen sein, aber „Kopf hoch“, Sie werden es den anderen schon noch zeigen.
- ☐ B Es wird Zeit, dass Sie darüber hinwegkommen, was früher war. Sie müssen jetzt einfach versuchen, Schritt für Schritt mehr Selbstbewusstsein zu erlangen.
- ☐ C Irgendwie macht Sie das furchtbar traurig, wenn sie daran denken, dass man Ihnen da nie was zugetraut hat.
- ☐ D Gab es da wirklich niemanden, der Sie richtig anerkannt hat? Weder in der Familie noch später im Beruf?
- ☐ E Sie sollten wirklich nicht so viel jammern. Es gibt genug Leute, die haben es um einiges schwerer.

Fall Nr. 2: 16-jähriger Junge

Ja, und da gibt es eben sehr viele, die mich nicht mögen, einfach so. Dabei kennen sie mich eigentlich kaum. Ich weiß gar nicht, wieso das so ist.

Erwiderungen:

- ☐ A War das schon immer so? Gibt es da wirklich niemanden, der dich mag?
- ☐ B Versuch doch einfach mal, auf die anderen zuzugehen. Womöglich stellst du fest, dass die anderen dich gar nicht so ablehnen, wie du denkst.
- ☐ C Du solltest nicht so viel rumgrübeln, ob die anderen dich nun mögen oder nicht. Dadurch kapselst du dich doch nur immer mehr ab. Das ist das Verkehrteste, was du tun kannst.
- ☐ D Nimm das doch nicht so tragisch. Die werden ihre Ansichten schon noch ändern.
- ☐ E Das beschäftigt dich ziemlich stark, warum du so abgelehnt wirst.

Fall Nr. 3: 21-jähriger Mann

Ich weiß wirklich nicht, was ich sagen soll. Ich weiß nicht, ob ich zu meiner Frau zurückkehren soll, aber mir geht alles so auf den Wecker. Himmel, regt mich das auf. Das halte ich doch nicht länger aus.

Erwiderungen:

- ☐ A Vielleicht sehen Sie das nur jetzt momentan so schwarz. Meist kann man sich ja doch irgendwie wieder zusammenraufen.
- ☐ B Da werden Sie wütend bei dem Gedanken, wieder zurückzukehren.
- ☐ C Dann wäre es wirklich das Beste, Sie trennen sich und gewinnen erst einmal Abstand von der ganzen Geschichte.
- ☐ D Ich glaube, solange Sie so schnell aufbrausen, werden Sie nie eine harmonische Beziehung aufbauen können.
- ☐ E Haben Sie sich mit Ihrer Frau schon mal richtig ausgesprochen?

Fall Nr. 4: 16-jähriger Junge

Ich kann mich eigentlich nie, mhm, nie spontan über etwas freuen. Und wenn ich bei einem Fußballspiel bin und die Leute springen so auf und jubeln, dann denke ich mir: Warum geraten die so aus dem Häuschen? Das ist doch irgendwie lächerlich.

Erwiderungen:

- ☐ A Du fühlst dich dann so draußen vor.
- ☐ B Man muss sich auch irgendwie freuen können. Du darfst das bloß nicht so krampfhaft zurückhalten.
- ☐ C Gibt es gar nichts, was dir Spaß macht? Überhaupt nichts? Denk doch mal genau nach.
- ☐ D Nimm das nicht so schwer, sicher gibt es doch irgendwelche Sachen, bei denen du dich doch mal ganz unvermutet freuen kannst. Es muss ja nicht gerade beim Fußball sein.
- ☐ E Geh doch mal mit Freunden in einen lustigen Film oder mach mit ihnen irgendeine Fahrt ins Blaue. Meist steckt Fröhlichkeit doch irgendwie an.

Fall Nr. 5: 24-jährige Frau

Ich glaube, das Ganze liegt einfach daran, dass ich viel zu wenig Lebenserfahrung oder Selbstbewusstsein, einfach zu wenig Erfahrung habe. Weil ich immer irgendwie abgekapstelt war.

Erwiderungen:

- ☐ A Sie müssen versuchen, aus dieser Isolierung rauszukommen. Sie werden sehen, dann werden Sie automatisch mehr Erfahrungen sammeln. Sie müssen nur mal den ersten Schritt tun.
- ☐ B Warum haben Sie sich denn immer so zurückgezogen?
- ☐ C Das ist natürlich ganz schlecht, wenn man so zurückgezogen lebt.
- ☐ D So dass Sie sich jetzt anderen irgendwie unterlegen fühlen.
- ☐ E Glauben Sie mir, das geht vielen so wie Ihnen. Wer ist denn schon wirklich richtig selbstsicher? Das ist doch meist nur eine Fassade.

Fall Nr. 6: 28-jährige Frau

Und die ganze Zeit, mhm, fahre ich nun also jedes Wochenende 100 km in diese Stadt und arbeite dort als Bedienung. Aber ... ich, ich hasse diese Arbeit. Manchmal denke ich: das machst du nicht mehr lange mit.

Erwiderungen:

- ☐ A Das ist sicher furchtbar für Sie. Aber wenn Sie daran denken, wie viele heute überhaupt keine Arbeit haben. Da haben Sie es dann vielleicht doch gar nicht so schlecht.
- ☐ B Wenn Sie diese Arbeit so furchtbar hassen, dann hören Sie doch einfach auf. So machen Sie sich nur kaputt.
- ☐ C Das kostet Sie jedes Mal eine furchtbare Überwindung, dorthin zu fahren.
- ☐ D Haben Sie wirklich nichts Besseres gefunden? Haben Sie wirklich alle Möglichkeiten ausgeschöpft?
- ☐ E Sie sollten sich nicht beklagen. Andere Leute würden sonst was dafür geben, wenn sie noch so eine zusätzliche Einnahmequelle hätten.

Fall Nr. 7: 24-jährige Frau

Alles, was da beim Betriebsausflug auf der Rückfahrt im Bus so hinter mir geredet worden ist, alles, auch wenn es noch so undeutlich war, alles habe ich irgendwie als Anspielung aufgefasst. Immer, die ganze Zeit, habe ich gedacht, die machen sich über dich lustig, die reden über dich, weil du den ganzen Tag fast nichts gesagt hast.

Erwiderungen:

- ☐ A Das dürfen Sie nicht so tragisch nehmen. Die haben ganz bestimmt über etwas völlig anderes geredet.
- ☐ B Sie dürfen nicht immer alles auf sich beziehen. So kommen Sie nie weiter. Die haben doch bestimmt etwas Besseres zu tun, als pausenlos über Sie zu reden.
- ☐ C Vertrauen Sie sich doch einmal einer Kollegin an. Einer Kollegin, bei der Sie das Gefühl haben, dass die Sie verstehen könnte. Und erzählen Sie ihr, dass es Ihnen einfach furchtbar schwer fällt, so aus sich herauszugehen.

- ☐ D Das ist jetzt noch eine Qual für Sie, wenn Sie daran denken.
- ☐ E Sind Sie immer so still? Ziehen Sie sich auch sonst immer sehr gerne zurück?

Fall Nr. 8: 24-jährige Studentin

Ich habe z.B. die ganzen 10 Semester viel getan. Ich war die ganzen Semester im Studentenheim und habe Tag für Tag immer gearbeitet, sogar Sonntags. Die, die neben mir gewohnt haben, die haben eben Samstag, Sonntag nichts gemacht, die haben sich immer gewundert, dass ich das durchhalten kann. Aber, im Grunde genommen habe ich nämlich, mhm, ich habe zwar viel Wissen irgendwie aufgeschrieben, ich hab' immer alles aufgeschrieben und gesammelt, aber ich habe mir nichts gemerkt. Und jetzt stehe ich eben da und weiß eigentlich ziemlich wenig. Ich habe alles immer nur aufgeschrieben, ziemlich genau alles, viel zu genau eigentlich.

Erwiderungen:

- ☐ A Jetzt kommt Ihnen diese jahrelange Schufferei ziemlich sinnlos vor.
- ☐ B Das sehen Sie jetzt sicher nur im Moment so kritisch. Wenn Sie jahrelang so gearbeitet haben, dann wird doch sicher eine ganze Menge „hängen geblieben“ sein.
- ☐ C Wissen Sie denn so genau, dass Sie jetzt noch so viele Lücken haben?
- ☐ D Das war dumm. Sie hätten doch unbedingt mal mit anderen aus Ihrem Semester sprechen sollen, wie die lernen. Dann hätten Sie schnell gemerkt, dass es sich z.B. in einer Arbeitsgruppe viel besser lernen lässt.
- ☐ E Kaufen Sie sich doch einmal ein Buch über Lerntechniken. Das würde ich Ihnen empfehlen. Da lernen Sie, intensiv und zugleich rationell zu arbeiten, so dass Sie nachher wirklich etwas wissen, sich aber auch gleichzeitig viel mehr Freizeit leisten können.

Auswertung

Die verschiedenen Erwiderungen, die auf die einzelnen Klientenäußerungen folgten, stehen für fünf verschiedene Antworttendenzen, die nachfolgend vorgestellt werden. Dabei wird gleich auf einige Gefahren bzw. Nachteile der häufigsten Antwortmuster hingewiesen. Eine ausführlichere Reflexion der verschiedenen Beratungsstile erfolgt in einem späteren Abschnitt.

Lesen Sie die Beschreibung der einzelnen Antwortmuster durch und stellen Sie dann bei jedem der acht Fälle fest, welche der Erwiderungen (A-E) den einzelnen Antwortstilen (1-5) zuzuordnen sind. Sie lernen auf diese Weise die verschiedenen Antwortmuster zu unterscheiden, darüber hinaus können Sie feststellen, ob Sie eine dominierende Antworttendenz haben (vier oder mehr Antworten entfallen auf ein und denselben Antwortstil) oder ob Sie je nach Klientenäußerung ganz unterschiedlich antworten.

Die verschiedenen Antwortstile der vorausgegangenen Übung

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.

- Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
- Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat“ zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung“ gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
- Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
- Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die Klientenzentrierte Gesprächsführung.

Zuordnung

Tragen Sie jetzt hinter die einzelnen Antwortstile (1-5) die jeweils dazugehörige Äußerung aus den Beratungssituationen (gekennzeichnet durch die Buchstaben A-E) ein. Die richtige Zuordnung ist zur Kontrolle auf S. 228 angegeben.

	Nr. 1	Nr. 2	Nr. 3	Nr. 4	Nr. 5	Nr. 6	Nr. 7	Nr. 8
1. Bagatellisieren								
2. Fragen stellen								
3. Ratschläge geben								
4. Werturteile abgeben								
5. Klientenzentrierte Gesprächsführung								

Kapitel 1

Das klientenzentrierte Konzept

Lernziele

- Aussagen identifizieren können, die eine wesentliche These von Rogers' Persönlichkeitstheorie beinhalten.
- Angeben können, wie nach Rogers Angst- und Verteidigungshaltungen geändert werden können.

1.1 Geschichtlicher Überblick

1.1.1 C. R. Rogers: Fragestellung und Forschung

Das klientenzentrierte Konzept geht auf den amerikanischen Psychologen *Carl R. Rogers* (1902–1987) zurück, der diesen Ansatz ab 1942 in den USA entwickelte. Rogers beschäftigte sich philosophisch eingehend mit dem Existentialismus, speziell mit den Schriften des dänischen Philosophen *Søren Kierkegaard*. Wichtig wurde für ihn ebenso der jüdische Religionsphilosoph *Martin Buber* mit seinen Schriften zur Bedeutung der Begegnung, der Beziehung vom „Ich und Du“ (Buber 1923/1995). Im Feld der Psychotherapie war in den USA *Otto Rank* einer der Ersten, der, von der Psychoanalyse herkommend, den Beziehungsaspekt in der psychotherapeutischen Arbeit hervorhob und Rogers dahingehend beeinflusste.

Rogers berichtet von einem für ihn wichtigen Schlüsselerlebnis: Er arbeitete als Psychologe in einem Institut, das verhaltensauffällige Kinder behandelte. Er war in diesem Rahmen für die begleitende Beratung der Eltern zuständig. Eines Tages hatte er ein Gespräch mit einer intelligenten Mutter eines sehr verhaltensauffälligen Kindes. Der Grund für die Schwierigkeiten des Jungen lag nach Auffassung Rogers darin, dass die Mutter ihren Sohn schon sehr früh abgelehnt hatte. In mehreren Gesprächen versuchte Rogers der Mutter dies einsichtig zu machen. Ohne Erfolg, die Gespräche blieben trotz all seiner Bemühungen an der Oberfläche. Schließlich resignierte Rogers:

„Ich erklärte ihr, dass es so aussähe, als hätten wir beide alles versucht, doch letztlich versagt, und dass wir genauso gut unsere Treffen aufgeben könnten. Sie stimmte zu und so beendeten wir das Gespräch; wir schüttelten uns die Hände und sie ging zur Sprechzimmertür. Dort drehte sie sich um und fragte: „Nehmen Sie auch Erwachsene zur Beratung an?“ Als ich zustimmte, sagte sie: „Also, ich brauche Hilfe.“ Sie kehrte zu dem Stuhl zurück, den sie eben verlassen hatte und begann, eruptiv die Verzweiflung über ihre Ehe, das gestörte Verhältnis zum Ehemann, das Gefühl des Versagens und der Verwirrung mitzuteilen – alles ganz anders, als die ‚sterile Fallgeschichte‘, die sie früher vorgebracht hatte. Die wirkliche Therapie setzte in diesem Moment ein und führte schließlich zum Erfolg“ (1961, S. 27).

Für Rogers war dies eine wichtige Erfahrung, die ihm deutlich machte, dass die Klientin die ganze Zeit weiß „wo der Schuh drückt, welche Richtung einzuschlagen, welche Probleme entscheidend, welche Erfahrungen tief begraben gewesen sind. Langsam merkte ich, dass, wenn ich es nicht nötig hätte, meine Cleverness und Gelehrsamkeit zu demonstrieren, ich besser daran täte, mich auf den Klienten zu verlassen, was die Richtung des Prozessablaufs anging“ (1961, S. 28).

In den folgenden Jahren und Jahrzehnten beschäftigte Rogers sich intensivst mit der 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 Einstellungs- und Verhaltensänderung gelangt?* In einem ersten großen Forschungsprojekt, dem viele weitere folgen sollten, nahm Rogers die Gespräche von hunderten von Therapeuten und Klienten auf und analysierte sie anonymisiert nach dieser Fragestellung. Rogers schreibt zu dieser Zeit:

„Etwas später verhalf mir eine Sozialarbeiterin, die eine Ausbildung im Rankschen Therapieansatz hatte, zu der Erkenntnis, dass der wirksamste Zugang zum Klienten darin bestand, auf die Gefühle, die Gemütsbewegungen zu lauschen, deren Grundmuster durch die Worte des Klienten erkannt werden konnten. Ich glaube, sie war diejenige, die darauf hinwies, dass die beste Reaktion die war, diese Gefühle dem Klienten widerzuspiegeln – ‚widerspiegeln‘ wurde mit der Zeit ein Wort, das mich dazu brachte, den Kopf einzuziehen. Aber zu jener Zeit brachte es meine Arbeit als Therapeut voran, und ich war dankbar dafür.

Dann erfolgte mein Übergang zu einer vollen Universitätsstelle, wo ich mit der Hilfe von Studenten schließlich an die Apparaturen herankommen konnte, um unsere Interviews auf Tonband aufzunehmen. Nicht genug hervorheben kann ich die Aufregung unserer ersten Erfahrungen, als wir uns um die Apparatur drängten, die es uns ermöglichte, uns selbst zuzuhören; wir spielten eine problematische Stelle, an der das Interview offen-

sichtlich falsch lief, oder die Szenen, in denen der Klient offensichtlich weiterkam, immer wieder ab (ich betrachte dies immer noch als den besten Weg, wie man lernen kann, sich als Therapeut zu verbessern). Im Laufe vieler Stunden erkannten wir allmählich, dass das Horchen auf die Gefühle und das ‚Widerspiegeln‘ dieser Gefühle ein ungemein komplexer Prozess war. Wir entdeckten, dass wir exakt feststellen konnten, welche Therapeutenäußerung bewirkte, dass ein ergiebiger Strom von bedeutsamen Ausdrucksgehalten oberflächlich und unergiebig wurde. Ebenso konnten wir die Bemerkung ausmachen, die die träge und zusammenhanglose Rede eines Klienten in eine konzentrierte Selbstexploration umschlagen ließ.“

Dieses wissenschaftliche Herangehen an das zwischenmenschliche Geschehen trug Rogers in einer Zeit, in der die Psychoanalyse noch absolut dominierte und Psychotherapie nur hinter „verschlossenen Türen“ stattfand, viel Kritik und Empörung ein. Davon unbeeindruckt versuchte er, „die Ordnung zu entdecken, die in unseren Erfahrungen bei der Arbeit mit Menschen besteht“ (1959/deutsch 1991, S. 12). Rogers leitete so eine umfassende empirische Fundierung der klientenzentrierten Vorgehensweise ein, im Laufe derer die wesentlichen Variablen der therapeutischen oder beratenden Beziehung abstrahiert und operationalisiert wurden. Die klientenzentrierte Beziehung wurde durch Tonbandaufnahmen transparenter und durch die Konstruktion spezifischer Skalen lernbar und überprüfbar gemacht.

Mit seinen Forschungsarbeiten fand Rogers heraus, dass diese Veränderungsprozesse in Kraft gesetzt werden können, wenn es gelingt, eine definierte Beziehung herzustellen. Mit dieser sehr radikalen Ansicht, dass die Art der Beziehungsgestaltung der entscheidende Wirkfaktor für Veränderungen ist und nicht die angewandten Methoden, stand Rogers bzw. der Klientenzentrierte Ansatz sehr allein da, bis die neuere Psychotherapieforschung über 50 Jahre später genau dies bestätigte (Orlinsky et al. 2004, S. 323).

Für die Art der Beziehungsgestaltung formulierte Rogers sechs Bedingungen, die erfüllt sein müssen, wenn eine konstruktive Persönlichkeitsveränderung erfolgen soll (Rogers 1959/1991):

1. *Zwei Personen befinden sich in Kontakt.*

Dies bedeutet, dass sich Veränderung innerhalb einer Beziehung abspielt.

2. *Die eine Person, der Klient, ist im Zustand der Inkongruenz, ist verletztlich oder voller Angst.*

Inkongruenz bedeutet, dass die Person aktuelle Erfahrungen nicht in ihr Selbstbild integrieren kann, sie werden gänzlich abgewehrt oder verzerrt wahrgenommen. Dies wird in Kapitel 1.1.3 noch näher erläutert.

3. *Die zweite Person, der Berater/Therapeut, ist in der Beziehung kongruent.*
Der Berater/Therapeut tritt dem Klienten als Person gegenüber. Als Per-