
Vorwort

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

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

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

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

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

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

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

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



<http://www.springer.com/978-3-658-12050-4>

Wertebasierte Gesprächsführung
Wirkprinzipien des Personenzentrierten Ansatzes
Hellwig, C.
2016, IX, 47 S., Softcover
ISBN: 978-3-658-12050-4