

Die non-direktive, klientzentrierte Gesprächsführung



Jedem Menschen immanent ist das Streben und die Fähigkeit nach Entfaltung, Wachstum, Unabhängigkeit und Eigenverantwortung. Die Wahrnehmung und Verarbeitung von Erlebnissen ist nach Rogers insbesondere zu erklären durch:

1. die Selbstaktualisierungstendenz und
2. das Selbstkonzept

Ziele:

Die TeilnehmerInnen erfahren und erarbeiten die Grundhaltung im Gespräch:

- Empathie/Wahrnehmung der subjektiven Realität der Klienten
- Respekt vor der Selbstverantwortung des Klienten
- Unterstützung der individuellen Lösungsversuche
- Kongruenz (Echtheit)
- Akzeptanz und Wertschätzung

Inhalte:

- Gesprächsstörer vermeiden
- Verbalisierung
- Distanz zum Inhalt
- Konkretheit
- Konfrontation

Besondere Aufmerksamkeit gehört den Gefühlen

Motto: Man nimmt einen Menschen nur ernst, wenn man auch seine Gefühle ernst nimmt

Methoden:

Aktiv zuhören, direkte Fragen vermeiden, widerspiegeln, Aspekte heraushören, Staccato, Positionsstühle, kognitive Umstrukturierung, Visualisieren, Brainstorming, Körperempfindungen aufspüren, innere Bilder erleben/begleiten, "Hausaufgaben"

Referent:

Georg Vogel, Dipl.-Sozialpädagoge, Mediator BM, Supervisor DGSv, Coach (DGfC)

Dauer: 1 Tag