

## Haltung

Bedeutenden Einfluss auf den Verlauf eines Gesprächs hat die Haltung des Beraters, also seine Einstellung dem Kommunikationsprozess gegenüber, seine Erwartungen an sich und die Ratsuchenden.

Durch die humanistische Psychologie geprägt hat Carl Rogers in der Gesprächspsychotherapie drei Haltungen festgelegt, die auch in anderen Gesprächsverläufen hilfreich sein können:

- Unbedingte Wertschätzung (des Beraters für den Klienten)
- Kongruenz (= Echtheit des Beraters: dem Klient wird nichts 'vorgespielt')
- Empathie (Einfühlungsvermögen)

Ruth Cohn postulierte zwei Forderungen, die ihr Gesprächsmodell der Themenzentrierten Interaktion (TZI) grundlegend stützen:

- „Störungen haben Vorrang!“ (→ Sachinhalte können nicht oder nur schwer gelöst werden, wenn zwischenmenschliche Konflikte davor stehen.)
- „Sei dein eigener Chairman!“ (→ Gesprächspartner sollten ein Bewusstsein für ihre innere und äußere Umwelt aufbauen und in Entscheidungsprozesse aktiv einfließen lassen.)

Einen grundlegenden Unterschied macht es, ob in Gesprächen problemorientiert oder lösungsorientiert vorgegangen wird. Zwar scheint der Unterschied zunächst nicht groß, ob danach gefragt wird, welches Problem hinter der Situation steht, oder ob die Lösung der Situation in den Fokus genommen wird. Die Wirkung ist jedoch deutlich, oder wie der systemische Psychotherapeut Steve de Shazer formulierte:

„Problem talk creates problems, solution talk creates solutions.“

Für ein Gespräch kann es lohnend sein, wenn der Berater seine Wertschätzung mit einer herausfordernden Haltung verbinden kann. Wenn die Ratsuchenden im Gespräch Altbekanntes und Gewohntes thematisieren, ist dies zwar „behaglich“, da keine „unangenehmen“ Aspekte angesprochen werden. Jedoch werden sie wahrscheinlich auch nichts Neues erfahren. Eine herausfordernde Haltung hingegen kann die Beteiligten zu neuen Perspektiven verhelfen, allerdings bedarf sie einiges „Fingerspitzengefühl“: Ein gewisses „Unbeliebtmachen“ seitens des Beraters kann auch eine Opposition erzeugen, die den Gesprächsprozess lahm legt.