

Auffrischkurs Gesprächsführung – Beratungskompetenz stärken durch Reflexion und Praxis

Anna-Kristin Schallner



© miniseries / iStock / Getty Images

Im Beratungsalltag greifen viele Routinen – doch wie bewusst gestalten wir eigentlich unsere Gesprächsführung? Dieser Beitrag lädt Sie ein, Ihren individuellen Beratungsstil gezielt zu reflektieren. Durch praxisnahe Übungen und begleitete Reflexionen entdecken Sie eigene Stärken, erkennen blinde Flecken und entwickeln Ihre beraterische Kompetenz systematisch weiter.

AUF EINEN BLICK

Zielgruppe:	Beratungslehrkräfte, Schulsozialarbeitende, Lehrkräfte mit Beratungsfunktion
Schlüsselbegriffe:	Beratungsgespräch, Reflexion, Gesprächsführung, persönliche Entwicklung, Beratungskompetenz
Einsatzfeld:	in der Kommunikation, in der Lernbegleitung, in Beratungssituationen, im schulischen Alltag
Materialien:	Handouts für die Gesprächsführung

1. Grundlagen der non-direktiven Gesprächsführung

Fallbeispiel: Erfahrung schützt nicht vor blinden Flecken

Karla Schaffer ist seit mehreren Jahren Beratungslehrerin an ihrer Schule. Seit ihrer Ausbildung zur Beratungslehrerin hat sie im Kontakt mit Schülern und Eltern viel Erfahrung gesammelt. Die meisten Schwierigkeiten, mit denen Schüler und ihre Eltern im schulischen Alltag zu kämpfen haben, sind ihr mittlerweile vertraut. Was sie zeitweise jedoch verunsichert, ist ihre Art, Gespräche zu führen. Manchmal berät sie einen Schüler zwischen zwei Unterrichtsstunden und muss im Nu aus der Rolle der unterrichtenden Lehrerin in die einer Beraterin schlüpfen. Gerade unter Zeitdruck kommt sie häufig in Versuchung, eigene Ratschläge zu geben. Einige Schüler nehmen diese ohne Widerspruch an, verstummen jedoch danach. Andere stöhnen, dass sie dies bereits ausprobiert haben, es aber nichts bringe. Oder Sie führen Gründe auf, warum der Vorschlag nicht umzusetzen ist. Diese Beratungen verlaufen für beide Beteiligte unbefriedigend und führen langfristig nicht zu einer Verbesserung der Situation des Schülers. Nach solchen Gesprächen fragt sich Frau Schaffer, wie es ihr gelingen kann, ihre Gespräche wirkungsvoller zu gestalten ...

Professionalität erfordert regelmäßige Reflexion

Vielleicht liegt auch Ihre Ausbildung zum Beratungslehrer – und damit die Auseinandersetzung mit dem Thema Gesprächsführung – einige Zeit zurück. Durch diese langjährige Erfahrung verfügen Sie heute über wertvolle Kompetenzen und haben Ihren persönlichen Stil, Beratungsgespräche zu führen, gefunden. Auf der einen Seite macht Sie diese Erfahrung also souverän und ermöglicht Ihnen eine gewisse Routine. Andererseits können sich dysfunktionale Eigenheiten im Beratungsstil festfahren, die durch Gewohnheit zu blinden Flecken werden können. Daher gehört es zur Aufgabe aller im Beratungskontext arbeitenden Personen, das eigene Beratungsverhalten regelmäßig zu reflektieren.

Gerne möchte ich Sie zu einem kleinen Auffrischkurs in Gesprächsführung einladen. Dabei haben Sie nicht nur die Möglichkeit, Ihr theoretisches Wissen zu aktualisieren, sondern können auch anhand von angeleiteten Übungen Ihren Beratungsstil reflektieren, indem Sie Ihre Ideen mit den Lösungsvorschlägen im Anhang vergleichen. Dabei erhalten Sie Impulse für Ihre weitere Beratungstätigkeit.

Rollenklarheit als wichtiger Gelingensfaktor

Sie als Beratungslehrer stehen vor einer besonderen Herausforderung. Finden die Beratungen im Laufe des Schultages statt, müssen Sie innerhalb kurzer Zeit einen Rollenwechsel vornehmen. Standen Sie eben noch als unterrichtende Lehrkraft im Klassenzimmer, so erfordert die Beratung jetzt die Übernahme einer zuhörenden und non-direktiven Beraterrolle. Welche Schwierigkeiten dabei entstehen können, zeigt das Fallbeispiel oben.

Gemeinsame Lösungssuche

Frau Schaffer erappt sich manchmal selbst dabei, Schülern und Eltern mit der Haltung zu begegnen, man müsse ihnen nur die richtige Lösung verraten. Häufig scheint diese, zumindest von außen gesehen, auf der Hand zu liegen und die Versuchung, von der eigenen Person auszugehen, ist groß. In solchen Momenten erinnert sich Frau Schaffer daran, dass ihre Aufgabe in der Unterstützung bei der gemeinsamen Lösungssuche besteht.

Zum einen weiß keiner besser als der Ratsuchende selbst, was gut für ihn ist. Zum anderen wird gerade dadurch die Eigenverantwortlichkeit des Gegenübers gestärkt, sodass die Beratung erst so an einen Punkt kommen kann, an dem sie überflüssig wird und der Weg eigenständig weitergegangen werden kann.

Wichtig**Hilfe zur Selbsthilfe**

In der Beratung soll der Ratsuchende in seiner Eigenverantwortung gestärkt werden. Das heißt, dass er Entscheidungen selbst fällen muss und für die Konsequenzen auch verantwortlich bleibt. Entmündigung führt zu Hilflosigkeit, Passivität oder Widerstand. Der Berater hilft ihm, seine Verhaltensoptionen zu erweitern und lenkt den Blick auf verdeckte Ressourcen.

Die Idee, dass jede Person über ein enormes Potential und einen starken Drang verfügt, sich selbst zu verändern und ständig weiterzuentwickeln, stammt aus der humanistischen Psychologie. Der Berater hat dabei die Aufgabe, ein angstfreies Klima herzustellen und dem Ratsuchenden eine authentische Beziehung anzubieten. Da er die eigene Meinung und Ratschläge zurückhält und dem Ratsuchenden vielmehr auf eine zuhörende und verständnisvolle Weise Raum bietet, wird diese Art von Gesprächsführung als non-direktiv bezeichnet. Dieser Ansatz ist eng mit dem amerikanischen Psychologen Carl Rogers verbunden, dem Begründer der Gesprächspsychotherapie. Zwar stammt die non-direktive Gesprächsführung aus dem therapeutischen Setting, ist heute aber Grundlage jeglicher Gesprächsführung im beraterischen Kontext. So ist es im schulischen Bereich sinnvoll, das non-direktive Vorgehen in allen Beratungssituationen anzuwenden, in denen es in einer partnerschaftlichen Art und Weise um das gemeinsame Eruiere von Lösungsmöglichkeiten geht.

Drei Merkmale der non-direktiven Gesprächsführung

Non-direktive Gesprächsführung bedeutet für Sie, dass Sie Ihrem Gegenüber

- empathisch,
- mit unbedingter Wertschätzung und
- echt begegnen.

Mit **Empathie** ist gemeint, dass ich mich in den anderen hineinversetze und versuche, die Welt mit seinen Augen zu sehen. Dies gelingt besonders gut, wenn ich selbst in Ruhe und mit einer neugierig-interessierten Haltung in die Beratung gehe, dem Gesprächspartner ausreichend Raum gebe und emotional in Worten und Gesten mitgehe, wenn mein Gegenüber von sich erzählt.

Unbedingte Wertschätzung bedeutet, dass ich den anderen in seiner Person ohne Vorbehalte akzeptiere. Das kann ich ihm zeigen, indem ich seine Aussagen nicht abwerte, selbst wenn sie widersprüchlich oder ungewöhnlich sind. Dies begünstigt den Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zwischen den Gesprächspartnern, deren Bedeutsamkeit für den Beratungserfolg in zahlreichen Studien belegt ist.

Echtheit zielt auf authentisches Auftreten des Beraters ab. Anstatt einen gefühlkalten Experten abzugeben, soll ich auch meine Wahrnehmungen anbieten. Somit ist es von Vorteil, wenn ich mir meiner aufkommenden Gefühle gewahr bin und mich frage, was sie mir in genau dieser Gesprächssituation sagen wollen. Dies kann sich auch auf das Aussprechen von Ärger beziehen, beispielsweise über das ständige Zuspätkommen zum vereinbarten Termin. Als kongruenter Berater nehme ich eine Vorbildfunktion ein, indem ich mich als Person zeige.

Um diese Kernvariablen in der Beratungspraxis umzusetzen, bedarf es folglich nicht nur der An-