

## Klientenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers

Die klientenzentrierte Gesprächsführung, entwickelt vom amerikanischen Psychologen Carl Rogers in den 1940er Jahren, stellt einen revolutionären Ansatz in der Psychologie und Beratung dar. Ursprünglich als Teil der humanistischen Psychologie konzipiert, hebt sich dieser Ansatz durch seine non-direktive, empathische und personenzentrierte Haltung ab. Für Führungskräfte und im Executive Coaching bietet dieser Ansatz wertvolle Einblicke und Methoden, um Kommunikation und Führungsqualitäten zu verbessern.

### Herkunft

Carl Rogers' Entwicklung der klientenzentrierten Gesprächsführung fußt auf dem Glauben an die positive Natur des Menschen und dessen Fähigkeit zur Selbstverwirklichung. Im Gegensatz zu den damals vorherrschenden psychoanalytischen und behavioristischen Ansätzen betonte Rogers die Bedeutung der persönlichen Wahrnehmung und Erfahrung für das psychologische Wachstum. Er argumentierte, dass jeder Mensch über das innere Potenzial verfügt, Herausforderungen zu bewältigen und ein erfülltes Leben zu führen, vorausgesetzt, er befindet sich in einem förderlichen Umfeld.

### Kernelemente

Die klientenzentrierte Gesprächsführung basiert auf drei zentralen Säulen:

1. **Echtheit (Kongruenz):** Die Führungskraft zeigt sich offen und authentisch, ohne Fassaden, was eine vertrauensvolle Atmosphäre schafft.
2. **Bedingungslose positive Wertschätzung:** Mitarbeiter werden ohne Vorurteile oder Bewertungen akzeptiert. Dies fördert ein Umfeld, in dem Ideen und Bedenken frei geäußert werden können.
3. **Empathisches Verstehen:** Das Bemühen, die Welt aus der Sicht des Gegenübers zu sehen, bildet die Grundlage für effektive Kommunikation und Verbindung.

### Nutzen für das Executive Coaching

Im Executive Coaching sind diese Prinzipien besonders wirksam, da sie eine tiefgreifende persönliche Entwicklung und Leistungssteigerung ermöglichen. Führungskräfte lernen, ihre Teams mit einem neuen Maß an Empathie und Verständnis zu führen, was zu einer stärkeren Bindung, gesteigerter Motivation und letztlich zu höherer Produktivität führt. Die klientenzentrierte Methode ermöglicht es Coaches, Führungskräfte dabei zu unterstützen, ihre eigenen Lösungen für berufliche Herausforderungen zu finden, indem sie ein Umfeld schaffen, in dem Selbstreflexion und persönliches Wachstum gefördert werden.

Führungskräfte verbessern so nicht nur die Arbeitsbeziehungen, sondern auch die Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz innerhalb des Teams. Dieser Ansatz trägt dazu bei, eine Kultur der Offenheit und des Vertrauens zu etablieren, was essentiell für den Erfolg in der heutigen schnelllebigen und komplexen Geschäftswelt ist.

Insgesamt bietet die klientenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers einen zeitlosen Rahmen für effektive Führung und Coaching. Durch die Betonung von Authentizität, Akzeptanz und Empathie ermöglicht sie Führungskräften, das Potenzial ihrer Teams voll auszuschöpfen und eine positive, leistungsstarke Unternehmenskultur zu fördern.