

Frank Enders: *Carl und die Scharlatane - Wurzeln und Auswüchse der Gesprächspsychotherapie*

Über Carl Rogers ist seit den 1950er Jahren bereits eine Menge gesprochen und geschrieben worden. Nicht nur weil er ein Marketing-Genie war, ist die non-direktive Gesprächsführung aus kaum einem Ansatz, der mit Menschen arbeitet, noch wegzudenken. Dabei nehmen verschieden Formate aus Training, Coaching und Beratung oftmals einzelne Elemente – etwa das aktive Zuhören – in den Blick und vernachlässigen dafür andere Elemente. So bleibt häufig die Frage, was die eigentliche Essenz aller Formate ist, die „nach Rogers“ oder „klientenzentriert“ arbeiten. Vielleicht ist es ja die Frage „Wie ist Ihr Leben?“ gefolgt von einstündigem geduldigem Zuhören. Und wenn dem so ist: Was hat der Trainer dann noch zu tun? Vielleicht ist es auch eine Grundhaltung sich und anderen gegenüber. Und wenn dem so ist: Wie lehren und lernen wir eigentlich Haltungen?