**Aufgaben zum Onlinekurs Gesprächsführung**

Dieses Dokument ist Teil des Onlinekurses auf der Lernplattform Lernen beim DBSV [www.lernen.dbsv.org](http://www.lernen.dbsv.org) für die Beraterqualifizierung nach Blickpunkt Auge Standard.

**Inhaltsverzeichnis**

[1. Aufgabe: Grundlagen 2](#_Toc510619898)

[2. Aufgabe: Kommunikation 3](#_Toc510619899)

[3. Aufgabe: Beratungsstile 4](#_Toc510619900)

[4. Aufgabe: klientenzentriertes Gespräch 13](#_Toc510619901)

# 1. Aufgabe: Grundlagen

## Frage 1: Wahr oder Falsch

Der Ratsuchende hat durch die Beratung erfahren, dass man auch mit einer Beeinträchtigung des Sehens sein Leben aktiv gestalten und Wohlbefinden erleben kann.

* Wahr
* Falsch

**1 Punkt**

## Frage 2: Mehrere Antworten

Was sollte ein Berater erkennen?

* die eigenen Grenzen zu ignorieren
* die Phase der Behinderungsbewältigung
* die angemessene Reaktion auf schwierige Beratungssituationen

**2 Punkte**

## Frage 3: Wahr oder Falsch

Die Beratung gibt Raum für Emotionen und nimmt auch den Wunsch nach Heilung ernst.

* Wahr
* Falsch

**1 Punkt**

## Frage 4: Mehrere Antworten

Welchen Grundsätzen fühlen wir uns als Berater verpflichtet?

* Wir sind den Ratsuchenden gegenüber wertschätzend, einfühlsam und authentisch.
* Wir verfolgen mit der Beratung Ziele, denen der Ratsuchende nicht zustimmen kann.
* Unsere Beratung ist nicht vertraulich. Wir verpflichten uns nicht auf die Einhaltung des Datenschutzes.
* Für jede Beratung nehmen wir uns ausreichend Zeit.
* Ratsuchende werden ermuntert, sich erneut an uns zu wenden.

**3 Punkte**

## Frage 5: Wahr oder Falsch

Die Beratung nimmt sich keine Zeit.

* Wahr
* Falsch

**1 Punkt**

# 2. Aufgabe: Kommunikation

## Frage 1: Wahr oder Falsch

Nur der Sender weiß, was er wirklich meint

* Wahr
* Falsch

**1 Punkt**

## Frage 2: Frei beantwortbar

Was ist der vierohrige Empfänger?

**4 Punkte**

## Frage 3: Frei beantwortbar

Welche Einflüsse und Fehler können bei der Kommunikation passieren. Nennen Sie drei Dinge.

**3 Punkte**

## Frage 4: Frei beantwortbar

Wie funktioniert Kommunikation, skizzieren Sie dies kurz.

**1 Punkt**

## Frage 5: Mehrere Antworten

Was kann der Sprecher/Sender tun, damit Kommunikation gelingt?

* undeutlich sprechen
* zu lang reden
* Wünsche klar äußern
* Vorwürfe machen
* Ich Aussagen machen

**2 Punkte**

## Frage 6: Mehrere Antworten

Was kann der Zuhörer/Empfänger tun, damit Kommunikation gelingt?

* zusammenfassen
* nicht richtig zuhören
* nachfragen
* gleichzeitig sprechen
* konkrete Rückmeldung

**3 Punkte**

# 3. Aufgabe: Beratungsstile

Bitte ordnen Sie den Aussagen A - E des Beraters dem jeweiligen Beratungsstil 1 - 5 zu. Die Beratungsstile 1 - 5 sind bei jeder Frage/jedem Fall identisch.

## Frage 1: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 1:*

**28-jährige Frau**

Und das ist überhaupt das ganze Problem gewesen, wirklich, in meinem ganzen Leben, dass mir kein Mensch irgendetwas zugetraut hat. Noch nie, das war, mhm, immer schon früher so. Jetzt bin ich heute wieder furchtbar am Jammern, aber, mhm ...

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in ir- gendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Ja, das muss wirklich schlimm gewesen sein, aber „Kopf hoch", Sie werden es den anderen schon noch zeigen.
7. Es wird Zeit, dass Sie darüber hinwegkommen, was früher war. Sie müssen jetzt einfach versuchen, Schritt für Schritt mehr Selbstbewusstsein zu erlangen.
8. Irgendwie macht Sie das furchtbar traurig, wenn sie daran denken, dass man Ihnen da nie was zugetraut hat.
9. Gab es da wirklich niemanden, der Sie richtig anerkannt hat? Weder in der Familie noch später im Beruf?
10. Sie sollten wirklich nicht so viel jammern. Es gibt genug Leute, die haben es um einiges schwerer.

**5 Punkte**

## Frage 2: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 2:*

**16-jähriger Junge**

Ja, und da gibt es eben sehr viele, die mich nicht mögen, einfach so. Dabei kennen sie mich eigentlich kaum. Ich weiß gar nicht, wieso das so ist.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. War das schon immer so? Gibt es da wirklich niemanden, der dich mag?
7. Versuch doch einfach mal, auf die anderen zuzugehen. Womöglich stellst du fest, dass die anderen dich gar nicht so ablehnen, wie du denkst.
8. Du solltest nicht so viel rumgrübeln, ob die anderen dich nun mögen oder nicht. Dadurch kapselst du dich doch nur immer mehr ab. Das ist das Verkehrteste, was du tun kannst.
9. Nimm das doch nicht so tragisch. Die werden ihre Ansichten schon noch ändern.
10. Das beschäftigt dich ziemlich stark, warum du so abgelehnt wirst.

**5 Punkte**

## Frage 3: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 3:*

**21-jähriger Mann**

Ich weiß wirklich nicht, was ich sagen soll. Ich weiß nicht, ob ich zu meiner Frau zurückkehren soll, aber mir geht alles so auf den Wecker. Himmel, regt mich das auf. Das halte ich doch nicht länger aus.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Vielleicht sehen Sie das nur jetzt momentan so schwarz. Meist kann man sich ja doch irgendwie wieder zusammenraufen.
7. Da werden Sie wütend bei dem Gedanken, wieder zurückzukehren.
8. Dann wäre es wirklich das Beste, Sie trennen sich und gewinnen erst einmal Ab- stand von der ganzen Geschichte.
9. Ich glaube, solange Sie so schnell aufbrausen, werden Sie nie eine harmonische Beziehung aufbauen können.
10. Haben Sie sich mit Ihrer Frau schon mal richtig ausgesprochen?

**5 Punkte**

## Frage 4: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 4:*

**16-jähriger Junge**

Ich kann mich eigentlich nie, mhm, nie spontan über etwas freuen. Und wenn ich bei einem Fußballspiel bin und die Leute springen so auf und jubeln, dann denke ich mir: Warum geraten die so aus dem Häuschen? Das ist doch irgendwie lächerlich.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Du fühlst dich dann so draußen vor.
7. Man muss sich auch irgendwie freuen können. Du darfst das bloß nicht so krampfhaft zurückhalten.
8. Gibt es gar nichts, was dir Spaß macht? Überhaupt nichts? Denk doch mal genau nach.
9. Nimm das nicht so schwer, sicher gibt es doch irgendwelche Sachen, bei denen du dich doch mal ganz unvermutet freuen kannst. Es muss ja nicht gerade beim Fuß- ball sein.
10. Geh doch mal mit Freunden in einen lustigen Film oder mach mit ihnen irgendeine Fahrt ins Blaue. Meist steckt Fröhlichkeit doch irgendwie an.

**5 Punkte**

## Frage 5: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 5:*

**24-jährige Frau**

Ich glaube, das Ganze liegt einfach daran, dass ich viel zu wenig Lebenserfahrung oder Selbstbewusstsein, einfach zu wenig Erfahrung habe. Weil ich immer irgendwie abgekapselt war.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Sie müssen versuchen, aus dieser Isolierung rauszukommen. Sie werden sehen, dann werden Sie automatisch mehr Erfahrungen sammeln. Sie müssen nur mal den ersten Schritt tun.
7. Warum haben Sie sich denn immer so zurückgezogen?
8. Das ist natürlich ganz schlecht, wenn man so zurückgezogen lebt.
9. So dass Sie sich jetzt anderen irgendwie unterlegen fühlen.
10. Glauben Sie mir, das geht vielen so wie Ihnen. Wer ist denn schon wirklich richtig selbstsicher? Das ist doch meist nur eine Fassade.

**5 Punkte**

## Frage 6: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 6:*

**28-jährige Frau**

Und die ganze Zeit, mhm, fahre ich nun also jedes Wochenende 100 km in diese Stadt und arbeite dort als Bedienung. Aber... ich, ich hasse diese Arbeit. Manchmal denke ich: das machst du nicht mehr lange mit.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Das ist sicher furchtbar für Sie. Aber wenn Sie daran denken, wie viele heute überhaupt keine Arbeit haben. Da haben Sie es dann vielleicht doch gar nicht so schlecht.
7. Wenn Sie diese Arbeit so furchtbar hassen, dann hören Sie doch einfach auf. So machen Sie sich nur kaputt.
8. Das kostet Sie jedes Mal eine furchtbare Überwindung, dorthin zu fahren. Haben Sie wirklich nichts Besseres gefunden?
9. Haben Sie wirklich alle Möglichkeiten ausgeschöpft?
10. Sie sollten sich nicht beklagen. Andere Leute würden sonst was dafür geben, wenn sie noch so eine zusätzliche Einnahmequelle hätten.

**5 Punkte**

## Frage 7: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 7:*

**24-jährige Frau**

Alles, was da beim Betriebsausflug auf der Rückfahrt im Bus so hinter mir geredet worden ist, alles, auch wenn es noch so undeutlich war, alles habe ich irgendwie als Anspielung aufgefasst. Immer, die ganze Zeit, habe ich gedacht, die machen sich über dich lustig, die reden über dich, weil du den ganzen Tag fast nichts gesagt hast.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in irgendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Das dürfen Sie nicht so tragisch nehmen. Die haben ganz bestimmt über etwas völlig anderes geredet.
7. Sie dürfen nicht immer alles auf sich beziehen. So kommen Sie nie weiter. Die haben doch bestimmt etwas Besseres zu tun, als pausenlos über Sie zu reden.
8. Vertrauen Sie sich doch einmal einer Kollegin an. Einer Kollegin, bei der Sie das Gefühl haben, dass die Sie verstehen könnte. Und erzählen Sie ihr, dass es Ihnen einfach furchtbar schwer fällt, so aus sich herauszugehen.
9. Das ist jetzt noch eine Qual für Sie, wenn Sie daran denken.
10. Sind Sie immer so still? Ziehen Sie sich auch sonst immer sehr gerne zurück?

**5 Punkte**

## Frage 8: Übereinstimmung (Einfach)

*Fall Nr. 8:*

**24-jährige Studentin**

Ich habe z.B. die ganzen 10 Semester viel getan. Ich war die ganzen Semester im Studentenheim und habe Tag für Tag immer gearbeitet, sogar Sonntags. Die, die neben mir gewohnt haben, die haben eben Samstag, Sonntag nichts gemacht, die haben sich immer gewundert, dass ich das durchhalten kann. Aber, im Grunde genommen habe ich nämlich, mhm, ich habe zwar viel Wissen irgendwie aufgeschrieben, ich hab' immer alles aufgeschrieben und gesammelt, aber ich habe mir nichts gemerkt. Und jetzt stehe ich eben da und weiß eigentlich ziemlich wenig. Ich habe alles immer nur aufgeschrieben, ziemlich genau alles, viel zu genau eigentlich.

1. Die Probleme und Gefühle der Klientin werden bagatellisiert, d.h., sie werden heruntergespielt. Die Klientin wird getröstet oder beruhigt. Die Gefahr dabei ist, dass sie sich dann nicht verstanden, nicht ernst genommen fühlt.
2. Es werden weitere Informationen, Hinweise verlangt, deshalb werden Fragen gestellt. Die Gefahr dabei ist, dass die Klientin das Gefühl bekommt, sie werde ausgefragt. Weiterhin wird das Gespräch dadurch leicht vorzeitig in eine bestimmte Richtung gelenkt, die der Fragestellerin wichtig erscheint, während die Klientin evtl. ganz andere Schwerpunkte setzen würde oder möchte.
3. Der Klientin wird gleich ein Ratschlag, eine Lösung für ihr Problem angeboten. Abgesehen davon, dass es sehr schwierig sein dürfte für eine Klientin, die einen ganz bestimmten Erfahrungshintergrund hat und in einer ganz spezifischen Umweltkonstellation lebt, eine passende Lösung „parat" zu haben, wird die Klientin dadurch in eine passive „Konsumentenhaltung" gedrängt. Dies hat zur Folge, dass sie bei der nächsten Schwierigkeit wieder nicht weiter weiß und den nächsten Ratschlag braucht.
4. Es werden negative Werturteile abgegeben, d.h., das Verhalten der Klientin wird in ir- gendeiner Form kritisiert. Es ist zweifelhaft, ob man der Klientin dadurch weiterhilft.
5. Es wird versucht, die Probleme der Klientin aus ihrer Sichtweise heraus zu verstehen, ohne die Klientin in irgendeiner Form auszufragen, sie in eine bestimmte Richtung zu drängen, ihr Problem zu bagatellisieren oder ihr Verhalten zu kritisieren. Dieser Gesprächsstil kennzeichnet die klientenzentrierte Gesprächsführung.
6. Jetzt kommt Ihnen diese jahrelange Schufterei ziemlich sinnlos vor.
7. Das sehen Sie jetzt sicher nur im Moment so kritisch. Wenn Sie jahrelang so gearbeitet haben, dann wird doch sicher eine ganze Menge „hängen geblieben" sein.
8. Wissen Sie denn so genau, dass Sie jetzt noch so viele Lücken haben?
9. Das war dumm. Sie hätten doch unbedingt mal mit anderen aus Ihrem Semester sprechen sollen, wie die lernen. Dann hätten Sie schnell gemerkt, dass es sich z.B. in einer Arbeitsgruppe viel besser lernen lässt.
10. Kaufen Sie sich doch einmal ein Buch über Lerntechniken. Das würde ich Ihnen empfehlen. Da lernen Sie, intensiv und zugleich rationell zu arbeiten, so dass Sie nachher wirklich etwas wissen, sich aber auch gleichzeitig viel mehr Freizeit leisten können.

**5 Punkte**

# 4. Aufgabe: klientenzentriertes Gespräch

## Frage 1: Wahr oder Falsch

Die klientenzentrierte Gesprächsführung basiert auf Grundlangen von Carl Rogers.

* Wahr
* Falsch

**1 Punkt**

## Frage 2: Wahr oder Falsch

Ein wichtiges Merkmal ist die direktive Gesprächsführung.

* Wahr
* Falsch

**1 Punkt**

## Frage 3: Mehrere Antworten

Was kann positive Wertschätzung bei den Ratsuchenden bewirken?

* Größere Selbstachtung und Akzeptierung ihrer Person.
* Verminderung von Gefühlen der Bedrohung und von Verteidigungshaltungen.
* Befriedigung des Bedürfnisses nach Anerkennung und Wertschätzung.

**3 Punkte**

## Frage 4: Mehrere Antworten

Was können Sie als Berater durch Echtheit/Kongruenz bewirken?

* Der Ratsuchende wird offener über sich und seine gefühlsmäßigen Erlebnisse sprechen
* Der Ratsuchende wird viel reden.
* Der Ratsuchende wird weniger Pause machen.
* Der Ratsuchende wird angeregt, auch in seinem Verhalten offener und kongruenter zu sein.
* Der Ratsuchende wendet sich vermehrt Gesprächsinhalten zu, die Leute aus seinem Bekanntenkreis betreffen.

**2 Punkte**

## Frage 5: Multiple Choice

Welche der nachfolgenden Äußerungen entspricht am besten einem „Empathischen Verstehen" . Klient: Wenn ich ein Referat halten muss, dann fühle ich mich gleich so in den Mittelpunkt gestellt, und, ähm, ich habe dann einfach das Gefühl, dass, dass die anderen mir alle ansehen, wie unsicher ich bin.

* Sie stehen nicht gerne im Mittelpunkt
* Sie kommen sich wie auf dem Präsentierteller vor und haben das Gefühl: die alle spüren meine Unsicherheit. Das macht Sie dann fertig,
* Sie halten ab und zu ein Referat.
* Das verunsichert Sie.
* Sie sollten sich etwas mehr zusammenreißen.

**1 Punkt**

## Frage 6: Mehrere Antworten

Welche Haltungen sind für diesen Ansatz wichtig?

* Sympathie
* Kongruenz
* positive Wertschätzung
* Intoleranz
* Empathie

**3 Punkte**